



**НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ
УПРАВЛІННЯ**

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ
МЕХАНІЗМИ ІННОВАЦІЙНО-
ІНВЕСТИЦІЙНОГО
РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

КОЛЕКТИВНА НАУКОВА МОНОГРАФІЯ

Київ 2008

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ
МЕХАНІЗМИ ІННОВАЦІЙНО-
ІНВЕСТИЦІЙНОГО
РОЗВИТКУ УКРАЇНИ
КОЛЕКТИВНА НАУКОВА МОНОГРАФІЯ**

За науковою редакцією
доктора економічних наук,
професора О.А. Кириченко

Київ 2008

УДК 330.1
ББК 65.9(4Укр)-56
Ф – 59

Розповсюдження та тиражування
без офіційного дозволу НАУ
заборонено

Рекомендовано до друку Вченою радою Національної академії управління (протокол №6 від 6.12.2007).

Рецензенти:

Панченко Е.Г., професор кафедри міжнародного менеджменту Київського національного економічного університету, доктор економічних наук

Шевчук В.Я., доктор економічних наук, професор, заступник директора Інституту законодавства Верховної Ради України

Фінансово-економічні механізми інноваційно-інвестиційного розвитку України: Колективна наукова монографія / Кириченко О.А., Єрохін С.А. та ін.; Під наук. ред. д.е.н., проф. О.А. Кириченко. – К.: Національна академія управління, 2008. – 252 с.

ISBN 978 – 966 – 8406 – 29 – 4

Монографія присвячена актуальній проблемі світової та вітчизняної економічної науки, викладені теоретико-методологічні питання формування стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки та формування її фінансово-економічного механізму. В основу викладу матеріалу монографії покладені багаторічні дослідження науковців в галузі економічної теорії, фінансів та банківської справи, які були апробовані на сторінках авторитетного журналу «Актуальні проблеми економіки» в 2004–2007 роках. В монографії обґрунтовано шляхи переходу економічної системи України від підприємства до рівня держави на більш високий цивілізаційний рівень за рахунок створення ефективного фінансово-економічного механізму інноваційно-інвестиційного розвитку.

УДК 330.1
ББК 65.9(4Укр)-56
Ф – 59

© Авторський колектив, 2008
© Майнові, ВНЗ «Національна академія управління», 2008

ISBN 978 – 966 – 8406 – 29 – 4

Авторський колектив наукової монографії «Фінансово-економічний механізм інноваційно-інвестиційного розвитку України»:

Бурденко Ірина Миколаївна, доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту Української академії банківської справи Національного банку України, м. Суми, кандидат економічних наук, доцент (підрозділ 2.2)

Вербицька Юлія Миколаївна, аспірант Національного університету Державної податкової служби України, м. Ірпінь, Київська обл. (підрозділ 3.3)

Герасименко Олена Вікторівна, здобувач кафедри економіки та підприємництва Львівського державного фінансово-економічного інституту (підрозділ 3.4)

Гуменюк Олег Іванович, аспірант Національної академії управління, м. Київ (підрозділи 3.1)

Дем'янишин Василь Григорович, доцент кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету, кандидат економічних наук, доцент (підрозділ 2.1)

Єрохін Сергій Аркадійович, ректор Національної академії управління, м. Київ, доктор економічних наук, професор (підрозділи 1.1, 3.1)

Захарченко Володимир Іванович, кандидат географічних наук, доцент, доцент кафедри економічної і соціальної географії Вінницького державного педагогічного університету ім. М. Коцюбинського (підрозділ 3.6)

Зятковський Ігор Володимирович, доцент кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету, кандидат економічних наук, доцент (підрозділ 4.2)

Іваноньків Ольга Олександрівна, аспірант Тернопільського державного технічного університету ім. І. Пулюя (підрозділ 1.2)

Карпінський Борис Андрійович, завідувач кафедри економіки та підприємництва Львівської державної фінансової академії, кандидат економічних наук, доцент (підрозділ 3.4)

Кириченко Олександр Анатолійович, професор кафедри міжнародної економіки Національної академії управління, м. Київ, доктор економічних наук, професор (вступ)

Космидайло Інна Василівна, завідувач навчальної частини Уманської філії Європейського університету, аспірант Європейського університету, м. Київ (підрозділ 1.4)

Кравченко Олена Володимирівна, доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту Української академії банківської справи Національного банку України, м. Суми, кандидат економічних наук, доцент (підрозділ 2.2)

Кузнецова Ірина Сергіївна, науковий співробітник відділу науково-технологічного прогнозування та інноваційної політики Інституту економіки та прогнозування НАН України, м. Київ, кандидат економічних наук (підрозділ 4.3)

Кунцевич Вадим Олегович, аспірант каф. економіки підприємства Київського національного торговельно-економічного університету (підрозділ 4.6)

Липчанська Олена Валеріївна, аспірант кафедри обліку підприємницької діяльності Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана (підрозділ 4.5)

Неговська Юлія Миколаївна, старший викладач кафедри міжнародної економіки Національної академії управління, м. Київ (підрозділ 1.1)

Обущак Тетяна Анатоліївна, аспірант кафедри економіки підприємництва Київського національного торговельно-економічного університету (підрозділ 4.4)

Полонський Вячеслав Григорович, професор кафедри економіки Національного транспортного університету, м. Київ, кандидат технічних наук, професор (підрозділ 1.6)

Рамський Андрій Юрійович, аспірант Київського національного університету технологій та дизайну (підрозділ 2.5)

Семикіна Марина Валентинівна, професор кафедри фінансів та планування Кіровоградського державного технічного університету, кандидат економічних наук, доцент (підрозділ 4.7)

Сіненко Інна Олександрівна, асистент кафедри фінансів і банківської справи Приазовського державного технічного університету, м. Маріуполь (підрозділ 4.1)

Сунцова Олеся Олександрівна, доцент кафедри державних фінансів Національного університету Державної податкової служби України, м. Ірпінь, канд. екон. наук, доц. (підрозділ 3.2, 3.5)

Товстиженко Олена Вячеславівна, доцент кафедри фінансів Чернігівського державного інституту економіки і управління, кандидат економічних наук (підрозділ 2.4)

Федулова Любов Іванівна, завідувач відділом технологічного прогнозування та інноваційної політики Інституту економічного прогнозування НАН України, м. Київ, доктор економічних наук, професор (підрозділ 1.3)

Харламова Ганна Олексіївна, асистент кафедри економічної кібернетики Київського національного університету ім. Т. Шевченка (підрозділ 2.6)

Хотомлянський Олександр Лазарович, проф. каф. економіки підприємства Приазовського державного технічного університету, м. Маріуполь, к.т.н., проф. (підрозділ 4.1)

Шандра Володимир Миколайович, голова правління Інституту соціально-економічного розвитку, м. Київ, аспірант Національної академії управління, м. Київ (підрозділ 1.5)

Шелудько Наталія Михайлівна, заступник завідувача відділу фінансово-монетарного регулювання Інституту економіки та прогнозування НАН України, м. Київ, кандидат економічних наук (підрозділ 2.3)

З М І С Т	5
Вступ	6
Розділ I. Стратегія інноваційно-інвестиційного розвитку економіки України	14
1.1. Трансформаційний процес та його структуризація	14
1.2. Структурні реформи та інноваційний розвиток української економіки	23
1.3. Інноваційний розвиток промисловості України: тенденції та закономірності	50
1.4. Проблеми інноваційного розвитку в Україні та шляхи їх вирішення ..	66
1.5. Світовий досвід форм і методів технологічного оновлення	73
1.6. Освіта – важливий чинник інноваційно-інвестиційного розвитку України	80
Розділ II. Фінансове забезпечення інноваційного-інвестиційного розвитку національної економіки	86
2.1. Концептуальні засади бюджетної доктрини України	86
2.2. Вплив податкової системи України на зростання економіки	94
2.3. Розвиток ринку боргових цінних паперів як чинник стимулювання інвестиційної активності	101
2.4. Іноземні інвестиції в інтенсифікації розвитку вітчизняного виробництва	130
2.5. Інвестиційний потенціал заощаджень населення	140
2.6. Вплив прямих іноземних інвестицій на розвиток національної економіки України	145
Розділ III. Фінансове забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку галузі та регіонів	152
3.1. Фінансово-економічний механізм промислової політики	152
3.2. Фіскальна емність регіонів	157
3.3. Інвестиційно-інноваційна діяльність як чинник соціально-економічного розвитку регіону	164
3.4. Розробка економіко-організаційного механізму формування та управління збалансованістю фінансової системи території	172
3.5. Моделювання оптимальної структури доходів місцевих бюджетів	180
3.6. Процеси ринкової трансформації багатостадійних промислово-територіальних систем	187
Розділ IV. Ефективне управління фінансовими ресурсами підприємств	201
4.1. Теоретичні основи управління фінансовими ресурсами підприємств ...	201
4.2. Організаційно-фінансові аспекти інноваційної діяльності підприємств	207
4.3. Ефективність корпоративних венчурних інвестицій	216
4.4. Сутність фінансового стану підприємства	222
4.5. Методика розрахунку порівняльно-аналітичних показників ефективності інвестиційних проектів	231
4.6. Підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства	238
4.7. Економічна мотивація інвестування в розвиток людського капіталу підприємства	245

ВСТУП

Одним з пріоритетних завдань збалансованої економічної політики України є формування фінансово-економічного механізму інноваційно-інвестиційного розвитку. Це завдання за ієрархією належить до найвищого рівня. Для його виконання особливої актуальності набуває розроблення заходів спрямованих з одного боку на формування суто інноваційно-інвестиційної моделі розвитку України, а з другого дієвого фінансово-економічного механізму цієї моделі. Тому інтеграція цих процесів потребує певної структуризації пріоритетів структурно-інноваційної трансформації національної економіки. Серед таких пріоритетів слід зазначити, перш за все, вдосконалення інвестиційної стратегії держави, посилення державної підтримки інноваційної діяльності, удосконалення політики інтеграції науки та виробництва, формування ефективного внутрішнього ринку високих технологій, розвиток фінансової системи та ринкових інституцій, визначення пріоритетів інноваційно-інвестиційного розвитку в регіонах тощо.

Інноваційний тип розвитку визначає економічну міць країни та її роль у світовому господарстві. Під інноваційним розвитком економіки розуміють процес її структурного вдосконалення, що досягається за рахунок практичного використання наукових знань, техніки, досвіду для зростання обсягів виробництва, підвищення якості суспільного продукту, зміцнення конкурентоспроможності країни та прискорення науково-технічного прогресу в суспільстві. Концепція інноваційного розвитку (або розвиток економіки знань) – це порівняно новий напрямок економічної теорії, що сформувався в 1980–1990 роках такими західними вченими як М. Фрідман, Д. Нельсон, П. Еткінс, Б. Лундвал. Значний вклад в розвиток досліджень в галузі побудови інноваційної моделі внесли провідні українські фахівці, такі як В. Геєц, С. Єрохін, М. Єрмошенко, С. Козаченко, В. Найдюнов, Ю. Пахомов, І. Сергієнко, В. Соловйов, М. Згуровський, Б. Каліцкий, І. Макаренко, О. Трофімчук, В. Черняк, І. Юхновський, В. Шевчук, А. Наливайко та інші.

Разом з тим не можна не визнати деяку фрагментарність досліджень у цій сфері, недостатню увагу до комплексного вирішення таких питань як структурно-інноваційне вдосконалення виробництва та фінансово-економічні аспекти державної підтримки інноваційного розвитку.

Щодо, структурно-інноваційного вдосконалення виробництва який стає визначальним фактором розвитку та підвищення конкурентоспроможності, то слід підкреслити, що тут дуже багато резервів і недоліків. Перш за все, вони стосуються неефективної галузевої і технологічної структури промислового виробництва. Сьогодні більш як 2/3 загального обсягу промислової продукції припадає на галузі, що виробляють сировину, матеріали та енергетичні ресурси, тобто продукцію проміжного споживання, яка до того ж має високу енерго- і матеріаломісткість і низьку ефективність щодо створення валової доданої вартості. Частка продукції соціальної орієнтації перебуває на рівні 1/5 загального обсягу промислового виробництва і має спадний тренд (2001 р. – 21,1%, 2006 р. – 18,4%). Майже зникає легка промисловість (2001 р. – 1,4%, 2006 р. –

0,4%). Галузь машинобудування, хоча і додала в темпах розвитку, але її частка (12,9% у 2006 р. у структурі промисловості майже у 2–3 рази є нижчою за рівень, що мають розвинуті країни, і тому вона поки що не може перебрати на себе роль авангардної ланки інноваційно-інвестиційного розвитку економіки. Гіпертрофована галузева структура промисловості значною мірою підтримується зовнішнім фактором, а саме високим рівнем експортної орієнтації промислового виробництва (34,7%), в якому основну частку (майже 70%) становлять мінеральні продукти, недорогочінні метали, продукція хімічної промисловості та пов'язаних з нею галузей. Сировинний ухил виробничої структури, розрахований переважно на потреби експорту, робить промисловість зокрема і економіку в цілому надзвичайно залежними від кон'юнктури зовнішнього ринку, стримує розвиток внутрішнього ринку і звужує національні можливості щодо розвитку економіки. Вітчизняне промислове виробництво забезпечує лише 2/3 товарних ресурсів, що надходять на внутрішній і зовнішній ринок. Інша третина ресурсів має імпортне походження. Особливо великою є частка імпорту в забезпеченні потреб економіки продукцією легкої промисловості (69,9%), механічним устаткуванням, машинами і механізмами (65,3%), полімерними (62,1%) і целюлозно-паперовими (52,5%) матеріалами.

Дуже загострилася проблема технологічного стану промислового виробництва. Досвід розвинутих країн показав, що досягнення високого рівня споживання та якості життя можливе лише на засадах нової постіндустріальної цивілізації, найістотнішими ознаками якої є інноваційний розвиток, перехід до нового технологічного способу виробництва і нового економічного зростання, що базується на знаннях. Проте технологічна структура промисловості України не відповідає вимогам часу. Домінуючи в промисловому комплексі країни є традиційні галузі добувної та обробної промисловості, які були започатковані ще на ранніх стадіях індустріалізації. Тому просте відтворення наявної технологічної бази не зможе забезпечити Україні довгострокового економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності виробництва.

Значною проблемою залишається створення і використання досягнень науково-технічного прогресу. Протягом останніх років на науку і науково-технічні роботи витрачається 1,2% ВВП, з них з держбюджету – лише 0,4%, що на порядок менше, ніж у розвинутих країнах. Для промисловості ці показники мають ще нижче значення – відповідно, 0,56 і 0,08%. Інноваційну діяльність у 2005 р. здійснювало лише кожне десяте підприємство, тоді як у розвинутих країнах. Частка інноваційно активних підприємств сягає 70% [2, 11].

Маючи досить високі позиції за рівнем розвитку технологічних ідей, науково-дослідної бази, знань та освіти, промисловість України не може забезпечити своїх переваг і перетворення їх у додаткову вартість. Цьому заважають низький рівень оплати праці, «відплив умів», складні процедури ліцензування нових технологій, неприйнятно низький рівень захисту прав інтелектуальної власності, вузький потенціал інвестування в освіту і НДДКР.

Структурні зміни, особливо на початковому етапі, мають базуватися переважно на реалізації наявних конкурентних переваг окремих виробництв і секторів, що забезпечені, насамперед, прогресивними науково-технічними досягненнями і продукція яких користується сталим попитом на внутрішньо-

му і зовнішньому ринках. Вступ України до СОТ створює відповідну нормативно-правову базу для поліпшення конкурентних умов. Проте слід врахувати, що вступ до СОТ не тільки відкриває нові можливості щодо зростання обсягів інвестування, експорту, зменшення антидемпінгових розслідувань, але й може призвести до негативних наслідків – імпортої експансії та руйнації виробництв, продукція яких є недостатньо конкурентоспроможною. Щоб запобігти цьому, слід активізувати роботу з поліпшення міжнародної співпраці вітчизняної промисловості, переходу на міжнародні стандарти якості, ефективного використання майбутніх можливостей.

З урахуванням наявного потенціалу академічної, вузівської та галузевої науки України має активніше долучитися до створення нових поколінь техніки і технологій у таких напрямках, як:

- інформаційні технології та системи зв'язку;
- авіаційні та ракетно-космічні технології;
- технології спеціального призначення з освоєнням виробництва продукції цивільного та подвійного використання;
- функціональні та конструкційні матеріали і вироби з них;
- хіміко-фармацевтичні технології;
- медичні діагностичні системи, профілактичні та лікувальні засоби;
- екологічні технології;
- біотехнології;

Конкретні ніші «інноваційного прориву» за кожним з наведених технологічних напрямів визначатимуться у процесі формування науково-технічних програм, інноваційних проектів і бізнес-планів, виходячи з тенденцій світового науково-технічного розвитку, кон'юнктури ринку та інноваційних можливостей галузі. Критеріальною ознакою структурно-інноваційних змін по етапах має стати зростання обсягу реалізованої промислової продукції частки галузей інноваційно-інвестиційного сектору (насамперед машинобудування) до 21% у 2012 р. і 32% у 2017 р. (2005 р. – 13,3%), сектору споживчих товарів – відповідно, до 24 і 21% (2005 р. – 21,2%), зниження частки енергосировинного сектору – до 52 і 37% (2005 р. – 65,5%).

Ключовою умовою науково-технологічної модернізації виробництва має стати активізація інноваційної діяльності, яка значною мірою залежатиме від створення умов для проведення науково-технічної політики в рамках макроекономічного середовища. У цьому сенсі першочергової уваги з боку уряду мають набути такі заходи:

- підтримання сталого економічного зростання, політичної стабільності, високого рівня зайнятості, додатного сальдо платіжного балансу, формування сприятливої правової системи та загальної економічної кон'юнктури, що позитивно впливатимуть на ініціативи підприємств та їх інноваційні зусилля;
- розвиток інститутів інноваційної інфраструктури, які сприятимуть нарощуванню технологічного потенціалу, зокрема, технопарків, технополісів, бізнес-інкубаторів, наукоградів, науково-технологічних центрів, фондів венчурного інвестування, а також створення Національної ради з питань науки і технологій для вироблення технологічної політики і управління національними зусиллями у сфері технологічного розвитку;

- прийняття політичних інструментів, які можуть бути задіяні для стимулювання процесу нарощування технологічного потенціалу, а саме: ліцензування імпорту контроль за цінами, концесійні кредитні схеми, інвестиційні субсидії чи дотації, у тому числі за рахунок пільгового кредитування, преференційний податковий режим, протекціоністські заходи у сфері тарифів чи квот, звільнення від податків засобів виробництва і напівфабрикатів, що імпортуються.

Мають бути переглянуті умови фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності. Насамперед необхідно забезпечити встановлений законодавством України рівень фінансування науки і техніки – 1,7% ВВП. Надалі рівень витрат на науково-технічні розробки має бути доведено до 2% (2012 р.) і 2,5% (2017 р.). Прискорення інноваційних процесів вимагає ефективнішого використання світового інформаційного простору. Мають бути створені та задіяні високоефективні системи телекомунікацій, розроблені та впроваджені нові, більш швидкі, методи передання та опрацювання інформації, автоматизовано її пошук, збирання, нагромадження і зберігання за єдиною системою обліку електронних інформаційних ресурсів.

Включення України до глобального інноваційного процесу має проходити в двох напрямках: з одного боку, залучення прямих іноземних інвестицій разом з новими технологіями і ноу-хау, а з іншого – інвестування власних технологій і ноу-хау у світовий господарський бізнес. Разом з прискоренням інноваційних процесів це сприятиме:

- інтеграції України до світових торговельних структур як партнера, а не сировинного додатку;
- активізації ендогенних факторів інноваційного розвитку;
- формуванню базових технологічних інновацій як переважного типу;
- прискоренню розробок і впровадженню передових технологій, а також їх трансферу на ліцензійних умовах;
- розвитку внутрішнього ринку наукомісткої продукції та її експансії на зовнішні ринки.

Стимулюванню інвестиційної активності суб'єктів господарювання могли б сприяти такі заходи:

- створення корпораціями спільних інноваційно-інвестиційних фондів шляхом зменшення суми податкових виплат з прибутку. При цьому суб'єкти господарювання, які перераховують частину свого прибутку до спільних фондів, мають користуватися привілейованим правом в одержанні коштів з них, якщо ефективність їх використання є досить обґрунтованою;
- поетапне зниження податкового навантаження на товаровиробників у пріоритетних сферах шляхом застосування податкових пільг (інвестиційного податкового кредиту, прискореної амортизації при істотному посиленні контролю за цільовим використанням податкових пільг);
- часткове субсидування процентних ставок за кредитами комерційних банків у найперспективніші проекти, які пройшли фахову та прозору державну експертизу. Джерелами такого субсидування мають бути кошти від приватизації державного майна, дивіденди на частку держави у ВАТ, плата за оренду державного майна, частина чистого прибутку державних підприємств, що перераховуються до бюджету, тощо;

- надання державних гарантій для підтримки особливо важливих інвестиційних проектів.

Реалізація інвестиційної моделі розвитку неможливо без вирішення питання фінансування, яке належить до найскладніших питань в усьому комплексі завдань інноваційно-інвестиційного розвитку України. Аналіз показує, що в Україні існує фундаментальна суперечливість між досить потужним інноваційним потенціалом і фінансово-економічними можливостями його реалізації. Зокрема, обмеженість державних ресурсів унеможливорює державне регулювання та спрямування інноваційного розвитку за пріоритетними напрямками В той час, як утвердження інноваційної моделі розвитку національної економіки має бути забезпечене відповідними фінансовими та інвестиційними ресурсами.

Таким чином, розв'язання комплексної проблеми ресурсного забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку стає одним з головних завдань державної бюджетної, інвестиційної, інноваційної, податкової політики і вимагає системного підходу.

Аналізуючи наукові нароби в галузі становлення фінансово-економічного механізму інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки автори монографії спирались на праці відомих фахівців в цій галузі: О. Василюка, В. Злупко, І. Бланка, А. Дуки, І. Лукінова, В. Грушко, Е. Панченко, В. Федоренко, А. Гойко, В. Шелудько, Б. Малицького, Я. Яцківа, О. Шевчука, Б. Олійник, А. Пересади, І. Родіонової, Д. Лук'яненка, В. Міщенко, В. Савчука, М. Савчука, А. Мороза, М. Міруна, В. Федосова, В. Корнеєва, В. Шевчука, Д. Черваньова, В. Опаріна, В. Базилюка та інших.

Слід зазначити, що автори монографії при розкритті основних сторін фінансово-економічного механізму виходили з того що він уявляє собою сукупність конкретних форм і методів забезпечення розподільчих відносин, утворення доходів, фондів грошових коштів.

Склад фінансово-економічного механізму утворюють: економічні методи; фінансові методи; фінансові важелі, стимули, санкції; нормативно правове забезпечення.

Важливими складовими фінансово-економічного механізму інноваційно-інвестиційної діяльності є прямі і непрямі механізми державної підтримки інноваційних процесів та рівень залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій.

Механізми прямого бюджетного фінансування слід розглядати як дієвий засіб мобілізації та концентрації ресурсів всього суспільства на реалізацію стратегічних цілей держави. Важливою формою прямого фінансування є державне замовлення на проведення досліджень і прикладних розробок на конкурсній основі.

Непряме державне фінансування базується на створенні сприятливих умов для здійснення інновацій за рахунок пільгового кредитування, прискореної амортизації, податкових пільг, податкових кредитів.

Ефективність розвитку державної фінансової підтримки інвестиційної та інноваційної діяльності визначається існуючою нормативно-правовою базою. Слід констатувати, що в Україні в цілому сформовано законодавче поле, яке визначає правові основи розвитку наукової, науково-технічної та інноваційної

діяльності. Але незважаючи на те, що в даний час уже нараховується більш як 100 законодавчих та нормативних актів, що стосується питань регулювання інноваційної діяльності, законодавча база у цій сфері має істотні прогалини, не забезпечуючи законодавчих умов для формування національної інноваційної системи, стимулювання інноваційної діяльності та розвитку малого інноваційного підприємництва.

Очевидно, що в результаті довготривалої економічної кризи інноваційно-інвестиційний розвиток України постраждав найбільше. Скорочення інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні відбувається за усіма джерелами інвестування: бюджетні асигнування зведені до мінімуму, хоча треба відмітити, що в 2007 р. вперше в історії незалежної України уряд виділив 25 млрд. грн. на інноваційну діяльність, обсяги валових доходів підприємств, призначених до капіталізації (прибуток і амортизація) недостатні, довгострокове кредитування майже не застосовується, іноземні інвестиції обмежені. За шістнадцять років незалежності України надійшло трохи більше 20 млрд. дол. США, а потреба становить 20 млрд. дол. США щорічно. Початкові інвестиційні проблеми інноваційного характеру потребують на сьогодні, за оцінками експертів, більш ніж 40 млрд. дол. США, а загальна потреба в інвестиційних ресурсах більш ніж 140 млрд. дол. США. Водночас важливою проблемою є вивіз капіталу за межі країни, який по деяким оцінкам в середньому сягає 3–4 млрд. дол. США в рік.

Україна поки що не займає належного місця в міжнародному русі капіталу, який стає характерною ознакою сучасних міжнародних інтеграційних процесів і матеріальною основою економічного зростання. Рівень насиченості прямими іноземними інвестиціями (ПІІ) у розрахунку на одного жителя, в Україні становить всього 350 дол. США, що майже в 5–7 разів є меншим, ніж у країнах ЄС.

В зв'язку з цим актуальною є триєдина завдання держави: ріст валового внутрішнього продукту на душу населення по колу купівельної спроможності (сьогодні він дорівнює 7500 дол. США); ефективне управління державним боргом (в 2007 р. дорівнював 75 млрд. дол. США, що становило 20% до ВВП, а критичний за Маастрихскою угодою є 60% до ВВП) і третє, найважливіше завдання – це створювати умови для залучення інвестицій (політична та економічна стабільність, ефективна бюджетна та податкова політика, стабільна законодавча база, розвиток інфраструктури ринку капіталів і інше) [1, 60].

Сьогодні наші розрахунки та розрахунки експертів показують, що якщо всі джерела фінансування інвестицій умовно розділити на внутрішні та зовнішні, то перші забезпечують 86% (в т.ч. власні кошти підприємств – 62,8%; кошти державних та місцевих бюджетів – 4,8%; кошти фінансово-кредитної системи – 13,1%; заощадження громадян – 5,3%), а зовнішні – 14% (в т.ч. прямі іноземні інвестиції – 5,3%; ІРО, концесії та інші – 8,7%).

Суттєвим чинником зростання інвестицій в Україну, після зростання прибутковості вітчизняних виробників, є розвиток банківської системи і інвестиційних компаній, страхового ринку і ринку недержавних пенсійних фондів. Суттєвими інструментами залучення фінансових ресурсів для інноваційної діяльності є первинне розміщення акцій українських підприємств на закордонних біржах (ІРО) та концесійна діяльність.

На 1 липня 2007 р. в державному реєстрі банків зареєстровано 173 банки (фактично працювали 147) в т.ч. 42 банки за участю іноземного капіталу (17 банків із 100 відсотковими іноземним капіталом). Загальний капітал українських банків становив 50,6 млрд. грн. (близько 10 млрд. дол. США).

Разом з тим банки сьогодні не стали інвестиційними інститутами з причин: високі відсоткові ставки кредитування; погано фінансують інвестиційні і інноваційні проекти (майже не фінансують); не приймають участі у міжнародних проектах; мають великі технологічні і менеджерські проблеми; не є активними гравцями на ринках капіталів. Виключення представляють банки із стовідсотковим іноземним капіталом серед напрямків діяльності яких є всі послуги фінансового характеру: злиття і придбання компаній; сприяння у купівлі продажу цінних паперів, діяльність на ринках пайового та боргового капіталу; загальні консалтингові послуги.

Необхідно підкреслити, що на сьогодні в Україні не має статистики в галузі інвестування. Тому зробити глибокий аналіз з питань надання інвестиційних послуг не вдається. Тому вивчення практики інвестиційних послуг на досвіді окремих банків та інвестиційних компаній можна сказати, що найбільш розвинений є напрям брокерських послуг. У стадії розвитку є послуги щодо андеррайтингу та проведення операцій злиття та поглинання. Перспективними є послуги інвестиційного менеджменту (довірчого управління активами професіональних учасників фінансового ринку та активами приватних осіб).

Монографія «Фінансово-економічний механізм інноваційно-інвестиційного розвитку України» являє собою фундаментальну наукову працю в основу якої покладені багаторічні дослідження відомих науковців в галузі економічної теорії, фінансів, банківської справи, теорії інновації та інвестицій, які були апробовані на сторінках наукового журналу «Актуальні питання економіки» в 2004–2007 роках і структурно умовно складається з чотирьох розділів.

Перший розділ «Стратегія інноваційно-інвестиційного розвитку економіки України» присвячено трансформаційним процесам економіки і їх структуризації. Значна увага приділяється структурним реформам і проблемам інноваційного розвитку та шляхом їх вирішення. Розкривається сутність інноваційної моделі економіки, ролі в ній освіти та новітніх технологій, аналізується світовий досвід форм і методів технологічного оновлення.

В другому розділі «Фінансове забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки» розглядаються концептуальні засади бюджетної доктрини України та вплив податкової системи на зростання економіки України. Аналізується стан фінансового потенціалу банківської системи, роль прямих іноземних інвестицій в реалізації інноваційно-інвестиційної теорії розвитку економіки. Розкривається економічна сутність інвестиційного потенціалу заощаджень населення.

Третій розділ «Фінансове забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку галузі та регіонів» присвячено розкриття сутності фінансово-економічного механізму розвитку галузей економіки та регіонів. Наводяться практичні аспекти, інноваційно-інвестиційного розвитку галузей та регіонів які отримані в результаті дослідження структури заходів місцевих бюджетів та ринкової трансформації багатостадійних промислово-територіальних систем.

У четвертому розділі «Ефективне управління фінансовими ресурсами підприємств» поєднані наукові і практичні нароби з питань ефективного управління фінансовими ресурсами підприємств. Наводяться результати наукових досліджень з питань діагностики фінансового потенціалу підприємств, ефективності корпоративних венчурних інвестицій, шляхів підвищення ефективності інвестицій в інноваційний розвиток підприємств та економічну мотивацію інвестування в розвиток людського капіталу підприємства.

Автори та видавці сподіваються, що наукові та практичні нароби, які викладені в науковій монографії «Фінансово-економічний механізм інноваційно-інвестиційного розвитку України» будуть використані фахівцями і підприємцями для практичної діяльності в сфері розбудови фінансово-економічної системи України, а також буде корисною для студентів, аспірантів, викладачів при вивченні курсів «Фінанси», «Інвестування», «Економічна теорія банківського менеджменту», «Правознавство».

Автори з вдячністю приймуть всі зауваження щодо змісту та суті викладених у монографії думок та пропозицій.

1. Варналій З. Шляхи детенізації економіки України та її особливості // Банківська справа.– 2007.– №2. – С. 41–42.

2. Якубовський М., Новицький В., Кіндзерський Ю. Концептуальні основи стратегії розвитку промисловості України на період до 2017 року // Економіка України.– 2007.– №11. – С. 17–20.

Розділ I.

Стратегія інноваційно-інвестиційного розвитку економіки України

1.1. ТРАНСФОРМАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС ТА ЙОГО СТРУКТУРИЗАЦІЯ

Тривала історична практика доводить, що економічне зростання в жодній країні не відбувається без структурних зрушень – основи трансформаційного процесу. В свою чергу структурні зрушення – це і передумова, і суть, і механізм економічного розвитку. Саме в економічній структурі закладені стійкість національної держави і, водночас, її динамізм.

Сутність проблеми структурної трансформації національної економіки полягає в тому, що перехід від планово-централізованої економіки до ринкової потребує фундаментальних змін усіх глибинних параметрів економічного та політичного устрою. Процес трансформації сам по собі є об'єктивним, але його реалізація в конкретних історичних умовах відбувається під впливом різноманітних соціально-економічних, правових, політичних та інституціональних чинників. Дослідження останніх та їхнього внутрішнього взаємозв'язку необхідне для визначення оптимальної стратегії розвитку суспільства.

Проблема структурного реформування економіки в тих чи інших аспектах була предметом досліджень багатьох вчених [1; 6; 8; 11; 22; 23; 26–28]. Переважає думка про те, що поняття трансформації виражає не просто зміну, перетворення будь-якої речі, а радикальну зміну, яка дає якісно нове життя даної речі. Трансформацію, що охоплює весь спектр суспільного життя – економічну та соціальну структури, його політичну та духовну сферу, визначають як системну [16; 17].

Критичний аналіз наукових джерел і практики здійснення економічних реформ в Україні протягом 1990–2007 рр. дозволяє зробити висновок, що проблема структурної трансформації національної економіки в Україні не лише не втратила своєї актуальності, а й потребує нових теоретико-методологічних підходів до її дослідження. Не можна не враховувати того, що й досі залишаються не досягнутими рівні докризового 1990 р. виробництва більшості товарів і послуг та споживання основних продуктів харчування значною частиною населення, продовжує зростати диференціація доходів членів суспільства, існує величезне майнове розшарування громадян. На початок 2007 р. Україна отримавши статус країни з ринковою економікою все ще залишається за межами СOT та ЄЄП. Все це свідчить про те, що існуюча донедавна стратегія реформування була неефективною, вкрай недостатньо спрямованою на впровадження загальноцивілізаційних механізмів економічного розвитку на основі прогресивних структурних зрушень в економічному базисі та надбудові.

Завдання полягає в тому, щоб подолати деформації, які виникли на початковому етапі трансформаційного процесу, та сформувати наукові засади переходу до нового суспільного устрою. Реалізація цього завдання потребує, насамперед, фундаментального узагальнення закономірностей структурної трансформації національної економіки в перехідний період, що має становити фундамент нової економічної та соціальної стратегії України.

У загальному вигляді трансформаційний процес можна представити наступною блок-схемою (рис. 1), в якій структуризація трансформаційного процесу здійснена за найсуттєвішими суспільними ознаками: виробництво і відтворення, технологічна та інституційна структура, цивілізація та глобалізм. Могутніми важелями зрушень в трансформаційному процесі виступають ендогенні (внутрішні) та екзогенні (зовнішні) чинники – уряди країн та міжнародні організації (ООН, Світовий банк, МВФ тощо). В такому визначенні трансформаційний процес набуває ознак самоорганізуючої системи, представленою сучасною науковою парадигмою – синергетикою [9; 13; 14; 24; 25]. Як сучасна методологічна парадигма синергетика знаходить широке застосування в економічних дослідженнях [5; 7; 15; 23].

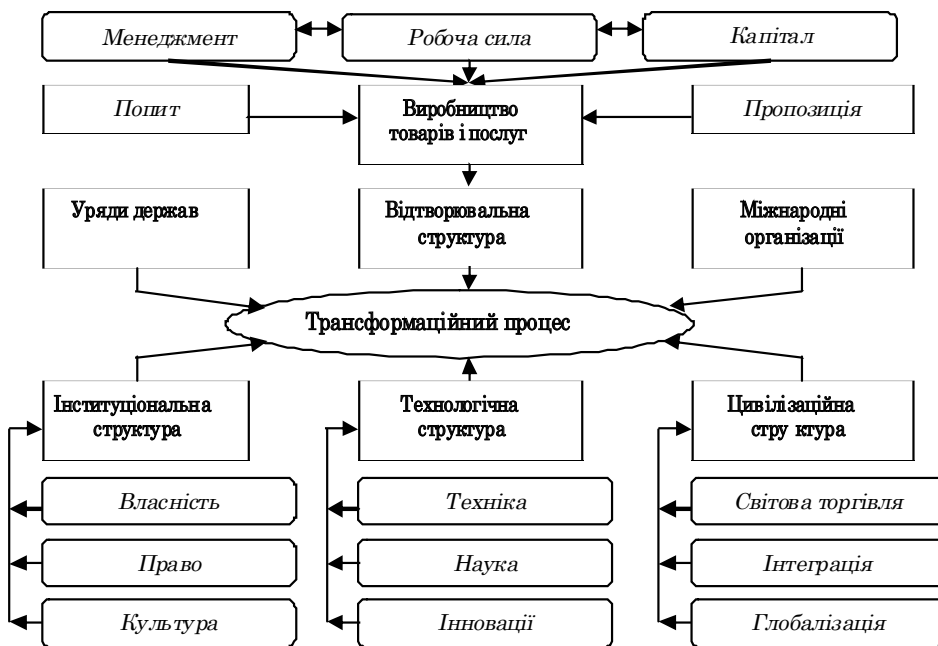


Рис. 1. Загальна модель (блок-схема) трансформаційного процесу національних економік

Синергетична модель трансформаційного процесу дозволяє у новому ракурсі розглянути складові елементи національної економіки. Якщо історію світової економічної думки умовно поділити на три періоди – класичний (визначення вартісної природи економічних процесів – від А. Сміта до К. Маркса), неокласичний (визначення інституційної природи економічних процесів – від Т. Веблена до Г. Мюрдаля) і постнеокласичний («синтез» вартісної та інс-

титуціональної природи – від Дж. М. Кейнса до М. Фрідмена), то сучасний період можна позначити як синергетичний конструктивізм постнеокласичного синтезу. Йдеться про те, що вартісний та інституціональний підходи до визначення суспільного процесу вже не можуть відобразити всю глибину і різноманіття соціальної форми руху матерії. Сучасна наука ґрунтується на ідеї універсального еволюціонізму, згідно якого органічна і неорганічна природа рухається в бік ускладнення і самоорганізації. Якщо на попередніх етапах людина стояла «осторонь» розвитку природи, була «стороннім спостерігачем», то тепер вона посіла «центральну ланку наукової картини світу» [12, 92]. Доля сучасної цивілізації цілком належить людству. Воно може надати їй подальшого прогресивного розвитку, або втягнути в хаос Всесвіту.

В основі цивілізаційного розвитку знаходиться «технологічний блок». Історія неспростовно довела, що вищого цивілізаційного рівня досягає та держава, яка глибоко і всебічно впроваджує у матеріальне і нематеріальне виробництво світові досягнення науки і техніки. Україна, попри наявність значних можливостей до науково-технічного розвитку, посідає надто скромні позиції у світовому технологічному рангу. Якщо в розвинених західних країнах питома вага наукомісткого виробництва, що відповідає п'ятому та шостому технологічному укладам (ТУ), перевищує 50% загального обсягу виробництва, то в Україні вона на порядок нижча, тобто складає менше 5% (рис. 2).

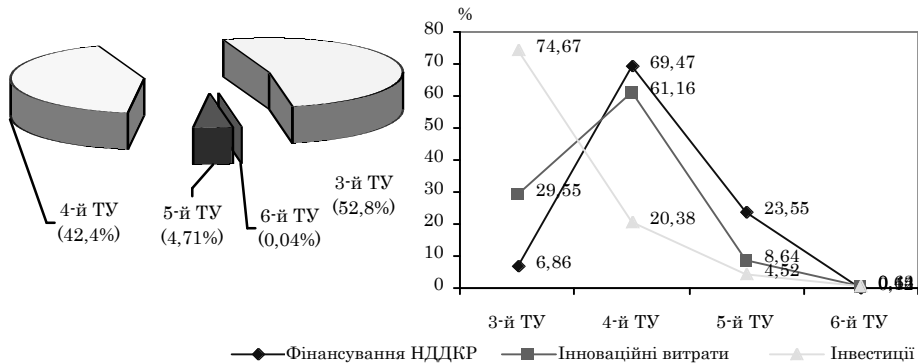


Рис. 2. Технологічна структура промисловості України за технологічними укладами (побудовано за [4, 56])

Згідно з даними спеціалістів Інституту економічного прогнозування НАН України, за випуском продукції 3-й ТУ в Україні сьогодні складає майже 58%, 4-й ТУ – 38%, а 5-й ТУ – лише 4%. За іншими макроекономічними показниками ситуація така: фінансування науково-технічних розробок в 4-му ТУ складає майже 70%, в 5-му – лише 23%; інноваційні витрати в 4-му ТУ становлять 60%, в 3-му – 30%, на 5-й уклад припадає близько 9%; що стосується інвестицій, то лева частина (75%) припадає на 3-й ТУ, на 4-й – 20% і близько 5% – на 5-й уклад [3, 351–352].

Історія колишнього СРСР свідчить, що вже до середини 70-х – початку 80-х років стала очевидною неприйнятність економічної системи до науково-технічного прогресу. Саме це стало однією з основних внутрішніх причин її

краху. За роки незалежності відбулося застаріння виробничого апарату: ступінь зносу основних засобів у 2002 р. становив 47,3%, з них у промисловості — 54,5%, сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві — 49,3%, будівництві — 59,3%. За роки незалежності не збудовано жодної нової шахти, жодного нового машинобудівного підприємства. Інноваційний процес має чітку тенденцію до «затухання»: якщо кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, становила в 2000 р. 1491 підприємство, то в 2003 р. — лише 1120. За розрахунками В. Гейця, наукомісткість ВВП в Україні постійно знижується і на початок поточного століття становила 1,12%, що в 2–2,5 рази менше, ніж у провідних країнах світу — США, Японії, Франції, де цей показник досягає майже 3 відсотків [3, 389].

Інституціональний блок здійснює досить суттєве корегування трансформаційного процесу. Особливо слід виділити вплив інституту власності. Приватизаційні процеси в Україні, як і в усіх пострадянських державах, стали основою структурного реформування. В 1991 р., з моменту прийняття статусу незалежної держави, перед реформаторами постало найсуттєвіше питання — як перейти від загальнодержавної власності до приватної? Було дві альтернативи: перша полягала в тому, щоб поряд із державною власністю створювати приватну виключно за рахунок громадян (на той час у громадян України в ощадбанку знаходилося близько 150 млрд. дол. США, які до цього часу становлять борг української держави перед своїми громадянами; крім того, значна сума коштів — за деякими експертними оцінками близько 15–20 млрд. дол. США — була у населення поза банковими установами); друга передбачала здійснення «первісного накопичення капіталу» шляхом безкоштовної передачі всім громадянам країни рівної частки державного майна у вигляді приватизаційних майнових сертифікатів (ПМС) та компенсаційних сертифікатів (КС) з наступним викупом у приватну власність певної частки державного майна. Практика пішла останнім шляхом. До списків громадян, які мали право на одержання приватизаційних паперів, було включено близько 50 млн., або 94,3% від загальної чисельності населення. За весь період сертифікатної приватизації населення одержало 45,7 млн. ПМС (87,98% від загальної кількості випущених сертифікатів). Громадянами було інвестовано в економіку 45,1 млн. ПМС і 52,7 млн. КС. Внаслідок приватизації державного майна утворився крупний недержавний сектор економіки. Національна економіка за всіма ознаками стала «змішаною» (рис. 3 і 4).

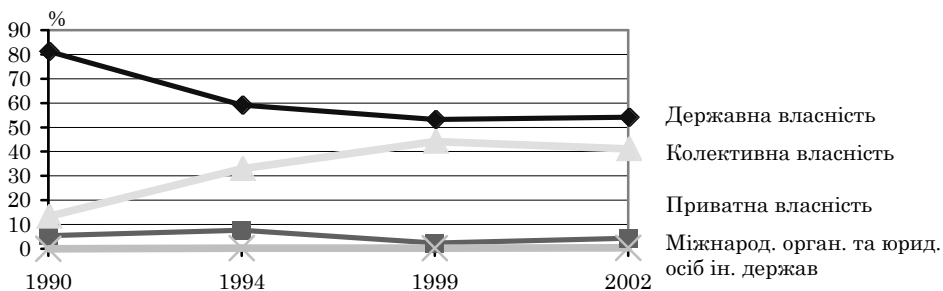


Рис. 3. Зміна структури основних засобів за формами власності, % від ВВП (розраховано за [18, 117; 21, 314])

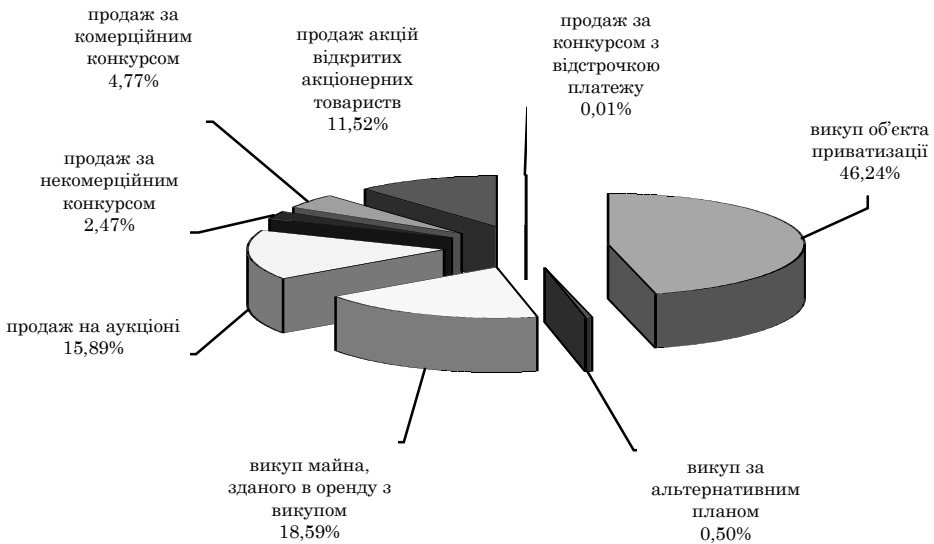


Рис. 4. Структура форм і методів приватизації в Україні

Наслідком приватизації в Україні стало те, що невелика кількість людей (10% від загальної чисельності) стала володарями значної частини державного майна (40% обсягу колишньої державної власності). Такого майнового розширення мабуть не знає жодна країна світу. Україна, якщо можна так сказати, набула статусу держави з олігархічною економікою як сучасним різновидом державного монополізму. Отже, оцінка ефективності приватизаційного процесу в Україні лише розпочинається. Вже виявлені чисельні порушення приватизаційної процедури, що дало можливість приватним особам заволодіти значними частками державного майна за заниженою вартістю. Значна кількість приватизованих об'єктів стала предметом розгляду судових органів.

Цивілізаційний блок надає трансформаційному процесу вибір бажаної перспективи. Реформатори ще на початку 90-х рр. запрограмували для України стратегічну ціль – побудову «соціально орієнтованої ринкової економіки». Це означає, що на озброєння мали бути взяті загальноцивілізаційні цінності і принципи: демократія, свобода підприємництва, опора на середній клас, високий життєвий стандарт широких верств населення.

Світовий розвиток в сучасних умовах структурується за рядом відмінних цивілізацій, питома вага яких у загальній чисельності населення світу і загальному обсязі виробництва є досить нерівномірною (табл. 1).

Табл. 1 ілюструє більш високу ефективність японської цивілізації, хоча провідна роль, безперечно, належить західній. Дійсно, Японія, яка у 2000 р. мала 2% світової кількості населення, виробляла 14% світового ВВП, в той же час країни Західної Європи, США, Канада та Австралія, які мали 12,8% населення, виробляли 64,4% ВВП. На цьому тлі відставання африканських країн видається катастрофічним. Країни православної цивілізації втрачають і населення, і чільне місце у світовому ВВП.

Таблиця 1. Динаміка виробничої спроможності цивілізаційних структур*

Цивілізації	Питома вага в населенні у 2000 р., %	Питома вага в ВВП, %	
		1990 р.	2000 р.
Весь світ	100	100	100
Західна	12,8	65,8	64,4
Японська	2,1	14,0	15,0
Латиноамериканська	8,5	5,2	6,4
Ісламська, в тому числі:	10,8	2,9	3,1
- Близькосхідна та південноафриканська	4,9	1,8	2,1
- Тюркська	1,1	0,7	0,6
- Південноазійська	4,8	0,4	0,4
Китайська	20,8	1,6	3,4
Буддистська південно-східноазійська	9,8	2,6	3,0
Індійська	17,5	1,5	1,5
Центральноевропейська	2,1	1,1	1,1
Пострадянська, в тому числі:	4,7	3,9	1,2
- Східно-слов'янська	3,4	3,2	1,0
Африканська	10,9	1,4	1,0

* розраховано за даними Всесвітнього банку.

Україна – складова православної цивілізації – за період з 1990 р. до 2000 р. зменшила питому вагу у населенні світу з 1% до 0,8%, а у ВВП – з 0,4% до 0,1%. Виробляючи одну тисячну частку світового ВВП, експортуючи переважно сировину, мінеральні продукти та напівфабрикати, Україна не відіграє значної ролі у світовій економіці. Перспективу економічного прориву можна одержати за умов інтеграції у конкурентноспроможну західну цивілізацію. Взагалі існує тенденція до конвергенції окремих цивілізацій, скажімо, західної, православної та латиноамериканської. Останні, породжені в минулому британською, російською, іспанською та португальською імперіями, мають спільне християнське коріння і найбільшу можливість консолідуватися перед тиском інших цивілізацій, перш за все, ісламської та китайської.

Бажання оволодіти загальноцивілізаційними цінностями зумовлює прагнення України до Європейського союзу. Разом з тим в Україні не можуть бути відчуженими цінності інших слов'янських народів – росіян та білорусів. Цивілізаційні вектори «захід – схід», звичайно, різні. Які з них будуть пріоритетними, покаже час, однак обирати доводиться вже сьогодні.

Головний зміст трансформаційного процесу формує виробництво товарів і послуг, яке функціонує і розвивається під впливом економічного закону попиту і пропозиції. На перший погляд здається, що виробництво не спричиняє впливу на трансформаційний процес: металургійні заводи однаково димлять, що при капіталізмі, що при соціалізмі. Однак виробнича специфіка не лише існує, а й набуває в перехідному періоді сутнісної ваги. Справа в тому, що постійно доводиться вирішувати: що і скільки виробляти. Тоталітарні режими завжди тяжіють до виробництва військової продукції, ринкова економіка за умов здорової конкуренції тяжіє до цивільної продукції.

Економічна криза, в якій опинилась Україна на початку 90-х рр., характеризувалась значним падінням рівня реального виробництва. За дев'ять років (з 1990 р. до 1999 р.) фізичний обсяг валового внутрішнього продукту знизився у

2,5 рази (рис. 5). При цьому спад в Україні був значно глибшим, ніж, скажімо, у Росії, Білорусі та країнах Центральної Європи.

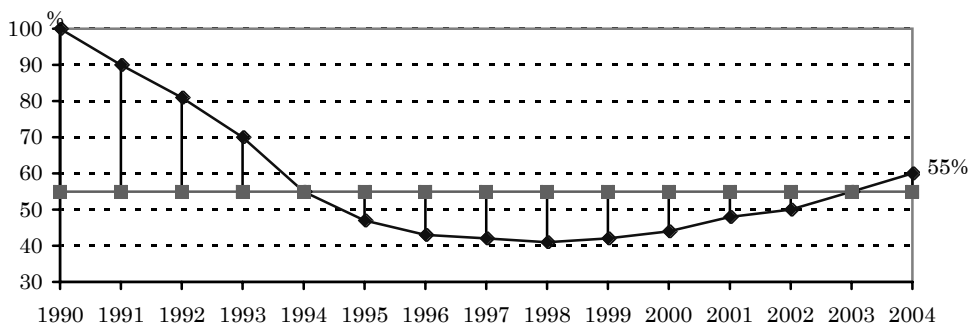


Рис. 5. Індеси фізичного обсягу валового внутрішнього продукту (побудовано за [20, 34])

Протягом останніх чотирьох років в Україні динаміка економічного розвитку в цілому з негативної змінилась на позитивну. В 2003 р. економіка країни вийшла на рівень 1994 р. (55% від рівня 1990 р.), що дає можливість констатувати початок подолання тривалої руйнівної кризи, появу стабілізаційних процесів, створення передумов сталого зростання економіки.

Якщо подивитись на вартісні темпи зростання ВВП за 2000–2003 рр., то тут виникає така картина: у національній валюті (гривнях) Україна отримала зростання приблизно на 45%, у доларах США зростання за цей період відбулося на 44%, а у євро – лише на 3%. Якщо ж подивитись на вартість ВВП у золотому вимірі, то вона зменшилась на 4–5%, а у платиновому еквіваленті відбулося зменшення навіть до 25%. Отже, можна констатувати важливу роль інфляційно-девальваційного чинника в сучасному розвитку української економіки.

У статистичному щорічнику «Народне господарство Української РСР у 1986 році» відзначалось, що питома вага галузей, які забезпечують зростання ефективності виробництва і технічний прогрес всього народного господарства (електроенергетика, машинобудування, хімічна та нафтохімічна промисловість), збільшилася з 17,2% у 1960 р. до 39,8% у 1986 році. У статистичному щорічнику «Народне господарство Української РСР у 1990 році» констатувалось, що такий же показник збільшився з 35% у 1980 р. до 42% у 1990 році. Для 2003 р. цей показник становить 31,2%, що приблизно відповідає рівню 1975 року.

В цілому можна констатувати, що економічне зростання в Україні на початку 2000 р. відбувається на структурній основі початку 70-х років. Наприклад, частка машинобудування і металообробки у 1970 р. становила 17,1%, у 2003 р. – 13,1%; хімічної та нафтохімічної промисловості відповідно: 4,5% та 6,8%; металургії та обробки металу – 19,9% та 21,8%; харчової промисловості – 24,1% та 18,5%. Позитивним є підвищення з 3,4% у 1970 р. та 3,2% у 1990 р. до 11,3% у 2003 р. питомої ваги електроенергетики в загальному обсязі продукції промисловості. Але цей «позитив» затьмарюється падінням загального рівня виробництва електроенергії в Україні за 1990–2003 рр. з 298 до 180 млрд./кВт год. на рік.

Аналіз структури ВВП за видами економічної діяльності вказує (рис. 6) незначні зрушення проти рівня 1990 р.: промисловість, сільське господарство

і будівництво демонструють темпи зниження, а виробництво послуг — збільшення. Та хоча темпи виробництва послуг зростають, однак у вартісному значенні обсяги послуг значно скорочуються. Все це свідчить про те, що трансформаційний процес в Україні, по суті, призупинився на рівні 1994 р.

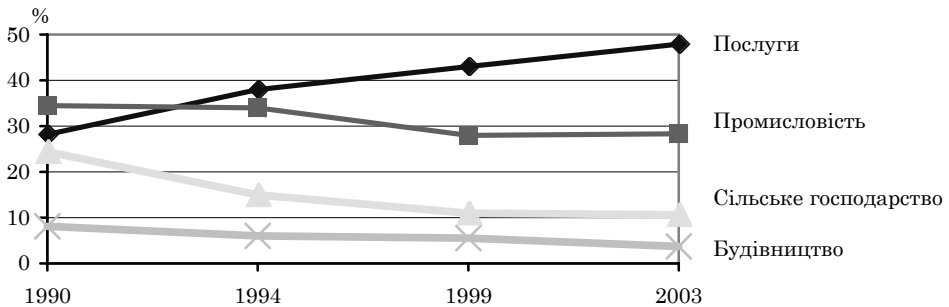


Рис. 6. Зміна структури виробництва ВВП за видами економічної діяльності, % від ВВП (побудовано за [18, 221; 19, 40; 21, 33])

Узагальнюючи дані з випуску основних видів промислової продукції, останні можна поділити на три умовні групи:

- перша — це сукупність продукції, яка не досягла 55% рівня 1990 року. Це своєрідні «аутсайдери» економічного розвитку в Україні. Серед них можна виділити так званих «песимістичних аутсайдерів», виробництво яких невпинно знижується з 1990 р., і «оптимістичних аутсайдерів», виробництво яких з 1995 р. почало дещо зростати;

- друга — це ті товари, виробництво яких має з 1995 р. тенденцію до зростання і які досягли рівня 55% і більше від рівня 1990 року. Вони в цілому забезпечили підйом сумарного індексу обсягу ВВП в Україні у 2003 р. до рівня 55% від значення 1990 року. До цієї групи входить прокат чорних металів, в тому числі готовий (сталь, природний газ, залізна руда, кокс). Серед непродовольчих товарів слід виділити побутові холодильники, легкові автомобілі та ін. Сюди ж можна віднести і нафту та електроенергію, виробництво яких продовжує зменшуватись у порівнянні з 1990 р., та все ж глибина падіння не досягла величини меншої, ніж 55%. Серед продукції харчової промисловості до цієї умовної сукупності можна віднести безалкогольні напої, маргаринову продукцію та кондитерські вироби. Другу виділену нами сукупність видів товарів умовно можна назвати групою «лідерів» економічного зростання в Україні останніх років;

- третю групу складають товари, рівень виробництва яких у 2003 р. перевищив рівень 1990 р. Це здебільшого продукція харчової промисловості: алкогольні, тютюнові вироби, олія та мінеральні води. Це так звані «точки зростання» української економіки, якими навряд чи можна пишатися. Зокрема, в абсолютному показнику виробництво алкоголю різних видів цих напоїв зросло у 2003 р. порівняно з 1990 р. на 5%, щодо тютюнових виробів, то їхнє виробництво за цей порівняльний період зросло в 1,4 рази.

Таким чином, говорячи про основний індикатор промисловості — випуск продукції (у вартісному чи натуральному вимірі), слід, насамперед, зазначити,

що наслідки економічної кризи в Україні ще не подолано. Поруч із позитивними моментами в динаміці абсолютних обсягів виробництва найважливіших видів продукції зберігаються стійкі негативні тенденції. Пожвавлення в окремих галузях та виробництвах ще не настільки потужне, щоб констатувати кардинальну зміну ситуації в економіці. Індикатором останнього слід вважати відновлення рівня промислового та сільськогосподарського виробництва 1990 р. на новій структурній основі. За умов збереження середніх темпів зростання, які були у 1999–2004 рр., Україна зможе вийти на цей рівень до 2012–2014 років.

1. *Бальцеревич Л.* Социализм, капитализм, трансформация: Очерки на рубеже эпох / Пер. с польск. – М.: Наука, 1999.
2. *Евстигнеева Л., Евстигнеев Р.* От стандартной экономической теории к экономической синергетике // Вопросы экономики. – 2001. – № 10.
3. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогноз., Фенікс, 2003.
4. Економічна оцінка державних пріоритетів технологічного розвитку. – К.: Ін-т економічного прогнозування НАН України, 2002.
5. *Ерохин С.А.* Синергетическая парадигма современной экономической теории // Актуальные проблемы экономики. – 2001. – №1–2. – С. 4–17.
6. *Ерохин С.А.* Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект): Монографія. – К.: Світ Знань, 2002.
7. *Занг В.-Б.* Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории. – М., 1999.
8. *Заславская Т.И.* Социальная трансформация российского общества. – М., 2003.
9. *Князева Е.Н., Курдюмов С.П.* Синергетика как новое мировидение: диалог с И. Пригожиным // Вопросы философии. – 1992. – №12.
10. *Лесков Л.В.* Футуросинергетика западной цивилизации // Общественные науки и современность. – 1998. – №3. – С. 152.
11. *Лукинов І.І.* Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя). – К., 1997.
12. *Назаретян А.П.* Синергетика в гуманитарном знании: предварительные итоги // Общественные науки и современность. – 1997. – №2. – С. 91–98.
13. *Пригожин И., Стенгерс И.* Время, хаос, квант. К решению парадокса времени. – М., 2000.
14. *Пригожин И., Стенгерс И.* Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой. – М., Прогресс, 1986.
15. *Рузавин Г.И.* Самоорганизация как основа эволюции экономических систем // Вопросы экономики. – 1996. – №3. – С. 98–123.
16. *Рукомеда Р.М.* До поняття «трансформації»: сутність та характерні прояви у світовій практиці // Стратегічна панорама. – 2002. – №4.
17. *Санір Ж.* Системні трансформації у колишніх економіках радянського типу // Політична думка. – 1997. – №1.
18. Статистичний щорічник України за 1995 рік. – К.: Техніка, 1996.
19. Статистичний щорічник України за 1999 рік. – К.: Техніка, 2000.
20. Статистичний щорічник України за 2003 рік. – К.: Консультант, 2004.
21. Статистичний щорічник України за 2003 рік. – К.: Техніка, 2004.
22. Трансформаційні процеси та економічне зростання в Україні / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – Х.: Форт, 2003.
23. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) / Ін-т економічного прогнозування; за редакцією академіка НАН України В. М. Гейця. – К.: Логос, 1999.
24. *Хакен Г.* Информация и самоорганизация. – М., Мир, 1991.
25. *Хакен Г.* Синергетика. Иерархия неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах. – М., 1985.
26. *Хелд Д., Гольдблатт Д., Макгрей С., Пerratон Дж.* Глобальные трансформации: экономика, политика, культура / Пер. с англ. – М., 2004.
27. *Шабанова М.А.* Современный трансформационный процесс и «неправовая свобода» // Общество и экономика: Социальные проблемы трансформации. – Новосибирск: ИЭиОПП РАН, 1998. – С. 20–34.
28. *Machonin P.* Social Transformation and Modernization. To Constructing the Theory of Social Changes in the Postcommunist Countries. – Praha, 1997.

1.2. СТРУКТУРНІ РЕФОРМИ ТА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

За оцінкою глобального ризику, який включає політичні, макроекономічні, зовнішні та комерційні ризики, спеціалісти оцінюють інвестиційне середовище в Україні як найбільш ризиковане, а Словенію, Чехію, Польщу та Угорщину відносять до країн з низьким інвестиційним ризиком (табл. 1) [8]. До причин низької інвестиційної привабливості України відноситься відсутність необхідних ринкових інституцій.

Таблиця 1. Оцінка інвестиційного ризику за країнами походження

Країна	Обсяг приватних іноземних інвестицій на 01.01.2004, млрд. дол. США	Обсяг приватних іноземних інвестицій на душу населення, дол. США
Словенія	2,7	1350
Польща	30,0	769
Угорщина	21,0	2100
Чехія	23,0	2300
Україна	3,9	80

Значна кількість перспективних та інноваційно-динамічних українських підприємств перебуває на початкових стадіях формування бізнесу, тому вони автоматично потрапляють до зони інтересів ризикового капіталу, носіями якого є прамі фінансові інвестори.

Високі політичні ризики і масштабні антидемпінгові розслідування проти українських виробників істотно позначилися на рівні інвестицій у поточному році: порівняно з минулим роком інвестиції в українську економіку скоротилися на 12,4%. Стабільність у сфері валютної і цінової політики є чинником стимулювання інвестицій лише при створенні коректних, стабільних і передбачуваних рамкових умов на мікроекономічному рівні, які визначають перспективність інвестиційних вкладень.

У даний час особливо важливим є масовий перехід на принципово вищий рівень управління фірмами. Мова йде про створення ефективної системи маркетингу; органічне оволодіння стратегічним мисленням і методами управління, розрахованими на перспективу, постійне відновлення продукції і технологій; стимулювання розвитку ініціативи людей у всіх сферах – від інновацій до організації діяльності.

Однак, прямого стимулювання капітальних інвестицій з боку держави практично не було, що є найбільш слабким місцем в інноваційно-інвестиційній політиці. Також невирішеною за роки реформ проблемою української економіки є наявність істотного розриву між галузями.

Відсутність механізму перерозподілу капіталу з капітало-збиткових до капітало-дефіцитних галузей, а також процес експорту капіталу за кордон означається низьким рівнем розвитку фінансового ринку країни. Сумарна капіталізація компаній складає до 20% річного ВВП.

Галузева й секторна структура розподілу інвестицій демонструє, що значна частина капіталовкладень припадає на ПЕК, транспорт, торгівлю і харчову промисловість, що свідчить про гостру стадію «голландської хвороби» української економіки, яка в умовах значного зносу основного капіталу створює загрозу падіння виробничого потенціалу як з обсягу та розмаїтості продукції, що випускається, так і зі складності використаних технологій. Тобто відбувається закріплення гіпертрофованої сировинно-експортної структури української економіки. Серед змін у структурі іноземних інвестицій за країнами походження (табл. 1), які відбулися у 1995–2004 рр., привертає увагу скорочення частки США (від 20 до 16,4%) та особливо Німеччини (від 21 до 6,2%). Попри це США продовжують посідати перше місце за обсягом вкладених інвестицій (664,4 млн. дол. США на 01.04.2004) [8].

У той же час великий державний борг, знос основного капіталу і консервація деформованої структури економіки й обсягу соціальних зобов'язань держави спричиняють звуження притоку фінансових ресурсів із внутрішніх джерел, а отже значну загрозу інфляційного сценарію розвитку.

Безпрецедентна за глибиною і тривалістю економічна криза підриває внутрішній попит підприємств на нові технології. Ця обставина стала основною причиною розвалу наукомісткого сектора економіки. Тому глибину економічної кризи в Україні варто вимірювати навіть не масштабами спаду виробництва, не рівнем бюджетного дефіциту, а падінням продуктивності праці.

При перерахуванні цін внутрішнього ринку у світові ціни виявляється, що більше 70% народногосподарського прибутку утворюється в паливно-енергетичному і сировинному комплексах. Отже, промисловість займає значну частку у виробництві ВВП. Зокрема валова додана вартість (ВДВ) добувної промисловості у 2005 р. збільшилася на 3,9%, що частково пов'язано з видобутком металевих руд і нафти, а також із суттєвим зростанням цін – на 27,7%. В обробній промисловості ВДВ зросла на 2,1%. За відсутності стабільної стратегії розвитку країни у 2005 р. відбулося зниження основних економічних показників, що спричинило нестабільність економічних процесів. Необхідно зауважити, що інноваційні чинники економічного зростання до цього часу не знайшли належного місця в програмних документах і реальних діях державної влади. Показник питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації в 2005 р. (8,2%), нижчий граничного значення (25%) та аналогічного показника розвинутих країн (70–80%). У той же час різке падіння попиту підприємств на науково-технічну інформацію у всіх її видах призвело до того, що найбільш передові технології (як у формі патентів і ліцензій, так і у вигляді готових зразків) не можуть знайти застосування. Так, не дивлячись на зростання основних засобів в економіці, вартість основних засобів організацій, які займаються науково-технічною діяльністю, зменшилась з 9,2 млрд. грн. у 2004 р. до 8,7 млрд. грн. у 2005 р. (у тому числі вартість машин і обладнання зменшилася за цей період з 2,9 млрд. грн. до 2,4 млрд. грн.). Це позбавляє промисловість України розробки наукомісткої та інноваційної продукції та призводить до зменшення технологічного рівня виробництва. Близько 60% основних виробничих фондів фізично зношено. Понад 1/3 машин і устаткування в сільському господарстві проробили вже два амортизаційних терміни. У будівництві фізичний

знос засобів виробництва досяг 40%. У машинобудуванні більше половини основних фондів вимагає негайної модернізації, а більше 1/4 – термінової заміни [10, 24–56].

Подовження життєвих циклів технологічних нововведень ускладнило управління інноваційними процесами на підприємствах. Невелика кількість підприємств можуть собі дозволити закупити окремі зразки нової техніки. Але якщо врахувати, що ця техніка створена на основі науково-технічної інформації як мінімум 5–6-річної давності, то стане ясно, що імпорт елементів основного капіталу свідомо прирікає країну на технологічне відставання, оскільки технологічний відрив провідних країн Заходу зростає.

Проблема життєвих циклів технологічних нововведень стосується не тільки наукової інформації, втіленої в новій техніці і технології, але й інформаційних ресурсів, втілених у людському капіталі. Тому ситуація вимагає стратегічних рішень у сфері управління кадровим потенціалом також.

В Україні високі темпи спаду технологічної та інноваційної активності демонструють підприємства обробної промисловості, у тому числі машинобудування. Частка витрат на придбання інноваційного обладнання в загальній структурі фінансування інноваційної діяльності має стійку тенденцію до зменшення (61,2% у 2003 р., 59,9% у 2004 р., 54,7% у 2005 р.), хоча абсолютні обсяги витрат збільшуються [15, 35–46].

Зменшується кількість підприємств, які закуповують нові технології (в цілому по промисловості – зі 164 у 2003 р. до 113 у 2005 р., в тому числі в обробній промисловості – з 153 до 108, у машинобудуванні – з 50 до 36), а також інноваційні основні засоби (в цілому по економіці – із 670 у 2003 р. до 549 у 2005 р., в тому числі у обробній промисловості – із 633 до 510, у машинобудуванні – з 184 до 174) (табл. 2).

Таблиця 2. Розподіл купівлі нових технологій та інноваційних основних засобів галузями України

Галузі	Нові технології, млн. грн.			Інноваційні основні засоби, млн. грн.		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Обробна промисловість	153	127	108	633	598	510
Машинобудування	50	41	36	184	179	174
Загальний показник	164	132	113	670	620	549

* складено і розраховано за даними [8].

Скорочення кількості підприємств, які оновлюють виробничий потенціал за рахунок інноваційних основних засобів, свідчить про катастрофічну тенденцію втрати стимулів до створення конкурентних переваг за рахунок використання високих технологій.

Підприємства ВПК знаходяться в дуже скрутній ситуації. Низька рентабельність їхньої продукції не дає можливості провести технологічне відновлення навіть при зростанні обсягу експорту озброєння. Протягом 1994–1997 рр. темпи зростання складала 52 млн. дол. США на рік, і в останні чотири роки його обсяги складала 400–500 млн. дол. США [8]. Але ці досягнення стали можливими завдяки вдосконаленню системи продажу зброї. У структурі експорту зростає частка послуг з модернізації техніки – у минулому році вона

зросла в 3,5 раза. Основа ж оборонного виробництва – розробки і впровадження нових зразків – не тільки не підвищує свого рівня, але й поступово втрачає позиції. За деякими оцінками фінансування фундаментальних науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) зменшилося з 72% у 2000 р. до 0,01% у 2004 році. Разом з тим рентабельність конверсійної продукції знизилася з 18,3% до 12,1% [8]. Переорієнтація ВПК на випуск цивільної продукції не дала очікуваних позитивних результатів.

В умовах нової економіки важливим чинником економічного зростання є управління промисловою власністю. Інтелектуальна (у т.ч. промислова) власність, згідно із сучасними уявленнями, є нематеріальним активом, введення якого у господарський обіг і використання має бути чітко визначеним у правовому полі. Водночас право на інтелектуальну власність є лише засобом досягнення головної мети – створення дієвої системи впровадження інновацій, зокрема розповсюдження об'єктів інтелектуальної власності від моменту їх створення до появи на ринку. Тобто право володіння промисловою власністю є основою інноваційної діяльності, що дозволяє компаніям та винахідникам отримувати прибутки від інновацій. При цьому стан захисту інтелектуальної власності, патентної системи може стимулювати або стримувати цю діяльність.

В Україні у 2005 р. загальна кількість використаних у виробничому процесі винаходів, корисних моделей і промислових зразків зросла на 11,8% порівняно з попереднім роком, у тому числі промислових зразків – на 10,1%, корисних моделей – у 2,8 раза, проте кількість використаних винаходів зменшилася на 12,0%. З року в рік зменшується кількість впроваджених у виробництво раціоналізаторських пропозицій: у 2005 р. на підприємствах України їх використано на 4,8% менше, ніж у 2004 р., на 8,0% – ніж у 2003 р., на 17,2% – ніж у 2002 р. [22].

Неналежним чином виконуються програми щодо пріоритетних напрямів інноваційної діяльності. За даними Державного комітету статистики України у 2005 р. виконувалося 134 завдання (проекти) загальнодержавних та інших програм і державного замовлення, а також проектів технологічних парків щодо реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, з яких 22,4% знаходилося на стадії робочого проекту, 11,2% – виготовлення дослідного зразка, 30,6% – впровадження у виробництво, інші – не визначено [22]. Разом з тим майже 40% загальної кількості завдань так і не було розпочато. Основними причинами невиконання робіт є брак коштів і відсутність договору. Зокрема витрати на виконання робіт відповідно до завдань склали 518,2 млн. грн., з яких 20% – капітальні вкладення. За рахунок коштів державного бюджету ці витрати профінансовано лише на 3,7%; бюджетів територій – 2,1; замовників України – 32,9; іноземних держав – 5,0; власних коштів – 37,6; інших джерел – на 9,2% (загалом на 90,5%) [22].

В Україні в результаті недофінансування науково-технологічної сфери збільшуються витрати на стадії НДДКР, знижується якість продукції, збільшуються терміни розробок і виробництва; знижена якість продукції та послуг наукомістких виробництв впливає на їхню конкурентоспроможність на світовому ринку і навіть на внутрішньому; знижується інтелектуальний і

кадровий потенціал наукомістких виробництв; скорочується кількість висококваліфікованих спеціалістів, молоді спеціалісти в науку не йдуть через низьку престижність професії; зростає середній вік працівників.

Економіка України має велику потребу у відновному зростанні на основі впровадження інноваційних технологій і продуктів є безумовним імперативом усіх державних програм економічного розвитку. Практична реалізація інноваційної моделі економічного розвитку можлива за умови фінансового забезпечення розвитку наукового потенціалу власної науки. Разом із тим рівень реального фінансового забезпечення науки й інновацій, а також задіяні механізми фінансування ставлять під сумнів повноту виконання задачі модернізації економіки на інноваційній основі. Фінансове забезпечення науково-технологічної сфери є ключовою передумовою інноваційних процесів в економіці. Згідно зі статистичними даними спостерігається тенденція до збільшення обсягів фінансування науково-технологічної сфери в чинних цінах. Зокрема, у 2005 р. загальний обсяг фінансування НДДКР порівняно з попереднім періодом зріс на 21,4%, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – на 18,1, вітчизняних замовників – на 13,9, іноземних замовників – на 38,5%. Аналогічна динаміка фіксувалася і в попередні роки. Проте, ця позитивна динаміка вимагає коректування з огляду на ту обставину, що офіційна статистика показує обсяги фінансування в поточних цінах, які не відображають впливів інфляційних процесів. Тому в реальному вимірі розглянута динаміка виявляється дещо уповільненою. Фінансових ресурсів недостатньо для того, щоб забезпечити відчутне прискорення науково-технічної активності в економіці України. Тим більше, що наукомісткість ВВП (вимірювана як питома вага асигнувань на НДДКР у ВВП) залишається відносно невисокою і за останній рік зменшилася з 1,37% у 2004 р. до 1,30% у 2005 році [26].

Досить низький рівень витрат на НДДКР національних товаровиробників дає підстави для висновку про обмеженість попиту на наукові розробки з боку реального сектора, внаслідок чого інноваційні процеси в економіці відбуваються у досить обмежених масштабах.

Отже, акцентувати увагу необхідно на фінансовій підтримці впровадження та використання інноваційних розробок у реальному секторі економіки, оскільки усе вищезазначене актуалізує питання про те, що обов'язковою передумовою впровадження інноваційної моделі економічного розвитку є зміна підходів до фінансового забезпечення наукової й інноваційної діяльності.

За умов економічної кризи важливе значення має державна підтримка реалізації інвестиційних проектів розвитку пріоритетних виробництв, а також впровадження економічних регуляторів активізації внутрішньої інвестиційної активності. В результаті проведеного аналізу визначено основні чинники, які впливають на формування інвестиційного клімату в країні (табл. 3) [21, 110–148].

Для України, що знаходиться в стані переходу до ринкових відносин є дуже важливими інвестиції, внесені іноземними суб'єктами, тому що ми зараз не маємо можливостей в повному обсязі здійснювати внутрішнє інвестування.

Ось чому велику увагу треба приділяти вдосконаленню клімату, який відповідає за залучення іноземного капіталу.

Таблиця 3. Чинники, що формують інвестиційний клімат країни

Рівень розвитку продуктивних сил та стан інвестиційного ринку	Стан та структура виробництва
	Рівень розвитку робочої сили
	Стан ринку інвестицій і інвестиційних товарів, фондового ринку
Політична воля влади та правове поле держави	Створення відповідної законодавчої і нормативної бази
	Досягнення стабільності національної грошової одиниці. Валютне регулювання
	Забезпечення привабливості об'єктів інвестування
Стан фінансово-кредитної системи та діяльність фінансових посередників	Інвестиційна діяльність банків, її рівень
	Рівень розвитку та функціонування парабанківської системи
	Інвестиційна політика Національного банку
Статус іноземного інвестора	Режим іноземного інвестування
	Діяльність міжнародних фінансово-кредитних інституцій
	Нааявність вільних економічних та офшорних зон
Інвестиційна активність населення	Відносини власності в державі
	Стан ринку нерухомості
	Виконання державної програми приватизації

Одним з найважливіших чинників, що впливає на покращення інвестиційного клімату є рівень розвитку продуктивних сил держави. Тому, що ВВП являє собою один з головних показників економічного стану країни. Постійно зростаюче багатство країни є сигналом її розвитку. А це є привабливим для іноземного інвестування. Крім того інвестування з-за кордону стає менш ризиковим. На жаль, до 1997 р. ми маємо стійке падіння цих показників. Ретроспективна картина погіршується тим, що наша методика визначення ВВП суттєво відрізняється від світової, на що вказує ряд вітчизняних і зарубіжних вчених. Зараз ми маємо гіршу картину, але все ще дуже далеко від сприятливої стабільному економічному зростанню.

Важливим чинником, що впливає на інвестиційний клімат, є рівень розвитку інноваційної сфери, особливо активних її елементів – підприємств і організацій будівельного комплексу.

Підприємства мають зношене та морально застаріле обладнання, але при першочерговому їх переозброєнні можуть стати впливовим чинником активізації інвестиційних процесів в Україні. Приватизація цієї сфери з залученням іноземних інвестицій також сприятиме цим процесам [21, 68].

Одним з найважливіших чинників покращення інвестиційного клімату в Україні є створення адекватного ринковій економіці правового поля, яке цілком залежить від політичної волі законодавчої та виконавчої гілок влади. Так, наприклад, реалізація угоди про вільну торгівлю між Україною та РФ дозволила вести торгівлю з Росією без стягування ПДВ, що значно покращило інвестиційний клімат.

Загальне правове поле інвестиційної діяльності регулюється законами, більшість з яких прийняті ще в 1991 році.

Існує багато шляхів залучення іноземного капіталу для інвестування економіки країни, які обумовлені поліпшенням інвестиційного клімату держави. Найважливіші з них: прямі інвестиції через створення підприємств з іноземним капіталом, в тому числі спільних підприємств; портфельні інвестиції шляхом продажу іноземним резидентам і нерезидентам цінних паперів; кре-

дити, позики та гранти міжнародних фінансових інституцій, країн, державних установ, міжнародних фондів, експортних агентств, банків тощо.

Державна політика щодо залучення іноземного капіталу здійснюється Кабінетом Міністрів України спільно з НБУ і регулюється Верховною Радою України. Неабияку роль в цьому процесі відіграє Адміністрація Президента. Указами Президента України створена певна кількість державних інституцій, що безпосередньо займаються залученням іноземних інвестицій в Україну: Українська державна кредитно-інвестиційна компанія; Національне агентство України по реконструкції і розвитку; Державний інвестиційно-кліринговий комітет; Палата незалежних експертів з питань інвестицій; Консультативна рада з питань іноземних інвестицій в Україну; Валютно-кредитна рада Кабінету Міністрів; Координаційна рада з питань інвестиційно-клірингового співробітництва.

В липні 1996 р. Указом Президента було створено Національне агентство України по реконструкції і розвитку, завданням якого є участь в формуванні державної політики при взаємодії з міжнародними фінансовими організаціями і закладами для залучення кредитів, грантів, міжнародної гуманітарної і технічної допомоги, іноземних інвестицій. Згідно з Положенням про Агентство, воно має статус міністерства і повинно здійснювати контроль за ефективністю використання коштів, що надходять з-за кордону.

Взагалі діяльність іноземних інвесторів в Україні регулюється близько 70 нормативними актами різного рівня, якими, як вже говорилося, іноземному інвестору досить важко керуватися в зв'язку з неоднозначністю положень. Крім цього, до діючого Законодавства постійно вносяться зміни і доповнення, які часто значно погіршують існуючі положення та умови діяльності іноземних інвесторів. Тому для створення сприятливого для іноземного інвестора клімату потрібно розв'язати протиріччя, які насамперед пов'язані з недосконалим законодавством.

Сучасні умови економічного розвитку вимагають проведення активної політики по залученню прямих іноземних інвестицій.

Проте, не дивлячись на утворену певну законодавчу базу, інституційну інфраструктуру, привабливість економічного потенціалу України (порівняно багаті природні ресурси, вигідне географічне положення, наявність кваліфікованих «дешевих» робочих кадрів, досягнення в наукових дослідженнях, значний об'єм внутрішнього ринку), надходження іноземних інвестицій в Україну — незначне. У порівнянні з країнами Східної Європи об'єм іноземних інвестицій, які надходять в економіку України, в 3—7 раз менше.

Іноземні інвестиції в економіку тієї чи іншої країни стають свого роду каталізатором прискорення економічного та соціального розвитку. Іноземний капітал, органічно з'єднується з національними зусиллями та ресурсами, генерує за принципом ланцюгової реакції високий інтегральний ефект на основі застосування більш прогресивних засобів праці, підвищення кваліфікації працівників та поліпшення використання існуючих виробничих ресурсів.

В Україні до цього часу основною формою участі іноземного капіталу в економіці є створення спільних підприємств. Їх кількість поки що невелика й реалізації товарів і послуг, що виробляються ними, на внутрішньому та зовнішньому ринках незначна, а тому серйозно впливати на економіку в Україні

вони поки що не можуть. Хоча вже існують і досить переконливі приклади їх ефективної та прибуткової діяльності. У цілому ж іноземний капітал в Україні робить поки що дуже обережні кроки.

Іноземний капітал сьогодні особливо необхідний у тих сферах економіки, активізація яких допоможе вивести її з кризового стану, зняти наростаюче соціальне напруження у суспільстві. Це насамперед виробництво продуктів харчування, товарів широкого попиту, та послуг, ліків та іншої життєво важливої продукції. І справа тут не лише в тому, щоб забезпечити населення необхідними товарами та послугами, але й у тому, щоб здійснити їх імпортозаміщення звільнивши валютні ресурси, що витрачаються зараз на імпорт товарів народного споживання або сировини для їх виробництва.

У реконструкції та модернізації за участю іноземного капіталу має потребу практично все агропромислове господарство України, від первинних виробничих процесів у сільському господарстві до випуску кінцевого продукту, доведення його до споживача. Тут вкрай необхідно підняти продуктивність та знизити втрати, забезпечити більш глибоку та комплексну переробку первинної сировини з метою значного збільшення виходу кінцевої продукції та підвищення її споживчих якостей. Зниження витрат сільськогосподарської сировини та поглиблення її переробки стосується тих сфер, де за участю іноземного капіталу можна в короткі строки одержати значний економічний ефект, зокрема шляхом створення порівняно невеликих підприємств, що не потребують великих вкладень і забезпечують швидку окупність початкових затрат при невисокому ступені ризику для іноземних інвесторів. Бажана участь іноземного капіталу й у переведенні агропромислового виробництва на сучасну технологічну базу, в тому числі з використанням потужного науково-технічного та виробничого потенціалу оборонних галузей, що підлягають конверсії.

У великомасштабному іноземному інвестуванні зараз відчувають гостру потребу й паливно-енергетичні галузі, що впродовж багатьох років несуть величезне навантаження не тільки щодо енергопостачання виробництва та соціальної сфери, але й щодо забезпечення експорту. Залучення інвестицій із-за кордону в цю галузь було б дуже корисним при розв'язанні ряду вузлових завдань. Серед них: активізація використання існуючого виробничого потенціалу по видобуванню та переробці енергоресурсів, особливо в тих ланках, де можна в короткі строки здобути хорошу віддачу від вкладених коштів, наприклад, при інвестуванні комплексу заходів щодо введення в експлуатацію великого масиву сьогодні недіючих вугільних шахт Донецького, Придніпровського та Львівсько-Волинського басейнів з покриттям видатків за рахунок виручки від продажу додатково видобутого вугілля; різке зниження питомих видатків палива та енергії у народному господарстві на основі переходу до енергозберігаючих технологій; комплексна модернізація діючих і створення нових виробничих фондів і процесів на базі сучасної техніки та прогресивних технологій, що забезпечують стійке зростання ефективності та безпеки виробництва, а також докорінне поліпшення умов праці; зниження негативного впливу металургійного та нафтохімічного комплексів на навколишнє середовище на основі застосування екологічно чистих технологічних процесів у виробництві, транспортуванні та споживанні енергоресурсів.

Участь іноземного капіталу могла б істотно активізувати конверсію військового виробництва. Це, перш за все, освоєння на конверсованих підприємствах виробництв товарів народного споживання, машин та обладнання для агропромислового комплексу та легкої промисловості, міського транспорту, літаків для цивільної авіації, нафтогазового обладнання, приладів медичного та екологічного призначення та багато іншого. Сюди ж можна віднести інвестиційну співпрацю із зарубіжними фірмами в питанні адаптації до цивільних цілей військової електроніки, радіотехніки, виробництва засобів та систем зв'язку.

До числа пріоритетних напрямків іноземного інвестування слід віднести й створення в Україні сучасної інфраструктури, включаючи транспорт, технічно оснащене складське господарство, телекомунікації, ділову інфраструктуру (офіси, ділові центри банки даних та інші об'єкти) та побутовий сервіс. Без цього практично не можливі перехід до повноцінного ринку та широкий розвиток міжнародної інвестиційної діяльності. Розвиток цієї сфери не тільки актуальний, але й досить привабливий для зарубіжних інвесторів, оскільки в ній, як правило, у відносно короткі строки окупаються початкові затрати й одночасно створюється сприятлива матеріальна основа для подальшої ділової активності іноземного капіталу.

Акцент на коротких строках окупності початкових витрат при розгляді пріоритетів іноземного інвестування продиктований відомими причинами. Сьогодні, як ніколи, потрібна швидка віддача від вкладених коштів з тим, щоб максимально сприяти найшвидшому виходу економіки з кризового стану. У той же час це буде підтримувати авторитет міжнародної інвестиційної співпраці на території СНД. Для пріоритетного залучення іноземного капіталу все більшого значення та актуальності набувають екологічні проблеми національного, регіонального та глобального характеру.

Інвестиції формують виробничий потенціал на новій науково-технічній базі й зумовлюють конкурентні позиції на світових ринках. При цьому далеко не останню роль для багатьох держав, особливо тих, що вириваються з економічного та соціального неблагополуччя, відіграє залучення іноземного капіталу у вигляді прямих капіталовкладень, портфельних інвестицій та інших активів.

Сьогодні від ефективності інвестиційної політики залежить стан виробництва, положення та рівень технічного оснащення основних фондів підприємств народного господарства, можливості структурної перебудови економіки, рішення соціальних та екологічних проблем. Інвестиції являються основою для розвитку підприємств, окремих галузей та економіки у цілому. Під час економічної кризи інвестиційна діяльність в Україні значно знизилась.

Особливого значення для посилення інвестиційної активності набувають законодавчі гарантії для інвесторів. Закон про іноземні інвестиції гарантує захист їх від примусових вилучень (націоналізації, реквізиції або конфіскації), окрім передбачених законодавчими актами виняткових випадків і тільки в суспільних інтересах.

Проте механізми реалізації правових гарантій поки що недостатньо відпрацьований. До того ж відсутні достатні судові засоби для забезпечення дотримання законних прав інвесторів та врегулювання спорів. Окрім того, для

іноземних інвесторів більш приваблива така інстанція для вирішення суперечок, яка не залежала б від уряду країни-господаря. У зв'язку з цим велике значення надається приєднанню України до багатосторонньої конвенції по врегулюванню інвестиційних спорів між державою та фізичними і юридичними особами інших країн. Конвенція передбачає можливість звернення іноземних інвесторів до юрисдикції Міжнародного центру по врегулюванню інвестиційних спорів.

Особливу роль в активізації інвестиційної діяльності повинно мати страхування інвестицій від не комерційних ризиків.

Важлива умова, необхідна для приватних капіталовкладень (як вітчизняних, так і іноземних) це постійний та загальновідомий набір норм та правил, сформульованих таким чином, щоб потенційні інвестори могли розуміти та передбачати, що ці правила будуть застосовуватись до їх діяльності. В Україні ж, яка перебуває у стадії безперервного реформування влади, правовий режим непостійний.

Донедавна на різних рівнях влади безперервно вводились у дію закони та правила, що часто суперечили один одному. Додатковим джерелом нестабільності було надання законам та інструкціям зворотної сили. Така практика серйозно турбувала іноземних інвесторів, особливо коли законодавство зачіпало вже існуючі капіталовкладення.

У найближчій перспективі законодавча база функціонування іноземних інвестицій буде вдосконалена прийняттям нової редакції закону про інвестиції, Закону про концесії та Закону про вільні економічні зони. Велике значення матиме також законодавче визнання прав власності на землю.

Для забезпечення доступу іноземних інвесторів до інформації про становище на українському ринку інвестицій необхідне створення державного інформаційного центру сприяння інвестиціям, що формує банк пропозицій української сторони щодо об'єктів інвестування. Створення такого банку даних особливо важливе для регіонів, яким самостійний пошук зарубіжного інвестора не під силу через нерозвиненість їх ділової інфраструктури.

Залишається невирішеною проблема забезпечення зарубіжних інвесторів інформацією про чинне стосовно іноземних інвестицій законодавство. Тексти законів та інструкцій недосяжні для ознайомлення. Практично немає єдиного підходу до статусу та відміни попередніх законів, тому важко визначити, які закони зберігають чинність, а які були анульовані. Щоб дати зарубіжним інвесторам уявлення про правовий режим в Україні стосовно іноземного капіталу, потрібно організувати регулярний випуск бюлетеня, що містить відповідну інформацію кількома мовами.

В Україні інвестиції можуть здійснюватись шляхом: створення підприємств з пайовою участю іноземного капіталу (спільних підприємств); створення підприємств, цілком належних іноземним інвесторам, їх філіалів; придбання прав користування землею та іншими природними ресурсами, а також інших майнових прав; придбання іноземним інвестором у власність підприємств, майнових комплексів, будівель, споруд, паїв участі в підприємствах, акцій, облігацій та інших цінних паперів; надання позик, кредитів, майна та майнових прав тощо.

Однак, незважаючи на всі зусилля (або, швидше, заклики) державних органів, притік підприємницького капіталу в Україну невеликий.

Проблема полягає у стимулюванні ефективного притоку іноземного капіталу. У зв'язку з цим постає два питання: по-перше, у які сфери притік має бути обмежений, і, по-друге, у які галузі та в яких формах слід насамперед його залучати.

Україна дуже зацікавлена у притоці прямих інвестицій, оскільки вони не збільшують зовнішній борг (а навпаки, сприяють одержанню коштів для його погашення), забезпечують ефективну інтеграцію національної економіки у світову завдяки виробничій та науково-технічній кооперації, слугують джерелом капіталовкладень, причому у формі сучасних засобів виробництва, залучають вітчизняних підприємців до передового господарчого досвіду.

На мій погляд, іноземний капітал може мати доступ у всі сфери економіки (за винятком тих, що перебувають у державній монополії) без шкоди для національних інтересів. Галузеві обмеження повинні поширюватись тільки на притік прямих інвестицій у галузі, пов'язані з безпосередньою експлуатацією національних природних ресурсів (наприклад, трубопроводи, видобувні галузі, придбання у власність землі), у виробничу інфраструктуру (енергомережі, дороги тощо), телекомунікаційний та супутниковий зв'язок, галузі ВПК. Подібні обмеження закріплені в законодавствах багатьох розвинених країн, зокрема США.

У перелічених галузях доцільно використати альтернативні прямим іноземним інвестиціям форми залучення іноземного капіталу. Це можуть бути зарубіжні кредити та позики. Альтернативою прямим іноземним інвестиціям може стати одержання фінансових ресурсів та прогресивних технологій через підписання компенсаційних угод на бартерній основі. Перспективним напрямком є залучення у стратегічні галузі приватних портфельних інвестицій.

Зарубіжний капітал у формі підприємств із 100-відсотковою іноземною участю доцільно залучати у виробництво та переробку сільськогосподарської продукції, виробництво будівельних матеріалів, будівництво (у тому числі житлове), для випуску товарів народного споживання, у розвиток ділової інфраструктури.

Через спільні підприємства Україна могла б отримати доступ до нових технологій. Їх формування доцільно в тих самих галузях, що й підприємств зі 100-відсотковою іноземною участю, а також у галузі наукомістких виробництв, при приватизації оборонних підприємств, що підлягають конверсії, та у сферах діяльності, які ми називаємо «екологізберігаючими». Величезні можливості для спільної діяльності, відкриває залучення у господарчий обіг техногенних мінеральних утворень при видобуванні та переробці корисних копалин.

Притік портфельних інвестицій слід стимулювати у всі галузі економіки. Вони забезпечують притік фінансових ресурсів без втрати контролю української сторони над об'єктом інвестування. Проте сьогодні залученню портфельних інвестицій приділяється мало уваги, й їх в Україні практично нема. Тим часом акумулювати такі кошти можна було б через мережу регіональних та галузевих фінансово-промислових компаній, що мають статус інвестиційних.

Ці компанії могли б створюватись з ініціативи державних та місцевих органів для фінансування регіональних та галузевих інвестиційних програм (проектів).

У даний час видано Указ Президента України «Про створення фінансово-промислових груп в Україні». Указом Президента України затверджено й «Положення про фінансово-промислову групу в Україні» (ФПГ). Прийняття закону та положення про ФПГ будуть сприяти розвитку економіки України, прискоренню науково-технічного прогресу, підвищенню конкурентноздатності товарів українського походження та залученню іноземних інвестицій в економіку України. Проте в цих законодавчих актах не передбачається можливість додаткового залучення капіталу шляхом випуску та продажу акцій [4, 1].

Серйозні питання викликає стимулювання притоку іноземних інвестицій шляхом надання їм пільгового режиму в порівнянні з національними. Залучаючи іноземний капітал, не можна допускати дискримінації стосовно національних інвесторів. Не слід надавати підприємствам з іноземними інвестиціями податкові пільги, яких не мають українські, зайняті в тій самій сфері діяльності. Як показав досвід, такий захід практично не впливає на інвестиційну активність іноземного капіталу, але приводить до виникнення на місці колишніх вітчизняних виробництв підприємств із формальною іноземною участю, що претендують на пільгове оподаткування.

Притоку іноземного підприємницького капіталу в Україну заважають і причини здебільшого суб'єктивні. Це процвітаюче в Україні піратство в галузі інтелектуальної власності, бюрократизм та корупція. Це, зрештою, труднощі зі зв'язком, офісами, готелями, візами тощо.

Ці об'єктивні та суб'єктивні причини впливають на інвестиційну ситуацію, яка оцінюється як не дуже сприятлива.

Одночасно із ввезенням Україна вивозить капітал. Здебільшого це відбувається у межах втечі капіталу. Нелегальна втеча капіталу складається з непереведеної з-за кордону експортної виручки, контрабандного вивозу, а також через формально втрачену вигоду по бартерних операціях. Таких грошей, що втекли за кордон, (за даними Інституту світової економіки та міжнародних відносин) на початок 2004 р. було близько 15 млрд. дол. США. У той час як, за деякими оцінками, в готівковому обороті в Україні перебувало 10–12 млрд. дол. США [10].

Державна політика у сфері іноземних інвестицій здійснюється Кабінетом Міністрів України разом з Національним Банком України і регулюється Верховною Радою України. Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації, а їх реквізиція може бути здійснена лише у випадках стихійного лиха. І навіть в цих випадках передбачені оскарження в судах і компенсації. До того ж всі витрати і збитки іноземних інвесторів відшкодовуються з державного бюджету або інших джерел, встановлених КМУ в поточних ринкових цінах на основі оцінок незалежних аудиторів, і в тій валюті, в якій здійснювались інвестиції або іншій валюті прийнятній для інвестора. З моменту виникнення права на компенсацію і до моменту її виплати на компенсовану суму інвестицій нараховуються відсотки, відповідні тим, по яким лондонські банки надають позики першокласним клієнтам на ринку євровалют.

У випадку припинення інвестиційної діяльності іноземний інвестор має право на повернення на протязі 6 місяців своїх інвестицій, а також доходів по ним в грошовій або речовій формі по реальним ринковим цінам, сформованим в момент припинення інвестиційної діяльності. Після виплати обов'язкових зборів, платежів і податків іноземним інвесторам гарантується безперешкодне переведення за кордон одержаних на законних підставах засобів в іноземній валюті. Порядок переведення встановлюється НБУ. При переведенні або вивозі іноземних інвестицій податок складає 15%. Дохід або прибуток від інвестиції іноземний інвестор має право реінвестувати в економіку України в будь-якій валюті, а також зберігати їх на поточних розрахункових рахунках або на депозитах. Іноземні інвестори мають право на придбання паїв і цінних паперів у відповідності з валютним законодавством і законами про цінні папери та фондову біржу, приймати участь в приватизації майна державних підприємств і незавершеного будівництва, в конкурсах і аукціонах. Надання майна в оренду іноземним інвесторам на суму більш як 10 млн. дол. США здійснюється за рішенням Фонду держмайна України.

Інвестиційний клімат для іноземного інвестора в Україні переважно визначається впливом таких факторів, як політична, правова та економічна нестабільність. З цієї причини Україну розглядають за кордоном як зону підвищеного ризику для крупних інвестицій. Нерішучість, обережність у прийнятті кінцевих рішень потенційними інвесторами в такій ситуації – з'ясоване явище. Закон України «Про державну програму заохочення іноземних інвестицій в Україні» скерований на заохочення й підсилення припливу іноземного капіталу в пріоритетні сфери економіки держави шляхом надання різного роду страхових гарантій, особливо по найбільш важливим інвестиційним програмам і проектам, покращення правового регулювання іноземного інвестування, розвитку інфраструктури міжнародного бізнесу [3, 20–35].

Слід зазначити важливість Закону України «Про правовий статус іноземців». В ньому підтверджується право іноземних громадян як фізичних осіб займатися інвестиційною діяльністю. Законом України передбачена рівність прав і обов'язків всіх суб'єктів у сфері економічної діяльності [3, 20–35].

Світова практика свідчить про ефективність імпорту капіталу шляхом створення вільних (офшорних) зон.

Законодавство України виділяє спеціальні (вільні) економічні зони без обмеження характеру їх діяльності. З усієї сукупності можна виділити наступні ВЕЗ: комплексні виробничі, фінансово-банківські і страхові, технополіси, експортні, митні, транзитні, туристсько-рекреаційні та ін.

При розгляді Закону України «Про загальні умови створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» і Декрета Кабінету Міністрів України «Про режим іноземного інвестування» розроблена Концепція створення спеціальних (вільних) економічних зон в Україні, що передбачає створення сприятливого інвестиційного клімату в ВЕЗ [3, 20–35].

Світовий досвід доводить, що країни з перехідною економікою не в змозі вийти з економічної кризи без залучення та ефективного використання іноземних інвестицій. Акумуляуючи підприємницький, державний та змішаний капітал, забезпечуючи доступ до сучасних технологій і менеджменту, іноземні

інвестиції не тільки сприяють формування національних інвестиційних ринків, а й активізують інші факторні ринки та ринки товарів та послуг.

Зрозуміло, що активізація міжнародного інвестування має стати одним із головних пріоритетів економіки України.

Розвиток спільної із закордоном інвестиційної діяльності у цілому характеризується певною динамікою, розширенням масштабів, видів і сфер діяльності, географічною диверсифікацією.

В українській економіці працює близько 2,7 млрд. дол. США прямих іноземних інвестицій. Це не багато, однак динаміка іноземного інвестування в економіку України досить велика. Чистий приріст прямих іноземних інвестицій зобразимо графічно (рис. 1).

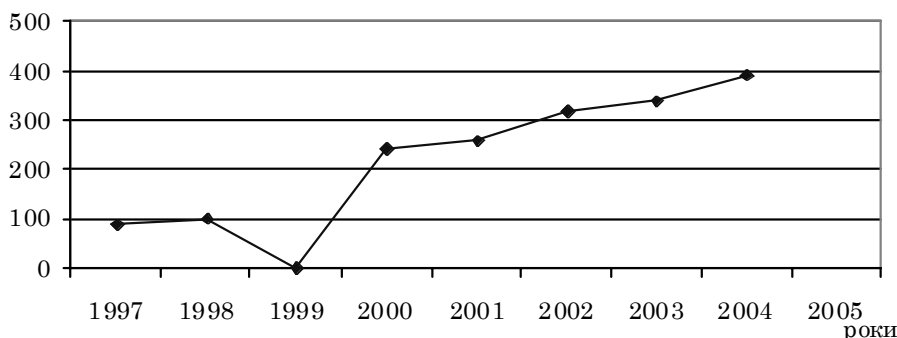


Рис. 1. Чистий приріст прямих іноземних інвестицій в економіку України [21]

Отже, досить очевидною є тенденція до стійкого збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій в Україну. Однак обсяги іноземного інвестування не задовольняють навіть невеликої частини наявного попиту.

Основні форми інвестицій – це внески у формі рухомого і нерухомого майна (70%) і грошові внески (27%). Іноземні інвестори представлені в Україні транснаціональними корпораціями, аутсайдерами, що не витримали конкуренції в своїх країнах, фірмами з обмеженими фінансовими можливостями, які розраховують на швидку віддачу [25, 89–97].

Географічна структура іноземного інвестування в Україні формується під впливом двох взаємопов'язаних груп факторів. З одного боку, її розвиток визначається глибиною зовнішньоекономічних зв'язків із традиційними партнерами, а з другого – потребою диверсифікації перш за все міжнародної інвестиційної діяльності.

Для географічної структури прямого іноземного інвестування характерним є збереження провідної ролі США, Німеччини, Великобританії, Кіпру, Швейцарії, РФ тощо (табл. 4) [18, 104–111].

Протягом останніх років, на відміну від географічної та регіональної структур, відбулися зміни в галузевій структурі надходження прямих іноземних інвестицій. Знизилися обсяги надходження іноземних інвестицій у виробництво. І зокрема, в промисловість. Причинами такого зменшення обсягів надходження є низька інвестиційна привабливість промислових підприємств через значну застарілість основних фондів, обмежені можливості для інозем-

них інвесторів щодо приватизації цілісних майнових комплексів, ненадійність правового базису.

Таблиця 4. Географічна структура прямих інвестицій зарубіжних країн в економіку України у 2002–2005 рр., млн. дол. США*

Країна	2002	2003	2004	2005
Німеччина	101,3	156,9	166,5	184,7
США	96,6	183,3	263,0	381,2
Велика Британія	33,8	53,9	100,3	149,9
Італія	14,6	19,3	31,4	51,5
Канада	14,8	19,4	23,5	35,8
Кіпр	28,5	51,5	86,1	125,6
Ліхтенштейн	1,7	19,3	96,6	123,4
Нідерланди	11,8	46,5	119,6	214,0
Польща	13,1	20,5	25,4	37,2
РФ	19,1	50,0	106,2	150,4
Угорщина	13,7	20,0	26,4	34,2
Швейцарія	21,3	38,4	49,7	79,5
Швеція	3,6	19,1	22,1	40,8
Інші країни	109,6	198,9	321,4	445,6
Всього	483,5	896,9	1438,9	2053,8

* складено за даними [18].

Галузева структура іноземних інвестицій формується переважно за рахунок внутрішньої торгівлі, харчової промисловості, машинобудування і металообробки, фінансових послуг (рис. 2) [11, 89–97].

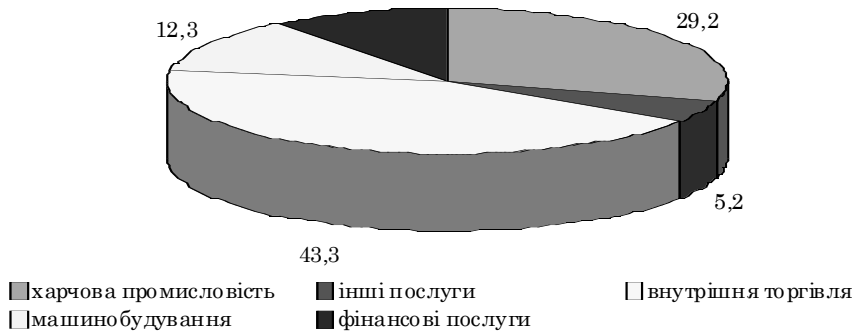


Рис. 2. Структура прямого іноземного інвестування в економіку України, %

Швидкі темпи розвитку іноземної інвестиційної діяльності в Україні значно ускладнюють проведення її повноцінного економічного аналізу.

Однак сьогодні вже можна говорити про наявність певних рис іноземного інвестування в економіку України.

Це переваження партнерів з країн, що розвиваються, – за кількістю іноземних інвестицій і партнерів з промислово розвинутих країн – з огляду на розмір інвестицій; поступове збільшення частки інвестицій із країн СНД у загальному обсязі інвестицій; нерівномірність розподілу інвестицій за галузями та регіонами України, їх зосередження у промислових центрах; реалізація спільних інвестиційних проектів, як правило, на двосторонній основі.

Велика частка майнових внесків іноземних інвесторів у загальний обсяг інвестицій, слабе використання механізмів фінансового ринку для інвестування; орієнтація підприємств з іноземними інвестиціями на виробництво товарів, якими світові ринки практично насичені; небажання західних інвесторів здійснювати значні за обсягами інвестиції, яке зумовлено політичною та економічною нестабільністю, відсутністю надійних гарантій захисту інвестицій, втручання часто неправомірного втручання місцевих органів влади у діяльність інвесторів тощо; орієнтація більшості іноземних фірм на проведення разових, часто суто посередницьких або відверто спекулятивних операцій з високим рівнем віддачі при досить незначних обсягах інвестування.

Знову ж таки ключовим моментом активізації іноземного інвестування в економіку України залишається питання формування елементів сприятливого інвестиційного клімату. Важливим його елементом є активізація співпраці з міжнародними економічними інституціями, вплив яких на фінансові потоки в системі світового господарства досить значний.

Серед багатьох причин, пов'язаних із низьким рівнем іноземних інвестицій в Україну, недостатньою ефективністю використання коштів міжнародних фінансових організацій, кредитів окремих країн та їх угруповань, слід у першу чергу назвати не тільки раніше перелічені фактори, а й повільність процесу приватизації. Процеси приватизації та іноземного інвестування у країнах із перехідною економікою розвиваються взаємопов'язано. Наприклад у Чехії, Румунії та Польщі, де приватизація досягла значних успіхів, в останні два роки відзначається й інтенсифікація іноземної інвестиційної діяльності. Для сприяння процесові іноземного інвестування в українську економіку необхідно забезпечити рівні конкурентні умови приватизації для національних та іноземних інвесторів.

Для усунення негативних тенденцій і стимулювання іноземного інвестування в економіку України доцільно вдатися до комплексу загальних і спеціальних заходів, орієнтуючись на такі принципи: незмінності основних законодавчих положень щодо умов іноземного інвестування; диференційованого підходу до податкових та інших пільг іноземним інвесторам з огляду на обсяги іноземних інвестицій, види, форми й сфери інвестування та з урахуванням відповідних пріоритетів розвитку економіки України; надійного, доступного й оперативного організаційно та інформаційно-методичного забезпечення, залучення і здійснення іноземних інвестицій.

Однією із центральних проблем, які потребують розв'язання, є раціональне фінансування науково-технічних та інноваційних програм. Проте вона, як свідчить практика, може задовільно розв'язуватися тільки у комплексі всіх заходів перебудови економіки і управління. Мову доцільно вести перш за все про фінансово-економічний, у тому числі фінансово-кредитний механізм як передумову, що сприяє відродженню і стимулюванню інноваційної активності в країні з урахуванням перспективної постіндустріальної моделі ринкового господарства. Проблему цю необхідно розв'язувати при забезпеченні однакових підходів на всіх рівнях регулювання, переорієнтувавши сучасні форми мобілізації фінансово-кредитних та інших ресурсів на потреби науки і технологій з боку держави, галузевих, регіональних і муніципальних органів, нових гос-

подарських структур, підприємств, приватних осіб, зарубіжних інвесторів. Назріла необхідність здійснити наукову оцінку причин пригнічення інноваційних прагнень суб'єктів господарювання в Україні й виробити основи цілісного фінансово-економічного механізму забезпечення науково-технічного прогресу (НТП), фінансово-кредитного механізму інноваційної активності підприємств, організацій, усіх суб'єктів ринкового середовища. Необхідно також виходити з того, що зростає роль регіональної складової фінансово-кредитного механізму інноваційної спрямованості. Саме на регіональному рівні найчастіше визрівають досить дійові й гнучкі інституційні форми підтримки інноваційної активності. Справді, логіка реформ в Україні пов'язана з підвищенням автономності функціонування і розвитку територіальних господарських систем, із забезпеченням на базі місцевих ініціатив їх соціально-економічної сталості. Водночас, регіоналізацію інноваційної діяльності необхідно розглядати як явище відносно, яке реалізується в руслі глобальніших і складніших зв'язків у масштабах України і міжнародних взаємодій. Сьогодні потреба розвитку фінансів суб'єктів економічних відносин визначається необхідністю створення єдиної системи фінансового впливу на збалансований рух ресурсів і капіталу, застосування нового ринкового законодавства щодо управління грошовим обігом і формування цільових джерел фінансування, стимулювання ділової інноваційної активності, економічного зростання, нагромадження капіталу, ефективних відтворювальних процесів.

Використання адекватних сучасних форм і методів фінансування, регулювання підприємницької діяльності, управління грошовим обігом потребує їх ретельного дослідження. Копіювання зарубіжного досвіду без урахування специфіки в Україні не наближує, а віддаляє економіку від стабілізації та економічного прогресу.

Ефективність інновацій великою мірою залежить від того, як використовуються регулятивні функції фінансово-кредитного механізму. Розвинута інноваційна економіка може ефективно функціонувати лише при добре налагодженій системі фінансування і кредитування. Базовими поняттями фінансово-кредитного механізму інноваційної економіки є такі терміни, як «фінансова система», «кредитна система», «фінансово-кредитна система», «фінансово-кредитний механізм», «фінансовий механізм», «кредитний механізм», «фінансово-кредитна політика» тощо.

Ефективність інновацій великою мірою залежить від того, як використовуються регулятивні функції фінансово-кредитного механізму. Розвинута інноваційна економіка може ефективно функціонувати лише при добре налагодженій системі фінансування і кредитування. Ефективність інновацій великою мірою залежить від того, як використовуються регулятивні функції фінансово-кредитного механізму. Розвинута інноваційна економіка може ефективно функціонувати лише при добре налагодженій системі фінансування і кредитування. Деякі визначення фінансової системи охоплюють тільки державні фінанси, тоді як інші включають до неї фінанси суб'єктів господарювання. Так, дехто вважає, що фінансова система України – це сукупність інституцій конституційного впливу держави на розподіл сукупного суспільного продукту та перерозподіл валового внутрішнього продукту [12; 13]. Інші наголо-

шують на тому, що фінансова система України – це різноманітні види фондів фінансових ресурсів, сконцентрованих у розпорядженні держави, а також у суб'єктів господарювання та інших фінансових Інститутів із метою економічного і соціального розвитку [6, 38–40].

Наведені визначення фінансової системи потребують уточнення.

До складу фінансової системи країн із ринковою економікою входять такі елементи (рис. 3) [7, 11–23].

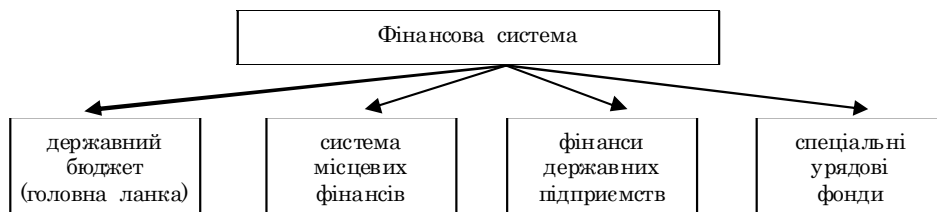


Рис. 3. Елементи фінансової системи країн із ринковою економікою [7]

Фінанси дійових підприємств (фірм) при цьому залишаються поза сферою дії фінансової системи.

Не важко помітити, що при такому підході поза фінансовою системою перебувають і діють самостійно як в умовах командної, так і ринкової економіки кредитна (банки та інші кредитні інститути) система, а також фінансові ринки.

Нині у світі нараховується понад 20 моделей фінансових систем у різних державах.

Фінансово-кредитна (фінансова) система реалізує себе у практичній діяльності через фінансово-кредитний механізм. Між об'єктами фінансово-кредитної системи (підприємства, домогосподарства, галузі, комплекси, сфери виробництва тощо) та її суб'єктами (фінансові і кредитні установи та органи) існує взаємозв'язок, який виражається через фінансово-кредитний механізм.

Потоки фінансових і кредитних ресурсів тісно взаємопов'язані й практично нерозривні. Це є підставою для дослідження єдиного фінансово-кредитного механізму. У ньому важливу роль відіграють фінансово-кредитні методи, форми, інструменти та важелі, які регулюють і забезпечують інноваційний тип розвитку.

Фінансово-кредитні методи – це конкретні способи дії, спрямовані на практичне досягнення поставлених завдань економічної політики. Дія фінансово-кредитних методів проявляється в утворенні й використанні грошових фондів.

Фінансово-кредитні форми – це конкретні прояви категорій фінансово-кредитної сфери.

Фінансово-кредитні важелі – це прийоми дії фінансово-кредитних методів.

Функція важелів полягає у приведенні в дію фінансово-кредитних інструментів. До них належать: податки, відрахування, внески, збори, кредити, дотації, субсидії тощо [9, 12–41].

В економічній літературі ще слабо вивчений процес взаємозв'язку і взаємопереходу фінансово-кредитної форми, методу, важеля та інструменту як основних компонентів фінансово-кредитного механізму розвитку економіки взагалі та інноваційного типу зокрема (табл. 5) [21, 90–123].

Таблиця 5. Основні компоненти фінансово-кредитного механізму інноваційного розвитку економіки України

Основні фінансово-кредитні методи і форми інноваційного розвитку	інвестування, кредитування, оподаткування, оренда, лізинг, факторинг, страхування тощо
Основні фінансово-кредитні важелі та інструменти інноваційного розвитку	прибуток, амортизаційні відрахування, ціна, податки, бюджет, орендна плата, процент, дивіденди, стимули валютні курси, інвестиції, дотації, субсидії, штрафи, премії тощо

На даний час найуніверсальнішими фінансово-кредитними важелями для інноваційного розвитку української економіки є:

- розвиток венчурних механізмів освоєння нововведень;
- створення сприятливих умов для приватних інвестицій у сферу науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) і освоєння нових технологій;
- вирівнювання і збільшення інноваційного потенціалу регіонів шляхом активізації наявних у них науково-технічних ресурсів;
- ширше використання можливостей технологічних трансфертів у національних і міжнародних масштабах.

За методом впливу на соціально-економічний розвиток у фінансово-кредитному механізмі можна виділити дві підсистеми: фінансово-кредитне забезпечення і фінансово-кредитне регулювання.

Фінансово-кредитне забезпечення інноваційного розвитку включає три основні елементи:

- державне фінансування;
- кредитування;
- самофінансування.

Державне фінансування – це фінансування інноваційної діяльності суб'єктів господарювання на безповоротній основі за рахунок коштів бюджету і позабюджетних фондів.

Кредитування – це фінансування інноваційної діяльності за рахунок позик банку та інших кредитних інституцій. Наприклад, одним із кредиторів в Україні є Інкомбанк.

Самофінансування – це використання суб'єктами господарювання власних та акціонерних фінансових ресурсів в інноваційних цілях. Основними джерелами власних фінансових ресурсів є прибуток і амортизація [17; 28].

Всі перелічені форми фінансово-кредитного забезпечення інноваційного розвитку здійснюються одночасно. В Україні найбільша частка припадає на самофінансування, а найменша – на державне фінансування.

Фінансово-кредитне регулювання інноваційного розвитку економіки базується на розподілі доходу.

Основними інструментами розподілу доходу є податки, збори, внески, проценти, дотації і відрахування.

Розглянемо детальніше основні інструменти фінансування та регулювання інновацій у плані розвитку світових тенденцій.

У більшості розвинутих країн процес формування і зростання видатків державного сектору для потреб науки нині в основному завершений. Держава бере на себе від 20 до 50% національних видатків на науку. Для фундаментальних досліджень цей показник становить 50–70%. Майже повністю із державного бюджету фінансується фундаментальна наука в університетах.

В останні роки частка наукових видатків у загальній сумі державного бюджету становила: в США – 6–7%; ФРН, Великої Британії, Італії, Франції – 4–5%; Японії – 3–3,5% (рис. 4) [32, 72–74].

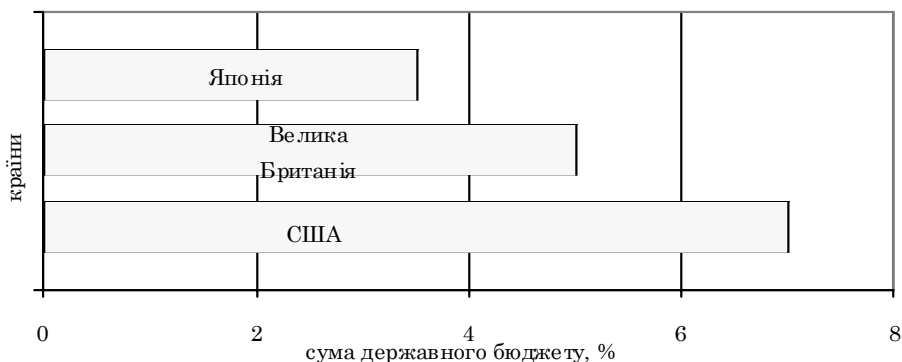


Рис. 4. Частка наукових видатків державного бюджету різних країн світу [28]

При виборі бюджетних пріоритетів до уваги беруться передусім три чинники: національні цілі, необхідність розв'язання найгостріших проблем певного періоду, реальні можливості національних наукових шкіл.

Особливістю, новою тенденцією є скорочення частки держсектору в освоєнні бюджетних засобів, посилення позицій приватного сектору в національному науково-технічному розвитку. Інакше кажучи, держава передає частину бюджетних коштів приватним науковим компаніям у формі державного замовлення.

У більшості розвинутих країн бюджетне фінансування поступається небюджетному (самофінансування і кредитування) фінансуванню наукових досліджень і розробок. Так, у середньому по країнах-членах ОЕСР на початку 90-х років самофінансування становило 65% (в 1981 р. – 55%). У перспективі приватний сектор залишиться лідером у НДДКР [28, 45–75].

Великі національні й транснаціональні корпорації беруть на себе відповідальність за основні напрями НТП, за втілення наукових результатів у реальні продукти.

Нині найвищі показники наукомісткості мають компанії, які займаються фармацевтикою, програмним забезпеченням, обчислювальною технікою, засобами зв'язку. За обсягами витрат на науку світовими лідерами є корпорації США:

В середині 90-х років у США лідером інновацій була сфера інформаційних послуг, в Японії – електроніка, в країнах ЄС – електротехніка [17, 123–135]. Взаємодія приватного сектору і держави в інноваційній сфері забез-

печується механізмом розміщення державного замовлення на НДР, основою якого є контракти і проекти. Університетам бюджетні кошти надаються у формі субсидій, грантів під дослідницькі проекти. Крім цього, держава створює сприятливі умови для інноваційної діяльності приватного сектору і, зокрема, проводить такі заходи бюджетної політики:

- застосування системи адресних податкових пільг із метою збільшення витрат на наукові дослідження в корпораціях;
- безоплатну або пільгову передачу державного майна або землі для організації інноваційних підприємств і створення наукової інфраструктури;
- пайове фінансування великомасштабних інноваційних проектів.

Одним із важливих інструментів регулювання інновацій є фінансові стимули. Передусім йдеться про бюджетні стимули і податкові пільги.

Стимуляційний характер системи бюджетного фінансування полягає у підтримці високоефективних або соціально значущих проектів. Податкові пільги можуть надаватися для фінансування заходів щодо розвитку нових високотехнологічних виробництв [17, 123–135].

Податкова політика – це основний напрям застосування фінансових методів управління інноваціями. Податки інколи називають основою непрямого стимулювання інновацій. Нині розраховувати на пряме стимулювання інновацій (збільшення фінансування) не доводиться з причини бідності бюджету.

В економічній літературі труднощі інноваційного розвитку пов'язують із нестачею власних ресурсів у підприємств і організацій, обмеженістю бюджетного і позабюджетного фінансування, низьким рівнем залучення приватного капіталу [13, 76–89].

Однак, успішна інноваційна діяльність залежить не тільки від наявності фінансових ресурсів, а й також від трудових, матеріально-технічних та інформаційних ресурсів.

У цілому залучення фінансових засобів підприємствами може відбуватися за рахунок:

- державного фінансування;
- приватного капіталу;
- власних джерел.

Державне фінансування одержує вузьке коло підприємств і організацій переважно для отримання нових наукових знань, важливих для перших стадій інноваційного процесу.

Значний вплив на розвиток інновацій має залучення приватного капіталу і передусім через систему венчурного інвестування. Особливості венчурного капіталу роблять його привабливим засобом залучення не тільки фінансових, а й трудових, інтелектуальних та інформаційних ресурсів [21, 90–123].

Власні джерела фінансових ресурсів через їх обмеженість на підприємствах істотно впливають на розвиток нововведень в Україні не мають.

В Україні є ціла низка причин, які гальмують нововведення, і зокрема:

- обмежений державний бюджет;
- відсутність належного кредитування;
- нерозвинутість ринкових механізмів;
- відсутність механізму державної підтримки інновацій.

Безперечно, що основні питання нових технологій, відродження традиційних виробництв на нових підходах, розробка форм і методів їх впровадження залишаються за керівниками підприємств та менеджерами. Проте, поряд із цим, сам підприємець чи фірма може бути не в змозі впровадити інновації: йому може не вистачити коштів, можливостей, знань про існуючі практичні методи, які нагромадженні в даній сфері. Тому інноваційний клімат повинен створюватися не тільки самим підприємцем чи фірмою, але і державою (як в цілому так і на регіональному рівні). Адже, саме від того, як держава та регіони будуть формувати і реалізувати свою політику в галузі інноваційної діяльності, використовувати свій науковий і виробничий потенціал буде визначатися по якому шляху розвитку піде розвиток економічного потенціалу України. Чому саме акцентується увага на реальному інноваційно-інвестиційному розвитку?

По-перше, регіональна інноваційна діяльність в кінцевому рахунку вигідна не тільки фірмі, підприємцю, який здійснює впровадження новітніх технологій, але і регіону в цілому. Ефективний розвиток місцевого товаровиробника дозволить максимально розвивати самий регіональний бізнес, підвищити його конкурентноздатність, зайнятість, рівень життя населення. Держава також є заінтересованою стороною, адже, одержуючи податки та відрахування, вона виграє і від економічного розвитку своїх суб'єктів, їх конкурентноздатності.

По-друге, регіональна орієнтація інноваційно-інвестиційної активності дозволить більш повно і ефективно використовувати можливості, закладені на місцях. Більше того, вступ України в СОТ, поглиблення міжнародної конкуренції внаслідок глобалізації потребує більш повного використання всього незадіяного потенціалу.

По-третє, регіон в першу чергу зацікавлений у пріоритетному розвитку інновацій і залучення інвестицій на свою територію, адже це безпосередньо впливає на рівень життя населення, стану регіонального бюджету, загальних перспектив розвитку.

По-четверте, безперечна вигода від розробки та впровадження новітніх технологій та залучення інвестицій є у товаровиробників з огляду на їх прискорений розвиток, посилення своїх ринкових та фінансових можливостей [20, 318].

Особливістю інвестиційної діяльності в Україні є те, що вона відбувається за умов скорочення сировинної бази, зростання дефіциту фінансових ресурсів та інших соціально-економічних проблем. З іншого боку, інвестиційна діяльність є одним з найбільш складних і ризикових видів бізнесу. До суттєвих чинників, що не сприяють її розвитку в Україні, слід віднести такі як: недостатня економічна ефективність підприємств, слабкий захист капіталу, відсутність ринкової інфраструктури та дієвих механізмів щодо надання та повернення капіталу.

Для реального впровадження інноваційно-інвестиційних проектів як на загальнодержавному так і на регіональному рівнях є система забезпечення, яка перш за все складається із фінансового, кредитного, венчурного, страхового, лізингового, податкового механізмів якщо фінансовий та кредитний механізми виступають початковою стадією або основою розробки інноваційно-

інвестиційних процесів, то венчурний та лізинговий – формами реалізації або їх впровадження.

Найбільш активним і водночас ефективним способом інноваційного розвитку є венчурний бізнес. Згідно з визначенням під венчурним бізнесом розуміють вид бізнесу, який орієнтований на практичне використання технічних та технологічних новинок, результатів наукових досліджень, ще не спробованих на практиці. Оскільки, результати використання нових технологій є апробовані, то відповідно, венчурний бізнес є досить ризиковим, хоча і передбачає, можливо, більш високу ступінь віддачі і ефективності. Тому, для організації венчурного бізнесу, який є формою реалізації інноваційно-інвестиційної діяльності, необхідно, перш за все, налагодити контакти із спеціалістами, які могли б проводити відповідні дослідження. Важливою умовою для цього є наявність в регіоні відповідних наукових та академічних інститутів. Саме роль адміністрації регіону і полягає у розробці напрямків таких досліджень, створення науково-аналітичних центрів та залучення провідних вчених до відповідних досліджень. Однак, запропонована схема потребує певної конкретизації в частині питання фінансування інвестицій. Враховуючи те, що будь-яка інноваційна діяльність супроводжується певним рівнем ризику, то в даному випадку видача кредиту на дані цілі потребує певних гарантій повернення. Очевидно, що таким запобіжним засобом може виступати страхова система. Тут знову ж таки, ініціатором і організатором даного процесу може виступати регіональна адміністрація. Адже відомо, що страховий бізнес в Україні тільки набирає «обертів», адже, основну питому вагу страхових договорів складають договори, які укладаються в обов'язковому порядку. Тому, регіональні органи влади на перших порах можуть ініціювати організацію регіональних страхових компаній, які б здійснювали страхування інновацій. Метою запропонованої страхової системи, яка працюватиме в даній сфері, є створення постійно діючого грошового фонду, який поновлюватиметься частково за рахунок страхувальників, а частково – за рахунок коштів регіону, які перераховуватимуться під конкретні проекти.

З огляду на зменшення державних інвестицій роль банківських інвестицій і особливо в інноваційно-інвестиційній стратегії розвитку регіонів повинна зростати. На сьогодні банки володіють суттєвими фінансовими важелями та значним грошовим капіталом. Водночас, задовольняючи інтереси виробників, вони виступають посередниками у відносинах між промисловістю та торгівлею, сільським господарством та населенням. Таким чином, діяльність банків тісно пов'язана з потребами відтворення. Проте, кредитне забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності як в масштабах регіону є на сьогодні недостатнім і проблематичним.

Щодо регіональних проблем участі банків в інноваційно-інвестиційній діяльності, то слід зауважити, що відсутність місцевих банків – юридичних осіб у 10 регіонах України, нерівномірність їх територіального розташування призводять до зниження їх інвестиційної діяльності. Адже у половини регіонів, де відсутні банки – юридичні особи спостерігається відтік коштів, в т.ч. довгострокового характеру. Очевидно, що адміністративними заходами даний процес не зупинити, тому необхідно посилювати співпрацю між регіональни-

ми банками та муніципальними органами влади як у формі обслуговування місцевих бюджетів так і регіональної інфраструктури, включаючи житлово-комунальне господарство. Регіону. Саме регіональні банки повинні стати економічною опорою розвитку регіону, адже, по-перше, вони зацікавлені у розвитку регіону, тому що їх розвиток залежить в повній мірі від економічного його потенціалу; по-друге, ці банківські установи знають клієнтуру регіону і можуть враховувати її особливості при розробці інвестиційної політики; по-третє, знаходячись у даному регіоні вони можуть тісніше співпрацювати із муніципальними органами влади щодо пріоритетності інвестування; по-четверте, така співпраця з місцевими органами влади дасть можливість з одного боку залучати акціонерів банку, а з іншого розробляти ефективні схеми інвестиційного кредитування через страхування, гарантію, тощо; по-п'яте, з огляду на індивідуальну співпрацю з потенційними клієнтами банки здатні з одного боку залучати кошти, які надходять від заробітчани і безризиково їх інвестувати, а не «вимивати» кошти із регіонів з низькою інвестиційною привабливістю [29, 33–39].

Дійовим механізмом активізації інвестиційної діяльності на регіональному рівні має стати створення схеми участі венчурного механізму та залучення до його функціонування страхових компаній та регіональних банків. У даній схемі банк за участю страхової компанії надає кошти науковій установі для розробки та впровадження у виробництво інноваційної продукції кредит, а далі підприємства або підприємець за рахунок отриманих від реалізації інновації коштів покриває витрати банку на розробку та реалізацію інновацій разом з процентами. Очевидно, що муніципальні банки не обов'язково мусять бути великими банками, адже їхня основна функція – обслуговування середнього та дрібного бізнесу. Як показує вітчизняна та зарубіжна практика, саме венчурна та інноваційна системи найбільш ефективні в сучасних умовах реалізації регіональної інноваційно-інвестиційної стратегії по відношенню до середніх та малих підприємств. Більше того, наявність малих та середніх місцевих банків значно зменшать монополізм великих банків по відношенню до обслуговування регіональних клієнтів. Дійсно, якщо взяти концентрацію активів, то біля 50% їх сконцентровано у великих банках та столичному регіоні. Така концентрація і є джерелом системних ризиків в банківській системі. виправити таку ситуацію – означає повернути хоча б частину фінансових потоків до їх регіональних джерел, що в певній мірі дасть можливість місцевим банкам економічного росту, як по обсягах активів, так і по обсягах капіталу. Формування регіональних (місцевих) банків повинно відбуватися за участю місцевих органів влади, а їх оптимальну кількість визначатиме ринок банківських послуг.

Основним стратегічним завданням України є реалізація політики економічного зростання, на перехідному етапі якого максимальна увага законодавчої та виконавчої влади, органів місцевого самоврядування має приділятися утвердженню в економіці найбільш сприятливого інноваційно-інвестиційного середовища.

Це, у свою чергу, потребує зростання на цьому етапі ролі держави, дієвого регулювання і стимулювання науково-технологічного та інноваційного розвитку. Держава повинна бути суб'єктом, що посилює ринкові механізми в умо-

вах, коли наявні та потенційні переваги української економіки поки, які не можуть бути реалізовані на підґрунті ринкових саморегуляторів та ефективної конкуренції.

З метою підтримки національного виробника в межах відкритої економіки потрібне дієве стимулювання з боку держави внутрішнього ринку, сприяння освоєнню механізмів енергозбереження та структурної політики, захист високотехнологічного потенціалу та інвестиційного комплексу. Необхідна активна взаємодія держави з приватним сектором економіки з метою прискорення формування і утвердження національного капіталу. Його концентрація повинна бути зосереджена на вирішальних пріоритетах соціально-економічної політики.

Однією з визначальних умов досягнення високої ефективності інноваційного процесу в межах цільових програм у ринкових умовах є створення дієвого організаційно-економічного механізму управління, здатного забезпечити взаємозв'язок державних інтересів з інтересами окремих виконавців, застосування принципів внутрішньо-програмового госпрозрахунку, самофінансування, договірних відносин. У зв'язку з цим організаційними структурами управління програмами державного рівня, особливо на стадії широкого впровадження та комерціалізації інновацій, повинні бути державні (змішані) асоціації, акціонерні товариства, консорціуми, фінансово-промислові групи, холдинги тощо.

Для удосконалення державного регулювання однієї з важливих сфер інноваційної діяльності – трансферу технологій слід створити загальнонаціональну мережу передачі технологій на чолі зі спеціально створеним уповноваженим органом виконавчої влади чи змішаною організацією (агенцією), який у своїй діяльності повинен опиратися на регіональні центри інновацій і передачі технологій.

Для активізації міжнародного трансферу технологій необхідно активізувати роботу щодо інтернаціоналізації вітчизняних підприємств, створення інвестиційних та інноваційних умов для участі національних виробників у міжнародних стратегічних альянсах із залученням іноземного капіталу як ефективних структурах організації науково-технологічної кооперації між промисловими компаніями різних країн.

Створення інфраструктури наукової та інноваційної діяльності, комерціалізації результатів НДДКР, збереження розвиненої мережі малого інноваційного підприємництва є одним з небагатьох шляхів відновлення економіки, розвитку науки і освіти.

Отже, науково-технічний потенціал України здатний забезпечувати реалізацію технологічних пріоритетів світового рівня та повноцінне наукове і технологічне забезпечення позитивних зрушень в економіці та інших сферах суспільного життя за умови державної підтримки і створення сприятливого інноваційного середовища.

Значний вплив на розвиток економіки здійснюють іноземні інвестиції. При досягненні макроекономічної стабільності, активізації міжнародного економічного співробітництва можливо очікувати підвищення припливу іноземних інвестицій в розвиток економіки.

Стримуючим фактором є інвестиційний клімат, який продовжує залишатись несприятливим із-за політичної та економічної нестабільності, високого рівня криміногенності в підприємницькій діяльності, що змушує іноземних інвесторів здійснювати обережну політику у сфері інвестиційного співробітництва з Україною.

Іноземний капітал сьогодні особливо необхідний в тих сферах економіки активізація яких допоможе вивести її з кризового стану, зняти наростаюче соціальне напруження в суспільстві.

У реконструкції та модернізації за участю іноземного капіталу має потребу практично все агропромислове господарство України, у великомасштабному іноземному інвестуванні відчувають гостру потребу паливно-енергетичні галузі.

Отже, необхідні додаткові заходи, по зниженню дії негативних факторів на стан інвестиційного клімату в Україні. Серед яких в якості першочергових виділю: досягнення національної згоди між різноманітними соціальними групами, політичними партіями з приводу рішення загальнонаціональної проблеми виходу України з економічної кризи; вирівнювання економічних показників та боротьба з інфляцією; уважна розробка правової бази інвестування; радикалізація боротьби із злочинністю; створення конкретного механізму надання податкових пільг банкам, іноземним інвесторам, їдучим на довгострокові інвестиції з метою компенсації втрат по уповільненню обороту капіталу у порівнянні з іншими оборотами їх діяльності.

Дані міри не абсолютні, але вони, на мій погляд, можуть відіграти позитивну роль в становленні вітчизняної економіки.

Отже, внутрішні і зовнішні інвестиції являють собою складний багатоступінчастий механізм, здатний в значній мірі збільшити економічний потенціал держави, тому досягнутий в даній сфері успіх в значній мірі визначить реалізацію всієї реформи в цілому.

Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку необхідний для стійкого економічного зростання держави і тому він повинен базуватися на системі, яка безперервно продукує і формує чинники, що сприяють формуванню економіки інноваційного типу. У цій системі такими суспільними чинниками є:

- 1) рівень знань, необхідний для розв'язання суспільних проблем;
- 2) інноваційні фінансові ресурси, їх наявність та доступність;
- 3) сфера, суб'єкти й об'єкти інноваційної активності;
- 4) інноваційний клімат – система соціально-економічних, правових інституцій, які підтримують інноваційну діяльність;
- 5) інноваційне підприємництво, яке є містком між новаціями і сферами суспільного виробництва та споживання.

Удосконалення фінансово-кредитного механізму в Україні у напрямі сприяння формуванню інноваційного типу її економіки – важлива передумова подальшого виходу нашої держави з кризи і забезпечення економічного зростання в майбутньому.

1. Про додаткові заходи щодо збільшення надходжень інвестицій в економіку України: Указ Президента України від 22.02.2001 №108 // zakon 1.rada.gov.ua.

2. Про Концепцію державної промислової політики України: Указ Президента України від 12.02.2003 №102/2003 // zakon1.rada.gov.ua.
3. Інструкція про порядок реєстрації представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності в Україні: Наказ МЗЕЗторгу України від 18.01.96 №30 // zakon1.rada.gov.ua.
4. Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії: Указ Президента України від 19.02.94 №55 // zakon1.rada.gov.ua.
5. *Бланк І.О.* Інвестиційний менеджмент. – К., 1998.
6. *Валента Ф.* Управление инновациями. – М.: Прогрес, 1985.
7. *Василик О.М.* Теорія фінансів: Підручник. – К.: НІОС, 2000.
8. *Гальчинський А., Гесць В., Кінах А., Семиноженко В.* Інноваційна стратегія Українських реформ // Економіка України.– 2001.– №. – С. 26–41.
9. *Гречан А.П.* Вплив інновацій на процес формування стратегії підприємства // Доповіді міжнародної науково-практичної конференції «Інноваційно-інвестиційні моделі трансформації перехідних суспільств» / Під ред. В.Г. Федоренка. – Біла Церква, 2003. – С. 12–41.
10. *Захарченко В.* Структурні перетворення в машинобудуванні // Економіка України.– 2001.– №9. – С. 24–45.
11. *Зозуля Т.О.* Міжнародне кредитування і формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні // Фінанси України.– 2000.– №12. – С. 104–111.
12. *Іванов Ю.Б., Іванченко А.С.* Механізми податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств // Бизнес-Информ.– 2005.– №9–10. – С. 81–89.
13. *Ілляшенко С.М.* Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: Навч. посібник. – Суми: Університетська книга, 2003.
14. *Кирилов Н.Н., Лapidус М.Х.* Совершенствование финансово-кредитных отношений в строительстве (вопросы теории и практики). – М.: Финансы и статистика, 1981.
15. *Киевский В.Г.* Экономический механизм управления. – К., 1985.
16. *Коренной А.А., Карпов В.И.* Курс инновационного менеджмента. – К: НИИ Статистики, 1997.
17. *Крупка М.І.* Фінанси і підприємництво в Україні на межі тисячоліть. – Львів: Діалог, 1997.
18. *Кузьмін О.Є., Шуляр Р.В.* Злиття (поглинання) підприємств як фактор активізації інвестиційної діяльності // Зовнішньоекономічний кур'єр.– 1999.– №7–8. – С. 28–29.
19. *Лельохін О.В.* Розвиток промислового виробництва в умовах ринкових перетворень // Економіка: проблеми теорії та практики: 36. наук. праць. – Вип. 148. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. – С. 93–112.
20. *Луців Б.Л.* Банківська діяльність у сфері інвестицій. – Тернопіль; Економічна думка: Карт-бланш, 2001.
21. *Медвський В.Г.* Инновационный менеджмент: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2002.
22. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2006.
23. Основні фонди України: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2000.
24. *Реньи Габор.* Управление инвестиционной деятельностью холдинговой компании: Авт. дис... – Харьков, 1999.
25. *Рут Ф., Філіпенко А.* Міжнародна торгівля та інвестиції. – К., 1999.
26. Статистичний щорічник України за 2005 рік. – К.: Консультант, 2006.
27. Україна в цифрах у 2005 р. – К.: Консультант, 2006.
28. *Фатхутдинов Р.А.* Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. – М.: Интел-Синтез, 2000.
29. *Фомин П.А., Кузнєцов Н.В.* Финансовые механизмы региональной инновационно-инвестиционной стратегии // Финансы и кредит.– 2006.– №27. – С. 33–39.
30. *Фролов Е.А., Рабынина Ю.Б., Олейник М.А.* Основы коммерческого бюджетирования в условиях рыночной экономики // Економіка, фінанси, право.– 2004.– №3. – С. 24–27.
31. *Шевчук О.М., Розогжин Н.Ю.* Основы инвестиционной деятельности. – К.: Генеза, 1999.
32. *Шеко І.І.* Инновационный хозяйственный механизм // Проблемы теории и практики управления.– 1999.– №2. – С. 72–74.

1.3. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ

Вклад промислового комплексу в економіку, досягнення Україною рівня технологічно розвинених країн, наближення якості життя до європейських стандартів визначає провідну роль і місце промисловості у забезпеченні найважливіших стратегічних інтересів держави. Реальний економічний стан промисловості України в контексті інноваційного розвитку змушує говорити про нестабільність та уповільненість цього процесу. Так, протягом 1995–2004 років обсяги промислового виробництва збільшилися на 40%, майже вдвічі зросла продуктивність праці. Економічні трансформації, створення ринкових засад функціонування та розвитку, зміни форм власності з організаційною реструктуризацією підприємств (більше 90% підприємств мають недержавну форму власності) суттєво змінили можливості розвитку промислового комплексу. Але й до цього часу промисловий комплекс не набув рис постіндустріального виробництва, в якому інноваційна складова відіграє ключову роль.

Питанням розвитку промисловості постійно приділяється увага українськими вченими та практиками, а деякі завдання її трансформації відображено в нормативно-законодавчих документах. Так, головним законодавчим документом, що регламентує шляхи розвитку промислового виробництва в Україні, є Концепція державної промислової політики України [1]. Змістовні результати досліджень стану та перспектив структурної перебудови промисловості в ринкових умовах отримано співробітниками Науково-дослідного економічного інституту Міністерства економіки України В.Ф. Бесєдніним [9], О.Л. Фещенко [13], М.М. Якубовським [14] та іншими [3; 5]. Заслужують на увагу результати аналізу економічного потенціалу промисловості С. Левітана [4], методологічне розкриття еволюції структурно-технологічних змін промислового виробництва В. Рязанцева [10]. В контексті інноваційного розвитку питання сучасного функціонування промисловості на прикладі США відображені в роботі російського автора Ю. Васильєва [2]. Нами також зроблена спроба оцінити роль, місце та реальний стан промисловості України в національній інноваційній системі [8]. Але час змінюється, і постійні збурення як в українському суспільстві в цілому, так і в економіці зокрема вимагають здійснення системних досліджень з метою виявлення характерних тенденцій та закономірностей інноваційного розвитку промисловості для визначення стратегічних завдань її подальшого перетворення на один із головних факторів забезпечення конкурентоспроможності країни.

Якщо темп зростання реального ВВП у 2004 р. становив 12,15% (у 2003 р. – 9,6%), то темп зростання обсягу промислового виробництва склав 12,5% (у 2003 р. 15,8 %) (рис. 1). Тобто спостерігалось уповільнення промислового виробництва на фоні зростання реального ВВП, що свідчить про відсутність стабільного процесу щодо використання науково-технологічного потенціалу га-

лузей промисловості. У 2005 р. темпи зростання ВВП становили 102,6%. Уповільнення зростання відбулось, в основному, через зменшення інвестиційної і зовнішньої складової економічного розвитку, що призвело до зниження виробництва галузей обробної промисловості, зокрема підприємств з виробництва коксу та продуктів нафтоперероблення, металургійної промисловості. На скорочення виробництва останньої вплинуло поступове зниження рівня цін та попиту на світових ринках українського експорту металопродукції. Та все ж промисловість, як і в попередні роки, займає значну частку у виробництві ВВП. Зокрема валова додана вартість (ВДВ) добувної промисловості збільшилася на 3,9%, що частково пов'язано зі збільшенням видобутку нафти та металевих руд, а також із суттєвим зростанням цін – на 27,7%. В обробній промисловості ВДВ зросла на 2,1%. На тлі зменшення обсягів виробництва коксу та продуктів нафтоперероблення, металургії та оброблення металу у 2005 р. збільшили виробництво підприємства харчової промисловості та з перероблення сільськогосподарських продуктів завдяки сприятливій кон'юктурі зовнішніх ринків для експорту вітчизняного продовольства, а також зростанню споживчого попиту на продукцію галузі. Стосовно 2006 року спостерігаємо збільшення темпів зростання обох показників, до того ж відбулося більш швидке зростання ВВП.

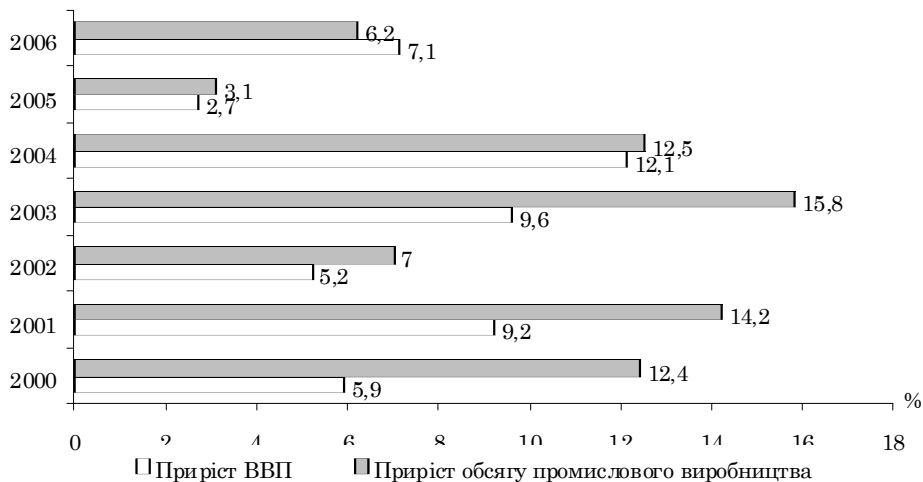


Рис. 1. Темпи зростання реального ВВП та обсягу промислового виробництва України [11]

Загалом протягом 2004–2005 рр. відбулися деякі структурні зміни в економіці. Так, якщо у 2003 р. зростання ВВП більшою мірою було зумовлено ростом промислового виробництва, то у 2004–2005 рр. основний внесок у зростання економіки мали не галузі, орієнтовані на виробництво сировини та кінцевої продукції (сільське господарство та промисловість), а види економічної діяльності, які надають послуги (освіта, охорона здоров'я та інші види економічної діяльності).

Протягом 2004–2005 рр. пріоритети змінилися. Так, частка ВДВ промисловості у структурі ВВП зменшилася з 27,2% у 2003 р. до 25,6% у 2005 р., частка

інших видів економічної діяльності (в цілому) зросла з 24,5% до 26,7% відповідно. У такій ситуації слід враховувати, що несприятливі структурні зміни в промисловості мають глибоке коріння. Так, ще в 1990 р. на базові галузі – металургію, хімію, електроенергетику, паливну промисловість припадало 26%.

Подальше викривлення структурного складу призвело до того, що в 2000 р. частка базових галузей становила вже 59,8%, тобто питома вага найбільш капітало-, енерго- і трудомістких галузей зросла більше, ніж у 3 рази. На жаль, трансформаційний процес, який триває останні п'ятнадцять років, не лише збільшив відставання України від світових лідерів технологічного розвитку економіки, але й викликав спад за основними економічними показниками (рис. 2). Лише 2000 р. став переломним в економічній динаміці країни. Так, згідно зі статистичними даними ВВП зріс на 5,9%; промисловою вироблено продукції на 12,9% більше, ніж у 1990 р.; в сільському господарстві – на 9,8%; інвестиції в основний капітал зросли на 14,4%; а рівень промислового виробництва 1995 р. був перевершеним на 10%. Хоча протягом 2000–2004 рр. динаміка економічних показників мала позитивну тенденцію (за винятком сільськогосподарського виробництва у 2003 р.), наслідки системної кризи до цього часу впливають на розбалансованість усіх параметрів національної економіки. У 2005 р. відбулося зниження основних економічних показників. Основна причина – відсутність стабільної стратегії розвитку країни, яка спричинила нестабільність та ситуативність економічних процесів. За статистичними даними у 2006 році були поліпшені усі основні економічні показники, а обсяг промислового виробництва вперше перевищив показник 1990 року (101% до 1990 року).

Проте, слід зауважити, що інноваційні чинники економічного зростання до цього часу не знайшли належного місця в програмних документах та реальних діях державної влади. Свідченням цього є характеристика інноваційної діяльності промислових підприємств (табл. 1). Особливо вражаючим є показник питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації у 2005 р. (8,2%), що нижче порогового значення (25%), і набагато нижче від аналогічного показника розвинутих країн (70–80%).

Такий стан справ у інноваційній діяльності впливає на динаміку промислового виробництва. Якщо позитивною можна вважати тенденцію щодо збільшення темпів зростання продукції обробної промисловості порівняно з добувною та особливо темпи зростання продукції машинобудування в цілому (у 2003 р. – на 35% більше попереднього року, а у 2004 р. – на 28% більше, ніж у 2003 р.) і виробництво електричного та електронного устаткування, зокрема у 2004 р. зафіксовано найбільший темп зростання порівняно з рештою промислових виробництв – 149,3%, то у 2005 р. індекс обсягу продукції машинобудування знизився до 107,%, а виробництво електричного та електронного устаткування – до 90,8%.

Порівняно з розвиненими країнами галузева структура української промисловості занадто обтяжена виробництвом первинних сировинних ресурсів і напівфабрикатів. У той же час питома вага продукції машинобудування, що є основою інноваційного розвитку, нижча, ніж у розвинених країнах у 2–3 рази. Сировинна та напівфабрикатна спрямованість промислового виробництва зу-

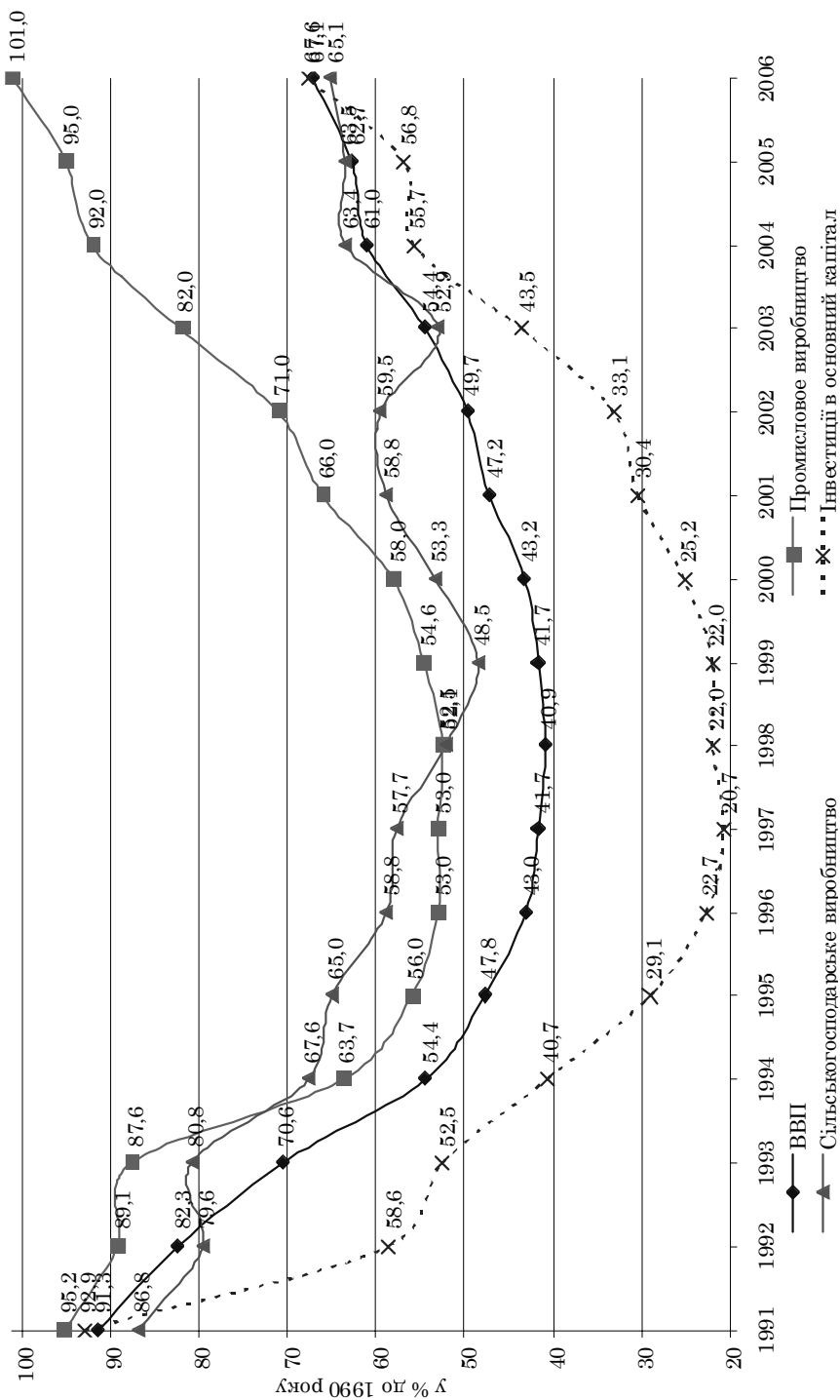


Рис. 2. Динаміка основних економічних показників по Україні в цілому, складено і розраховано за даними [7; 11–12]

мовлює високу енергомісткість національного продукту. Витрати умовного палива на одну гривню ВВП за оцінкою фахівців в Україні у 5–6 разів вищі, ніж у країнах-учасниках Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). Враховуючи, що власними енергоресурсами Україна забезпечена лише на 47%, подальше збереження високої енергомісткості ВВП посилює залежність національної економіки і, насамперед, промисловості від світової енергетичної кон'юнктури. В країні міцно утвердилася неефективна структура промисловості, якій притаманна значна частка енергомістких, сировинно орієнтованих галузей, низька питома вага галузей, які виробляють наукомістку продукцію, зокрема машинобудування.

Таблиця 1. Основні показники інноваційної діяльності промислових підприємств*

Показники	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Кількість підприємств, які впроваджували інновації, од.	2181	2002	1729	1655	1503	1376	1491	1503	1506	1120	958	810	999
Питома вага підприємств, які впроваджували інновації, в загальній кількості промислових підприємств, %	26,0	22,9	19,3	17,0	15,1	13,5	14,8	14,3	14,6	11,5	10,0	8,2	10,0
Кількість освоєних нових видів техніки, найменувань	1181	1000	717	591	449	469	631	610	520	710	769	657	786
Кількість впроваджених нових технологічних процесів, од.	3559	2936	2138	1905	1348	1203	1403	1421	1142	1482	1727	1808	1145
з них мало-відходних, ресурсозберігачючих	990	1044	688	600	467	423	430	469	430	606	645	690	424

* складено і розраховано за даними [6].

Не дивлячись на певні позитивні результати, промисловість України розвивається під дією низки кризових явищ і тенденцій, які мають системний характер. Помилки, допущені протягом років незалежності, спричинили посилення негативних тенденцій у структурі економіки України. Наприклад, у 1990–2003 рр. при зростанні у структурі промислової продукції частки металургії з 12,1 до 22,1% частка легкої промисловості зменшилася з 10,8 до 1,4%, а машинобудування з 30,5 до 13,4%. Не на користь України складається сальдо у торгівлі високотехнологічними товарами і послугами. Структура українського експорту є свідченням неефективного використання науково-технологічного потенціалу. Наприклад, у 2002 р. металургійна продукція у світовому экс-

порті становила 2,3%, а продукція машинобудування – 40,5%, в Україні ці показники становили відповідно 39,7% та 13,6%.

Зазвичай технологічний рівень промислового виробництва характеризується станом, динамікою та ефективністю використання основних фондів, зокрема високотехнологічного та інноваційного обладнання, а також рівнем і тенденціями інвестування в основний капітал. Позитивна динаміка основних фондів виступає важливим чинником збільшення технологічного рівня виробництва. Дані рис. 3 свідчать, що протягом 2000–2005 рр. валове нагромадження основного капіталу становить 19,2–22,6% від ВВП, що відповідає рівню розвинутих країн. Проте у країнах, які обрали стратегію прискореної технологічної модернізації (Китай, Корея), цей показник є значно вищим (24–30%). Отже темпи валового нагромадження основного капіталу в Україні є такими, що не забезпечують потреби прискореного зростання. Так, економіка України продемонструвала прискорене зростання у 2001, 2003 і 2005 роках. Саме у ці роки зростав і відносний рівень нагромадження основного капіталу. І навпаки, у 2002 і 2005 рр. темпи зростання порівняно з попередніми роками уповільнилися, аналогічну тенденцію продемонстрував і показник валового нагромадження основного капіталу у ВВП. Вищезазначене дозволяє зробити припущення, що нагромадження основного капіталу є функцією продуктивності економіки.

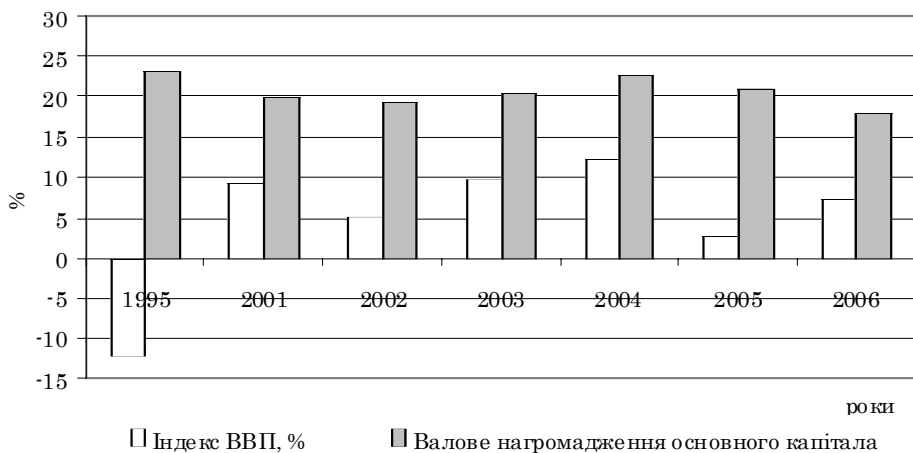


Рис. 3. Порівняння темпів приросту ВВП та валового нагромадження основного капіталу у ВВП, складено за даними [7; 11–12]

Не дивлячись на зростання вартості основних засобів в економіці, вартість основних засобів організацій, які займаються науково-технічною діяльністю, зменшилася з 9,2 млрд. грн. у 2004 р. до 8,7 млрд. грн. у 2005 р. (у тому числі вартість машин і обладнання зменшилася за вказаний період з 2,9 млрд. грн. до 2,4 млрд. грн.). Це негативна тенденція, що позбавляє промисловість підґрунтя для розробки наукомісткої та інноваційної продукції, призводить до зменшення технологічного рівня виробництва. Недостатніми є й темпи введення в дію нових основних засобів – максимальне значення (5,5% від вартості наявних засобів) зафіксовано у 2005 році.

Протягом 2000–2005 рр. відносний рівень введення нових основних засобів щодо загальної вартості основних засобів щорічно збільшувався. Частка вартості нововведених основних фондів галузей обробної промисловості у загальній вартості нововведених основних фондів по економіці є стабільною (19,4–19,9%, за винятком 2001 р.). Проте слід констатувати, що валова додана вартість промисловості в загальному обсязі валової доданої вартості протягом 2000–2005 рр. коливається в межах 28,5 – 31,4%, а вартість основних засобів промисловості в загальній вартості основних засобів по економіці – 34,0–37,1%. Отже, темпи оновлення основних фондів у галузях промисловості є такими, що не відповідають її вкладу в загальну економічну динаміку. Наведені дані свідчать про тенденцію до втрати промисловістю набутого в попередні роки технологічного рівня.

Найбільш високі темпи спаду технологічної та інноваційної активності демонструють підприємства обробної промисловості, у тому числі машинобудування. Частка витрат на придбання інноваційного обладнання в загальній структурі фінансування інноваційної діяльності має стійку тенденцію до падіння (61,2% у 2003 р., 59,9% у 2004 р., 54,7% у 2005 р.), хоча абсолютні обсяги витрат збільшуються (табл. 2).

Таблиця 2. Розподіл загального обсягу витрат за окремими напрямками інноваційної діяльності*

Показники	2004		2005		2006	
	млн. грн.	% до загального обсягу	млн. грн.	% до загального обсягу	млн. грн.	% до загального обсягу
Загальний обсяг витрат	4534,6	100,0	5751,6	100,0	6160,0	100,0
у тому числі:						
придбання нових технологій	143,5	3,2	243,4	4,2	159,5	2,6
придбання машин, обладнання, установок, інших основних засобів	2717,4	59,9	3149,6	54,7	3489,2	56,6

* складено і збережено за даними [11].

Скорочується кількість підприємств, які закупують нові технології (в цілому по промисловості – із 164 у 2003 р. до 113 у 2005 р., в тому числі в обробній промисловості – з 153 до 108, у машинобудуванні – з 50 до 36), а також інноваційні основні засоби (в цілому по економіці – із 670 у 2003 р. до 549 у 2005 р., в тому числі у обробній промисловості – з 633 до 510, у машинобудуванні – з 184 до 174). Скорочення кількості підприємств, які оновлюють виробничий потенціал за рахунок інноваційних основних засобів, свідчить про катастрофічну тенденцію втрати стимулів до створення конкурентних переваг за рахунок використання високих технологій.

Як і в минулі роки, основним джерелом інвестицій в основний капітал залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у 2005 р. освоєно 57,4% капіталовкладень. Разом з тим частка цього джерела фінансування інвестицій, починаючи з 2000 р., має тенденцію до падіння. Якби це явище спостерігалось на фоні стрімкого зростання частки зовнішніх джерел фінансування (за рахунок іноземних інвесторів, кредитів банків та інших дже-

рел фінансування, включаючи й операції на фондовому ринку), то можна було б стверджувати про наближення структури фінансових джерел інвестування до оптимальних співвідношень. Проте зростає лише частка кредитів банків, хоча вона залишається невеликою порівняно з іншими країнами (у розвинутих країнах банківське фінансування забезпечує близько 25% інвестицій, а в окремих країнах – до 45%). Стрімке зниження у 2005 р. частки бюджетних джерел стало наслідком збільшення фінансування соціальних програм. Продовжує зменшуватися частка коштів населення, використаних на індивідуальне житлове будівництво, хоча абсолютні обсяги введених в експлуатацію житлових будинків, збудованих за рахунок інвестицій сектору домашніх господарств, протягом 2000–2005 рр. щорічно зростають. Упродовж 2001–2005 рр. позитивна динаміка зростання обсягів інвестицій характерна для всіх видів економічної діяльності.

Зростання обсягів інвестицій в основний капітал у розрізі напрямів економічної діяльності відбувається досить нерівномірно. У той же час динаміка інвестування свідчить про відсутність значних зрушень у структурі економіки: протягом 2000–2005 рр. основні обсяги інвестицій вкладаються у традиційні види економічної діяльності (промисловість, будівництво, оптова й роздрібна торгівля, операції з нерухомістю). Це «консервує» структуру економіки і призводить до погіршення показників мобільності капіталу. Зокрема, падіння індексу інвестицій у машинобудуванні відбулося за рахунок зниження інвестування виробництва машин та інвестування (на 12,5%), виробництва електричного та електронного устаткування (на 8,0%), транспортного устаткування (на 19,9%). В загальному обсязі капітальних вкладень також скоротились обсяги інвестицій у розвиток підприємств сфери інформатизації. Зниження інвестиційної активності в інноваційних виробництвах неминуче призведе до втрати Україною наявного технологічного рівня. До цієї проблеми має бути прикута увага економічного блоку уряду. Домінування низьких укладів у технологічній структурі економіки доповнюється тим, що зношені основні фонди вибувають швидше, ніж відновлюються (у 1993 р. ступінь зносу основних виробничих фондів становив 31%, на кінець 2005 р. – 49,0%). Тому виникає парадоксальна ситуація: інноваційна діяльність спрямовується переважно на оновлення та поліпшення існуючих інновацій, що кардинальним чином не змінює технологічну структуру економіки.

Важливим пріоритетом інвестиційної політики є залучення іноземного капіталу, по-перше, з метою підвищення ресурсозабезпечення інвестиційної сфери, по-друге, з метою використання накопиченого іноземними фірмами досвіду створення і просування наукомісткої продукції. Структура прямих іноземних інвестицій зарубіжних країн в економіку України у 2001–2005 рр. за видами економічної діяльності та технічними секторами наведені у табл. 3. Вона свідчить про те, що співвідношення обсягів прямих іноземних інвестицій, починаючи з 2002 р., було суттєвим на користь середньотехнологічного сектору промислового виробництва. Найменша частка цих інвестицій припадає на високотехнологічний сектор (8,1% та 4,3% відповідно у 2004 та 2006 рр.). Дещо в кращому стані (9,7% та 10,6%) в цьому відношенні перебуває низькотехнологічний сектор.

Таблиця 3. Структура прямих іноземних інвестицій зарубіжних країн в економіку України у 2001–2006 рр. за видами економічної діяльності та технологічними секторами*

Сектор технологій	Вид економічної діяльності	ПІІ зарубіжних країн в економіку України					
		Частка в загальному обсязі, %					
		2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Усього	100	100	100	100	100	100
низьких	Добувна промисловість	4,8	-3,0	1,9	2,1	1,9	1,9
	Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	3,9	3,4	2,3	2,1	1,3	1,8
	Металургія та обробка металу	10,4	5,5	3,8	5,1	7,5	6,6
	Виробництво та розподіл електроенергії, газу та води	8,9	0,2	-0,2	0,4	0,3	0,3
	Усього	28,0	6,0	7,8	9,7	11,0	10,6
середніх	Харчова промисловість і переробка сільськогосподарських продуктів	1,8	5,7	10,6	13,5	7,2	6,0
	Легка промисловість	1,1	2,9	1,9	1,4	0,8	0,6
	Виробництво деревини та видів із деревини	2,1	2,2	2,2	1,6	1,0	1,0
	Целюлозно-паперова промисловість	1,3	4,9	3,1	1,8	1,0	1,0
	Виробництво коку, продуктів нафтопереробки	4,3	1,9	-0,6	2,6	1,3	1,0
	Хімічна та нафтохімічна промисловість	-1,3	2,6	4,8	5,6	3,6	3,3
	Усього	9,4	20,1	22,0	26,5	14,9	12,9
високих	Машинобудування (виробництво машин, електричного, транспортного та електронного устаткування)	17,8	21,3	10,5	8,1	4,2	4,3
	Усього	17,8	21,3	10,5	8,1	4,2	4,3

* складено і розраховано автором за даними [11].

Одним із основних стримуючих чинників активізації ПІІ у високотехнологічний сектор є високі ризики (законодавчий, загальноекономічний, валютний, політичний, соціальний, кримінальний). Усуненню ризиків або пом'якшенню їхньої дії сприяють такі форми підтримки інвестиційного процесу, як надання різноманітних державних гарантій, введення правової регламентації й економічної організації системи страхування інвестицій, інвестиційних кредитів; удосконалення практики змішаного фінансування інноваційних процесів; поетапне фінансування, що дозволяє контролювати величину інвестицій на кожній наступній стадії залежно від динаміки ризику. В галузі регулювання іноземних інвестицій існують законодавчі прогалини – відсутність чіткого механізму залучення інвесторів у наукомісткі виробництва. Тому необхідно внести в існуючі закони, що формують систему оподаткування, відповідні поправки, які передбачатимуть надання податкових пільг для іноземного капіталу, спрямованого у наукомісткі галузі. У 2005 р. відбулося різке погіршення інвестиційного клімату та посилення податкового навантаження на підприємства, що призвело до інвестиційної стагнації, яка загрожує перерости в інвестиційну кризу. Так, темп приросту інвестицій в основний капітал за 9 місяців 2005 р. упав до 3,4 %, що вплинуло на виробництво продукції головної інвестиційної галузі – машинобудування (у 2005 р. виробництво зросло лише на 7,1%, тоді як у 2004 р. – на 28%).

Досвід попередніх років свідчить, що іноземних інвесторів насамперед цікавлять галузі посередницького спрямування – торгівля, операції з нерухомістю та сектор фінансових послуг, оскільки у них зосереджено 36,5% усіх прямих іноземних інвестицій. Так, у 2005 р., коли прямі іноземні інвестиції (без коштів «Криворіжсталі») збільшилися на 19% або на 1,7 млрд. дол. США, частка торгівлі, фінансової діяльності та операцій із нерухомістю суттєво зросла – до 52,2%. Таким чином, іноземні інвестиції в Україну поки що не сприяють структурним зрушенням економіки.

В умовах нової економіки важливим чинником економічного зростання в цілому та підвищення ефективності промислового виробництва зокрема є управління промисловою власністю. Інтелектуальна (у т.ч. промислова) власність, згідно із сучасними уявленнями, є нематеріальним активом, введення якого у господарський обіг і використання має бути чітко визначеним у правовому полі. Водночас право на інтелектуальну власність є лише засобом досягнення головної мети – створення дієвої системи впровадження інновацій, зокрема розповсюдження об'єктів інтелектуальної власності від моменту їх створення до появи на ринку. Тобто право володіння промисловою власністю є основою інноваційної діяльності, що дозволяє компаніям та винахідникам отримувати прибутки від інновацій. При цьому стан захисту інтелектуальної власності, патентної системи може стимулювати або стримувати цю діяльність.

В Україні у 2005 р. загальна кількість використаних у виробничому процесі винаходів, корисних моделей та промислових зразків зросла на 11,8% порівняно з попереднім роком, у тому числі промислових зразків – на 10,1%, корисних моделей – у 2,8 рази, проте кількість використаних винаходів зменшилася на 12,0%. З року в рік зменшується кількість впроваджених у виробництво раціоналізаторських пропозицій: у 2005 р. на підприємствах України їх використано на 4,8% менше, ніж у 2004 р., на 8,0% – ніж у 2003 р., на 17,2% – ніж у 2002 році.

Не належним чином виконуються програми щодо пріоритетних напрямів інноваційної діяльності. За даними Державного комітету статистики України у 2005 р. виконувалося 134 завдання (проекти) загальнодержавних та інших програм і державного замовлення, а також проектів технологічних парків щодо реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, з яких 22,4% знаходилося на стадії робочого проекту, 11,2% – виготовлення дослідного зразка, 30,6% – впровадження у виробництво, інші – не визначено. Разом з тим майже 40% загальної кількості завдань так і не було розпочато. Основними причинами невиконання робіт є брак коштів і відсутність договору. Зокрема, витрати на виконання робіт відповідно до завдань склали 518,2 млн. грн., з яких 20% – капітальні вкладення. За рахунок коштів державного бюджету ці витрати профінансовано лише на 3,7%; бюджетів територій – 2,1; замовників України – 32,9; іноземних держав – 5,0; власних коштів – 37,6%; інших джерел – на 9,2% (загалом на 90,5%).

Ефективність національного промислового виробництва в сучасній системі світового господарства залежить від: 1) рівня розвитку національної науки, яка створює нові та розповсюджує відомі знання; спроможності національної промисловості виробити високотехнологічну продукцію на основі наявних ресурсів і сучасної бази наукових знань; 2) активності вітчизняного бізнесу, який організовує виробництво і перетворює вироблену продукцію в

ресурси, необхідні для підтримки високого рівня життя і розвитку виробничого потенціалу країни. В Україні у результаті недофінансування науково-технологічної сфери збільшуються витрати на стадії науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), знижується якість продукції, збільшуються терміни розробок і виробництва; знижена якість продукції та послуг наукомістких виробництв впливає на їхню конкурентоспроможність на світовому ринку і навіть на внутрішньому; знижується інтелектуальний та кадровий потенціал наукомістких виробництв; скорочується кількість висококваліфікованих спеціалістів, молоді спеціалісти в науку не йдуть через низьку престижність професії; зростає середній вік працівників.

Потреба вітчизняної економіки у відновному зростанні на основі впровадження інноваційних технологій і продуктів є безумовним імперативом усіх державних програм економічного розвитку. Практична реалізація інноваційної моделі економічного розвитку можлива за умови фінансового забезпечення розвитку наукового потенціалу власної науки. Разом з тим рівень реального фінансового забезпечення науки й інновацій, а також задіяні механізми фінансування ставлять під сумнів повноту виконання задачі модернізації економіки на інноваційній основі. Фінансове забезпечення науково-технологічної сфери є ключовою передумовою інноваційних процесів в економіці. Згідно зі статистичними даними спостерігається тенденція до збільшення обсягів фінансування науково-технологічної сфери в діючих цінах. Зокрема, у 2005 р. загальний обсяг фінансування НДДКР порівняно з попереднім періодом зріс на 21,4%, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – на 18,1%, вітчизняних замовників – на 13,9%, іноземних замовників – на 38,5%. Аналогічна динаміка фіксувалася і в попередні роки. Проте, ця позитивна динаміка вимагає коректування з огляду на ту обставину, що офіційна статистика показує обсяги фінансування в поточних цінах, які не відображають впливів інфляційних процесів. Тому в реальному вимірі розглянута динаміка виявляється дещо уповільненою (табл. 4), а в 2006 році спостерігалось різке зниження фінансування (100,1% до 2005 р.). Фінансових ресурсів недостатньо для того, щоб забезпечити відчутне прискорення науково-технічної активності в економіці України. Тим більше, що наукомісткість ВВП (вимірювана як питома вага асигнувань на НДДКР у ВВП) залишається відносно невисокою і за останній рік зменшилася з 1,37% у 2004 р. до 1,30% у 2005 р., та 0,96 % у 2006 році.

Таблиця 4. Динаміка фінансування наукових та науково-технічних робіт за джерелами фінансування*, у фактичних цінах, %

	Темп росту, % до попереднього року					
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Всього	118,9	107,4	137,7	118,2	121,4	100,1
у тому числі за рахунок						
держбюджету	122,3	97,6	146,0	135,4	118,1	117,8
власних коштів	343,2	69,7	155,8	120,7	122,7	136,7
коштів замовників						
вітчизняних	100,5	118,3	141,5	111,6	113,9	93,0
іноземних держав	116,4	123,0	128,1	103,8	138,5	79,6
інших джерел	116,8	91,5	88,3	140,5	121,0	51,1

* складено і розраховано за даними [6].

Відносно невисокий рівень витрат на НДДКР національних товаровиробників дає підстави для висновку про обмеженість попиту на наукові розробки з боку реального сектора, внаслідок чого інноваційні процеси в економіці відбуваються у досить обмежених масштабах. Для порівняння наведемо приклад: в економіках високорозвинених країн співвідношення коштів держави і бізнесу у фінансуванні науки складає 1–2 до 9–8, у підприємницькому секторі зосереджені основні сили наукового потенціалу – кадрового, фінансового, що забезпечує швидке перетворення наукових розробок у виробничі інновації. Із структури джерел фінансування інноваційної діяльності українських підприємств (табл. 5) власні кошти підприємств в загальному обсязі фінансового забезпечення інноваційної діяльності становлять в середньому близько 70%.

Таблиця 5. Розподіл обсягу фінансування інноваційної діяльності за джерелами*, в % до підсумку

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Інноваційна діяльність – всього	100	100	100	100	100	100	100	100	100
у тому числі:									
власні кошти	75,5	69,4	79,6	83,9	71,1	70,3	77,3	87,7	84,6
держбюджет	1,7	10,1	0,4	2,8	1,5	3,0	1,4	0,5	1,9
місцевий бюджет	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,3	0,2
Позабюджетні фонди	4,7	3,2	1,9	1,2	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0
кредит	3,3	6,1	6,3	6,0	12,6	18,0	17,8	7,1	8,5
вітчизняні інвестори	0,4	0,6	2,8	1,8	1,9	3,7	0,2	1,4	0,4
зарубіжні інвестори	12,3	7,6	7,6	3,0	8,8	4,2	2,5	2,7	2,9
інші	2,1	3,0	1,3	1,2	3,8	0,7	0,8	0,1	1,5

* складено і розраховано за даними [6].

Чинні механізми фінансового забезпечення науки й інновацій підсилюють несприятливий вплив організаційно-економічної відособленості наукового і виробничого секторів, обумовлюють низький рівень наукової сфери, що має мультиплікативні наслідки для господарства у вигляді низького технологічного рівня. Вищезазначене актуалізує питання про те, що обов'язковою передумовою впровадження інноваційної моделі економічного розвитку є зміна підходів до фінансового забезпечення наукової й інноваційної діяльності. Зокрема, акценти уваги необхідно зосереджувати на фінансовій підтримці впровадження та використання інноваційних розробок у реальному секторі економіки.

Дефіцит фінансових ресурсів, зокрема нестача власних коштів у підприємств, є основною перешкодою для здійснення інвестування інновацій. Витрати промислових підприємств на заходи, пов'язані з інноваціями, наближаються до 6 млрд. грн. у 2005 році. У загальній структурі операційних витрат на реалізовану продукцію (роботи, послуги) частка цих витрат становить лише 1,5%. Загальна сума коштів на інновації розподіляється за напрямками інновацій. Основна їхня частина витрачається на придбання машин, обладнання та інших основних засобів, пов'язаних із впровадженням інновацій (54,8% у 2005 р.). Вагомою є частка витрат на виробниче проектування та інші види підготовки виробництва до здійснення інновацій (17,3%), а також витрати на проведення підприємствами власних досліджень і розробок, або придбання їх результатів у сторонніх організацій (10,6%).

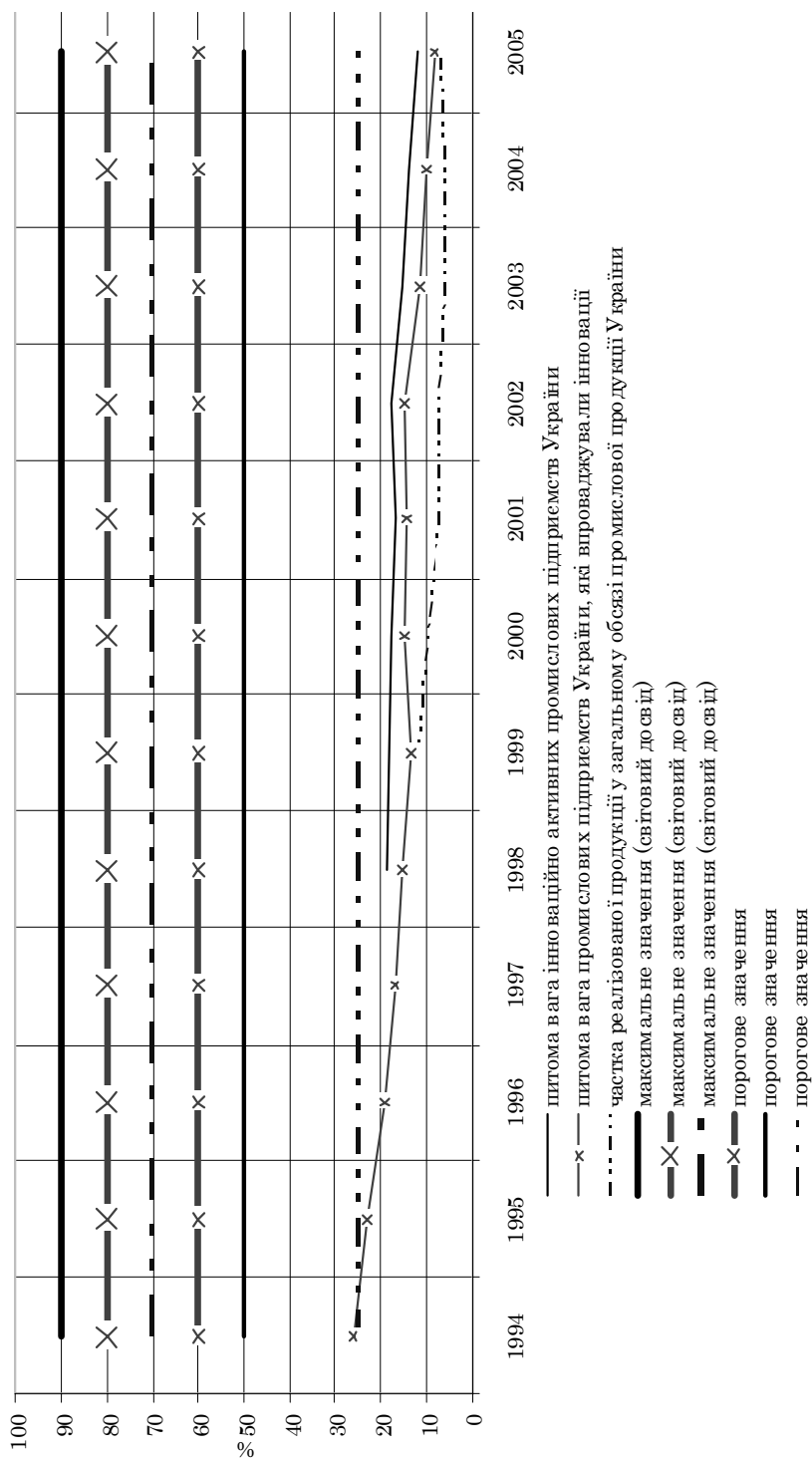


Рис. 4. Основні показники інноваційної діяльності промислових підприємств України в межах порівняльних світових значень, розраховано за даними [7; 11–12]

Слід констатувати, що й до цього часу результатом невтручання державного управління до розв'язання нагальних проблем виробництва є такий стан, що задовільні тенденції до стабілізації й економічного зростання не є стійкими в більшості секторів української економіки, в тому числі і в обробній промисловості. Причинами такого стану є, насамперед, загальносистемні чинники: низька привабливість української промисловості для інвестування через існування несприятливого економічного середовища для вітчизняного та зарубіжного інвестора, що виявляється у збитковості і неефективності державного регулювання, нерозвиненості ринкової інфраструктури, відсутності дієвої системи правового регулювання, оптимального рівня податкового навантаження. Окрім того, потужним чинником є орієнтація української економіки на сировину. Українські несировинні сектори на сьогодні програють як зовнішню конкуренцію за інвестиції, так і внутрішню: міжгалузеву конкуренцію за залучення інвестиційних засобів, яку виграє сировинний сектор, що має в умовах сприятливої цінової кон'юнктури на світових ринках значно вищу норму віддачі на вкладений капітал. До внутрішньої конкуренції слід також віднести таку конкуренцію, яку виграють не найбільш ефективні підприємства, а підприємства, що добувають для себе преференції та пільги.

Системний аналіз вказаних тенденцій і чинників дозволив висунути гіпотезу, що Україна нині нездатна забезпечити випереджаючий розвиток технологій та високотехнологічних галузей, оскільки параметри її інноваційно-технологічного розвитку вже давно знаходяться за межами граничних інтервалів (рис. 4).

Ситуація, яка склалася в Україні, призвела до нееквівалентного зовнішньоекономічного обміну, залежності від багатьох зовнішніх чинників, виконання функції постачальника природної сировини та робочої сили для ТНК і розвинутих країн, які концентрують глобальний інтелектуальний потенціал. На нашу думку, розв'язання більшості системних проблем в економічному і суспільному житті України не дає очікуваного результату, оскільки першопричиною є відсутність розуміння державною владою того факту, що всі проблеми, які постали перед світом і Україною, лежали в принципово іншій площині – формуванні економіки постіндустріальних відносин, принципово інших відносин власності, нової системи мотивації до праці. Під впливом двох революцій – науково-технічної й інформаційної – виникла інша економіка, у створенні якої традиційні індустріальні чинники (мінерально-сировинні ресурси, будинки, спорудження тощо) перестали відігравати вирішальну роль. У створенні собівартості продукту, суспільних відносин, нового виду мотивації до праці (і життя в цілому) вирішальними є нематеріальні чинники: знання, інформація, інноваційний тип мислення і поведінка творчої людини.

Аналіз інноваційно-технологічної діяльності промисловості як основи для соціально-економічного розвитку України дозволяє констатувати, що результатом невтручання державного управління до розв'язання нагальних проблем виробництва є такий стан, за якого задовільні тенденції до стабілізації і економічного зростання не є стійкими в більшості секторів української економіки, в тому числі й в обробній промисловості. Причинами такого стану є, насамперед, загальносистемні чинники: низька привабливість української

промисловості для інвестування через існування несприятливого економічного середовища для вітчизняного та зарубіжного інвестора, що проявляється в збитковості і неефективності державного регулювання, нерозвиненості ринкової інфраструктури, відсутності дієвої системи правового регулювання, оптимального рівня податкового навантаження.

В умовах постійного дефіциту державних фінансових ресурсів, які спрямовуються на підтримку і забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності, перенесення центру тяжіння на внутрішні можливості великих корпоративних структур – перспективний шлях підйому та зростання інноваційної активності в усіх галузях економічної діяльності. Для успішної реалізації такої перспективи необхідно розробити системний механізм взаємодії держави із корпоративним сектором економіки (особливо з наукомісткою його складовою), який включав би інституційні, організаційні, фінансово-економічні та соціально-економічні важелі, спрямовані на забезпечення стимулюючого середовища розвитку усіх етапів інноваційного процесу як на макро-, так і на мікрорівнях. Оцінка існуючої ситуації доводить, що на сьогодні в Україні сформувалися умови для розробки інноваційної стратегії розвитку великих корпоративних структур як рушійної сили в забезпеченні інноваційної складової в економічному зростанні країни. Організаційною інновацією в умовах української дійсності слід вважати технологічний менеджмент як складову стратегічного управління технологічним розвитком підприємства, що включає зокрема управління життєвим циклом продукту та асортименту продукції, в тому числі управління процесами заміни застарілих технологій і обладнання, формування інноваційної культури персоналу, управління якістю продукції, стратегія управління інтелектуальною власністю тощо.

Саме використання цих можливостей як основи економічного зростання – єдиний для України шанс побудувати сучасну економіку та набути статусу розвинутої країни. Вітчизняний науково-технічний потенціал здатний забезпечувати реалізацію технологічних пріоритетів світового рівня та повноцінне наукове і технологічне забезпечення позитивних зрушень в економіці та інших сферах суспільного життя за умови державної підтримки та створення сприятливого інноваційного середовища. Однак потрібно організувати проведення системних досліджень за пріоритетними напрямками промислового виробництва та науково-технологічної сфери для отримання необхідної аналітичної бази та наукового обґрунтування впровадження їх результатів у виробництво за масштабами та ступенем впливу на галузеву структуру вітчизняної економіки й адекватності вимогам інноваційно-технологічної моделі розвитку.

1. Про Концепцію державної промислової політики України: Указ Президента України №102/2003 від 12 лютого 2003 року // zakon1.rada.gov.ua.

2. Васильев Ю.П. Развитие инновационной деятельности в США, или как удвоить ВВП. – М.: Экономика, 2005.

3. Захарченко В. Структурні перетворення в машинобудуванні // Економіка України.– 2001.– №9. – С. 30.

4. Левитан С.З. Экономический потенциал промышленности: анализ тенденций и пути дальнейшего роста // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности: Сб. научн. трудов ИЭП НАН Украины. – Донецк, 2001. – С. 91–102.

5. *Лепьохін О.В.* Розвиток промислового виробництва в умовах ринкових перетворень // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. – Вип. 148. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. – С. 82–88.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2007.
7. Основні фонди України: Статистичний збірник. – К.: Державний комітет статистики України, 2000.
8. *Пашута М.Т., Федулова Л.І., Кондрашов О.М.* Промисловість в національній інноваційній системі України. – К.: Науковий світ, 2005.
9. Промисловість та її галузі / В.Ф. Бесєдін та інші; За ред. В.Ф. Бесєдіна. – К.: Науковий світ, 2000.
10. *Рязанцев В.М.* Структурно-технологічні та економічні зміни в сучасній промисловості. – Одеса: Ін-т проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2001.
11. Статистичний щорічник України за 2006 рік. – К.: Консультант, 2007.
12. Україна в цифрах у 2006 р. – К.: Консультант, 2007.
13. *Фещенко О.Л.* Теоретичні питання структурної динаміки виробництва // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. – К., 2000. – Вип. 9. – С. 12–16.
14. *Якубовський М.М., Фещенко О.Л.* Структурна перебудова економіки України: проблеми, цілі, пріоритети // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. – К., 2001. – Вип. 14. – С. 3–25.

1.4. ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

На сьогодні вже не існує сумнівів щодо необхідності переходу України на інноваційну модель економічного розвитку, оскільки практика доводить, що саме інноваційні зрушення на сучасному етапі розвитку країни здатні не тільки забезпечити високі показники економічного росту, але і вирішити певні екологічні, соціальні проблеми, забезпечити конкурентоспроможність національної економіки, підвищити експортний потенціал країни.

Однак, в Україні практично не створені умови для ефективного здійснення інноваційної діяльності. Перешкоди фінансового, політичного, правового, організаційного характеру постають на шляху масової реалізації інновацій. Процеси ж створення нових інноваційних структур, які здатні реалізовувати цілком комерційні проекти, мають стихійний характер.

Таким чином, формування активної інноваційної політики держави повинно стати першочерговим завданням.

Закон України «Про інноваційну діяльність» визначає інновації як новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери; а інноваційну діяльність – як діяльність, що спрямована на вирішення і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [1].

Тому удосконалення державної системи стимулювання інноваційного розвитку шляхом впровадження певних заходів економічної політики є актуальним завданням української державної політики, виконання якого призведе до кардинального поживлення інноваційних процесів в країні. Активізація використання інноваційного чинника призведе до створення конкурентоспроможної української економіки, для чого необхідне проведення активної державної інноваційної політики, спрямованої на розвиток науково-технічного потенціалу країни та формування українського бізнесу, зацікавленого у використанні інновацій.

Значну увагу формуванню інноваційних стратегій у промисловості приділено у працях українських учених О.І. Амоши [3], Ю.М. Бажала [5], В.М. Гейця [6], О.О. Лапка [7], Б.А. Малицького [10], Л.І. Федулової [11]. Аналізуючи дослідження вищезазначених вчених можна зробити висновок, що інновації та інноваційні процеси є основним джерелом підвищення конкурентоспроможності підприємства і держави зокрема. Промисловий сектор економіки України в даному випадку не є винятком.

Стан інноваційної діяльності в Україні більшістю експертів-науковців вважається як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у промислово розвинених країнах. Стабільне скорочення реаль-

них обсягів фінансування науково-технічного комплексу та відсутність дієвої державної науково-технічної стратегії не дають реального підґрунтя для переходу до інноваційної моделі розвитку. Реформування науково-технічного комплексу здійснюється непослідовно, без урахування загальновідомих чинників функціонування й розвитку науково-технічного потенціалу: активної та передбачуваної державної підтримки, формування попиту на наукові досягнення з боку реального сектора економіки.

На нашу думку, інноваційну діяльність вітчизняних підприємств стримують такі чинники, як відсутність фінансування, високі кредитні ставки, недостатність інформації про ринки збуту тощо. Саме тому, активний розвиток будь-якої галузі, в т.ч. і промисловості, значною мірою залежить від сприйнятливості її підприємств до нововведень.

Дослідження О.І. Амоши щодо інноваційного шляху розвитку України показують, що за останні роки рівень інноваційної активності промислових підприємств суттєво знижується [3]. Так, у 2005 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 958 підприємств, або 10% від їх загальної кількості, тоді як у 2004 р. – 1120 (11,5%), а у 2003 р. – 1506 (14,6%) [1; 8]. У 2005 р. кожне друге підприємство витратило кошти на продуктивні інновації, 44,6% – на процесні інновації. Для порівняння у США, Японії, Німеччині та Франції частка інноваційних підприємств становить 70–80% від їх загальної кількості [4].

У деяких регіонах України відбувалося підвищення інноваційної активності. Стале зростання питомої ваги підприємств, що займалися інноваційною діяльністю у 2004–2005 рр., спостерігалось у Києві – в 1,3 раза, АР Крим та Харківській області – у 1,2 раза, у Донецькій, Івано-Франківській та Київській областях – у 1,1 раза [8]. Найвища питома вага інноваційно активних підприємств, які впроваджували інновації, у 2004 р. була у Харківській області (відповідно 7,1 і 8,8%) та в Києві (10,8 і 15,8%). Такий високий показник (порівняно із середнім по Україні) у Харківській області можна пояснити високим рівнем іноземного капіталу, який використовувався в основному для придбання нових технологій підприємствами харчової промисловості, а в Києві – за рахунок концентрації капіталу на інноваційні цілі. Окрім цього, обсяг інноваційної продукції, яка відвантажувалася за межі України, в 2005 р. порівняно з 2004 р. зріс в 1,1 раза, з 37,1% у 2004 р. до 42,5% в 2005 р. [9], що свідчить про зацікавленість у ній закордонних ринків. Причому зростання цього показника відбулося за рахунок таких областей, як Закарпатська, Запорізька та місто Київ.

У січні-вересні 2006 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 981 підприємство, або майже кожне десяте обстежене промислове підприємство (у січні-вересні 2005 р. – 1012 підприємств, або 10,3%) (табл. 1) [1].

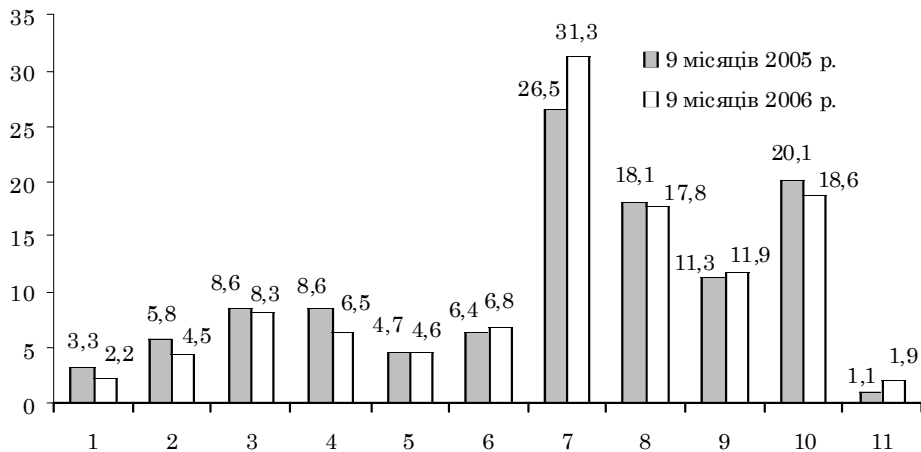
Саме тому серед регіонів більшою за середню частку інноваційно активних підприємств була у Дніпропетровській, Чернівецькій, Житомирській, Кіровоградській, Одеській, Івано-Франківській, Херсонській, Харківській областях та м. Києві.

За видами промислової діяльності більш активно здійснювали нововведення підприємства з виробництва коксу та продуктів нафтоперероблення (31,3% кількості підприємств галузі), машинобудування (18,6%), хімічної та

Таблиця 1. Інноваційна активність промислових підприємств у січні-вересні 2006 р. за регіонами

	Кількість інноваційно активних підприємств, одиниць	Частка інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств, %	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн. грн.	Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції, %
Україна	981	9,9	20617,6	6,3
Автономна Республіка Крим	18	6,5	411,6	8,1
Вінницька	26	8,4	46,0	1,0
Волинська	12	7,2	910,5	25,4
Дніпропетровська	60	10,0	2645,5	4,8
Донецька	56	7,2	3669,1	5,5
Житомирська	36	10,3	151,9	4,1
Закарпатська	24	7,9	86,1	2,9
Запорізька	31	8,1	2805,2	10,2
Івано-Франківська	34	11,8	97,9	1,5
Київська	41	9,6	303,4	3,2
Кіровоградська	25	10,5	342,0	13,4
Луганська	39	6,4	2704,2	9,0
Львівська	42	5,7	285,0	3,1
Миколаївська	22	7,8	381,2	5,9
Одеська	39	10,5	284,9	3,3
Полтавська	29	7,2	256,0	1,2
Рівненська	6	2,4	4,2	0,1
Сумська	12	4,5	630,8	10,5
Тернопільська	16	6,4	9,3	0,6
Харківська	137	18,0	1402,2	8,4
Херсонська	24	11,9	108,4	4,6
Хмельницька	21	6,3	94,2	2,3
Черкаська	21	6,9	87,9	1,5
Чернівецька	19	10,1	70,8	6,5
Чернігівська	18	7,3	112,4	2,3
м. Київ	165	31,3	2708,3	15,8
м. Севастополь	8	8,8	8,6	0,8

нафтохімічної промисловості (17,8%), металургії та оброблення металу (11,9%), менш активно – легкої промисловості (6,5%), з виробництва деревини та виробів з деревини (4,6%), з видобування неенергетичних матеріалів (4,5%), з видобування енергетичних матеріалів (2,2%), з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води (1,9%). Інноваційну активність підприємств за видами промислової діяльності відображено на рис. 1.



1 – видобування енергетичних матеріалів; 2 – видобування неенергетичних матеріалів; 3 – харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів; 4 – легка промисловість; 5 – виробництво деревини та виробів з деревини; 6 – целюлозно-паперова, поліграфічна промисловість, видавнича справа; 7 – виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення; 8 – хімічна та нафтохімічна промисловість; 9 – металургія та оброблення металу; 10 – машинобудування; 11 – виробництво та розподілення електроенергії, газу та води.

Рис. 1. Інноваційна активність підприємств за видами промислової діяльності, %

У січні-вересні 2006 р. витрати на виконання інноваційних робіт становили 3,4 млрд. грн., з яких 1,3 млрд. грн. здійснені на підприємствах машинобудування, 0,8 млрд. грн. – металургії та оброблення металу, 0,7 млрд. грн. – хімічної та нафтохімічної промисловості. У регіональному розрізі майже третина загального обсягу інноваційних витрат промисловості припадала на підприємства Донецької області, чверть – м. Києва, майже 10% – Дніпропетровської обл. та 6,6% – Харківської області [1].

Із загальної кількості підприємств, що займалися різними видами інноваційної діяльності, інноваційні види продукції впроваджувало 359 підприємств, або майже кожне третє підприємство. Їхня кількість становила 1663 найменування, з них машин, устаткування, приладів, апаратів тощо – 537 найменувань (табл. 2).

У машинобудуванні кожне друге підприємство впроваджувало інноваційну продукцію, кількість якої складала 751 найменування (45,2% загальної кількості). Так, підприємствами з виробництва автомобілів освоєно виробництво 134 найменування інноваційної продукції, електричних машин і апаратури – 123 найменування, насосів, компресорів і гідравлічних систем – 59

найменувань, контрольно-вимірювальної апаратури – 54 найменування, машин для переробки сільськогосподарських продуктів – 47 найменувань, устаткування для радіо, телебачення та зв'язку – 41 найменування, з будівництва повітряних та космічних літальних апаратів – 10 найменувань. У хімічному виробництві 39 підприємств (47,6% кількості інноваційно-активних підприємств галузі) впровадили 173 найменування інноваційної продукції, у харчовій промисловості 55 підприємств (26,1%) – 281 найменування, у легкій промисловості 22 підприємства (46,8%) – 84 найменування [1].

Таблиця 2. Впровадження інновацій на промислових підприємствах

	9 місяців 2005 р.	9 і жовтня 2006 р.
Всього:		
- харчової промисловості, легкої промисловості, текстильної промисловості	2508	1663
- машинобудівної промисловості, металургії та обробки металу	459	537
- хімічної промисловості, фармацевтичної промисловості	1383	566
- електронної промисловості, інструментальної промисловості	512	228
- транспортної промисловості, суднобудівної промисловості	135	389
- інших галузей промисловості	174	20,6

За кількістю впроваджених інноваційних видів продукції регіони розподілилися таким чином: м. Київ (437 найменувань), Одеська (152), Сумська (127), Полтавська (120), Донецька (107), Харківська області (91 найменування) [4].

Нові технологічні процеси впроваджувало майже кожне п'яте інноваційно активне підприємство. Більш активно здійснювали технологічне оновлення виробництва підприємства машинобудування (369 нових технологічних процесів), хімічної та нафтохімічної промисловості (63), харчової промисловості (43), металургії та оброблення металу (29). У легкій промисловості впроваджено 16 таких процесів, у добувній промисловості – 8, у целюлозно-паперовій промисловості, видавничій справі – 6, у виробництві деревини і виробів з деревини та у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води – по 3 у кожній. Майже кожний четвертий новий технологічний процес впроваджено підприємствами Запорізької, кожний сьомий – Харківської області [1].

У цілому по Україні у 2005 р. основним джерелом фінансування технологічних інновацій були власні кошти підприємств, частка яких у загальному обсязі фінансування інноваційних робіт становила 75,1%, що на 3 відсоткових пункти більше порівняно з 2004 р. [9]. Обсяг фінансування інноваційних робіт за рахунок коштів державного бюджету зменшився майже на 31,0% і становив 63,4 млн. грн. (у 2004 р. – 93,0 млн. грн.). При цьому частка становила лише 1,4% порівняно з 3,0% у 2004 році. Всього 42 підприємства скористалися цими коштами [8].

Від вітчизняних інвесторів на розвиток інноваційної діяльності кошти отримали 10 промислових підприємств України, від іноземних інвесторів – 18 підприємств. Для розвитку інноваційної діяльності в 2005 р. 81 підприємство використовувало кредити [9], у 2004 р. – 77 підприємств (5,1%) [8].

Сума кредиту становила 806,4 млн. грн., а його частка у загальному обсязі фінансування інновацій – 6% (у 2004 р. – 551,1 млн. грн., а частка у загальному обсязі фінансування інновацій – 5,1%) [8] (рис. 2).



Рис. 2. Структура загального обсягу фінансування інноваційної діяльності в Україні у 2004–2005 роках

На нашу думку, інноваційна діяльність промислових підприємств сприяла розширенню асортименту продукції, створенню нових ринків збуту в Україні, збереженню і розширенню традиційних ринків збуту, забезпечення відповідності сучасним правилам і стандартам, зростанню виробничих потужностей, поліпшенню умов праці.

Крім того, деякі важливі сегменти ринків товарів довготермінового користування, які мають задавати динаміку адаптивного інноваційного розвитку національної економіки (автомобілі, комп'ютери, електронні компоненти, засоби зв'язку, побутова техніка тощо) не набули відповідного розвитку через пригніченість національного товаровиробництва і зорієнтовані більшою мірою на товари іноземні.

Зазвичай, кумулятивний ефект в економіці від інновацій настає тоді, коли інноваційна хвиля поширюється на промисловість. Не зважаючи на те, що промисловий сектор належить до традиційних секторів економіки, він відіграє провідну роль у механізмі відтворення та накопичення реального капіталу. Навіть незначне зростання обсягів споживання продукції цієї галузі за певних обставин може дати збільшення темпів зростання національної економіки. В Україні ще зберігається низка галузей економіки, конкурентоспроможних на світовому ринку, які можуть підтримати інноваційну хвилю – це хімічна, авіаційна і аерокосмічна промисловість, приладобудування, суднобудування, окремі сектори ВПК.

Відсутність самодостатнього інноваційного сектора в економіці України викликає викривлення фінансово-інвестиційних потоків. Економічно активні інвестори завжди прагнуть збереження та примноження власних доходів. Якщо в економіці відсутній динамічний інноваційний сектор («поле для посіву інновацій»), вони шукатимуть інших сфер застосування своїх тимчасово вивільнених капіталів. Негативні наслідки для інноваційного процесу в системі промисловості тут полягають у тому, що дефіцитні потоки ресурсів знаходять для себе інші канали, посилюючи і без того гострий дефіцит фінансування інновації.

Основними проблемами інноваційного розвитку в Україні та її регіонах на сучасному етапі є:

- відсутність реальних механізмів об'єднання наявних ресурсів, їх концентрації на найбільш значних та перспективних напрямках розвитку;
- немає залежності між збільшенням обсягу продажу приватними компаніями і зростанням фінансування здійснюваних ними досліджень і розробок;
- інноваційна політика не має чіткої спрямованості у вирішенні конкретних економічних проблем регіонів, у їхній реструктуризації з врахуванням ринкових чинників.

Саме тому, основними шляхами активізації інноваційної діяльності в Україні на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки слід вважати:

- розробку і запровадження механізму надання пільг промисловим підприємствам, які впроваджують і реалізують інноваційну продукцію;
- поширення практики надання інноваційним підприємствам середньострокових кредитів зі знижкою кредитної ставки.

Реалізація запропонованих напрямків активізації інноваційної діяльності в Україні дасть змогу значно підвищити рівень інноваційної активності промислових підприємств, стабілізувати прискорений процес оновлення виробництва, ефективно використовувати внутрішні і залучені зовнішні інвестиції на інноваційну діяльність.

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4 липня 2002 року №40-IV // zakon1.rada.gov.ua.

2. Про затвердження інструкції щодо заповнення форм державних статистичних спостережень зі статистики науки та інновацій: Інструкція від 28.11.2005. №382 / Держкомстат України // zakon1.rada.gov.ua.

3. *Амоша О.І.* Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення // Економіст.– 2005.– №6 – С. 28.

4. Деловой мир / Бизнес-факты и комментарии // www.proinform.com.

5. Економічна оцінка державних пріоритетів технологічного розвитку / За ред. д-ра екон. наук Ю.М. Бажала. – К.: Ін-т екон. прогноз., 2002.

6. Інноваційна стратегія українських реформ / Гальчинський А.С., Геєць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. – К.: Знання України, 2002.

7. *Ланко О.О.* Інноваційна діяльність в системі державного регулювання. – К.: Ін-т екон. прогноз., 1999.

8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. – К.: Держкомстат, 2004.

9. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. – К.: Держкомстат, 2005.

10. Обґрунтування інноваційної моделі структурної перебудови економіки України / Маліцький Б.А. та ін.; НАН України; Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва. – К.: ЦДПІН НАН України, 2005.

11. *Федулова Л.І.* Інноваційна економіка: Підручник. – К.: Либідь, 2006.

Стаття надійшла до редакції 9.01.2007.

1.5. СВІТОВИЙ ДОСВІД ФОРМ І МЕТОДІВ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ

У минулому столітті на рубежі 50-х років із проблемою технологічного оновлення економік і нарощування конкурентоспроможності зіткнулися США, Японія й інші розвинені країни. Вирішення цієї проблеми було знайдено шляхом приведення структурного та технологічного розвитку диверсифікованих корпорацій у відповідність з вимогами науково-технічного прогресу, які в першу чергу виявляються у великих масштабах, високій складності і динамічній структурі крупних корпорацій.

Разом із цим останнім часом позитивні тенденції розвитку економіки і розширення міжнародних зв'язків України відкривають перед вітчизняними високотехнологічними підприємствами можливість використати створений потенціал для виходу на прибуткові зарубіжні ринки наукоємної продукції цивільного призначення. Перехід економіки України на ринкову систему господарювання визначив актуальність технологічного оновлення економіки і підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, а отже, і застосування зарубіжного досвіду трансформації системи господарювання та оновлення технологій. Найбільш істотною особливістю цього досвіду, на нашу думку, є якісне удосконалення підходів до структурно-технологічного розвитку економіки.

В останні десятиліття у закордонній науці і практиці сформувалися принципово нові підходи до досліджень процесів технологічного оновлення економіки інноваційного спрямування. Вченими та фахівцями у галузях теорії управління, економіки й інноваційного менеджменту створено підходи, які спонукають до вивчення досвіду технологічного оновлення західних країн. Концепції, форми і методи технологічного оновлення досліджували такі вітчизняні вчені як А.С. Гальчинський, Я.А. Жаліло, В.Г. Климов, Б.Я. Панасюк, Ю.Н. Пахомов, П. Савицький, Б.І. Соколов, зарубіжні – Р. Лок, Г. Менш, Р. Нельсон, Б. Санто та інші. Процеси трансформації технологій й оновлення потенціалів економік розвинених країн знаходяться під постійним моніторингом низки міжнародних організацій та інституцій, зокрема, Світового банку, МВФ тощо.

Результати проведених пошукових досліджень призвели до висновку про існування проблем у сфері визначення концепцій, підходів, форм і методів технологічного оновлення економіки України. За всієї різноманітності публікацій, рекомендацій проведених конференцій і наукових досліджень чіткого розуміння послідовності цих процесів не визначено. Крім того, різні підходи зорієнтовані на різні напрямки міжнародної і промислової політики, містять різні цілі і не мають нічого спільного з технологічним оновленням економіки інноваційного спрямування.

Упродовж тривалого часу минулого століття промисловий розвиток України і провідних західних країн проходив різними шляхами. Розвинені країни із 60-х років ХХ ст. основні зусилля зосередили на вирівнюванні науково-техніч-

ного прогресу за усіма напрямками і на його збалансованому просуванні вперед. В Україні, як і в інших союзних республіках колишнього СРСР, шляхом концентрації ресурсів на напрямах, котрі обслуговували оборонно-промисловий комплекс, в окремих сферах було створено значний науковий потенціал, який випереджав на той час досягнення західних опонентів. У наслідок такого підходу економіка стала багатуокладною з точки зору технологічного устрою та утворився дисбаланс у розвитку окремих галузей виробництва.

Проте, не дивлячись на загальносвітове визнання окремих наукових і технічних досягнень, участь України у міжнародному розподілі праці поки що в основному спрямована на перетворення економіки у сировинний придаток розвинених країн. Помітну роль у цьому відіграли рекомендації експертів МВФ, позиція яких полягала у тому, що Україна може зайняти стійке положення на світовому ринку сировини та продуктах її первинної неглибокої переробки.

Не зважаючи на низку заходів, котрі вживалися на рівні як держави, так і підприємств, стан науково-технічної сфери нашої країни погіршується. Наслідком цього стають:

- стрімка руйнація технологічного потенціалу промисловості;
- технологічне відставання від розвинених країн, яке останні роки набуває загального характеру;
- досягнення технологічним потенціалом критичної межі, за якою настає втрата здатності створювати конкурентоспроможну наукоємну продукцію (світовому рівню сьогодні в країні відповідає лише четверта частина технологій, інші три чверті знижують конкурентні переваги на стадії промислового виробництва).

Аналіз досвіду розвинених країн [10; 13; 20] дозволяє дійти висновку, що ринковий успіх технологічної політики (тобто комерційний ефект від реалізації нових технологій на ринку), визначається насамперед ефективністю національної політики та методами, які покладені в основу селекції, адаптації і дифузії технологій. У світовій практиці відомим є приклад такої успішної національної політики, націленої на селекцію технологій і отримання високого комерційного результату на ринку. Це – політика окремих східно-азіатських країн, які обрали форму «наздоганяючого» економічного розвитку (catching up pattern of economic growth) [8; 21].

Засади моделі «наздоганяючого розвитку» були закладені Японією, яка досягла високих результатів в економічному розвитку в умовах обмеженості ресурсів, спираючись на запозичені технології. Фактично Японія збудувала шлях, яким пішли інші країни східно-азіатського регіону. За даними [5; 9; 18] технологічне оновлення в Японії наприкінці ХХ століття відбувалося під впливом західних зразків економічного розвитку з орієнтацією на власну модель і політику зростання економіки, яка в основному ґрунтувалася на позитивних тенденціях і враховувала особливості трудових відносин та суспільного життя, які постійно модернізувалися за активної участі держави.

В умовах реальної економіки, як свідчать дані [17; 18], модернізація в Японії фактично здійснювалася державою. Держава швидко упроваджувала західні системи і технології: німецькі моделі у сфері адміністративного управління, армії й освіти, британо-американські – у промисловому виробництві,

територіальній інфраструктурі і морському флоті. Модернізація, яка проводилася державою, так або інакше дозволила провести індустріалізацію країни і домогтися економічного зростання, достатнього для підвищення добробуту середнього класу. Концепція «японського шляху модернізації» була значною мірою пов'язана із колективістськими тенденціями у суспільній трансформації. У середині 90-х років у менеджменті та політиці Японії почалися пошуки нової альтернативної моделі економічного розвитку в руслі нового лібералізму. Однак до теперішнього часу концептуальних підходів до подальшої модернізації Японії не вироблено [23]. Досить часто японський менеджмент звертається до американської моделі, яка достатньо науково обґрунтована і використовується у сучасній економіці. Проте такий підхід суперечить загальній політиці модифікації японської моделі та необхідності її пристосування до глобальних змін у зовнішньому середовищі.

Значний досвід і стрімкий процес накопичення знань у процесі адаптації передових зарубіжних технологій у національному виробництві дозволив країнам з «наздоганяючою» формою економічного розвитку поступово розширити сферу дослідницької діяльності та перейти до створення власних технологій, а накопичення фінансових ресурсів зробило можливим суттєве збільшення витрат на фундаментальні дослідження і розширення освітньої діяльності.

Що стосується економіки України, то доцільно звернути увагу на те, що вона є багатокладною, в якій домінують процеси третього та четвертого технологічного устрою. На думку експертів Інституту стратегічних досліджень, у найближчі 10–15 років в економіці України домінуватиме четвертий технологічний устрій, котрий матиме в 2015–2020 рр. власний потенціал для подальшого розвитку та удосконалення на своєму рівні, тобто це традиційні галузі машинобудування – енергетичне й електротехнічне машинобудування, верстатобудування, приладобудування, хімічне машинобудування.

У той же час одночасно можуть формуватися і розповсюджуватися найбільш ефективні напрямки 5-го і 6-го технологічних устроїв. За даними [3; 5; 12] уже сьогодні у світі відбуваються процеси зниження ефективності п'ятого технологічного устрою. У цьому сенсі світова криза 2001–2002 рр. відобразила точку зламу в динаміці цього устрою та його ключових галузей. На нашу думку, стратегія інноваційного прориву, яка є іншою формою технологічного оновлення, протягом найближчих 10–15 років здійснюватиметься західними країнами у напрямку переходу до шостого технологічного устрою, основою якого стане не стільки мікроелектроніка, скільки наноелектроніка, фотоніка та оптоінформатика.

Виходячи із цього, доцільним буде не наздоганяти розвинені країни в технологіях п'ятого технологічного устрою, а зосередити увагу на становленні ключових напрямів вже 6-го технологічного устрою. У стратегії технологічного оновлення економіки України потрібно вибрати такі напрями шостого технологічного устрою, де вона може вийти в лідери, або знайти ніші в розподілі інноваційних продуктів. Насамперед це відноситься до напрямків розвитку, які наведено вище. Одним з таких напрямків повинні стати технології наповнення глобальних інформаційних систем мета-базами знань. В Україні сьогодні створено необхідну кількість інформаційних мереж, але проблема полягає в їх наповненні. У найближчі 10–15 років необхідно наповнити ці мережі

знаннями у різних напрямках розвитку сфери науки, освіти, культури, екології. Тим більше, що у цьому напрямку Україна може йти врівні з рештою країн світу, шукати і заповнювати свої ніші.

Як свідчать джерела [2; 4; 14] у світі також накопичено значний досвід технологічного прориву. Досвід таких країн як Китай, Індія, Сінгапур, Тайвань й інших показує, що країна може підвищити свій інноваційний рівень та увійти до числа технічно розвинених, як правило, у фазах зростання чергового технологічного устрою. Насамперед сутність концепції технологічного прориву полягає в тому, що при вирішенні стратегічних задач розвитку економіки не можна орієнтуватися на технології попереднього технологічного устрою, а потрібно вибирати ті напрями, де є можливим науково-технічний прорив на основі впровадження нового покоління технологій [1; 15].

Для цього в період зміни технологічного устрою і структурної перебудови світової економіки необхідно в національній економіці створити конкурентоспроможні виробництва нового технологічного устрою, тим самим посиливши свої позиції на світовому ринку [16; 23]. Ця можливість, на думку автора, обумовлена насамперед тим, що в Україні відсутні виробничі потужності попереднього п'ятого технологічного устрою, а відповідно – і проблема вивільнення пов'язаного в них капіталу й відсутність опору соціально-економічних інститутів структурній перебудові економіки на інноваційних засадах.

Слід підкреслити, що форми сучасного технологічного оновлення в розвинених країнах ґрунтуються на інтегральному підході з урахуванням багатокладності технологічного устрою та наявного потенціалу окремих галузей промисловості. Однак, якою б не була обрана форма технологічного оновлення економіки вона вимагає її нової структурної перебудови.

У цьому сенсі зазначимо, що методологічною основою традиційного підходу до формування структури промисловості є ієрархічне ділення складного цілого на елементи, які пов'язані відносинами субординації по вертикалі і координації по горизонталі. При реалізації цього підходу для аналізу структури господарської одиниці спочатку визначають загальну функцію, поділяючи її до неподільних елементарних операцій. У результаті отримують деревовидну ієрархічну схему функції. На етапі синтезу елементарним операціям надають відповідні для їх реалізації засоби (устаткування, персонал тощо). Таким чином господарська структура формується шляхом поєднання останніх у пов'язані відносинами субординації і координації підрозділи. Такий підхід має відносну простоту й універсальність, але йому також притаманні два істотні недоліки.

По-перше, він дозволяє врахувати тільки обмежену кількість характеристик складових елементів у господарській структурі, що ускладнює аналіз тенденцій і напрямів розвитку, а по-друге, за великих масштабів і суттєвої складності структури стає складною і реалізація горизонтальних зв'язків, а саме, розподіл робіт, виробнича кооперація, управління фінансами тощо. Наслідком цього є обмеження щодо складності структури. Тому у практиці розвинених країн ієрархічні структури збереглися тільки на слабо диверсифікованих малих і середніх підприємствах.

Жорсткі умови конкуренції в економіках розвинених країн змусили корпорації зосередитися на підвищенні ефективності використання всіх видів ре-

сурсів. Одним із методів реалізації цього завдання став функціонально-системний підхід [11], істотною особливістю якого є комплексний розвиток господарських структур і технологій. У межах цього підходу технологія виступає сукупністю структурних елементів засобів та методів, котрі необхідні для виконання господарської функції: виробництва продукції або послуг. При цьому до засобів відносяться матеріальні чинники діяльності, а до методів включають дію нематеріальних чинників, зокрема, організацію й управління, кваліфікацію, професійний досвід тощо. Складові засобів і методів повинні бути вивірені за необхідністю і достатністю для реалізації господарської функції і органічно пов'язані в єдиний технологічний комплекс. Важливою відмінністю цього підходу є використання функціональної системи як єдиної підґрунтя для поділу складної структури. Такі технологічні комплекси функціонують тільки за наявності всіх необхідних засобів і методів.

Функціонально-системний підхід є основою для формування матричних господарських структур у формі відносин між завданням та засобами і методами. Таким чином, технологічні комплекси будуються шляхом встановлення відповідності між функцією та структурними елементами засобів і методів за критеріями необхідності і достатності. Відмінність цього підходу також полягає у тому, що основною формою відносин є координація, а не субординація, яка є домінуючою в ієрархічній структурі. Матрична модель у цьому контексті забезпечує реалізацію цього підходу в результаті порівняльної оцінки і вибору альтернативних технологічних комплексів у складі цільових груп шляхом співвідношення показників «ефективність – витрати».

Функціонально-системний підхід унеможливорює появу проблеми освоєння нових зразків техніки. Так, у технологічному комплексі конструкторська документація є тільки одним зі структурних елементів, з яким мають бути узгоджені інші складові: виробниче устаткування, кваліфікація, сировина, менеджмент тощо. В результаті не виникає проблем упровадження нового виробу у виробництво. Але постають питання його окупності і прибутку, які мають бути отримані в результаті реалізації продукції. Цим пояснюється особлива увага, яку приділяють в розвинених країнах спеціальним методам вивчення ринку, а саме, маркетинговим дослідженням.

Як свідчить досвід [17; 20] у розвинених країнах для структурно-технологічного розвитку економіки застосовується функціонально-системна методологія планування та управління. Вона ґрунтується на підготовці за певним методом трьох головних планових форм: об'єднаного стратегічного плану, комплексної програми і бюджету. Крім того, як відомо, одним з головних чинників розвитку технологій виступає стимулювання науково-технічного прогресу, за якого важливо цілеспрямовано визначити та забезпечити НДДКР, що зорієнтовані на якісний розвиток структурних елементів засобів і способів в технологічних комплексах. Доцільно підкреслити, що до завдань структурно-технологічного планування входить пропорційний і збалансований розвиток господарської структури на перспективній науково-технічній основі.

Сучасний підхід до технологічного оновлення економіки, який застосовується в розвинених країнах, ґрунтується на чотирьох базових матрицях впливу

державної політики у сфері конкурентоспроможності країни у середньо– і довгостроковій перспективі.

Перша матриця – ліквідація критичних відставань (Critical Gap Fix), що є комплексом заходів, котрі впливають на макроекономічне середовище, якість функціонування органів влади, ефективність державного регулювання основних ринків (капіталу, праці, землі, інтелекту) і підтримуючих їх інститутів, а також які впливають на ступінь відкритості економіки і ефективність конкуренції. До цієї ж групи відносяться показники розвиненості базової інфраструктури.

Друга матриця – створення основ економіки знань (Knowledge-Based Economy), яка формує головні пріоритети в інвестиційній політиці, напрями розподілу державних ресурсів, стимулювання приватних інвестицій. Вона враховує також такі найважливіші сфери як освіта, наука (науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи), технологічна й інформаційна інфраструктура.

Третя матриця – це забезпечення стійкого розвитку та відповідної конкурентоспроможності (Sustainable Development and Responsible Competitiveness). Ця матриця є комплексом політико-економічних заходів, котрі впливають на чинники стійкого розвитку суспільства (енергобезпеку, енергозбереження, екологію, ефективність охорони здоров'я, якість товарів і послуг тощо), а також на чинники, які стимулюють досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності економіки країни.

Четверта матриця полягає у формуванні соціальної згуртованості і соціального капіталу (Social Cohesion & Social Capital). Цей напрямок практично відсутній в економічній стратегії України, хоча його реалізація сприятиме формуванню таких вкрай важливих напрямків як визначення та впровадження сучасної національної ідеї, створення системи суспільних цінностей, які затверджують філософію особистого і суспільного успіху, здорового способу життя.

Висновки:

1. У світовій практиці відомим є приклад успішної національної політики технологічного оновлення, реалізованої групою східно-азіатських країн, які обрали форму «наздоганяючого» економічного розвитку, котра націлена на селекцію технологій і отримання високого результату на ринку.

2. Значний досвід та стрімкий процес накопичення знань у процесі адаптації передових зарубіжних технологій у національному виробництві дозволяє країнам з «наздоганяючою» формою розвитку розширити сферу дослідницької діяльності та перейти до створення власних технологій.

3. Економіка України є багатокладною, в якій домінують процеси 3-го і 4-го технологічного устрою. Одночасно доцільним є формування найбільш ефективних напрямків 5-го і 6-го технологічних устроїв. Для цього необхідно використати іншу форму технологічного оновлення, яка ґрунтується на стратегії інноваційного прориву.

4. Форми технологічного оновлення у розвинених країнах ґрунтуються на інтегральному підході з урахуванням технологічного устрою та потенціалу окремих галузей промисловості. Незалежно від обраної форми технологічного оновлення реалізація цього підходу вимагає структурної перебудови економіки на основі функціонально-системного підходу, особливістю якого є комплексний розвиток структур і технологій.

5. Сучасний підхід розвинених країн до технологічного оновлення економіки ґрунтується на чотирьох базових матрицях впливу державної політики на конкурентоспроможність країни.

6. І нарешті зазначимо, що орієнтація державної політики в Україні виключно на ринкові механізми технологічної селекції підприємств і структурних змін в національній економіці має руйнівні наслідки. Тому сьогодні постає завдання здійснення нових структурних зрушень в економіці нашої країни в напрямку соціальної орієнтації, технічного переозброєння виробництва та підвищення його ефективності. Найважливішим інструментом держави у цьому процесі може стати селективна структурна і технологічна політика. Перспективи динамічного зростання об'ємів промислового виробництва і збільшення експорту товарів з високим ступенем переробки безпосередньо залежать від темпів технологічного оновлення економіки.

1. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозування; Фенікс, 2003.
2. Економічна інтеграція України в Європейський Союз: Наукові рекомендації. – Тернопіль: Економічна думка, 2003.
3. Жаліло Я.А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика. – К.: НІСД, 2003.
4. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория: Учебник / Под общ. ред. проф. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2005.
5. Климов В.Г. Научно-технический прогресс и большие циклы конъюнктуры мирового хозяйства // Проблемы прогнозирования. – 2003. – №1.
6. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилюк, Я.В. Белінська та ін.; За ред. Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 2005.
7. Панасюк Б.Я. Економічна політика в Україні наприкінці ХХ століття. – К.: Новий друк, 2002.
8. Пахомов Ю.Н., Крымский С.Б., Павленко Ю.В. Пути и перепутья современной цивилизации. – К.: Международный деловой центр, 2002.
9. Савицкий П. Географические и геополитические основы евразийства // Геополитика. – М., 2000.
10. Соколов Б.И., Лин А. Экономика зарубежных стран // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2005. – №19.
11. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002.
12. Astrov V., Lukas Z., Poschl J. The Ukrainian Economy between Russia and the Enlarged EU: Consequences for Trade and Investment / Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche // Current Analysis and Country Profiles. – 2006. – March. – №23.
13. Boskin M.J., Low L.J. Capital, Technology and the Economic Growth // Technology and the Wealth of Nations. – 2002. – P. 17–55.
14. Centre for the Study of Economic and Social Change in Europe. Working paper №18, 2003.
15. De Ferranti D., Perry G.E., Lederman D., Maloney W.F. From Natural Resources to the Knowledge Economy. – World Bank, Washington DC, 2002.
16. Joonghae S. The industrial competitiveness of Korea's IT Industry. Paper presented at KDI 33rd Anniversary Conference on Industrial Competitiveness in East Asia, Seoul: Korea Development Institute, March 2004.
17. Lall S. Reinventing Industrial Strategy: The Role of Government Policy in Building Industrial Competitiveness. – Discussion Paper No. 28, 2004.
18. Locke R.M. Building Trust. Paper presented at the Annual Meetings of the American Political Science Association. – Hilton Towers, San Francisco, California, 2005.
19. Mensch G. Stalemate in technology: Innovations overcome the depression. – Ballinger – Cambridge (Massachusetts), 1979.
20. National Innovation System. – New York, Oxford, 2004.
21. Nelson R.R. The Changing Institutional Requirements for Technological and Economic Catch Up. – Columbia University, 2004.
22. Performance Evaluation System and Guideline with Application to Large-scale Construction, R&D and Job Training Investments // World Bank and Korea Development Institute Conference Proceedings. – 2003. – July.
23. Transition Report, 1995. Investment and Enterprise Development. – London: Royal Print Ltd., 1995.

1.6. ОСВІТА – ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Освіта інформаційного суспільства істотно відрізняється від освіти індустріальної епохи як за метою, так і за методами та можливостями освітньої діяльності. Високоякісна освіта – це освіта, яка найефективніше готує людину до самостійного життя і діяльності в сучасних умовах та найбільшою мірою слугує розвитку особистості.

Найголовніше завдання української освіти – підготовка фахівця з інноваційним мисленням та культурою, здатного до інноваційної діяльності. Така постановка питання потребує не тільки певних змін в освітній діяльності в цілому, а й іншого тлумачення поняття «навчальний процес».

Питання впровадження Європейської кредитно-трансферної системи в Україні є об'єктом досліджень вітчизняних і зарубіжних економістів та науковців. Насамперед, це праці: А.Н. Афанасьєва, І.І. Бабина, Б.Л. Вульфсона, М.Ф. Дмитриченко, Ю.М. Рашкевича, Б.І. Хорошуна, В.Д. Шинкарука.

Сьогодні навчання слід розглядати не як процес нав'язування учням знань з тієї чи іншої дисципліни за навчальним планом, а як процес розпізнання ще в ранньому віці дитини її природних здібностей з подальшим їх розвитком.

Відомо, що тільки з доброї сировини можна створити високоякісний готовий продукт, який стане конкурентоспроможним в умовах насиченого ринку. Саме для того, щоб держава отримувала висококваліфікованих фахівців, нам необхідно навчитися розуміти дитину, розпізнавати її потреби, бажання, здібності та максимально наближати освіту індивідуально до кожного учня. Навчання з процесу методичного нав'язування програмних знань повинно перетворитися в процес творчого розвитку особистості та її здібностей з раннього дитинства. Дитина повинна йти до школи з бажанням пізнати світ, отримати нову, цікаву для себе інформацію. Сьогодні потрібен принципово новий тип викладача, який буде поруч з учнем чи студентом, а не над ним. Це дозволить підвищити якість та ефективність підготовки у майбутньому висококваліфікованих фахівців. Ми зможемо досягти результатів тоді, коли учні будуть творчо засвоювати певну суму базових знань та додаткове інформаційне супроводження. Необхідно навчити людину навчатися впродовж всього життя. Це буде їй потрібно в подальшому для адаптації в умовах динамічної ринкової економіки. Забезпечити конкурентоспроможність у сучасному суспільстві із сучасною системою цінностей – така умова має стати обов'язковим компонентом навчальної діяльності.

У сучасних умовах людина перебуває під дією багатьох, часто суперечливих, зовнішніх впливів. Виховувати глобалізовану людину, здатну жити та працювати в глобалізованому суспільстві – найважливіша умова якісної освіти. Місце України у світі визначатиметься здатністю її громадян спілкуватися зі світом, пропонувати свої добутки та переймати все краще.

В умовах наближення України до СOT все гострішим стає питання відповідності вітчизняної освіти світовим стандартам. Багато вітчизняних викладачів зараз працюють за контрактами в навчальних закладах за кордоном. Спостереження автора статті за їхньою роботою в аудиторіях та відгуки студентів свідчать, що наші колеги дійсно конкурентоспроможні на міжнародному рівні, працюють високопрофесійно з повною віддачею. Можна констатувати, що вітчизняна вища школа за рівнем викладання набагато сильніша, оскільки навчання здійснюється більш якісно, обґрунтовано, фундаментально та глибоко. Це стосується викладачів не тільки університетів, а й коледжів, середніх та початкових шкіл і навіть вихователів дошкільних закладів.

Найкращим свідомством якості вітчизняної освіти, праці наших учених і викладачів є той факт, що в багатьох країнах світу значну частку робочих місць займають саме випускники вузів пострадянського простору. А це свідчення конкурентоспроможності вітчизняної вищої освіти, викладацької діяльності. Приєднавшись до Болонського процесу, Україна не повинна втратити все те, що напрацьовано багаторічним досвідом.

Міжнародні освітні стандарти передбачають значно меншу, порівняно з нашими стандартами (майже в два рази), кількість аудиторних годин з будь-якої дисципліни з відповідним збільшенням навантаження на самостійну роботу студентів. Практичні заняття є допоміжними для кращого з'ясування лекційного матеріалу. Тематику цих занять студент обирає сам в межах наявного в нього ліміту часу. За необхідності він може замовити додаткові заняття, але за окрему платню.

Зауважимо, що закордонні студенти відносяться до навчання більш відповідально за наших, що пов'язано з жорсткими умовами атестації. У закордонних навчальних закладах під час іспиту або заліку студенти не можуть розраховувати на чийсь допис або шпаргалки. Якщо іспит або залік не складено, повторне складання дозволяється лише в наступну сесію.

Виходячи з викладеного матеріалу та міркуючи про відповідність української освіти світовим стандартам, процес підготовки фахівців треба розглядати в трьох напрямках. По-перше, це процес жорсткого відбору абітурієнтів без будь-яких пільг щодо рівня доузівської підготовки. Єдиною вимогою до всіх без винятку повинні буди знання та здібності. По-друге, це процес навчання, викладання студентам програмного матеріалу. По-третє, це процес атестації надбаних студентами знань.

Для вирішення питання відбору кандидатів на студентські місця необхідно запровадити обов'язковий психологічний тест на відповідність здібностей кожного абітурієнта обраному фаху для всіх бажаючих отримати певну освіту. Це дозволить з'ясувати доцільність подальшого навчання та зорієнтувати абітурієнта на правильний вибір майбутньої професії. Проведення психологічного тесту дасть змогу зробити об'єктивні висновки. Абітурієнт не повинен мати часу для обміркування раціональної відповіді на кожне запитання. Жорсткий ліміт часу на відповіді змусить кожного відповідати саме так, як він дійсно міркує. І тільки за результатами тестування буде можливо визначити, хто може далі складати вступні іспити.

Протягом навчального процесу кожен викладач повинен не тільки передавати студентам свої знання, але й примусити кожного з них вивчити матеріал. Задача полягає в пошуку саме тих методів і механізмів, які б приваблювали увагу та інтерес студентів, щоб у них виникало бажання вивчати те, що їм пропонується в аудиторії. Необхідно поширювати індивідуальну роботу викладача з кожним студентом, поглиблювати контакт між ними. Кожен підготовлений фахівець повинен стати ексклюзивним продуктом.

Погане відвідування студентами лекцій є сигналом для викладача: він щось робить не так, а тому студенти не бажають відвідувати його лекції, їм нецікаво його слухати. Необхідно поміркувати, як зацікавити аудиторію, у якій формі подати складний, не завжди цікавий матеріал. Цікаву лекцію буде уважно слухати кожен студент, забувши про всі інші справи та проблеми, які його турбують. А це можливо досягти за умови, коли кожен викладач, окрім своєї професійної академічної діяльності, буде займатися практичною справою. Майже кожен викладач університету або коледжу за кордоном має свій бізнес, займається практичною діяльністю. Така діяльність викладача, окрім матеріальної зацікавленості, стимулює до постійного підвищення свого рівня, завжди бути в курсі всіх подій у певній галузі, відслідковувати зміни в нормативно-законодавчій базі тощо. Саме це дозволяє різко підвищувати якість викладання та робить лекції, семінари та практичні заняття більш живими та цікавими для студентів.

Входження в Болонський процес потрібно розпочинати з удосконалення рейтингової системи оцінювання знань. Доки викладачі не навчаться проявляти принциповість (не допускати використання на іспитах допоміжних матеріалів, підказувати один одному), ми не будемо мати можливості об'єктивно оцінювати знання, а студенти не будуть прямувати до освоєння викладеного їм матеріалу та готуватися до іспитів і заліків належним чином. Цікаво, що під час вступних іспитів ми вміємо проявляти принциповість, фактично не допускаючи ні підказок, ні користування шпаргалками. Так в чому ж проблема під час сесії?

Не завжди бальна система дає очікуваний результат. Можливі дві екстремальні ситуації. Студент відвідує всі заняття, виконує всі завдання, але погано складає іспит і при цьому за сумою балів отримує добру оцінку. Інша ситуація, коли студент не відвідує аудиторні заняття, не виконує поточні завдання, але за результатами сесії отримує достатньо високий сумарний бал.

Рейтингова система оцінки це не тільки оцінка знань, а ще й система обліку роботи студента протягом семестру, включаючи результати складання сесії. За результатами якісного обліку повинен визначатися дійсний інтегрований показник, який враховує відношення студента до навчального процесу, відвідування всіх видів занять, ведення конспекту лекцій, виконання домашніх завдань і поточних контрольних робіт, відповіді на запитання викладача під час занять. Структура балів повинна бути такою, щоб сума за поточну роботу студента і за результатами захисту курсових робіт та іспитів були урівноважені. Іспит та захищена курсова робота на «відмінно» без відвідування протягом семестру занять і без виконання поточних завдань не дозволять студенту отримати більше, ніж 50% максимальної суми балів. Саме такий підхід ефек-

тивний щодо тих студентів, які постійно відвідують заняття та виконують поточні завдання, але погано складають іспит та захищають курсову роботу.

Таким чином, рейтингова система виконує обліково-оцінювальну функцію: 50% максимальної суми балів повинні враховувати всю поточну роботу студента протягом семестру, його відношення до навчального процесу; інші 50% – оцінювати якість його знань.

Європейська кредитно-трансферна система передбачає об'єднання споріднених дисциплін в окремі модулі, які викладаються одночасно протягом половини семестру. Так формувалися навчальні плани в деяких вузах України ще в 2001–2002 навчальному році. Студент зосереджує увагу на певному науковому напрямку та не відволікається на одночасне вивчення різноманітних дисциплін. Але наявність елемента одноманітності веде до підвищеної втоми студентів.

Існує ще одна проблема, яка потребує вирішення. Ні нас, ні наших випускників ніде і ніколи не навчали, як вигідно продати себе роботодавцю. Сьогодні існує об'єктивна необхідність навчати студентів саме тому, як правильно скласти своє резюме, як шукати роботу та позиціонувати себе на ринку праці, як користуватися послугами посередницьких фірм із працевлаштування та які можуть бути при цьому ризики, як підготуватися до співбесіди з майбутнім роботодавцем і відповідати на його запитання, як поводитися під час співбесіди та як треба одягатися на цю зустріч.

Більше уваги при складанні навчальних планів треба приділяти міжнародному маркетингу та міжнародному ринку праці і залучати до викладання саме цих дисциплін фахівців, які мають практичний досвід роботи за кордоном і уявляють собі реалії іншого життя та ті специфічні ситуації, які трапляються в повсякденній практичній діяльності.

Ще один сюрприз чекає навіть того фахівця, який успішно навчався та отримав необхідні знання – його професія, його фах можуть бути непотрібними на тому ринку праці, в тому регіоні, де опинився фахівець. Так може статися тому, що вкрай обмежена кількість робочих місць або ці місця вже зайняті іншими особами. Наш фахівець не готовий до того, що треба адаптувати свої знання, вміння, досвід до реальних вимог ринку праці або набути іншу професію.

Ми повинні навчати студентів, незалежно від обраного фаху не тільки таємницям майбутньої професії, але й вмінню самостійно організувати свій бізнес, створити нові робочі місця та самому стати роботодавцем. За статистикою лише 8–10% випускників вузів здатні до підприємницької діяльності, тому пошук саме таких студентів сприятиме підвищенню цього показника.

Сьогодні в усьому світі фахівець з вищою освітою розглядається як творча особистість, а не як сумлінний виконавець завдань. Факт наявності диплома про освіту розглядається лише як візитна картка фахівця, перепустка на співбесіду до роботодавця, який надалі оцінює його знання та вміння пристосовувати їх для отримання прибутку фірми.

У будь-якій країні світу поруч з нашими співвітчизниками – фахівцями, науковцями, викладачами, які успішно працюють за контрактами в різноманітних галузях і підтримують престиж української вищої освіти, можна зустріти значну кількість наших громадян з вищою освітою на науковими ступеня-

ми, які в пошуках кращого життя мандрували за кордон, але не знайшли себе на чужині. Причин для цього може бути декілька. По-перше, їхні знання в певній галузі не потрібні в іншій країні. По-друге, фахівець не завжди може зуміти адаптувати свої знання до іншої галузі, в якій він раніше не працював. По-третє, ні фахівці, ні науковці не вміють презентувати себе на закордонному ринку праці. По-четверте, багато з них не володіють жодною іноземною мовою, тому не зрозуміло, як вони уявляли собі діяльність за фахом в іншій країні. По-п'яте, фахівців та науковців, особливо у віці після сорока років, практично не мають навичок володіння комп'ютером, а без цього з ними навіть не бажають розмовляти взагалі. Як наслідок, такі особи з дипломами про освіту та наукові ступені в пошуках засобів для існування освоюють нові для себе професії, які не потребують знань мов чи володіння комп'ютером (метуть вулиці, миють під'їзди та підлогу, посуд у ресторанах тощо). Найбільш почесною для них вважається робота сторожа або охоронця.

На порозі вступу України до СОТ та розширення міжнародних контактів і зв'язків кожен фахівець повинен бути готовим до самостійної роботи в будь-якій екстремальній ситуації в будь-якій країні світу. Саме цим повинна визначитися їхня конкурентоспроможність.

Для забезпечення високих стандартів вітчизняної освіти потрібен комплексний підхід, який передбачає такі етапи:

- розпізнання природних здібностей кожної дитини ще в ранньому віці з подальшим їхнім розвитком;
- відбір абітурієнтів для вступу у вузи через психологічні тести та їх професійна орієнтація за фахом відповідно особистим якостям;
- навчання у вищому навчальному закладі, отримання необхідних знань;
- спеціальна підготовка майбутнього фахівця з питань особистої поведінки на ринку праці та працевлаштування, відкриття свого бізнесу та створення нових робочих місць;
- атестація студентів з урахуванням не тільки отриманих знань, але й їх відношення до навчального процесу;
- підготовка та захист випускної дипломної роботи, адаптованої до реального підприємства або фірми з практичним втіленням результатів цієї роботи;
- підтримка молодого фахівця на початку його самостійної трудової діяльності та надання практичної допомоги у створенні власної справи.

Успішне впровадження такого підходу можливе лише за умови забезпечення пільгового виконання всіх функцій управління навчальним процесом:

- а) планування навчального процесу відповідно до європейських стандартів;
- б) організація повноцінної його реалізації;
- в) мотивування до плідної роботи викладачів шкіл та вузів, психологів і вихователів дошкільних закладів;
- г) мотивування студентів до активного навчання;
- д) облік поточної роботи студента;
- е) контроль та оцінювання знань;
- ж) регулювання в динаміці всього навчального процесу.

Саме реалізація такого комплексного підходу забезпечить конкурентоспроможність випускників на ринку праці та дозволить досягти високих стандартів якості української освіти. Без вирішення цієї проблеми ми ніколи не досягнемо бажаного кінцевого результату і багато хто з наших випускників так і не зможе стати конкурентоспроможними на світовому ринку праці.

1. *Афанасьев А.Н.* Болонский процесс в Германии // Высшее образование сегодня.— 2000.— №5. — С. 37–42.
2. *Вульфсон Б.Л.* Стратегия развития образования на Западе на протяжении XXI столетия. — М.: Финансы и статистика, 1999.
3. *Дмитриченко М.Ф., Хорошун Б.І.* Вища освіта і Болонський процес. — К.: Знання України, 2006.
4. *Кивинен О., Ринне Р.* Высшая школа, государство, рынок: три западные модели // Перспективы.— 1992.— №3. — С. 65–80.
5. *Корсак К.В.* Нові міжнародні стандарти вищої освіти // Науковий світ.— 2003.— №1. — С. 14–15.
6. *Левківський К.М., Сухарніков Ю.В.* Завдання щодо забезпечення якості вищої освіти в Україні в контексті Болонського процесу // Вища школа.— 2004.— №5–6. — С. 86–106.
7. *Лутай В.С.* Філософія сучасної освіти: Навч. пос. — К.: Вища школа, 1996.
8. Образовательный стандарт высшей школы: сегодня и завтра / Под ред. В.И. Байденко, В.А. Селезневой. — М.: Исследовательский центр качества подготовки специалистов, 2001.
9. *Поляков М.* Болонський процес: зближення, а не уніфікація // Вища освіта України.— 2004.— №2. — С. 47–50.
10. *Шинкарук В.Д., Бабін І.І., Рашкевич Ю.М.* Впровадження ECTS в українських університетах. — Відень: Віденський технічний університет (Австрія), 2006.

Розділ II.

Фінансове забезпечення інноваційного-інвестиційного розвитку національної економіки

2.1. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ БЮДЖЕТНОЇ ДОКТРИНИ УКРАЇНИ

Зміст системи фінансових (у т.ч. бюджетних) наукових знань становлять фінансові теорії, вчення, концепції, доктрини, судження, постулати, аксіоми, проблеми, гіпотези, наукові методи, поняття, категорії тощо. Щодо більшості цих складових фінансова наука має достатньо великий обсяг напрацювань, які використовують вітчизняні вчені й практики у розробленні, обґрунтуванні та прийнятті тих чи інших рішень. Однак, поза увагою залишалася така важлива складова наукових знань, як фінансова (у її складі бюджетна) доктрина, хоча цей елемент використовують інші науковці, він знаходить практичне застосування у різних сферах діяльності держави, внаслідок чого фінансова наука і практика зазнає великих втрат.

Фінансова наука як упорядкований процес отримання знань, їхньої організації та систематизації в світлі певної парадигми [1, 12] досліджує діяльність усіх суб'єктів фінансових відносин, пов'язану з формуванням і використанням різноманітних фондів грошових коштів і фінансових ресурсів, а також закони й закономірності фінансових явищ і процесів у їхній взаємодії і взаємозв'язку. Оскільки фінансові ресурси суспільства обмежені, завданням фінансової науки є пошук можливих варіантів формування і використання грошових фондів, обґрунтування найприйнятнішого з них з метою оптимального задоволення економічних інтересів суспільства, суб'єктів господарювання, населення з урахуванням закономірностей фінансових явищ, їхньої об'єктивної необхідності та фінансових можливостей.

Оскільки фінансова наука є багатогалузевою, кожний її напрям розв'язує окремо певні проблеми, використовуючи відповідний інструментарій. Специфічною і важливою галуззю фінансової науки є бюджетна. Зважаючи на центральне місце бюджету у фінансах суспільства, наукові проблеми, пов'язані з функціонуванням бюджетних відносин, є визначальними серед проблем, які досліджує фінансова наука.

Питанням теорії і практики бюджету держави присвячені праці таких учених: В. Андрушенка [1], С. Булгакової [11], О. Василика [3], Л. Єрмошенко [11], О. Кириленко [5], В. Кудряшова [6], Ц. Огня [7], В. Опаріна [2], К. Павлюк [3], О. Романенко [8], В. Федосова [2], С. Юрія [12] та інших. У дослід-

женнях розглянуті питання сутності, ролі та розвитку бюджету і бюджетних відносин, бюджетної політики та її реалізації. Акцентуючи увагу на фінансовій і бюджетній теоріях, концепціях, ученнях, ніхто з вітчизняних вчених не зупинявся на моделі фінансової чи бюджетної доктрини, її обґрунтуванні як важливого елементу фінансової науки.

Терміни «фінансова доктрина», «бюджетна доктрина» дуже рідко трапляються у наукових публікаціях, причому їхній зміст не розкривається. На рівні держави органи влади та управління ні про фінансову, ні про бюджетну доктрину навіть не згадують. Тому є проблема глибокого дослідження такого феномена фінансової теорії і практики, як бюджетна доктрина. Цим обумовлено вибір теми дослідження та її актуальність.

Оскільки термін «бюджетна доктрина» поєднує дві важливі складові (бюджет – економічну категорію та доктрину – елемент системи наукових знань), формування концептуальних підходів до трактування бюджетної доктрини в її науковому та практичному аспектах, на нашу думку, доцільно пов'язувати з дослідженням значення цього поняття.

Під доктриною філософська наука розуміє «... систематизоване політичне, ідеологічне чи філософське вчення, концепцію, сукупність принципів» [9, 142] або «... вчення, систему теоретично обґрунтованих поглядів на важливі соціально-політичні, моральні, релігійні та ін. питання» [10, 187]. В економічній науці доктрину розглядають як «... сукупність принципів, положень, ідей, покладених в основу економічної теорії» [4, 170]. Таким чином, доктрина об'єднує сукупність ідей, принципів і положень, цілісну концепцію, систематизоване вчення. Охарактеризуємо складові доктрини.

Ідеєю вважають форму осягнення дійсності в думці, що охоплює усвідомлення мети і способи подальшого пізнання, вона «... поєднує в собі об'єктивне знання про дійсність і суб'єктивну мету, спрямовану на зміну дійсності» [10, 236]. Сукупність ідей є вищою формою теоретичного опанування дійсності, в якій відбувається найповніший збіг фінансової думки з прогнозами фінансових (у т. ч. бюджетних) змін; це перспективне, конкретне та всебічне фінансове знання, придатне для практичної реалізації. Така сукупність дає змогу підсумувати досвід попереднього розвитку знань про бюджет держави, є основою, яка синтезує знання у цілісну систему та виконує роль евристичних принципів пізнання бюджету, пошуку нових шляхів розв'язання бюджетних проблем.

Принципи наука розглядає, з одного боку, як першопочаток, «... те, що лежить в основі певної сукупності фактів, теорії, науки» [10, 519]. Принцип є центральним поняттям, основоположною ідеєю, яка пронизує систему фінансових знань і субординує її. У межах теоретичного знання про бюджет держави принцип означає вимогу розгортання самого знання у систему, де всі теоретичні положення логічно пов'язані між собою і певним чином впливають одне на одного. З іншого боку, принцип можна розглядати як «внутрішні переконання людини, ті практичні, моральні й теоретичні засади, якими вона керується в житті, в різноманітних сферах діяльності» [10, 519].

Під концепцією розуміють систему «... понять про ті чи інші явища, процеси; спосіб розуміння; тлумачення якихось явищ, подій; основна ідея будь-якої теорії» [10, 301]. Концепція бюджету держави – це певний спосіб розу-

міння, тлумачення, інтерпретації бюджету, головна точка зору на нього, провідний задум, який визначає стратегію у здійсненні бюджетних реформ, програм, планів.

Остання складова доктрини – систематизоване вчення, означає сукупність теоретичних положень у сфері фінансів (бюджету), систему поглядів вчених-фінансистів на бюджет держави.

Отже, доктрина, об'єднуючи низку елементів наукових знань, є найбільш концептуалізованою формою підходу до трактування бюджету держави, яка безпосередньо орієнтована на практичну дію, втілення в життя, дотримання у політиці. На відміну від усіх її складових, доктрину використовують для позначення поглядів із відтінком схоластичності, догматизму, впливу суб'єктивного чинника.

Ми вважаємо, що бюджетна доктрина має дуже багато спільного з бюджетною теорією як об'єднаним єдиною внутрішньою пізнавальною логікою, взаємозв'язаним у його частинах, закінченим на певний момент комплексом пояснень фактів і осмислень бюджетних явищ і процесів [1, 11]. Вони характерні, з одного боку, різноманітністю авторів, розкиданістю поглядів, а з іншого – методологічними підходами і спрямуванням.

На нашу думку, поряд зі спільними рисами бюджетна доктрина відрізняється від теорії впливом суб'єктивного чинника і можливістю документального оформлення. Якщо теоретичні погляди можуть бути оформлені як висновки та узагальнення у монографічній, спеціальній, періодичній літературі, матеріалах наукових конференцій, інших видах наукової продукції, то бюджетна доктрина, крім перерахованих джерел, може існувати також у вигляді конкретного стратегічного документа, який би затверджували у встановленому порядку, і цей документ служив би основою для здійснення відповідної внутрішньої та зовнішньої бюджетної політики.

Таким чином, бюджетною доктриною пропонуємо вважати сукупність принципів, положень, ідей, цілісну концепцію, систематизоване вчення, закінчений комплекс наукових пояснень, взаємозв'язаних між собою об'єктивних і суб'єктивних засад функціонування бюджету держави, бюджетних явищ і процесів у суспільстві з відображенням результатів у конкретному державному документі стратегічного значення.

У цілому бюджетна доктрина є формою синтетичного знання, в межах якої окремі поняття, ідеї, принципи, концепції, вчення, закони та всі інші складові системи фінансових наукових знань втрачають колишню автономність і перетворюються на елементи цілісної системи. Отже, за будовою бюджетна доктрина є внутрішньо диференційованою, але цілісною системою знань, яку характеризують логічна залежність одних елементів від інших, можливість виведення змісту окремих положень доктрини за певними логічними та методологічними правилами.

Формування бюджетної доктрини залежить від понять і категорій, які при цьому використовують, і від того, який зміст у них вкладають.

Найважливішими категоріальними поняттями бюджетної доктрини є бюджет. У вітчизняній економічній літературі більшість економістів до рангу категорій відносять державний бюджет, його ж вважають основним фінансо-

вим планом держави, централізованим фондом грошових коштів тощо. При цьому місцевим бюджетам відводять другорядну роль, вони є не категорією, а звичайним поняттям або явищем, не належать до централізованого грошового фонду держави (хоча органи місцевого самоврядування на рівні з органами державної влади є тими суб'єктами, через які, відповідно до статті 5 Конституції України, народ здійснює свою владу).

Відкидання місцевих бюджетів на другорядне місце зумовило зневажливе ставлення до них з боку фінансової науки, органів державної влади, керівників центральних органів державної виконавчої влади.

Основна причина в тому, що сучасна фінансова наука, з одного боку, пристосовується до ринкових механізмів функціонування, а з іншого – не може відірватися від стереотипів командно-адміністративної економіки. За часів колишнього СРСР державний бюджет був справді єдиним централізованим фондом грошових коштів держави, і його розглядали як економічну категорію. За таких умов республіканський і місцеві бюджети не було підстав відносити до категоріальних понять, оскільки їх вводили до державного бюджету і вони були рівнозначними його ланками.

У незалежній Україні функції державного бюджету перейшли до колишнього республіканського, а тодішній державний бюджет перетворився на зведений. Логічно, категоріальне значення могло б залишитися за зведеним бюджетом, а чому його перенесли на колишній республіканський, а нині державний бюджет, нікому не зрозуміло, і ніхто ніколи це не пояснював. Отже, була допущена велика методологічна помилка, одну частину бюджету держави (державного) – відносили до економічної категорії, а іншу (місцеві) – невідомо куди, внаслідок чого місцеві бюджети перестали бути такими, якими вони мали б бути згідно з фінансовою теорією.

У сучасній економічній літературі є спроби виправити допущену грубу помилку у фінансовій та бюджетній теоріях. Зокрема, В. Кудряшов [6], Ц. Огонь [7], В. Опарін [2], О. Романенко [8], В. Федосов [2] пропонують категоріальний рівень закріпити саме за зведеним бюджетом, а не державним, а зведений бюджет називати бюджетом держави, що, на нашу думку, заслуговує на повну підтримку. Таким чином, наші теоретичні дослідження і практичні рекомендації будуть зосереджені на єдиному бюджеті держави, що є єдиною фінансовою базою України в особі її органів влади, управління та місцевого самоврядування. Ми вважаємо, що за таких умов державний і місцеві бюджети не можна відносити до економічних категорій, а слід вважати рівнозначними ланками бюджетної системи, які, будучи самостійними, тісно пов'язані між собою.

Отже, процес формування бюджетної доктрини і реалізації її засад, на нашу думку, доцільно пов'язувати з бюджетом держави (а не державним бюджетом) із виділенням взаємозв'язаних між собою етапів, які схематично зображені на рис. 1.

На першому етапі пропонуємо сформулювати наукові підходи до обґрунтування бюджетної доктрини, її засад, на основі чого розробити державний документ, який визначав би найважливіші параметри цієї доктрини. Доцільно, щоб такий документ затвердила Верховна Рада України, і використовувати

його для керівництва органами державної влади, державного управління та місцевого самоврядування. Наукова частина доктрини постійно перебувала б під увагою вітчизняних учених, її б удосконалювали, на основі чого можна було б вносити корективи у державний документ.

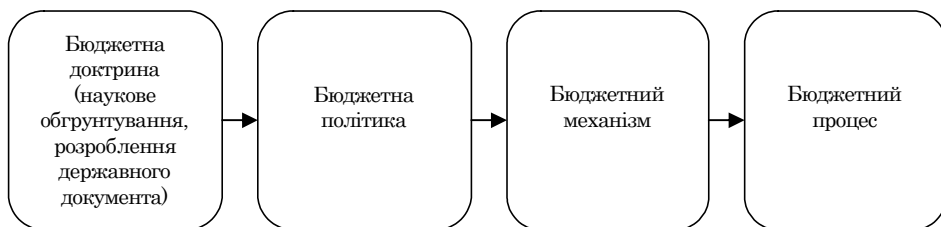


Рис. 1. Формування і реалізація засад бюджетної доктрини України

Маючи розроблені та обґрунтовані наукою засади бюджетної доктрини, доцільно переходити до другого етапу – формування бюджетної політики, її стратегії і тактики. Бюджетну політику ми вважаємо найважливішим середовищем реалізації бюджетної доктрини України. У процесі розроблення бюджетної стратегії на базі бюджетної доктрини можна було б передбачити цілісну систему дій держави, які спрямовували б на реалізацію мети, завдань, пріоритетів довготривалого курсу бюджетної політики. Бюджетну стратегію доцільно розраховувати на тривалу перспективу, пов'язувати з вирішенням глобальних завдань, визначених економічною стратегією. Бюджетна тактика як форма реалізації бюджетної стратегії поєднувала б комплекс адаптивних заходів впливу держави на стан функціонування бюджетних взаємин з метою надання їм параметрів, визначених завданнями бюджетної стратегії.

Третій етап пов'язаний із формуванням бюджетного механізму відповідно до засад бюджетної доктрини і бюджетної політики. Бюджетний механізм є зовнішньою оболонкою бюджету, його розглядають як систему форм і методів організації бюджетних відносин і реалізують у бюджетній практиці. Розроблення дієвого бюджетного механізму пов'язане з налагодженням такої економічної структури, яка б відображала послідовність і способи дій відповідних державних органів у процесі мобілізації та використання бюджетних коштів із застосуванням достатньої кількості видів, форм, методів, інструментів для їхньої організації. У процесі формування бюджетного механізму доцільно передбачити сукупність належних ефективних організаційних форм, форм бюджетного забезпечення, методів та інструментів бюджетного регулювання, бюджетних стимулів і санкцій. Ми розглядаємо бюджетний механізм як модель прагматичної орієнтації та формування бюджетної доктрини держави на перспективу і прагматичну модель реалізації бюджетної доктрини.

Четвертий етап пов'язаний із організацією бюджетного процесу, під час якого засади бюджетної доктрини, бюджетної політики за допомогою бюджетного механізму використовують практично. Бюджетний процес як діяльність органів державної влади, державного управління та місцевого самоврядування, пов'язану зі складанням, розглядом, затвердженням, виконанням бюджетів, контролем за їх виконанням, розглядом звітів про виконання бюд-

жетів, які утворюють бюджетну систему України, ми розглядаємо як засіб реалізації бюджетної доктрини держави. Тому цей етап є найскладнішим, найсуперечливішим і найважливішим, оскільки він дає відповідь на питання про реальну ефективність бюджетної доктрини та шляхи її реалізації на практиці.

Державний документ, що містив би засади бюджетної доктрини, на нашу думку, доцільно складати на тривалу перспективу (не менше 25 років) із поділом на десятиріччя або п'ятиріччя. Крім загальних засад бюджетної стратегії, у цьому документі бажано відобразити такі цифрові показники:

- передбачений обсяг ВВП у цілому (в т. ч. на одного мешканця), середньорічні темпи зростання обсягів ВВП;
- частка ВВП, яку держава централізує для виконання своїх функцій;
- співвідношення між податковим і неподатковим методами мобілізації ВВП до бюджету держави;
- співвідношення між прямим і непрямим оподаткуванням, як воно змінюватиметься;
- співвідношення між суб'єктами оподаткування (у яких пропорціях платитимуть податки: багаті, середні, бідні; юридичні особи, фізичні особи) і рівень податкового тягаря;
- співвідношення між об'єктами оподаткування (виробництвом, доходами, прибутком, майном, капіталом, землею, ресурсами тощо);
- співвідношення між державними та місцевими податками;
- співвідношення між державним та місцевими бюджетами, їхніми власними і закріпленими доходами;
- види і характер міжбюджетних відносин;
- розподіл доходів і видатків між окремими ланками бюджетної системи;
- обсяг видатків державного та місцевих бюджетів на одного мешканця (всього, у т. ч.: на освіту, науку, культуру, охорону здоров'я, соціальний захист населення тощо);
- частка видатків, яку спрямовуватимуть на управління, оборону, економіку, освіту, науку, культуру, охорону здоров'я, соціальний захист населення тощо (у % до ВВП та до загального обсягу видатків);
- мінімальний і середній рівні оплати праці;
- прожитковий мінімум;
- частка середньої заробітної плати одного працівника, яку спрямовуватимуть на споживання (податки, комунальні послуги, харчування, одяг, взуття, ремонт житла, проїзд тощо) і для нагромадження або розширеного відтворення робочої сили;
- скільки років працівникові із середньою заробітною платою потрібно буде нагромаджувати кошти, щоб купити житло, автомобіль, а також предмети першої необхідності;
- рівень інфляції;
- співвідношення між темпами зростання заробітної плати та цін;
- найважливіші показники пенсійного забезпечення і соціального захисту населення;
- співвідношення між формами власності (державною, комунальною, приватною тощо) і які галузі перебуватимуть у державній формі власності.

Між усіма складовими доктрини, на нашу думку, має бути тісний взаємозв'язок. Так, сукупність принципів, положень, ідей дасть змогу сформулювати концепцію стратегії бюджетної політики, ролі держави у реалізації її засад і вийти на конкретні стратегічні бюджетні прогнози. Ці прогнози теж перебуватимуть у тісному внутрішньому взаємозв'язку. Адже від прогнозування обсягу ВВП і темпів його зростання залежать фінансові можливості суспільства. Закладені пропорції у розподіл і перерозподіл ВВП дадуть змогу оптимізувати обсяги бюджетного фонду на найважливіших напрямках його використання. Прогнозування показників, які належать до соціальних гарантій, є кінцевою метою бюджетної стратегії, оскільки найважливіше завдання держави – забезпечення максимального задоволення матеріальних і культурних потреб своїх громадян.

Обґрунтованість і реальність стратегічних засад, визначених бюджетною доктриною, залежить від їхнього зв'язку із соціально-економічною доктриною держави, оскільки між ними мають бути взаємна залежність та обумовленість. Так, від окремих прогнозних показників соціально-економічної доктрини (наприклад, ВВП, розмір заробітної плати, прожиткового мінімуму, рівень інфляції тощо) залежатимуть показники бюджетної доктрини (наприклад, обсяги доходів, видатків бюджету), і навпаки, від прогнозів, закладених у бюджетній доктрині, залежатимуть прогнозні показники соціально-економічної доктрини, а прогнози щодо соціальних гарантій мали б бути спільними для обох доктрин. Незважаючи на тісний взаємозв'язок і спільні показники, бюджетну та соціально-економічну доктрини, доцільно, на нашу думку, оформити у вигляді окремих державних документів.

Таким чином, від глибини та якості наукових пояснень взаємозв'язаних між собою об'єктивних засад функціонування бюджету держави, бюджетних явищ і процесів, обґрунтування перспективних напрямів розвитку цих засад, відображення їхніх показників у державному документі стратегічного значення залежатимуть ефективність фінансової діяльності держави, її фінансові можливості, якість виконання покладених на неї функцій, рівень соціально-економічного розвитку суспільства та добробут населення.

У результаті проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1. Бюджетною доктриною доцільно вважати сукупність принципів, положень, ідей, цілісну концепцію, систематизовані вчення, комплекс наукових пояснень взаємозв'язаних об'єктивних і суб'єктивних засад функціонування бюджету держави, бюджетних явищ і процесів у суспільстві з відображенням результатів у конкретному державному стратегічному документі.

2. Процес формування і реалізації засад бюджетної доктрини України доцільно пов'язувати з бюджетом держави (а не державним бюджетом) із виділенням чотирьох взаємозв'язаних етапів: перший – формування наукових підходів до обґрунтування бюджетної доктрини та розроблення державного стратегічного документа; другий – формування (уточнення) засад бюджетної політики; третій – формування (уточнення) бюджетного механізму; четвертий – організація бюджетного процесу як засобу реалізації бюджетної доктрини.

3. Державний документ, який містив би засади бюджетної доктрини, доцільно розробляти на тривалу перспективу з відображенням у ньому найважливіших макроекономічних показників, засад і пропорцій розподілу ВВП; об-

сягів бюджету, розподілу доходів і видатків між ланками бюджетної системи та міжбюджетних відносин; підходів до розподілу видаткової частини бюджету; найважливіших показників соціальних гарантій. Між бюджетною та соціально-економічною доктриною, оформленими у вигляді двох державних стратегічних документів, має бути тісний взаємозв'язок. Розроблення або уточнення цих документів бажано здійснювати одночасно.

1. Андрущенко В.Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів). – Львів: Каменярь, 2000.

2. Бюджетний менеджмент: Підручник / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.; За заг. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2004.

3. Василик О.Д., Павлюк К.В. Бюджетна система України: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004.

4. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. – Т. 1. / Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І.; За заг. ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005.

5. Кириленко О.П., Малиняк Б.С. Теорія і практика бюджетних інвестицій: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 2007.

6. Кудряшов В.П., Сіленков Б.В. Поняття бюджетної системи та її децентралізація // Фінанси України. – 2006. – №8. – С. 25–32.

7. Огонь Ц.Г. Доходи бюджету України: теорія і практика: Монографія. – К.: КНТЕУ, 2003.

8. Романенко О.Р. Фінанси: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006.

9. Философский энциклопедический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1999.

10. Філософський енциклопедичний словник. – К.: Абрис, 2002.

11. Формування і функціонування бюджетної системи України: Монографія / С.О. Булгакова, О.Т. Колодій, Л.В. Єрмошенко та ін.; За заг. ред. А.А. Мазараки. – К.: Книга, 2003.

12. Юрій С.І., Бескид Й.М. Бюджетна система України: Навч. посібник. – К.: НІОС, 2000.

2.2. ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ

Світова економічна практика накопичила значний досвід податкового регулювання економічних процесів. Організація оподаткування впливає на економічні процеси як на макро-, так і на мікроекономічних рівнях. У раціонально побудованій системі оподаткування податки використовують як інструмент ефективної економічної політики.

Отже, виникає необхідність дослідження питань, пов'язаних із впливом податкової системи на основні економічні процеси, зокрема на виконання бюджетної програми, оскільки для подолання негативних тенденцій і з метою підвищення рівня ефективності оподаткування необхідне подальше удосконалення як системи оподаткування в цілому, так і окремих податків.

Огляд численних публікацій щодо ролі і місця податків в економічній системі в пресі, наукових статтях та спеціальних виданнях дозволяє стверджувати, що досліджуване питання є актуальним.

На сьогодні ефективність податкової системи, передусім, визначається здатністю рівнозначно виконувати фінансову та регулюючу функції. Досягнення економічного зростання можливе тільки за умови ефективного державного регулювання через застосування податкових важелів. В основу формування вітчизняної податкової системи в Україні покладені міжнародні податкові системи, які не враховують особливостей економічного розвитку країни. Податкова система може бути ефективною тільки тоді, коли при її формуванні враховуються специфічні умови національної економіки, трудові традиції населення, а також інші чинники.

Ефективність податкової політики, насамперед, характеризується результатами виконання основних макроекономічних показників і, зокрема ВВП. На рис. 1. наведено динаміку ВВП за 2002–2005 рр. [3; 13; 14].

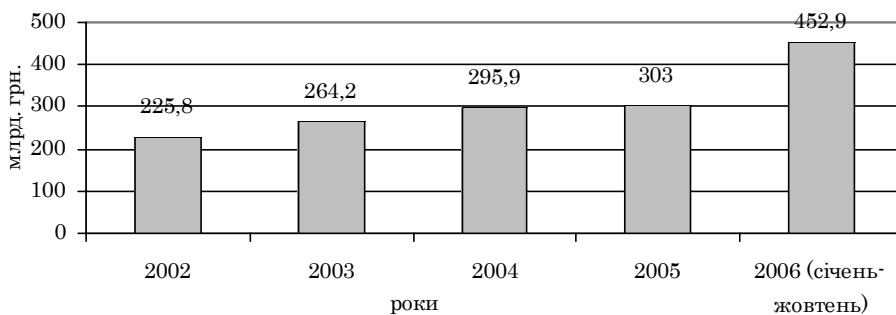


Рис. 1. Динаміка номінального валового продукту за 2002–2006 рр. [3; 13; 14]

Як свідчать наведені дані, зростання ВВП відбулося на 9,4% у 2003 р. порівняно з 5,2% у 2002 р. Протягом 2005 р. темпи економічного розвитку України мали позитивну динаміку, хоча не відповідали прогнозу основних показни-

ків соціально-економічного розвитку, що були враховані при складанні бюджету на 2005 рік. Так, реальний ВВП у 2005 р. зріс лише на 2,4% (у 2004 р. – на 12,1%). За підсумками 10 місяців 2006р. відбулося значне зростання обсягів ВВП, що було спричинено зростанням темпів економічного розвитку, зовнішньоекономічної кон'юнктури, а також наслідком проведення суто фіскальної податкової політики.

Можна визначити такі загальні причини зростання перерозподілу ВВП через податкову систему у 2005 р:

- розширення податкової бази внаслідок скасування деяких галузевих пільг, а також пільг, які надавалися суб'єктам спеціальних економічних зон та територій пріоритетного розвитку та технопарків;
- легалізація і зростання імпорту;
- посилення контролю за сплатою податків при перетині митного кордону України, а також об'єктивне визначення митної вартості;
- удосконалення адміністрування податків;
- підвищення податкової (платіжної) дисципліни [5].

Відомо, що базовою функцією податків є фіскальна, головне завдання якої полягає в забезпеченні надходжень доходів до бюджету, а ефективність податкової системи визначається рівнем податкових надходжень до зведеного бюджету України.

Протягом 2002–2005 рр. динаміка структури доходів зведеного бюджету демонструвала залежність від податкової політики (зміни податкових ставок окремих податків, бази оподаткування, податкових пільг тощо), а також від економічної ситуації в країні.

У табл. 1 наведені дані щодо обсягів доходів Зведеного бюджету України за період 2002–2005 рр. [3; 13; 14].

Таблиця 1. Зведений бюджет України 2002–2005 рр. [3; 13; 14]

Показники	Роки							
	2002		2003		2004		2005	
	Сума, млн. грн.	Питома вага, %	Сума, млн. грн.	Питома вага, %	Сума, млн. грн.	Питома вага, %	Сума, млн. грн.	Питома вага, %
Всього доходів	61954,3	100	75200,0	100	90592,9	100	105191,9	100
Податкові надходження, у т.ч.	45392,5	73,3	54300,0	72,3	51190,8	56,5	75674,7	73,0
Податок на прибуток підприємств	9398,3	15,2	13200,0	17,6	16161,7	17,8	23272,2	22,1
Податок на додану вартість	13471,2	21,7	12600,0	16,8	16733,5	18,5	33803,8	32,1
Акцизний збір	4098,2	6,6	5200,0	7,0	6704,4	7,4	7283,0	6,9
Інші податки	18424,8	29,7	23300,0	42,9	11591,2	12,8	11315,7	10,6

Дані табл. 1 свідчать, що за період 2002–2005 рр. середній рівень податкових надходжень у доходах Зведеного бюджету України становив 68,9%. Проте критичне значення цього показника спостерігалось у 2004р. і склало 56,5% або 51190,8 млн. грн., що пов'язано зі зменшенням обсягів надходжень від інших податків.

Слід зазначити, що структура податкових надходжень також зазнала певних змін. Майже за всіма видами податків був приріст надходжень. У 2004 р. додатково до державного бюджету надійшло понад 33,7 млрд. грн., або 101,5% до показників, що містяться у Законі України «Про Державний бюджет України на 2004 рік». За період 2002–2005 рр. спостерігалася позитивна тенденція до збільшення питомої ваги податку на прибуток підприємств на 6,9% (з 15,2% у 2002 р. до 22,1% у 2005 р.).

Зокрема, від податку на прибуток підприємств до Зведеного бюджету України було отримано понад 16 млрд. грн. або на 27,1% більше, ніж було передбачено законом про бюджет. Для порівняння, у 2003 р. надходження від цього податку склали 13 млрд. грн., тобто приріст надходжень за підсумками 2004 р., порівняно з даними 2003 р., склав 22,8%.

Щодо виконання зведеного бюджету 2004–2005 рр. виконання по ПДВ склало 102,9% (додатково 0,7 млрд. грн.). Проте прорахунки в адмініструванні ПДВ негативно вплинули на виконання державного бюджету у 2003–2004 роки. На нашу думку, податкове адміністрування є занадто витратним і трудомістким, податкове законодавство – заплутаним і суперечливим, податкова структура – складною та кумулятивною, податкові механізми – здебільшого деструктивними.

Слід також зазначити, що на незадовільний рівень ефективності застосування ПДВ вплинула недосконалість чинного законодавства [5]. Наприклад, за роки існування Закону України «Про податок на додану вартість» до нього було внесено понад 120 змін, що призводить до значної плутанини.

Така ситуація притаманна майже всім основним податковим законам. Особливо рекордними на законодавчі зміни був 2005 і 2006 роки. Крім того, Бюджетний кодекс України передбачає, що зміни в систему оподаткування можна вносити за шість місяців до початку нового бюджетного року, для того щоб був час на адаптацію. Натомість уже кілька років поспіль в держбюджеті приймаються податкові зміни. Лише у цьому році вперше за останні 10 років їх відокремили від бюджету 2007 р. і розглянули окремим законом.

Неточність податкового законодавства призводить і до нарощування кількості підзаконних актів, податкових роз'яснень, що збільшує кількість позовів щодо порушень податкового законодавства.

Динаміку рівня податкових надходжень у розрізі основних податків за 2002–2005 рр. наведено на рис. 2 [5; 6].

Як свідчать дані, питома вага інших податків у структурі податкових надходжень поступово знижувалася, що обумовлено зниженням надходжень від податку на доходи фізичних осіб (до 2004 р. прибутковий податок), платежів за використання природних ресурсів, мита тощо. Завдяки скасуванню необґрунтованих податкових пільг, зменшенню масштабів зловживань, посиленню податкової дисципліни та культури суспільства у 2005 р. відбулося зростання надходжень до бюджетів усіх рівнів порівняно з 2004 р. Показники бюджетного розпису, визначені для органів податкової служби зі збору на 2005 р., виконані на 100,6%, що дозволило додатково отримати 343,9 млн. грн.

Варто зазначити, що зростання податкових надходжень до зведеного бюджету у 2005 р. при зростанні номінального ВВП на 21,4% продемонструвало значні резерви підвищення фіскальної ефективності основних податків.

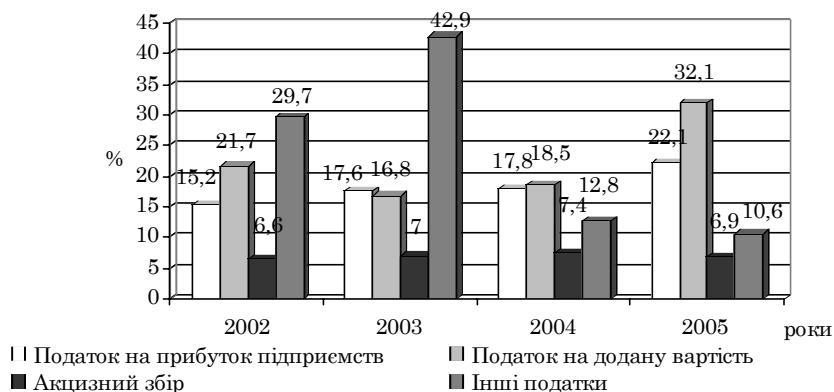


Рис. 2. Динаміка рівня податкових надходжень за основними видами податків у 2002–2005 рр. [5; 6]

Щодо надходжень від іншого непрямого податку – акцизного збору, виконання зведеного бюджету за даними Державної податкової адміністрації України за цим податком у 2004–2005 роках склало 100,8%, тобто додатково було одержано 43,9 млн. грн. Порівняно з іншими країнами, надходження за цим податком є майже незначним, враховуючи обсяги виробництва підакцизних товарів, що свідчить про наявність тіньового сектора, а також обумовлено наданням численних пільг як вітчизняним підприємцям, так і окремим категоріям громадян і в результаті довільного вибору при визначенні кола підакцизних товарів, унаслідок чого ряд товарів і послуг, які в західних країнах є об'єктами обкладання акцизним збором, в Україні у перелік підакцизних товарів не включені.

З огляду на це, на нашу думку, доцільно було б більше уваги приділяти специфічним акцизам, розширенню загального переліку підакцизних товарів за рахунок предметів розкоші тощо.

Таким чином, вітчизняна податкова система хоча і має значні резерви для підвищення фіскальної ефективності, проте загальне податкове навантаження на господарюючі суб'єкти залишається досить значним, що спонукає їх приховувати доходи від оподаткування.

Розрахунки, проведені групою експертів Гарвардського інституту міжнародного розвитку (США), показують, що обсяги тіньової економіки в Україні становлять близько 74% від обсягів офіційного ВВП, у тому числі 14%, які враховуються офіційно, і 60%, які не враховані в офіційних показниках [1].

Як свідчать результати перевірок податкових органів, у загальному обсязі податкових витрат бюджету частка податків, несплачених шляхом примітивного заниження чи приховування об'єктів оподаткування, відносно незначна і виявляється простою перевіркою бухгалтерських документів. Найпоширенішими способами ухилення від сплати податків в останні роки стали: банкрутство; фальсифікація документів, наданих підприємствами на відшкодування негативного сальдо ПДВ; створення фіктивних підприємницьких структур, зареєстрованих на підставних осіб, які після проведення кількох фінансових операцій, як правило, припиняють своє існування; завищення валових ви-

трат; неповернення експортної виручки; створення офшорних компаній; зловживання при одержанні іноземної фінансової допомоги; масова контрабанда імпортованих підакцизних товарів; багатоступінчаті схеми взаєморозрахунків через цілу галузь посередників; зростання частки готівки в грошовій масі, яка обертається поза банками тощо.

Таким чином, на сьогодні існують значні проблеми в проведенні ефективної податкової політики, відсутній глибокий аналіз фінансових зв'язків в економіці, потреб держави у фінансових ресурсах для виконання покладених на неї функцій щодо регулювання темпів і пропорцій розвитку економіки, підтримки на належному рівні суспільного добробуту, обороноздатності та систем державного управління. Недоліки існуючої податкової системи вимагають її реформування. З цією метою урядом було розроблено Концепцію реформування податкової системи України.

Основним напрямом реформування податкової системи України є створення більш ефективної і раціональної податкової системи, що дозволить забезпечити сприятливі умови для ведення бізнесу, здійснення інвестицій, зростання споживчого попиту на внутрішньому ринку, а також за збільшення сукупних податкових надходжень до усіх рівнів бюджетів та державних цільових фондів.

Варто мати на увазі, що реалізація податкової реформи повинна бути цілеспрямованою, системною, відкритою, виваженою (обґрунтованою макроекономічним аналізом та актуарними розрахунками) і поступовою у часі.

Реформування податкової системи у середньостроковій перспективі передбачає:

- ослаблення фіскального тиску шляхом зниження ставок податків на прибуток підприємств і додану вартість, а також нарахувань на фонд оплати праці. Разом із тим планується провести розширення бази оподаткування, зокрема шляхом впровадження податку на нерухомість. Загальноприйнята в міжнародній і, зокрема в європейській практиці диференціація ставок ПДВ за критерієм корисності товару призводить до економічного ефекту, який є абсолютно тотожним ефекту від надання галузевих податкових пільг;

- планується поступово привести ставки акцизного збору у відповідність до стандартів ЄС (насамперед, на тютюнові вироби та алкогольні напої). Можна підтримати пропозиції щодо реформування акцизного збору в частині поступового підвищення його ставок шляхом їх перегляду не рідше, ніж раз на два роки; створення мережі акцизних складів;

- впровадження єдиної системи збору і обліку внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування;

- реформування системи податків, які надходять до місцевих бюджетів;

- зменшення відрахувань частки прибутку держпідприємств до бюджету і спрямування таких коштів на інвестиції в модернізацію виробництва;

- підтримувати ставки ввізного митного збору на рівні, який відповідає вимогам СОТ;

- забезпечити, щоб податкові закони регулювали тільки відносини в сфері оподаткування. Ставки, механізми справляння податків, зборів (обов'язкових платежів) і пільги щодо оподаткування не можуть встановлюватися або змі-

нюватися іншими законами України, окрім законів про оподаткування. У свою чергу, неподаткові закони не повинні визначати механізми та ставки оподаткування;

- досягнення оптимального співвідношення між відрахуваннями податків у державний і місцеві бюджети;

- вдосконалити спрощену систему оподаткування суб'єктів малого підприємництва. Поступова відмова від паралельного функціонування стандартної та спеціальних систем оподаткування (спрощених систем оподаткування за єдиним податком, фіксованим сільськогосподарським податком, особливої системи оподаткування страхової діяльності) дасть змогу не допустити їх використання з метою спотворення нормального конкурентного середовища та схем оптимізації податкових зобов'язань підприємств, що працюють на загальній системі оподаткування [12].

Проведений аналіз основних податкових надходжень у зведений бюджет України свідчить, що на сьогодні залишаються невирішеними питання переорієнтації діючої податкової системи на стимулювання процесів економічного розвитку країни, а стан справ, що склався у сфері податків і податкової політики, суперечить принципам ефективної роботи й управління складними системами, до яких відноситься податкова система. Проблема наповнення дохідної частини бюджету не повинна безпосередньо залежати від рівня податкового навантаження. Зростання податкових надходжень повинно забезпечуватися за рахунок прискорення оборотності капіталу і підвищення ділової активності суб'єктів господарювання. На нашу думку, для усунення недоліків, які існують у податковій системі необхідно:

1. Забезпечити, щоб зміни ставок податків, зборів (обов'язкових платежів), механізму їх сплати приймалися не пізніше, ніж за шість місяців до початку нового бюджетного року і набирали чинності з початку нового бюджетного року.

2. Терміни та визначення в податкових законах мають бути загальноприйнятими, максимально уніфікованими, а не визначатися по-новому в кожному податковому законі.

3. Податковий облік повинен будуватися не паралельно до бухгалтерського обліку, а базуватися на його результатах. З метою забезпечення інтересів держави фінансовий результат діяльності підприємств для цілей оподаткування податком на прибуток повинен максимально спрощено коригуватися тільки за основними позиціями, суттєвими та необхідними в масштабах держави (наприклад, амортизація, резерви, благодійні цілі тощо), без жорсткого регулювання усіх можливих витрат.

4. У податкових законах необхідно мінімізувати кількість різних нюансів та особливих порядків, пільг та виключень. Податкові пільги повинні мати жорстке цільове призначення, бути обмеженими у часі, а їх надання необхідно супроводжувати комплексним моніторингом, щоб уникнути можливості для зловживань.

5. Реформувати податок на додану вартість:

- відмінити податкові накладні та значно спростити механізм оподаткування;

- вирішити проблеми відшкодування ПДВ шляхом застосування відповідних фінансових інструментів, що унеможлиблювали б корупцію та несплату податків (наприклад, шляхом видачі векселів, які можуть бути використані експортером тільки для сплати інших податків).

6. Покращити систему адміністрування зборів податків, зокрема удосконалити процедуру реєстрації, у т.ч. правил добровільної реєстрації платників ПДВ; розробити систему моніторингу сплати ПДВ як передумови для удосконалення контролю за сплатою податку тощо. Переглянути функції та забезпечити реорганізацію органів державної податкової служби.

7. Змістити податкове навантаження в бік непрямих податків, підвищити роль екологічних і ресурсних платежів, місцевих податків у структурі доходів місцевих бюджетів, запровадити податок на нерухоме майно, а також рентні платежі не лише на видобуток нафти і газу, а й інших корисних копалин.

1. Альтернативні сценарії української економіки у 1998 та 1999 роках. Гарвардський інститут міжнародного розвитку. – К.: Експрес, 1998.

2. *Іголкин І.В.* Податкова реформа як об'єктивна необхідність зміцнення дохідної частини державного бюджету // *Фінанси України.* – 2005. – №8. – С. 19–25.

3. Інформація Міністерства фінансів України щодо виконання державного бюджету у 2005 році // www.minfin.gov.ua.

4. Концепція реформування податкової системи України (проект) // Урядовий кур'єр. – 2005. – №187.

5. Основні макроекономічні показники розвитку та виконання бюджетних призначень органами державної податкової служби у січні-жовтні 2006 року // www.sta.gov.ua.

6. *Панченко В.І.* Податкова система України та проблеми її оптимізації // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: 36. наук. праць. – Т. 13. – Суми: Мрія-1 ЛТД; УАБС, 2005.

7. Податки в Україні: від каральної до стимулюючої. Аналітична доповідь. – К.: Центр антикризових досліджень, 2003.

8. Податкова система. Хрестоматія: Збірник законодавчих актів // Збірник систематизованого законодавства. – 2006. – №1. – С. 125–157.

9. Податок, що втратив бюджетоповнюючі функції: Виступ Президента України Л. Кучми на нараді з проблемних питань податку на додану вартість // Урядовий кур'єр. – 2004. – №41.

10. *Пророк Р.В.* Податкова реформа в умовах становлення інноваційної економіки // Проблеми науки. – 2006. – №11. – С. 12–18.

11. *Романюк М.В.* Податкова система та інвестиційна привабливість економіки України // *Фінанси України.* – 2006. – №1. – С. 38–43.

12. *Соколовська А.* До стратегії реформування податкової системи України // *Дзеркало тижня.* – 2006. – №13(592).

13. Статистичний щорічник України за 2003 рік. – К.: Консультант, 2004.

14. Статистичний щорічник України за 2004 рік. – К.: Консультант, 2005.

2.3. РОЗВИТОК РИНКУ БОРГОВИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ЯК ЧИННИК СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ

У постіндустріальних економіках ринки боргових цінних паперів (корпоративних, місцевих, державних) відіграють важливу роль у перерозподілі грошових капіталів на цілі інвестицій, чому передував тривалий період їх еволюційного розвитку. В перехідних економіках формування ринків цінних паперів та їх боргового інструментарію відбувалось здебільшого в стислий термін, причому на етапі ринкових трансформацій та структурних зрушень, що значною мірою позначилось на їх ефективності – Україна в цьому плані не є винятком.

Не зважаючи на прискорені темпи розвитку фінансового ринку в Україні останніми роками в цілому, інститути і інструменти фондового ринку поки не стали важливим механізмом залучення інвестицій: основним джерелом інвестицій українських підприємств як і раніше залишаються внутрішні джерела, банківські та інші позики. Інструментальні та секторальні перекоси на ринку цінних паперів в Україні породжують серйозні проблеми не лише для інвестування пенсійних заощаджень та інших коштів обов'язкових накопичувальних систем (а у перспективі фактично можуть заблокувати пенсійну реформу) – без удосконалення вітчизняного фондового ринку, у т.ч. сегменту боргових цінних паперів, реальною є загроза нав'язування надання провідними світовими фінансовими інститутами фінансових послуг, що знижуватиме ефективність кредитного механізму та стримуватиме розвиток національної економіки.

Ключовою передумовою розвитку ринку боргових цінних паперів є наявність сприятливих макрочинників та інституціональних чинників, які б забезпечували прозоре ціноутворення на боргові цінні папери (з урахуванням ризиків) та адекватність застосування регулюючих інструментів. Саме з цих позицій далі розділі будуть розглянуті напрями підвищення ролі боргових цінних паперів у залученні інвестиційного капіталу державою, місцевими органами влади та підприємствами – суб'єктами господарської діяльності в Україні.

1. Формування загальноекономічних передумов розвитку ринку боргових зобов'язань в Україні. У числі основних макроекономічних чинників, які у своїй сукупності справляють визначальний вплив на розвиток ринку боргових цінних паперів, виділяють: дефіцит інвестицій, рівень монетизації економіки, процентні ставки, валютний режим та лібералізацію капітального рахунку, рівень податкового тиску, частку мобілізації державою внутрішніх грошових ресурсів та інші чинники, що характеризують фінансову структуру економіки [12, 244].

Провідний сучасний дослідник проблем фондового ринку Я. Міркін вважає, що в перехідних економіках розширене і несистемне втручання держави у ринкові реформи спричинило масштабні зміни та спотворило фінансову структуру економіки настільки, що ця обставина ще тривалий час впливатиме на розвиток ринків цінних паперів [12, 244–245]. Зокрема, неадекватне застосування інструментів грошово-кредитної політики (передусім, у плані «стиснення» грошової маси) може ускладнювати функціонування ринку цінних паперів через

зниження його ліквідності; надмірна лібералізація капітального рахунку та неадекватна процентна політика можуть провокувати деформації в структурі ринку цінних паперів (передусім в частині валютних ризиків); жорстка податкова політика (зокрема, в частині оподаткування емісійного доходу, інвестиційних доходів, високого держмита за здійснені правочини з цінними паперами) може блокувати розвиток окремих сегментів ринку цінних паперів.

У принципі, зважаючи на неоднозначний український досвід у питанні макроекономічних передумов розвитку ринку цінних паперів, ми поділяємо аргументи Я. Міркіна і далі, спираючись на окреслені ним загальні підходи, проаналізуємо рівень наявних макроекономічних передумов в Україні з тим, щоб виділити критичні межі (параметри), досягнення яких виявляє стимулюючий або обмежуючий вплив на ефективність розвитку ринку цінних паперів взагалі та сегменту боргових цінних паперів зокрема.

У числі фундаментальних чинників, що спричинили масштабне звуження інвестицій в українській економіці, виявився низький рівень монетизації. Серед чинників розвитку ринку цінних паперів, рівень монетизації відноситься до ряду фундаментальних, оскільки чим вище насичення економіки грошима ресурсами, тим більш ліквідними і масштабними є фондові ринки.

Узагальнені дані, що характеризують процеси розвитку фондових ринків залежно від рівня монетизації, наведені в [12, 254], свідчать, що в групі країн (до якої входить і Україна) з середнім показником монетизації 30–40% рівень розвитку (капіталізація) ринку цінних паперів є найнижчим. При рівні монетизації від 70% і вище відбувається прискорений розвиток ринку цінних паперів, долаються спекулятивні шоки та ситуативні коливання якісного характеру, спричинені малими обсягами і низькою капіталізацією, домінуванням нерезидентів тощо.

У табл. 1 нами проаналізовано зміни показників монетизації та капіталізації ринку цінних паперів в Україні. Як бачимо, поступово по мірі підвищення монетизації економіки капіталізація фондового ринку також підвищується: у 2006 р. вона перевищила 44 млрд. дол. США (або 223 млрд. грн., що у півтора рази вище порівняно з 2005 р.) (до розрахунку взята сукупна ринкова вартість емітентів, цінні папери яких перебувають у лістингу ПФТС). По відношенню до ВВП рівень капіталізації становив 41,6% (у 2005 р. – 33,7%, у 2000 р. – 6%) [1] (за іншими оцінками співвідношення капіталізації фондового ринку до ВВП в Україні за 2006 р. склало 36,6%).

За вказаними показниками Україна відстає (у різній мірі) від інших країн Європи (наприклад, капіталізація фондового ринку у Польщі – понад 150% ВВП, у Франції – 172%, у Великій Британії – 162%, у Греції та Іспанії – близько 90%) та Росії (90% ВВП) [1; 12, 254]. За класифікацією рейтингової агенції *Standard & Poor's* український фондовий ринок віднесено до групи незначних ринків (*frontier markets* в групі *emerging markets*, у яку крім України входять ще 21 країна ЦСЄ (Словенія, Словаччина, Хорватія, Болгарія, Румунія) та країни Балтії), і де Україна посідає чільні місця як за темпами зростання, так і за обсягами капіталізації. Індекс *Standard & Poor's* для України (*S&P/IFCF – Україна*) зріс протягом 2005 р. з 114,4 до 174,8 пункта (другий показник серед країн ЦСЄ, що входять до групи *Frontier* за методологією *Standard & Poor's*) [8]. У 2006 р. цей

показник збільшився з 174,8 до 259,8 пункта, тоді як зведений індекс по *Frontier markets (S&P/IFCF Composite)* підвищився лише з 212,2 до 283,3 пункта, однак порівняно з іншими країнами, що входять до групи *emerging markets* (Бразилія, Індія, Росія) відставання України є доволі суттєвим – наприклад, капіталізація фондового ринку Росії перевищує 1,1 трлн. дол. США [11].

Таблиця 1. Капіталізація ринку цінних паперів та монетизація в Україні*

Роки	2003	2004	2005	2006
Капіталізація та обсяг торгів				
Капіталізація ринку, млрд. дол. США	4,8	13,4	28,7	44,3
Капіталізація, % до ВВП	10,6	20,6	33,7	41,6
Загальний обсяг торгів, млрд. дол. США	0,6	1,3	2,8	5,5
Монетизація (на кінець періоду)				
Грошова маса усього, млн. грн.	95043,3	125800,5	194792,9	261063,4
Монетизація, %	29,91	32,02	36,76	42,47

* розраховано за даними річних звітів ПФТС за відповідні роки та даними НБУ.

Отже, фундаментом якісного підвищення рівня капіталізації фондового ринку в Україні є рівень монетизації від 60–70%. Теоретично підвищення капіталізації вітчизняного фондового ринку у нинішніх монетарних умовах можливе за рахунок притоку «гарячих» (спекулятивних) капіталів нерезидентів та коштів населення, однак беручи до уваги особливості макроекономічної та політичної ситуації, що значною мірою формують очікування нерезидентів, та інвестиційні переваги населення, такий сценарій малоймовірний.

Наступним чинником з числа тих, що мають вагомий вплив на особливості розвитку фондового ринку та його боргового сегменту є галузева структура економіки. Специфіка галузевої структури національної економіки об'єктивно відбивається на структурі ринку цінних паперів в силу того, що емітенти певних галузей домінують над емітентами з інших галузей у питаннях залучення емісійного та боргового капіталу. При цьому, як правило, в країнах, що розвиваються, та з перехідною економікою (до яких відноситься й Україна) виникають певні особливості, обумовлені експортно-сировинною спеціалізацією таких країн, монопродуктовою структурою їх економік, обмеженим колом підприємств, які можуть реально виходити на фондовий ринок, присутністю іноземних інвесторів у високорентабельних галузях тощо.

За результатами обстеження 34 країн з фондовими ринками, що формуються, Я Міркін вивів певні узагальнення [12, 273–278]: зокрема, характерною ознакою для таких ринків є висока частка фінансових інститутів та телекомунікаційної галузі серед компаній з найвищою капіталізацією; за рештою позицій структура фондового ринку цих країн відображає їх економічні пріоритети і галузеву структуру економіки.

Проведений нами порівняльний аналіз галузевої структури ринку акцій в Україні засвідчив, що у структурі торгів на ПФТС у 2006 р. чільна п'ятірка емітентів (у галузевому розрізі), акції яких користувалися найбільшим попитом, виглядала наступним чином: фінансовий сектор – 27,74% від загального обсягу торгів акціями (у 2005 р. – 9,90%), металургія – 18,24% (32,56%), паливна промисловість – 12,50% (18,48%), електроенергетика – 11% (10,10%) та машинобудування – 9,89% (11,68%) [7]. У розрізі емітентів у 2006 р. до найбільших за

капіталізацією емітентів ПФТС належали ВАТ «Міттал Стіл Кривий Ріг» (23,27 млрд. грн.), ВАТ «Укртелеком» (18,08 млрд. грн.), ВАТ «Укрнафта» (17,16 млрд. грн.), ВАТ «Північний ГЗК» (10,02 млрд. грн.) та ВАТ «Райффайзен Банк Аваль» (9,96 млрд. грн.). Найбільші (за сумою) договори були укладені з акціями таких емітентів: ВАТ «Енергогенеруюче обладнання» – 7,322 млрд. грн., ВАТ «Укрнафта» – 4,846 млрд. грн., ВАТ «Укрзалізобетонбуд» – 3,241 млрд. грн., ВАТ «Дорспецпроект» – 2,992 млрд. грн., ВАТ «Південний транспорт» – 2,391 млрд. грн., ВАТ «Завод високоточного верстатобудування» – 2,166 млрд. грн., договорів на суму понад 100 млн. грн. було виконано у 2006 р. з акціями 79 емітентів [7]. Тобто для ринку характерним є низький рівень диверсифікації, який проявляється у вузькому колі ліквідних фондових інструментів та обмеженому колі емітентів з високим рівнем капіталізації.

Очевидною тенденцією (порівняно з 2005 р.) стало падіння частки металургійної промисловості (майже в 1,8 раза), зменшення часток паливної промисловості (майже на 6%), машинобудування (на 1,79%) на фоні стрімкого зростання частки фінансового сектора – у 2,8 раза.

Тобто можна підсумувати, що *галузева структура ринку цінних паперів в Україні поступово змінюється у напрямі європейських тенденцій (підвищується частка фінансового сектора), разом з тим вона віддзеркалює сировинну спрямованість економіки (високою залишається сумарна частка галузей ПЕК та металургії), відсутність у лістингу підприємств високотехнологічних галузей (на відміну від Південної Кореї та Китаю), низький рівень диверсифікації.*

Наступним важливим чинником розвитку боргового сегменту фондового ринку є співвідношення джерел зовнішніх ресурсів у підприємств. Як впливає із загальної схеми взаємозв'язків структури зовнішніх фінансових джерел суб'єкта, розширення будь-якого джерела (наприклад, банківського кредиту) приводить до скорочення іншого (наприклад, облігаційної емісії). Треба зауважити, що вказана закономірність більш-менш чітко справджується у розвинених ринкових умовах, де відсутня значна різниця у трансакційних витратах по використанню того чи іншого зовнішнього джерела фінансування. У перехідній економіці ця закономірність не справджується через обмежений доступ підприємств до зовнішніх джерел фінансування взагалі та недосконалість ринкового середовища, яке спотворює загальну структуру фінансових джерел розширеного відтворення зокрема.

У сучасному світі ринки цінних паперів розвиваються за двома варіантами: з домінуванням акцій як інструменту фінансування інвестицій (акціонерне фінансування) та з домінуванням боргового (облігаційного) фінансування. За першим типом розвиваються англо-американські ринки, де структура акціонерних капіталів дуже розпорошена серед акціонерів – фізичних осіб. Другий тип характерний передусім для фондових ринків країн континентальної Європи, де структура власності в акціонерних капіталах не така подрібнена і держателі крупних пакетів акцій не зацікавлені розмивати структуру власності.

Натепер більшість фінансових ринків світу носять борговий характер – із 75 країн (включаючи індустріальні), проаналізовані у роботі [12, 268], у 53-х (71%) обсяги внутрішнього кредиту переважають ринок акцій (причому 43 з них – країни з фондовими ринками, що формуються), що відображає оптовий

характер власності в таких країнах (домінують акціонери з крупними або контрольними пакетами акцій).

Україна в цьому плані не стала винятком – у переважній масі контролюючі пакети акцій зосереджені у крупних власників, в операціях на ринках капіталу домінують не портфельні, а стратегічні інвестори та промислово-фінансові групи, яким (за оцінками Світового банку) належить понад 60% активів приватизованих підприємств. Досить поширеною також є практика ігнорування інтересів дрібних акціонерів та держави при концентрації пакетів цінних паперів, експлуатування природних монополій без вкладення капіталу, організація штучних банкрутств. І оскільки вихід на ринок для залучення капіталу через випуск облігацій передбачає необхідний рівень прозорості (передусім, у питаннях структури власності та фінансово-господарської діяльності), а залучаючи банківський кредит ці вимоги можна обійти (особливо, якщо підприємства користуються кредитними ресурсами банків однієї з ними фінансово-промислової групи), ці чинники у своїй сукупності сприяють формуванню в Україні спрощеної моделі фондового ринку з так званою «кусковою» власністю на акції (про що свідчать дані табл. 2), вищою часткою банківського кредиту в боргово-му фінансуванні і низькорозвиненим ринком облігацій.

Таблиця 2. Вплив окремих українських ФПГ на фондовий ринок [10]

Назва ФПГ	Частка капіталізації компаній ФПГ, які котируються на ПФТС, %	Частка акцій у вільному обороті, %
СКМ	19	9
Приват	12	15
Інтерпайп	7	7
ІСД	4	3
Енергетичний стандарт	4	6
Фінанси і кредит	3	4
Інші	51	56

Це підтверджує структура обсягів торгів на ПФТС у 2006 р.: торги по корпоративних облігаціях склали 43,2% (11,5% кількості угод), державних облігаціях – 30,6% (2,3% укладених угод), акціях підприємств – 21,6% (81,5%), облігаціях місцевих позик – 3,6% (0,98%), цінних паперах ІСІ – 1,1% (3,8%). При цьому на кінець 2006 р. у лістингу організаторів торгівлі перебувало 1775 цінних паперів 998 емітентів (рис. 1). Найбільшу кількість цінних паперів, які включено до лістингу, становили акції (4344 шт.) та облігації підприємств (1584 шт.). Протягом 2006 р. здійснювалась торгівля 762 цінними паперами 733 емітентів, або 42,93% від загальної кількості цінних паперів, що перебували в лістингу.

Наступним важливим макрочинником впливу на розвиток сегменту боргових цінних паперів є рівень мобілізації державою внутрішніх грошових ресурсів. Особливої гостроти він набуває в умовах низького рівня монетизації та або обмеженості фінансових ресурсів в економічній системі. Наприклад, в СРСР у 1930-ті в умовах гострого дефіциту фінансових ресурсів для цілей індустріалізації, держава фактично здійснила вилучення фінансових ресурсів на користь галузей важкої промисловості (у т.ч. через механізм підвищення цін) – частка фінансових ресурсів, перерозподілених через бюджет по плану першої п'ятирічки, складала 89% [12, 248].

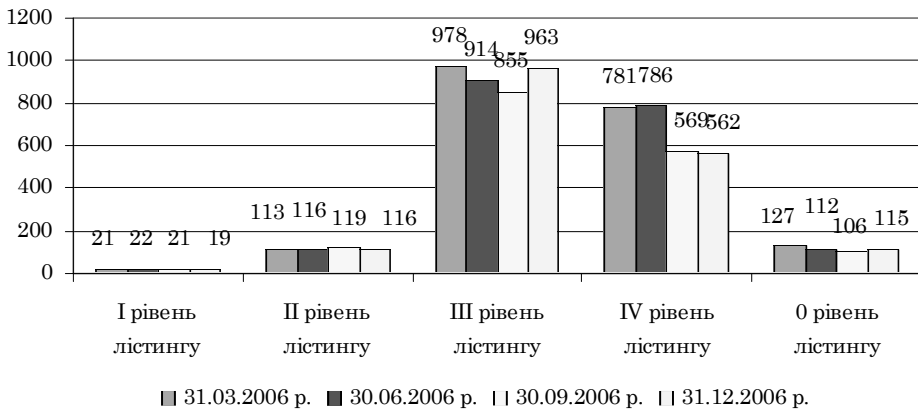


Рис. 1. Кількість цінних паперів, які включено до різних рівнів лістингу на організаторах торгівлі [7]

У сучасних умовах фундаментальним чинником, що впливає на розвиток ринку боргових цінних паперів, залишається частка використання державою внутрішніх грошових ресурсів, зокрема за рахунок використання внутрішнього кредиту на цілі покриття витрат держави. За даними емпіричних оцінок, наведених у [12, 248], при частці уряду у внутрішньому кредиті понад 25%, ймовірність того, що капіталізація фондового ринку перевищить 40% дуже мала, а 50–60% – вкрай незначна.

У 1990-ті роки із 44 країн з фондовими ринками, що формуються, Україна мала один із найвищих показників участі держави у внутрішньому кредиті – понад 65% (для порівняння: у Гонконгу, Сінгапуру і Норвегії цей показник був близько нульової позначки; до 10% він становив в Австралії, Великій Британії, Данії, Ірландії, США, Фінляндії, Швеції; від 10 до 25% він коливався в Австрії, Німеччині, Італії, Японії, Канаді, Нідерландах, Франції; близько 40% – у Люксембурзі та Бельгії) [12, 258]. У 2000-ті роки частка участі держави у внутрішньому кредиті в Україні істотно скоротилась, що сприяло перетоку коштів у банківську систему та у реальний сектор. Враховуючи, нинішні тенденції функціонування ринку державних цінних паперів (в останні роки питома вага зовнішнього фінансування у структурі загального боргового фінансування державного бюджету склала близько 80%) не варто очікувати у перспективі суттєвих зрушень у внутрішніх державних запозиченнях. Тобто нинішній рівень конкуренції держави та приватного сектора за внутрішні грошові ресурси не дає підстав стверджувати, що саме цей чинник є гальмуючим для розвитку ринку боргових цінних паперів.

Вагомий вплив на розвиток фондового ринку і його боргового сегменту чинить також частка монетарної влади (центрального банку) в розподілі грошових ресурсів: чим вищою вона є, тим меншим є обсяг коштів, які перерозподіляються через фондовий ринок, менше ємність сегментів, що опосередковуються обігом цінних паперів. Розрахунки, здійснені Я. Міркіним (до вибірки увійшли 23 країни з розвиненими фондовими ринками та 75 – з такими ринками, що формуються) [12, 260], це підтверджують, причому країни з фондовими ринками,

що формуються, характеризуються істотно вищою роллю центральних банків, ніж у розвинених країнах – відношення «активи центрального банку / гроші + квазігроші» у Монголії, Росії, Парагваю, України становило від 80 до 100% при рівні капіталізації ринку акцій 15–30%, тоді як у Великій Британії, Канади, Франції, Нідерландів, США, Люксембургу вказане співвідношення не перевищувало 15%, а капіталізація ринку акцій перевищувала 100% (2004 р. в Україні вказане співвідношення знизилось до 69,6%, у 2005 р. – до 63,6%).

Тобто можна зробити висновок, що доки активи НБУ будуть співвідноситись з обсягами грошової маси 0,6 – 0,7 : 1, рівень капіталізації фондового ринку за рахунок внутрішніх фундаментальних чинників суттєво не зросте.

Інший вагомий чинник впливу на розвиток фондового ринку – дохідність державних запозичень: політика завищеної дохідності ДЦП фактично стовідсотково спричиняє відтік ресурсів із сегменту корпоративних цінних паперів. Порівняння дохідності ДЦП в Україні з показниками інших країн до фінансової кризи 1998 р. засвідчило, що Україна (разом з Росією та Монголією) входили до групи країн з екстремально високими ставками, причому як у номінальному виразі, так і за рівнем доходності у валютному виразі (лише Росія у 1993–1996 та 1998 рр. мала максимальні значення номінальної та валютної доходності ДЦП) [12, 261–263]. В Україні (і ще більшою мірою в Росії) такий рівень процентних ставок по державних цінних паперах був спровокований дефіцитом грошових ресурсів унаслідок реалізації політики заниженої монетизації та штучно завищених процентних ставок НБУ. По групі країн, що мали найвищий ринковий процент по інвестиціях (у валютному вимірі) у IV кв. 1995 р. – II кв. 1998 р. Україна посіла друге місце – 55,75% (після Монголії – 63,51% та перед Росією – 53,16%) [12, 264].

У подальшому нормалізація дохідності на ринку ОВДП посприяли відтоку з нього коштів, що відобразилось на обсягах торгівлі: якщо у 1996 р. на первинному ринку ОВДП до бюджету було залучено 3,06 млрд. грн., у 1997 р. – 8,3 млрд. грн., у 1998 р. – 8,2 млрд. грн., то вже у 1999 р. – 3,8 млрд. грн., у 2000 р. – 1,9 млрд. грн. [2].

Загалом в економіці з порівняно низьким рівнем монетизації, гострим дефіцитом інвестиційних ресурсів на ринку корпоративних фінансових активів, активна участь держави у перерозподілі грошових ресурсів (за рахунок завищеної частки у внутрішньому кредиті, високої частки центрального банку в перерозподілі ресурсів у поєднанні з високим рівнем доходності держоблігацій) дає сильний ефект стиснення для фондового ринку, консервуючи його деформації на доволі тривалий період. В Україні в цьому відношенні відбулись вагомні зміни (хоча не всі можна охарактеризувати як позитивні): передусім в плані підвищення монетизації та звуження внутрішнього ринку ДЦП.

Наступним важливим чинником розвитку ринку боргових зобов'язань є інфраструктурний. В Україні інфраструктура фондового ринку є доволі сегментованою: натеper вона представлена 10 біржами та ТІС, на яких здійснюється лише 6% угод. У 2006 р. загальний обсяг торгів цінними паперами на організаторах торгівлі становив лише 29,08 млрд. грн. (на 12,65 млрд. грн. більше ніж у 2005 р.) (рис. 2). За 9 міс. 2007 р. обсяг торгів на усіх організаторах торгівлі склав 21,2 млрд. грн.

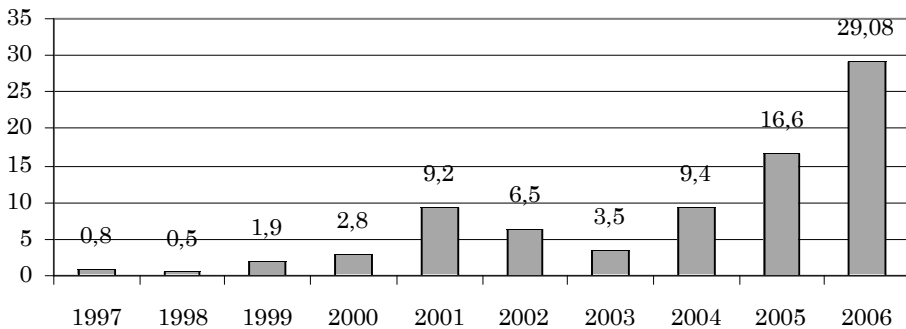


Рис. 2. Обсяги торгів цінними паперами на організаторах торгівлі в Україні у 1998–2006 рр., млрд. грн. [7]

Найбільшим організованим ринком є ПФТС (96% угод на організованих ринках у 2006 р., 89,4% – за підсумками 9 міс. 2007 р.), яка почала функціонувати у 1997 р. як інформаційна система. Технології ПФТС не дозволяють здійснювати торгівлю цінними паперами за принципом DVP, майже всі угоди з цінними паперами проводяться без зустрічної оплати/поставки (FOP), грошові розрахунки здійснюються поза межами ПФТС (детальніше особливості функціонування технології торгівлі цінними паперами на ПФТС йтиметься далі). Торгівля на інших біржах (крім ТІС «Перспектива») нерегулярна і недостатньо інформаційно прозора, операції на них досить часто здійснюються з метою маніпулювання вартістю цінних паперів. На сьогодні лише єдиний організатор торгів цінними паперами в Україні – ТІС «Перспектива» – забезпечує об'єктивність ціноутворення на цінні папери за рахунок здійснення торгівлі цінними паперами за принципом DVP та розрахунків за укладеними угодами в режимі T+0 [15].

У структурі українського фондового ринку функціонує два депозитарії (фактично три – операції з ДЦП обслуговує депозитарій НБУ). Кліринг та розрахунки за недержавними бездокументарними цінними паперами з 1998 р. здійснює депозитарій МФС¹ (значна кількість угод здійснюється без зустрічної оплати/поставки (FOP). Вартість акцій, зареєстрованих на МФС у 2006 р., становила 126 млрд. грн., кількість рахунків – понад 1,1 тис. У 2004 р. МФС намагалися поглинути дві конкуруючі приватні структури (одна з них придбала 28% акцій через кілька фінансових установ), спричинивши ризик перехоплення контролю за депозитарієм.

У 1999 р. урядом України було засновано Національний депозитарій України (НДУ), 86% капіталу якого належить державі, а 14% – приватним власникам. Ліцензію депозитарію НДУ отримав лише у 2006 р. Обсяг цінних паперів, зареєстрований на НДУ незначний. До створення НДУ у 1999 р. у Меморандумі, підписаному урядами України, США та СБ, передбачалось, що НДУ не матиме жодних комерційних функцій і протягом чинності Меморандуму (до 2010 р.) виконуватиме лише функції кодифікації, стандартизації та міжна-

¹ МФС є неприбутковою організацією, власниками якої є її учасники. За організаційною формою МФС є акціонерним товариством, акціями якого володіють біля 90 акціонерів.

родних зв'язків. Однак, на початку 2006 р. уряд України в односторонньому порядку припинив дію Меморандуму і видав НДУ ліцензію на здійснення депозитарної діяльності. До цього часу діяльність його як депозитарної установи неефективна – фактично він здійснює лише кодифікацію випусків цінних паперів.

Облік прав власності на більшість цінних паперів в Україні здійснюється реєстраторами у документарній формі. На кінець 2006 р. функціонувало 354 незалежних реєстратори, а також понад 700 реєстраторів у складі акціонерних товариств. Система реєстраторів в Україні дуже ненадійна і відкрита для зловживань, для ринку реєстраторських послуг характерні участі численних корпоративних конфліктах, що виливається у факти появи подвійних, а то й потрійних реєстрів. За оцінками експертів, досить обмежена кількість реєстраторів є справді незалежними і забезпечують належний рівень депозитарних послуг [14].

Важливу роль у функціонуванні фондових ринків відіграють рейтингові агенції, які за своїм функціональним призначенням мають знижувати ризики для інвесторів. В Україні хаотичне та безсистемне впровадження системи рейтингування, що базується на примусових нормах щодо отримання рейтингових оцінок та штучному монополізмі рейтингових агенцій (компанія «Кредит-Рейтинг»), не лише не відповідає світовим стандартам, а й сприяє поширенню необ'єктивних рейтингів; що стимулює емітентів здійснювати закриті випуски корпоративних облігацій.

Оцінюючи у загальній сукупності якісний рівень базових передумов розвитку фондового ринку в Україні, необхідно відзначити досить нерівномірний їх розвиток та високий рівень фрагментованості ринку – унаслідок цього існують обмеження подальшого розвитку і ризики для інвесторів. Базова інфраструктура ринку капіталу в Україні у багатьох відношеннях схожа на структуру організації ринків капіталу північноамериканських штатів, тоді як структура власності та фінансового посередництва тяжіє до європейського типу. Разом з тим треба підкреслити, що натепер в Україні основні макроекономічні та інституційні передумови достатні для прискореного розвитку ринку цінних паперів та усіх його сегментів (підвищується монетизація економіки на фоні помірної інфляції, наявні розгалужена мережа інституційних інвесторів, законодавча і нормативна база розвитку інфраструктури фондового ринку, повноцінно функціонуючі системи торгівлі цінними паперами на організованому ринку) з тим, щоб у найближчі роки році фондовий ринок України перейшов на якісно новий рівень розвитку – у напрямі посилення його ролі як стимулятора зростання інвестицій в національну економіку, який переорієнтує частину коштів населення із споживчого ринку в інвестиційну сферу.

2. Удосконалення здійснення корпоративних, державних та місцевих запозичень як чинників стимулювання інвестиційних процесів.

2.1. Розвиток ринку корпоративних запозичень як чинник розширення інвестиційних можливостей промислових підприємств. Корпоративні облігації можна одночасно розглядати і як альтернативу банківському кредиту і як додаткову можливість фінансування інвестиційних потреб крупних підприємств. У ринково розвинених економіках корпоративні облігації для крупних корпора-

цій є важливим інструментом мобілізації ресурсів на фінансовому ринку для здійснення значних інвестиційних проектів. Це об'єктивно витікає з переваг, які корпоративні облигації мають порівняно з іншими інструментами залучення коштів. На відміну від додаткової емісії акцій, емісія облигацій не призводить до перерозподілу акціонерної власності. Вартість залучення ресурсів при випуску облигацій порівняно з банківським кредитом є дещо нижчою, оскільки емісія облигацій не передбачає оформлення застави, формування резервів (як при банківському кредиті), дотримання нормативу кредитного ризику на одного позичальника («кредит в одні руки»). Також використання облигацій дозволяє підприємствам гнучкіше управляти заборгованістю, здійснюючи дострокове погашення або купівлю-продаж власних облигацій на ринку. Також відкрита емісія облигацій забезпечує формування «кредитної історії» підприємства-емітента, що у подальшому полегшує йому доступ до ресурсів.

Поряд з цим емісія корпоративних облигацій пов'язана з певними трансакційними витратами, тому її доцільно здійснювати для залучення капіталу від 5 млн. дол. США.

Чинним українським законодавством встановлено обмеження, згідно якого акціонерні товариства можуть емітувати облигації на суму, що не перевищує 100% їх статутного фонду.

Не зважаючи на високі темпи збільшення емісії корпоративних облигацій, їх номінальні обсяги залишаються досить незначними в макровимірі. В структурі випусків корпоративних облигацій переважають закриті випуски, що мають обмежений обіг. За оцінками фахівців ДКЦПФР у 2004 р. лише кожна третя емісія корпоративних облигацій була відкритою. Відповідно, такі облигації не можуть розглядатися в якості повноцінного кредитного інструменту, який би міг котируватися на ринку і використовуватися для диверсифікації вкладень та в якості застави для отримання рефінансування з метою підтримки ліквідності для банків.

Хоча обсяг нових випусків корпоративних облигацій зріс від майже 0% ВВП у 2000 р. до 4% ВВП у 2006 р., залучення інвестиційного капіталу підприємствами в Україні з використанням облигацій дуже незначне. Основні причини цього пов'язані як з дискримінаційними положеннями норм оподаткування (до липня 1999 р. кошти, залучені підприємством з використанням облигацій, розглядались як дохід і відповідно оподатковувались на загальних підставах), так і з вадами функціонування фондового ринку (емісія корпоративних облигацій ефективна лише в умовах стабільності та відсутності корпоративних конфліктів). Однією з основних причин такої ситуації є система власності суб'єктів господарювання, в структурі якої переважають закриті акціонерні товариства. Така система є гальмом розвитку ринку корпоративних цінних паперів і позбавляє можливості участі в інвестиційному процесі широкого кола інвесторів.

На обсяги випусків корпоративних облигацій суттєво впливає недостатній захист прав приватної власності, що призводить до поширення практики рейдерських захоплень підприємств, перманентних корпоративних конфліктів, які підвищують ризиковість вкладень в облигації підприємств.

Проблеми низької ефективності корпоративних запозичень як інвестиційного ресурсу містяться також у площині формування інституційних умов

його функціонування – натепер можливості цього сегменту ринку формувати справедливі ринкові ціни на корпоративні боргові цінні папери в Україні є дуже низька. Низька питома вага організованої торгівлі цінними паперами, у процесі якої формуються ціни, в її загальному обсязі не дає можливості потенційним інвесторам об'єктивно оцінити ринкову вартість корпоративних боргових цінних паперів.

Вирішення проблеми активізації використання облігацій як інструментів залучення інвестиційного капіталу підприємствами невіддільне від комплексної реалізації таких кроків:

- з метою підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних емітентів, збільшення ринкової капіталізації підприємств, необхідно підвищити рівень корпоративної культури та корпоративного управління в країні, забезпечити посилення захисту прав інвесторів в цінні папери (корпоративні права). Базовою (загальною) передумовою для цього є прийняття Закону України «Про акціонерні товариства»;

- принципове значення з точки зору захисту прав акціонерів та збільшення ємності фондового ринку акцій має скасування в Україні існуючої системи поділу акціонерних товариств на відкриті та закриті, та введення єдиної форми акціонерних товариств – публічної компанії;

- консолідація обліково-розрахункової інфраструктури фондового ринку, у т.ч. створення єдиного центрального депозитарію, що унеможливить практику ведення подвійних реєстрів, захоплення реєстрів на замовлення окремих груп акціонерів, зниження реєстрів тощо;

- впорядкування системи рейтингування, яка дотепер базується на примусових нормах щодо отримання рейтингових оцінок та штучному монополізмі рейтингових агенцій, і не лише не відповідає світовим стандартам, а й сприяє поширенню необ'єктивних рейтингів.

2.2. Удосконалення інструментарію державних запозичень у контексті стимулювання інвестиційних процесів. Як відомо з теорії, державні запозичення можуть скорочувати внутрішній інвестиційний потенціал економіки і у довгостроковій перспективі дестимулювати економічне зростання (кейнсіанські підходи до оцінки наслідків державних запозичень). Як зазначає В. Дмитрієв, з цих причин багатьом країнам, масштабні запозичення на внутрішньому ринку менш доцільні порівняно з зовнішнім (особливо довгостроковим) фінансуванням [4, 10]. З іншого боку, як зауважує Д. Головачов, державне боргове фінансування дозволяє оптимізувати розподіл фінансового навантаження і уникнути підвищення податків [3, 19].

Хоча більшість країн світу здійснюють різного масштабу державні запозичення, окремі країни (в їх числі, передусім, США) управляють цим процесом без пригнічення національного інвестиційного процесу. Більше того, компенсуючи протягом останніх десятиліть нестачу національних інвестиційних ресурсів, масштабний притік капіталу стимулює розвиток американської економіки. Фахівці майже одностайні у висновку, що дефіцитний характер економіки, високий рівень зовнішніх запозичень і зростаюча їх роль у фінансуванні інвестицій дозволили США успішно розвиватися у 1990-ті [4, 15]. Такий ефект

досягається передусім за рахунок дотримання основного принципу використання позичених коштів – виробниче їх спрямування (як капіталу).

Тому обґрунтована, методологічно виважена політика управління державними запозиченнями може справляти відчутний вплив на макроекономічні процеси і слугувати вагомим знаряддям стимулювання інвестиційних процесів. Для цього цілі державної політики управління запозиченнями, методи та інструменти їх досягнення повинні відповідати визначеним пріоритетам в інвестиційній сфері, реальному стану розвитку економіки, її структурним особливостям, рівню ринкової трансформації усіх сфер економічного життя, ступеню інтеграції економіки у світовий економічний простір, наявності в країні передумов для самодостатнього розвитку тощо.

За роки незалежності здійснення в Україні державних запозичень виявилось досить суперечливим з точки зору стимулювання розширення внутрішньої бази заощаджень для фінансування інвестиційного процесу – здебільшого основною причиною здійснення запозичень був дефіцит бюджету, характер якого явно не носив стимулюючий характер, оскільки був зумовлений потребами поточного, а не інвестиційного, фінансування видатків.

Практика здійснення в Україні державних запозичень за останні роки засвідчила неоднозначні наслідки з точки зору макроекономічної ефективності взагалі і впливу на інвестиційні процеси зокрема:

серед позитивних наслідків:

- зменшення співвідношення державного боргу до ВВП – 15,2% на кінець 2006 р. порівняно з 17,7% на початку року;

- зростання обсягів торгів ОВДП на вторинному ринку;

- активне розміщення ОЗДП та наявність їх постійних котирувань на провідних світових фондових майданчиках полегшило доступ до зовнішніх ринків запозичень українським корпоративним позичальникам – банкам та підприємствам;

- урядова політика управління державним боргом дозволяє досягти певної економії бюджетних ресурсів на обслуговуванні боргу – у червні та листопаді 2007 р. було розміщено облігацій зовнішніх позик у дол. США обсягом 0,5 та 0,7 млрд., що в умовах тривалого знецінення долара до світових валют зменшує вартість запозичень;

- знижується популярність ДЦП для нерезидентів, що свідчить про відсутність у них мотивації для вкладень з метою здійснення спекулятивних атак – у загальній сумі заборгованості уряду за ОВДП частка нерезидентів зменшилась з 35% на початку року до 27,5% у листопаді 2007 р.;

серед негативних наслідків:

- зростання прямого та гарантованого державного боргу за підсумками січня-вересня 2007 р. на 0,6% – до 12,3 млрд. дол. США унаслідок розміщення єврооблігацій на фоні зростання внутрішнього боргу на 7,7% – до 17,9 млрд. грн. унаслідок активізації розміщення державних облігацій внутрішньої позики (у 2006 р. Міністерство фінансів України розмістив ОВДП на 1,598 млрд. грн., у 2005 р. – 7,153 млрд. грн.);

- зростання зовнішнього державного боргу за рахунок активізації зовнішніх запозичень на фоні значних залишків коштів на рахунках уряду та наро-

щування зовнішніх запозичень підприємств та банків свідчить про неефективне управління державними фінансами, що створює умови для необґрунтованого накопичення зовнішньої заборгованості;

- валютні перекося в структурі запозичень (фактично у 2006 р. уряд здійснив 85,9% обсягу запозичень на зовнішніх ринках і 14,1% – на внутрішньому, тоді як планувалось 52,6% запозичень здійснити на зовнішніх ринках і 47,4% – на внутрішньому) створюють підґрунтя для посилення валютних ризиків;

- відносно висока вартість запозичень у національній валюті негативно впливає на обсяги попиту на такі цінні папери – на сьогодні попит на державні цінні папери здебільшого формується з боку інвесторів, для яких державні цінні папери є засобом отримання доходу, у структурі таких інвесторів більше половини складають нерезиденти, що свідчить про низьку зацікавленість вітчизняних банків та фінансових установ вкладати ресурси у державні цінні папери;

- підвищується доларизація економіки та волатильність потоків короткострокового іноземного капіталу;

- обмежується ефективність трансмісійного механізму грошово-кредитної політики НБУ, через який відбувається передача імпульсів монетарних рішень НБУ.

Наведене свідчить про відсутність системного бачення перспектив розвитку ринку державних цінних паперів, підвищення його ефективності та ролі у досягненні цілей економічного розвитку країни, у т.ч. – для стимулювання інвестиційної активності.

На нинішньому етапі в Україні склалась об'єктивна необхідність переглянути пріоритети здійснення державних запозичень у напрямі підвищення їх інвестиційної спрямованості з метою забезпечення реальних передумов для підвищення дієвості та ефективності грошово-кредитної політики НБУ та активізації внутрішнього ринку позичкових капіталів.

Враховуючи тенденцію до нарощування зовнішніх державних запозичень на фоні наявності значних залишків коштів на рахунках уряду та «виштовхування» українських корпоративних позичальників на зовнішні ринки капіталу, вважаємо, що першочерговими кроками у вирішенні проблеми підвищення ефективності ринку державних запозичень в Україні мають стати:

- розвиток первинного ринку за оприлюдненим планом здійснення запозичень та посилення комунікації з учасниками ринку стосовно планів здійснення запозичень;

- мінімізація валютних ризиків шляхом збільшення частки запозичень у національній валюті;

- зниження вартості державних запозичень у національній валюті за рахунок стимулювання попиту на державні цінні папери;

- підвищення ліквідності державних цінних паперів, у т.ч. за рахунок запровадження системи первинних дилерів і технології РЕПО та посилення координації з НБУ у питаннях використання держоблігацій для реалізації заходів у монетарній сфері.

У нинішніх умовах недооцінка значення ефективного ринку державних цінних паперів у процесі державного регулювання економічних процесів зумовлена наявністю низки як об'єктивних, так і суб'єктивних причин, причому різ-

нопланових, зокрема незадіяністю повноцінного організатора торгів для здійснення угод з державними цінними паперами, який би можна було б адаптувати під угоди з державними цінними паперами та забезпечити канали доступу для учасників торгів. Практична реалізація такого механізму дасть можливість:

- продавцям і покупцям державних цінних паперів укладати угоди за справедливими цінами, що формуватиме своєрідний орієнтир вартості запозичень для фінансових інструментів у національній валюті;
- створити кращі умови для зменшення доларизації економіки та забезпечення стабільності курсу національної валюти;
- поступово впливати на мотивацію суб'єктів грошово-кредитного ринку працювати з ліквідними та надійними фінансовими інструментами в національній валюті;
- підвищити ефективність трансмісійного механізму грошово-кредитної політики;
- налагодити тіснішу співпрацю між урядом та НБУ у питаннях підвищення ефективності управління бюджетними коштами та реалізації грошово-кредитної політики.

Для цього організатор торгів (біржа або ТІС) повинен:

- забезпечувати централізоване заключення угод в режимі on-line з використанням ЕЦП (електронного цифрового підпису), криптографічного захисту інформації, що б давало можливість ідентифікувати суб'єктів угод, фіксувати момент виставлення офerti та акцепту, гарантувати учасникам конфіденційність;
- забезпечувати проведення розрахунків (Т+0) шляхом технічного виконання укладених трансакцій у відповідності до чинного законодавства і нормативно-правових актів (включаючи взаємодію з контрагентами та іншими учасниками розрахунків – банками, реєстраторами, зберігачами) за принципом DVP (або шляхом 100%-го попереднього блокування активів під гарантії уповноваженого банку);
- мати високоякісний програмний продукт з тим, щоб у перспективі по мірі збільшення обсягів торгівлі цінними паперами розвивати потенціал надійності та безпеки торгів.

Перевага використання повноцінного організатора торгів для проведення угод з державними цінними паперами для цілей підвищення ефективності ринку державних цінних паперів полягає у тому, що з'являється можливість уніфікувати стандарти та правила проведення угод з державними цінними паперами, що дасть змогу знизити операційні ризики суб'єктів угод, підвищити привабливість ОВДП для національних інвесторів та розширити ємність ринку, економити бюджетні кошти та мінімізувати валютні і відсоткові ризики.

2.3. Підвищення інвестиційної спрямованості місцевих запозичень. Розвиток муніципальних запозичень здійснювався в Україні досить нерівномірно: в 2003 р. Київська міськрада здійснила випуск облігацій зовнішньої позики на суму 150 млн. дол. США та внутрішньої місцевої позики на суму 100 млн. грн. У наступні роки запозичення місцевих органів зростають нерівномірно – протягом 2006 р. ДКЦПФР зареєстровано 6 випусків облігацій місцевих позик на суму 83,5 млн. грн. (у 2005 р. – 10 випусків на суму 350,0 млн. грн.) (рис. 3, табл. 3) [6]. За 7 міс. 2007 р. Мінфін надав висновки щодо запозичень шляхом

емісії облігацій внутрішньої місцевої позики п'ятьом міськрадам на загальну суму 156,3 млн. грн. Загалом випуск облігацій місцевих позик залишається досить обмеженим – на рівні 0,5% ВВП щорічно.

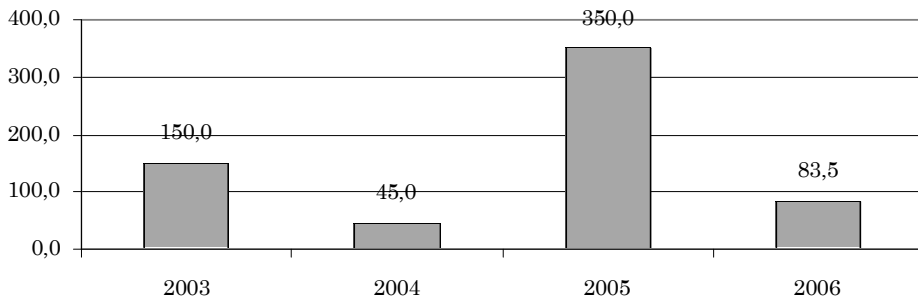


Рис. 3. Обсяг зареєстрованих ДКЦПФР випусків облігацій місцевих позик у 2003–2006 рр., млн. грн. [6]

У числі основних тенденцій, які характеризують розширення ємності ринку місцевих запозичень, варто виділити такі:

- здійснення запозичень без конкретної ув'язки з місцевими інвестиційними програмами та планами фінансування капітальних інвестицій (мали навіть місце випадки розміщення залучених коштів на депозитних рахунках у банківських установах);
- у ряді випадків має місце відсутність надійної фінансової основи для здійснення боргових виплат;
- концентрація запозичень в економічно розвиненіших регіонах;
- динамічне нарощування боргів відбувається в умовах досить високої централізації бюджетної системи та залежності місцевих бюджетів від бюджетів вищого рівня.

Як свідчать абсолютні обсяги зареєстрованих випусків облігацій місцевої позики, муніципальні запозичення поки що не набули значних масштабів, що пов'язано з досить складними для емітента процедурами їх реєстрації, необхідністю отримання дозволу Мінфіну, обов'язкового рейтингування цінних паперів та здійснення андеррайтингу, що тягне за собою досить суттєві додаткові витрати по випуску та розміщенню муніципальних облігацій.

Враховуючи існуючі тенденції та стан міжбюджетних відносин, є підстави стверджувати, що залучення коштів шляхом випуску облігацій місцевих позик стає все більш популярним механізмом залучення коштів для вирішення поточних та довготермінових проблем, які пов'язані з фінансуванням бюджетних видатків (у т.ч. інвестиційного характеру) органами місцевих рад. На сьогодні підвищення ефективності цього процесу стримується низькою чинників, зокрема:

- недоліками нормативно-регуляторної бази щодо запозичень органів місцевого самоврядування, зокрема нечіткість визначення державного боргу;
- обмеженою фінансовою автономією місцевих органів самоврядування;
- відсутністю нормативно-правової бази на випадок банкрутства органів місцевого самоврядування;

- недоліками вимог до емітентів щодо розкриття інформації про рух коштів та оцінки ризиків дефолту.

Таблиця 3. Випуски облігацій місцевих внутрішніх позик у 2003–2007 рр.*

Назва позичальника	Обсяги випуску, млн. грн.	Дохідність, %
2003 р.		
Київська міськрада	100	З I по XX процентні періоди від 10 до 14
2004 р.		
Запорізька міськрада	25	15,35
Донецька міськрада	20	14
2005 р.		
Харківська міськрада	100	10,75
Донецька міськрада	45	11,75
Запорізька міськрада	25	Серія В – 10,5
	20	Серія С – 11
	20	Серія D – 11,5
	10	Серія Е – 12
Черкаська міськрада	5	12
Одеська міськрада	50	Серія А – 12
	70	Серія В – 13
	5	Серія С – 14
2006 р.		
Івано-Франківська міськрада	5,5	12
Комсомольська міськрада	8	12
Вінницька міськрада	8	Серія А – 11,95 Серії В,С – 12
	4	
	8	
Донецька міськрада	50	12
2007 р.		
Бердянська міськрада**	10	16
Луцька міськрада**	10	14
Вінницька міськрада**	15	14
Львівська міськрада***	50	9,45

* складено за даними ДКЦПФР та Міністерства фінансів.

**Отримано дозвіл Мінфіну.

*** Загальна сума випуску на 2007 р. запланована в обсязі 92 млн. грн.

Для вирішення цих проблем та підвищення ефективності ринку муніципальних облігацій необхідно:

- зміцнити фінансову основу органів місцевого самоврядування;
- усунути недоліки нормативно-правової бази щодо місцевих запозичень;
- підвищити прозорість фінансової діяльності позичальників-органів місцевого самоврядування.

2.4. Розвиток ринку цінних паперів, забезпечених активами. Хоча основна законодавча база щодо іпотечних облігацій була прийнята у 2004–2005 рр., перший випуск іпотечних облігацій в Україні здійснено лише у 2006 р. На сьогодні розвиток ринку іпотечних облігацій стримується через кілька причин:

по-перше, як показав перший випуск іпотечних облігацій, нормативно-правова база стосовно іпотечних облігацій доволі ускладнена і потребує перегляду, оскільки емісія іпотечних облігацій може бути нерентабельною;

по-друге, з метою фінансування іпотечних програм банки залучили кошти зі світових фінансових ринків за допомогою емісії єврооблігацій (станом на

01.07.2007 майже 90% іпотечних кредитів номіновані в іноземній валюті) та спростили вимоги для отримання іпотечних кредитів: згідно норм Закону «Про іпотечні облигації» коефіцієнт іпотечного покриття для іпотечних кредитів передбачений 75/25, а банки його знизили до 90/100;

по-третє, через завищеної доларизації ринку пул іпотек у гривнях, доступних для купівлі в ДІУ, досить обмежений;

по-четверте, залишається неврегульованою діяльність ДІУ: нагляд за ДІУ здійснює держава через наглядову раду, регулювання здійснює ДКРРФП, посередництво між ДІУ та банками регулює НБУ;

по-п'яте, розвиток ринку цінних паперів, забезпечених активами, стримується через відсутність нормативно-правової бази, що регулює сек'юритизацію активів.

У перспективі підвищення ефективності сегменту ринку цінних паперів, забезпечених активами, та розширення його ємності залежатиме від:

- змін та доповнень чинного законодавства, що регулює випуск та обіг іпотечних облигацій;

- змін вимог НБУ до управління ризиками іпотечних кредитів, номінованих в іноземній валюті, та підвищення вимог до коефіцієнту іпотечного покриття для банків;

- врегулювання питань, пов'язаних з діяльністю ДІУ, зокрема в частині її підпорядкування;

- створення законодавчого підґрунтя для сек'юритизації активів.

3. Підвищення ефективності функціонування організованого ринку цінних паперів в Україні. У розвинених економіках фондовим ринкам належить одна з ключових ролей у забезпеченні міжгалузевого перетоку капіталів та мобілізації заощаджень домогосподарств. Однією з ключових причин низької ролі вітчизняного фондового ринку в інвестиційних процесах залишається вкрай низька ефективність його організованого сегменту. В умовах структурних зрушень, що відбуваються у реальному секторі економіки України та активізації інвестиційної діяльності питання функціонування організованого сегменту фондового ринку вимагають якісного удосконалення. Вказана проблема набуває особливої актуальності в умовах фактично монопольного становища банків по мобілізації заощаджень населення та спрямування кредитних вкладень не у виробничий сектор, а на фінансування споживчих витрат домогосподарств (які, серед іншого, стимулюють притік імпортованих товарів невикористаного призначення).

3.1. Організовані ринки в системі інститутів фондового ринку: інституційний аспект. За своїм призначенням і організаційною формою фондовий ринок являє собою сукупність спеціальних інститутів та механізмів, які у взаємодії забезпечують можливість вільно здійснювати операції з цінними паперами на основі рівноправності і взаємної вигоди [5].

Інфраструктура фондового ринку значною мірою обумовлюється тими цілями і задачами, на досягнення яких орієнтований цей ринок. Інфраструктуру фондового ринку також визначають і ті його допоміжні елементи, які безпосередньо забезпечують здійснення операцій на ньому. Якщо ринок за допомогою відповідної інфраструктури не надає учаснику надійного механізму за-

хисту від ризиків, одним із яких є ризик невиконання контрагентом своїх зобов'язань, то ціна на такому ринку значною мірою залежатиме від того, з яким контрагентом заключається угода. Подібного роду стихійність фондового ринку ускладнює можливість формування об'єктивної ціни на цінні папери, що торгуються.

Організований та неорганізований сегменти фондового ринку – взаємопов'язані, хоч кожен із них виконує свою специфічну роль: організований ринок діє на основі формалізованих процедур і визначених правил, усі основні параметри угод фіксуються офіційною статистикою, тому інформація є достатньо повною і достовірною; на неорганізованому ринку, де поведінка учасників визначається їх взаємною домовленістю, умови угод є комерційною таємницею, і тому про діяльність цього сегмента фондового ринку можна судити лише за експертними оцінками. при операціях з купівлі-продажу цінних паперів.

Здійснення операцій з цінними паперами на організованому ринку має низку переваг порівняно з неорганізованим (позабіржовим) ринком, а саме [5, 16–19]:

- централізація і компактність здійснення угод;
- технічна стандартизація і юридична уніфікація операцій;
- висока ступінь інформаційної прозорості і можливість здійснювати угоди за найвигіднішими цінами;
- мінімізація ризиків і гарантія здійснення розрахунків за укладеними угодами.

При здійсненні операцій з цінними паперами на неорганізованому ринку існує небезпека недобросовісних дій з боку окремих його учасників. На неорганізованому ринку важче контролювати і упереджувати подібні дії – інформація про укладені угоди, як правило, недоступна широкому колу осіб, що збільшує ймовірність різких коливань ціни за рахунок неперевіреної, необ'єктивної інформації і виникнення паніки на ринку.

Крім того, торгівля цінними паперами на організованих майданчиках, на відміну від угод на неорганізованому ринку, перешкоджає ціновому маніпулюванню, що особливо важливо для оцінки об'єктивного рівня капіталізації компаній.

Таким чином, наявність в інфраструктурі фондового ринку ефективного організованого сегменту дозволяє прозоро формувати справедливі ціни на цінні папери, визначати об'єктивний рівень капіталізації емітентів, забезпечувати гнучкий перетік фінансових ресурсів у найприбутковіші та найперспективніші галузі економічної діяльності.

3.2. Сучасні світові тенденції функціонування організованих ринків цінних паперів. Останніми роками сфера торгівлі цінними паперами зазнала суттєвих змін, що знаходить свій вияв у поширенні технологічних інновацій і консолідації торгівлі, а також швидкості, з якою нововведення втілюються на фондових ринках, бурхливому розвитку торгівлі цінними паперами в Інтернеті (Інтернет-трейдинг), виникненні електронних комунікаційних мереж, через які угоди з цінними паперами здійснюються швидше і дешевше, ніж у рамках традиційних угод, – усі ці зміни руйнують стійкі уявлення про те, як повинна бу-

ти організована сучасна торгівля цінними паперами на організованих ринках [13, 37–46].

Характерною світовою тенденцією у діяльності організованих фондових ринків починаючи з 2000–2001 рр. є активне злиття і поглинання бірж, їх укрупнення та універсалізація – як по фінансових інструментах, так і по предмету діяльності (об'єднання біржової та клірингової діяльності) [5, 16–19]. Такі процеси стали об'єктивним наслідком загострення конкуренції з метою підвищення ефективності та зменшення витрат.

Також біржі активно удосконалюють свою інфраструктуру, запроваджуючи в технології торгівлі найостанніші досягнення в галузі ІТ. До того ж, біржі здійснюють і організаційні перетворення у рамках зміни свого організаційно-правового статусу – переходу з розряду неприбуткових організацій в розряд акціонерних товариств, метою яких є отримання прибутку. Така зміна статусу дозволяє біржам:

- створити прибуткову корпорацію з покращеною структурою керівництва та управління,
- покращити модель прийняття фінансових рішень в інтересах акціонерів;
- створити умови для активного розвитку нових бізнес-стратегій;
- забезпечити додаткові можливості більш тісного співробітництва зі стратегічними партнерами.

Особливо актуально створення універсальних ефективних фондових бірж для ринків, що розвиваються, та країн з відносно невеликим обсягом фінансового ринку. В умовах високорозвинених фінансовоємних економік з широким спектром фінансових інструментів, як правило, функціонують спеціалізовані фондові біржі – наприклад, у США на торгівлі акціями і депозитарними розписками спеціалізується *Нью-Йоркська фондова біржа (NYSE)*, на торгівлі паями інвестиційних фондів – *Американська фондова біржа (AMEX, ASE)*, акції високотехнологічних компаній торгуються на торговому майданчику *NASDAQ*. Але для країн, чиї фінансові ринки та економіка не досягли таких масштабів (що особливо актуально для України), існування декількох фондових бірж є економічно необ'єктивним (штучним) явищем, витратним та економічно не вигідним для їх акціонерів (власників) [13].

3.3. Загальні тенденції розвитку фондових бірж та ТІС в Україні. Різні інститути ринкової економіки взагалі та сфери фондового ринку зокрема по різному проявляють себе у залежності від ступеня зрілості тієї чи іншої економіки – це якраз той випадок, коли інститути, що ефективно працюють в умовах розвинутої ринкової економіки, можуть виявитися непродуктивними в економіці, що трансформується.

На «молодих» фінансових ринках, де в силу тих чи інших причин не встановився необхідний рівень довіри між суб'єктами ринкових відносин, існує специфічна потреба наявності ефективного організованого сегменту в системі інститутів фондового ринку передусім для того, щоб організувати роботу базових елементів інфраструктури фондового ринку: торгової системи (механізм пошуку контрагента), клірингової та розрахункової систем (механізм виконання угоди).

Формування фондового ринку в Україні розпочалося формально до проголошення незалежності — Україна першою на пострадянському просторі прийняла закон про цінні папери та фондову біржу (у червні 1991 р.). Інституційне оформлення фондового ринку в Україні на початковому етапі його становлення здійснювалось шляхом формального імпорту інститутів фондового ринку, норм і правил його регулювання, притаманним ринковим економікам, однак функціональне його призначення дещо відрізнялося від зарубіжних аналогів в силу специфічних завдань, які мали вирішуватись на етапі роздержавлення та приватизації, становлення інституту власності. Зокрема, з початку створення українського фондового ринку його специфіка полягала в тому, що однією з особливостей організації акціонерного капіталу в Україні стало переважання закритих акціонерних товариств.

Інституційне оформлення і становлення фондового ринку в Україні відбувалося в умовах глибокої загальноекономічної та фінансової кризи, загалом протягом першого десятиліття функціонування фондового ринку в Україні його інституційна основа була доволі обмеженою і сегментарною — дався взнаки макроекономічний спад, інфляція, падіння монетизації економіки, унаслідок чого істотно звужилася фінансова основа здійснення операцій з цінними паперами.

Відчутні зрушення в інституційній основі вітчизняного фондового ринку відбулись по мірі стабілізації макропроцесів та прийняття низки законодавчих актів, які посприяли появі небанківських фінансових установ (КУА, ІФ, ІСІ, НПФ тощо). Однак поки що вони не є повноцінними конкурентами банкам у залученні заощаджень, у т.ч. населення, — станом на початок 2007 р. загальний обсяг реально залучених інвестицій від юридичних та фізичних осіб небанківськими фінансовими установами склав менше однієї десятої обсягів вкладів населення у банках.

Протягом останніх років по мірі зниження процентної ставки за банківськими депозитами інвестиційні інструменти фондового ринку поступово стають популярнішими у населення — у разі зниження банківської депозитної ставки нижче позначки 10% та при збереженні надлишкової ліквідності грошового сектору експерти навіть очікують суттєвого посилення ролі інвестиційних інструментів фондового ринку як альтернативи банківським депозитам та спекулятивним вкладенням у нерухомість.

Натепер активізація розширення попиту з боку домогосподарств на фондові інструменти блокується унаслідок непрозорості механізмів ціноутворення на організованих ринках цінних паперів, неможливості коректної оцінки поточної ринкової вартості цінних паперів, що перебувають у портфелях ІСІ та НПФ, випадків торгівлі на організованому ринку цінними паперами, що не мають реальної ціни. Однією з принципових проблем, що формує такий стан справ, є затягування процесу консолідації біржової торгівлі та формування єдиних стандартів у цій сфері.

За станом на 01.01.2007, за даними ДКЦПФР, в Україні функціонувало 11 організаторів торгівлі цінними паперами, річний обсяг торгів цінними паперами на яких сумарно становив 29,08 млрд. грн. (табл. 4) (за 2005 р. — 16,43 млрд. грн.), причому на 7 з них річний обсяг торгів був меншим 100 млн. грн. [7].

Таблиця 4. Обсяг торгів на організаторах торгівлі у 2006 р., млн. грн. [7]

Період	Організатори торгівлі														Усього
	КМФБ	ІННЕКС	ПФБ	УМВБ	УМФБ	УФБ	КФБ	ЛФБ	ПФТС	ПТІС	ТІС «Перспектива»				
Усього	439,89	76,09	34,38	219,00	34,36	239,37	1,07	3,67	28024,17	5,22	5,23			29082,45	
Січень	1,58	0,02	0,21	3,11	0,05	3,37	0,01	0,13	1456,20	0,32	-			1465,01	
Лютий	13,83	0,04	0,25	9,82	0,06	0,24	0,00	0,11	2175,31	0,32	-			2199,98	
Березень	2,83	0,07	0,39	7,85	1,66	24,34	0,00	0,14	3245,04	0,40	-			3282,72	
Квітень	5,30	0,05	1,39	8,31	0,43	4,04	0,00	3,19	3095,60	0,00	-			3118,31	
Травень	0,56	0,04	0,23	8,71	0,43	11,26	0,12	0,10	1746,63	0,12	-			1768,21	
Червень	306,16	0,59	1,42	57,63	2,43	0,00	0,03	0,00	2737,32	0,12	-			3105,70	
Липень	50,34	0,10	3,86	6,47	0,04	10,01	0,02	0,00	3563,85	0,00	-			3634,70	
Серпень	8,44	0,11	0,26	5,03	0,05	65,40	0,01	-	3485,45	0,80	0,0			3565,54	
Вересень	9,47	2,55	0,35	3,13	0,06	3,38	0,88	-	1988,45	0,87	0,0			2009,14	
Жовтень	4,69	4,97	0,23	3,43	11,78	0,96	0,0025	-	1415,34	0,75	0,0			1442,16	
Листопад	26,05	1,24	0,36	79,23	11,71	2,44	0,00	-	1454,86	0,75	0,04			1576,68	
Грудень	10,63	66,30	25,44	26,28	5,65	113,93	0,00	-	1660,12	0,75	5,19			1914,29	

Провідним організатором торгівлі за номінальними обсягами торгів залишається ПФТС – за підсумками 2006 р. обсяг торгів на ПФТС становив 28,02 млрд. грн. (96,36% від загального обсягу торгів на організаторах торгівлі за цей період) [7].

Загалом така ситуація з організаторами торгів свідчить про дефективність структури вітчизняного фондового ринку. Крім того, монопольне становище ПФТС, яке далеко не по всіх позиціях підкріплюється реальною конкурентоспроможністю, призводить до парадоксальних ситуацій: наприклад індекс ПФТС зростає в умовах економічної стагнації (що само по собі є нонсенсом); сам процес торгівлі цінними паперами на ПФТС пов'язаний зі значними ризиками, оскільки на ній відсутня система, яка б гарантувала здійснення угод.

3.4. Діючі моделі організованої торгівлі цінними паперами в Україні: порівняння переваг та недоліків. На функціонуючих організаторах торгів цінними паперами використовуються різні моделі торгівлі і різні програмні продукти, які власне визначають рівень технології проведення торгів та укладання угод і в кінцевому підсумку формують рівень конкурентоспроможності та перспективи розвитку організованого сегменту фондового ринку в Україні (насамперед, з точки зору розширення його ємності, спектру інструментів та учасників).

Протягом останніх років провідні позиції серед організаторів торгівлі цінними паперами утримує ПФТС, однак у нинішньому форматі організація торгівлі на ПФТС не відповідає вимогам прозорого цивілізованого фондового ринку.

У 2006 р. розпочала свою діяльність ТІС «Перспектива», яка запропонувала інвесторам принципово якісніші умови здійснення торгівлі цінними паперами і почала стрімко набирати оберти на фондовому ринку, отримавши позитивні висновки як з боку регулятора, учасників ринку.

Далі розглянемо переваги та недоліки цих двох організаторів торгівлі з метою підвищення обґрунтованості та об'єктивності пропозицій по підвищенню ефективності функціонування організованої торгівлі цінними паперами в Україні.

Модель торгівлі цінними паперами на ПФТС. Враховуючи те, що ПФТС номінально залишається лідером за обсягами торгівлі цінними паперами серед організованих майданчиків, нами було розглянуто ключові особливості та недоліки моделі торгівлі на ПФТС за усіма основними етапами організації торгівлі – від укладання угод до організації розрахунків.

У нинішньому форматі торгівля цінними паперами на ПФТС носить не правовий, а скоріше інформаційний характер: при укладенні угоди купівлі-продажу цінних паперів документ в електронному вигляді не формується, відсутній достатній криптографічний захист інформації (як того вимагає чинне законодавство), відсутній електронний цифровий підпис.

Торгівля цінними паперами на ПФТС не є класичною загальнопоширеною процедурою – у її нинішньому вигляді вона носить інформаційний характер, оскільки процедура ринку котирувань (акцепт виставленої котирувки) **передбачає лише фіксацію намірів учасників, саме ж заключення угод здійснюється учасниками торгів самостійно** (шляхом обміну факсами тощо), ПФТС не виступає реальним організатором електронного та паперового документообігу

між учасниками торгів, що призводить до технологічної неспроможності заключення значної кількості угод протягом торгової сесії. Крім того, при такій процедурі відсутні правові передумови реалізації принципу «поставка проти оплати».

Натепер на ПФТС діюча модель торгів реалізована у примітивній формі так званого «ринку котирувань». Дана модель, по суті, зводиться до такого алгоритму дій:

1-й етап: виставляється єдина заявка – «тверда котировка»;

2-й етап: за допомогою програмного комплексу ПФТС здійснюється фіксація намірів учасників;

3-й етап: учасники торгів без участі і контролю з боку ПФТС як організатора торгів безпосередньо укладають угоду;

4-й етап: учасники торгів здійснюють повідомлення ПФТС про заключені угоди;

5-й етап: ПФТС повідомляє депозитарій про заключені угоди;

6-й етап: депозитарій здійснює блокування активів (у випадку необхідності), причому без участі і безпосереднього контролю ПФТС як організатора торгів;

7-й етап: здійснення розрахунків в цінних паперах та грошових коштах по заключеній угоді без участі і безпосереднього контролю ПФТС як організатора торгів.

Отже, у нинішній моделі торгів цінними паперами фактично роль ПФТС зводиться до надання учасникам торгів певної площі в Інтернеті для розміщення оголошень – на принципових етапах реалізації угоди купівлі-продажу цінних паперів будь-яка роль і тим більше контроль з боку ПФТС як організатора торгів відсутній.

Вищенаведений алгоритм (модель торгів), який використовується на ПФТС, має низку принципових вад, які цілком заслужено викликають численні нарікання з боку учасників торгів, оскільки вимоги до організованого ринку цінних паперів з боку його учасників значно зросли, а технічні можливості номінального лідера організованої торгівлі на фондовому ринку України залишаються на рівні «кам'яного віку».

По-перше, така модель торгів абсолютно не гарантує її учасникам можливості виставлення різної кількості заявок різних видів і з різними цілями; після фіксації намірів здійснення розрахунків по укладених угодах перебуває під великим ризиком, через те, що активи (цінні папери або грошові кошти) можуть бути не поставлені, оскільки організатор торгівлі не контролює цей процес – потенційний інвестор змушений звертатися в банк для отримання гарантій на проведення розрахунків до початку торгової сесії з тим, щоб мінімізувати свої ризики. Крім того, використання такої моделі в силу наявних недоліків робить її дуже зручним інструментом для маніпуляцій на організованому ринку та проведення так званих «схемних» (або іміджевих) котирувань та угод (що є доволі поширеним явищем у діяльності ПФТС).

По-друге, ця модель непридатна для здійснення реальних розрахунків, оскільки рівень програмного забезпечення ПФТС не дає змоги відслідковувати активи, якими реально володіють учасники торгів; у процесі купівлі-продажу

цінних паперів не задіяні розрахункові банки (навіть не прописана процедура їх участі); для учасника торгів неможливо відобразити в податковому та фінансовому обліку платежі, які він повинен здійснити на рахунок зберігача, а той, у свою чергу – на рахунок депозитарію для здійснення грошових розрахунків по договорах, які він уклав; відсутня договірна база, яка б регулювала порядок здійснення грошових розрахунків між учасником торгів, зберігачем та депозитарієм; не дотримується фундаментальний принцип біржових торгів – заключення угод виключно між учасниками (членами) біржі, оскільки до переходу прав власності на цінні папери брокер не зацікавлений оприлюднювати клієнта, від імені якого він здійснює операцію.

По-третє, мала кількість угод, заключених протягом однієї торгової сесії, не дозволяє відображати реальну вартість цінного папера, не сприяє підвищенню ліквідності цінних паперів та прозорості угод.

Багато в чому така практика ПФТС зумовлена прогалинами та нечіткістю норма у чинному законодавстві до організаторів торгів та позицією регулятора – ДКЦПФР стосовно вимог до діяльності організованих майданчиків торгівлі цінними паперами та контролю їх діяльності.

Однак навіть у такій ситуації показово, що лівова частка торгів цінними паперами на організованому ринку в Україні здійснюється торгівельною системою, яка не має програмного забезпечення здійснення електронних торгів, заключення угод децентралізоване і обмежене у кількості, об'єктивна і прозора інформація про торги відсутня; ПФТС як організатор торгів не надає жодної гарантії поставки цінних паперів та їх оплати; практикується схемність угод з цінними паперами та маніпуляції з котируваннями.

Ще одна *принципово важлива проблема у цьому контексті* – на основі результатів торгівлі на ПФТС формуються індекси і висновки про національну торгову інфраструктуру ринку цінних паперів *і у такий спосіб формується не-об'єктивний і неадекватний імідж українського фондового ринку у світі.*

Цілком логічно, що до цього часу на українському фондовому ринку незважаючи на потенціал його росту фактично не представлені провідні іноземні інвестиційні банки (на відміну від роздрібних та універсальних), окрім найбільш агресивних представників західного та російського спекулятивного капіталу.

Модель торгівлі цінними паперами на ТІС «Перспектива». ТІС «Перспектива», створена для організації торгівлі широким спектром цінних паперів українських емітентів: акціями (високоліквідними «блакитними фішками» та акціями «другого ешелону»), облігаціями, цінними паперами ІСІ, розпочала свою діяльність у другій половині 2006 р. (обсяг торгів за листопад-грудень склав понад 5 млн. грн.) [15]. Одним із пріоритетних напрямів діяльності цього організованого майданчика є розвиток ринку акцій «другого ешелону», акцій регіональних фондових ринків, підвищення ліквідності даного сегменту ринку, виведення на ринок нових фінансових інструментів, розширення спектру ліквідних цінних паперів. Загалом діяльність ТІС «Перспектива» орієнтована на електронну торгівлю широким спектром цінних паперів і може використовуватися для всіх категорій інвесторів: як для інституціональних так і приватних.

Діюча структурна модель організації торгівлі цінними паперами ТІС «Перспектива» включає такі елементи:

- організатор торгівлі – товариство з обмеженою відповідальністю «Торгово-інформаційна система «Перспектива»;
- розрахунковий депозитарій – ВАТ «Міжрегіональний фондовий Союз»;
- уповноважений банк: АКІБ «УкрСиббанк».

На відміну від ПФТС, у моделі торгів ТІС «Перспектива» задіяний принципово важливий елемент – уповноважений банк, який за основними показниками своєї діяльності не лише входить до чільної десятки банків, а контролюється іноземним капіталом, який завоював і утримує провідні позиції на світових фінансових ринках і має високий авторитет у світових банківських колах (BNP Paribas), що свідчить про рівень конкурентоспроможності моделі торгів на ТІС «Перспектива».

Торги цінними паперами на ТІС «Перспектива» здійснюються у режимі анонімної торгівлі з використанням принципу безперервного подвійного аукціону зустрічних заявок (Order-Driven Market) по технології «поставка проти оплати» зі 100% попереднім депонуванням активів:

- використання безперервного подвійного аукціону зустрічних заявок дозволяє підключати системи Інтернет-трейдингу або прямого доступу (Direct Market Access), а також автоматичні торгові системи (Algorithmic Trading), що гарантує зручність для трейдера та обробку документів в Back-office;
- принцип «поставка проти платежу» виключає ризики при розрахунках по укладених угодах;
- анонімність заявок дозволяє використовувати ціни угод для розрахунку ринкової ціни та об'єктивного котирування;
- простота та технологічність здійснення операцій забезпечується принципом «Order driven market», закладеним в основу механізму торгівлі;
- котирування виставляються в гривні, розрахунки здійснюються в гривні у день укладання угоди.

Таблиця 5. Основні характеристики моделі торгів на ТІС «Перспектива» [15]

Принцип торгів	Order-driven Market
Торгуємі цінні папери	Акції, облигації, цінні папери ІСІ
Валюта котирувань	гривня
Розрахунковий цикл	T+0 (в день укладання угоди)
Валюта розрахунків	гривня
Розмір лота	Від 1 до 100 шт. в лоті
Коло інвесторів	Інституційні інвестори, приватні інвестори (в т.ч. ті, що використовують системи Інтернет-трейдингу для здійснення операцій з цінними паперами)

Отже, на сьогодні ТІС «Перспектива» за ключовими і принциповими характеристиками значно переважає ПФТС та аналогічні існуючі системи торгівлі цінними паперами в Україні, а саме:

- програма торгів цінними паперами розроблена з допомогою новітнього програмного продукту корпорації Microsoft з використанням ліцензійно-інструментальних засобів (MSDN). На Україні це одна із перших ліцензійних поставок цього програмного продукту. Його використання дозволило створити програмне забезпечення торгів цінними паперами, яке буде актуальним, принаймні, 3–5 років;

- гарантоване виконання розрахунків по договорах купівлі-продажу цінних паперів забезпечується шляхом 100% попереднього депонування активів учасниками ТІС «Перспектива»;

- ТІС «Перспектива» забезпечує виконання угод купівлі-продажу цінних паперів у заявлених обсягах, по заявлених цінах і у визначений час по технології «поставка проти платежу», що виключає ризики при розрахунках по укладених договорах;

- протягом торгової сесії учасник ТІС «Перспектива» може продавати цінні папери, придбані ним на цій же торговій сесії;

- ТІС «Перспектива» забезпечує електронний документообіг між учасниками, при цьому є посередником в отриманні, передачі (доставці), зберіганні, перевірці цілісності і створенні електронних документів, які обертаються на ТІС «Перспектива»;

- обмін інформацією в електронній торгово-інформаційній мережі ТІС «Перспектива» здійснюється з використанням засобів криптографічного захисту інформації, ліцензованих Службою безпеки України, та електронного цифрового підпису.

Необхідно зауважити, що технологічні моделі торгівлі, реалізовані на ТІС «Перспектива», ПФТС, УМВБ та інших організаторах торгів в принципі дещо відрізняються від провідного світового досвіду, де реалізована система розподілу ризиків в обліково-розрахунковій інфраструктурі, яка використовується при біржовій торгівлі цінними паперами. В Україні на сьогодні реалізувати перехід до ефективної системи клірингу дуже складно через існування своєрідного проблемного кола у цій сфері: у ПФТС як номінально провідного організатора торгів відсутня мотивація до модернізації свого програмного продукту і технологічної схеми торгівлі, це у свою чергу зменшує попит на послуги депозитарію (в Україні їх два, однак вони слабкі і функціонують у стані перманентного конфлікту), а це у свою чергу стримує інституціональний та інструментальний розвиток фондового ринку, виштовхує провідних емітентів на західні фондові майданчики.

ТІС «Перспектива» навіть у таких умовах спромоглася запустити високо-технологічну і низькоризиковану модель торгівлі цінними паперами, що вже оцінили учасники ринку. Однак очевидно, що на сьогодні вкрай важливо розірвати це проблемне коло, в протилежному випадку затягування з вирішенням проблеми ефективності національної торгової інфраструктури ринку цінних паперів може поставити під сумнів взагалі існування ринку капіталу в Україні.

Слід зауважити, що обидві розглянуті моделі організації торгів не суперечать існуючому законодавчому полю в Україні. Проблема виключно в нормативно-правових актах регулятора – ДКЦПФР. Так, не зважаючи на досить високі вимоги до програмного та апаратного забезпечення депозитарної діяльності аналогічні вимоги до організаторів торгівлі практично відсутні. Нова редакція Положення про розрахунково-клірингову діяльність на ринку цінних паперів, хоча і має низку внутрішніх протиріч, але зобов'язує розрахунки на організаторі проводити за принципом «поставка проти оплати», а в Положенні про діяльність фондових бірж навіть не згадується про це. Більше того, в

цьому Положенні, пропонується попередньо укладати «біржові угоди», а потім – «біржові контракти», що фактично відображає недосконалу існуючу модель торгів на ПФТС.

Висновки. Дослідження макроекономічних та інституційних чинників підвищення ефективності ринку боргових цінних паперів в Україні дозволило сформулювати такі висновки:

1. На сьогодні в Україні наявні основні макроекономічні та інституційні передумови прискореного розвитку ринку цінних паперів (підвищується монетизація економіки на фоні помірної інфляції, наявні розгалужена мережа інституційних інвесторів, законодавча і нормативна база розвитку інфраструктури фондового ринку, повноцінно функціонуючі системи торгівлі цінними паперами на організованому ринку), тому є підстави очікувати, що вже у найближчі роки році фондовий ринок України може перейти на якісно новий рівень розвитку – у напрямі посилення його ролі як стимулятора зростання інвестицій в національну економіку, який переорієнтує частину коштів населення із споживчого ринку в інвестиційну сферу.

2. Виявлено, що вітчизняний ринок корпоративних облігацій функціонує зі значними функціональними спотвореннями, де за допомогою цінних паперів здійснюється перерозподіл фінансових потоків для податкового планування та делегалізація коштів, що в принципі, є ненормальним явищем для економічної системи з ринковими принципами. На сьогодні використання корпоративних облігацій як інструменту мобілізації інвестиційних капіталів стримується через наявність низки проблем та нерозв'язаних протиріч, в числі яких: законодавче регулювання діяльності акціонерних товариств, яке не відповідає об'єктивним економічним реаліям; відсутність надійної системи фіксації прав власності на цінні папери породжує практику корпоративних конфліктів між крупними акціонерами та використання «кишенькових» реєстраторів.

3. У ході дослідження особливостей та тенденцій здійснення боргових операцій місцевими органами влади в Україні та оцінки їх ефективності зроблено висновок про необхідність врегулювання окремих питань, пов'язаних зі здійсненням та обслуговуванням запозичень місцевих органів влади. У роботі обґрунтовано, що з огляду на проблеми із погашенням і обслуговуванням запозичень місцевих органів влади необхідно законодавчо закріпити перелік цілей (заходів, програм інвестиційного характеру), для фінансування яких можливо здійснювати запозичення та встановити диференційовані межі запозичень (залежно від економічного потенціалу регіону) на рівні 10–20% річних доходів місцевих бюджетів (без урахування трансфертів).

4. Обґрунтовано, що здійснення державних запозичень в Україні (в окремі роки досить масштабне) було пов'язано з бюджетними проблемами і не мало зв'язку з виробничим використанням цих коштів у рамках спеціальних (інвестиційних) програм. Нинішня структура боргових зобов'язань держави та напрямки їх використання також не носять інвестиційного характеру, посилюючи доларизацію та ускладнюючи реалізацію грошово-кредитної політики. Разом з тим активізація внутрішніх державних запозичень є досить перспективною і актуальною передусім в контексті розвитку інструментарію інвестування для НПФ та інших інституційних інвесторів. З цією метою обґрунтова-

но напрями удосконалення процентної політики держави на ринку внутрішніх запозичень.

5. Враховуючи сучасні тенденції в розвитку світових фондових ринків (де значна роль саме організованого сегменту), є об'єктивні підстави стверджувати, що наявність в інфраструктурі фондового ринку ефективного організованого сегменту (при значній його частці) дозволяє ефективно формувати справедливі ціни на цінні папери, визначати об'єктивний рівень капіталізації емітентів, забезпечувати гнучкий перетік фінансових ресурсів у найприбутковіші та найперспективніші галузі економічної діяльності. Тобто проблема модернізації саме організованого ринку цінних паперів є ключовою для «запуску» вітчизняного фондового ринку. Каталізатором цього процесу може стати організатор торгівлі, який зможе налагодити ефективну систему електронних торгів, надасть гарантію клірингу та розрахунків за укладеними на такому організаторі договорами.

6. Ознайомлення з впровадженою ТІС «Перспектива» ідеологією, підходами до організації біржової торгівлі, програмним продуктом, показує і доводить принципову технологічну та юридичну можливість запровадження в Україні повноцінного організованого ринку цінних паперів, який відповідає міжнародним вимогам і стандартам, вже в поточному році.

7. Обґрунтовано, що за вказаних обставин винятково важливою є конструктивна і системна роль регулятора – ДКЦПФР. Оскільки наявність високоорганізованого фондового ринку у провідних ринкових економіках є об'єктивним наслідком їх тривалої еволюції, а Україна не має цього часу, то саме регулятор повинен якомога швидше використати передовий світовий досвід у цьому питанні. Для цього на рівні регулятора необхідно:

- ужорсточити вимоги по капіталізації, системі розподілу ризиків до обліково-розрахункової інфраструктури, що використовується при біржовій торгівлі;

- стимулювати процеси консолідації організаторів торгівлі шляхом підвищення вимог до технологічного, програмного забезпечення систем електронних торгів, вимог до біржової торгівлі виключно за принципом «поставка проти оплати» та за умови гарантії розрахунків;

- підвищити роль бірж та ТІСів в упередженні маніпулюванням ринком та проведенні інсайдерської торгівлі шляхом надання їм деяких регулятивних функцій, зокрема для підвищення ліквідності біржового ринку та справедливості та об'єктивності ціноутворення необхідно повніше реалізувати принцип рівного доступу учасників ринку та інвесторів до біржових торгів, запровадити обов'язковість для професійних учасників повідомляти біржі та ТІСі про заключні позабіржові угоди, ініціювати удосконалення системи оподаткування біржових угод з цінними паперами;

- ужорсточити вимоги до корпоративного управління біржами та ТІСами з метою підвищення транспарентності їх діяльності та підвищення довіри з боку споживачів їх послуг;

- підвищити роль фондових бірж та ТІСів в сегменті контролю за розкриттям інформації емітентами і наданням ними консолідованої фінансової звітності за міжнародними стандартами;

- консолідувати систему депозитарного обліку;
- провести суцільну ревізію власних нормативних актів щодо запровадження системи електронного документообігу всіма професійними учасниками ринку цінних паперів, підвищення вимог до програмних продуктів, що використовуються професійними учасниками, стимулювати професійних учасників на виконання операцій саме на організованому ринку.

Практична реалізація вищевикладених пропозицій у короткостроковій перспективі дасть змогу: по-перше, пом'якшити перегрів у банківському сегменті та на ринку нерухомості, і відповідно, зменшити потенційні ризики для населення як інвестора, а по-друге, дати потужний стимулюючий поштовх для розвитку національного фондового ринку та його повноцінної інтеграції у світові ринки капіталу.

1. Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми модернізації ринків капіталу в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 08.11.2007 №976-р // zakon1.rada.gov.ua.

2. Бюлетень НБУ. – 2007. – №12.

3. Головачев Д.Л. Государственный долг. Теория, российская и мировая практика. – М.: ЧеРо, 1998.

4. Дмитриев В. Внешние заимствования государств: теоретический, практический и региональный аспект // Деньги и кредит. – 2006. – №10. – С. 10–21.

5. Захаров А., Кириченко Д., Челмодеева Е. Валютные и универсальные биржи XXI века как антикризисный механизм финансового рынка. – 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2002. – 80 с.

6. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2005 рік. – К.: ДКЦПФР, 2005.

7. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2006 рік. – К.: ДКЦПФР, 2006.

8. Звіт ПФТС за 2005 рік. – К.: ПФТС, 2006.

9. Звіт ПФТС за 2006 рік. – К.: ПФТС, 2007.

10. Какие ФПГ влияют на фондовый рынок // kommersant.ua.

11. Матеріали прес-конференції «Фондовий ринок України (ПФТС) у 2006 р.» // www.pfts.com.

12. Миркин Я. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития. – М.: Альпина Паблшер, 2002.

13. Рубцов Б. Современные фондовые рынки: Учебн. пособие. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 926 с.

14. Українські фондові біржі: проблеми, питання і рекомендації. – К.: USAID, Проект розвитку ринків капіталу, 2006.

15. ТІС «Перспектива» // www.psptis.com.ua.

2.4. ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ВИРОБНИЦТВА

Як відомо, вітчизняне виробництво у технологічному аспекті відстає від розвинених країн на 20–30 років. Об'єктивно прямі іноземні інвестиції у вітчизняні галузі за технологічним рівнем мають бути, з нашої точки зору, суперсучасними. Тільки такі іноземні інвестиції слід залучати у вітчизняну економіку. Суперсучасні інвестиції за технологічним рівнем – це той вищий критерій для вітчизняних підприємств, на який вони мають орієнтуватися, залучаючи іноземних інвесторів до співпраці у розвитку вітчизняного виробництва і продукції.

Визначення категорії «іноземні інвестиції» є ключовим питанням для законодавця, оскільки таким чином він визначає коло правовідносин, які підпорядковані регулятивному процесу чинного законодавства. Визнаючи ту чи іншу особу іноземним інвестором, держава таким чином визнає його право на пільги та гарантії.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р. № 1560-ХІІ, «інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект» [2]. Згідно із Законом України «Про режим іноземного інвестування» від 19 березня 1996 р. № 93/96-ВР, іноземні інвестиції – це «цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту» [3].

Іноземні інвестори мають право здійснювати інвестиції в таких формах:

- участь іноземних інвесторів у підприємствах України;
- створення підприємств, які повністю належать іноземним інвесторам;
- придбання діючих підприємств;
- придбання рухомого та нерухомого майна (земельні ділянки, будинки, обладнання, транспорт тощо).

У Господарському кодексі України від 16 січня 2003 р. №436-IV (чинний з 1 січня 2004 р.) зазначено, що інвестиціями у сфері господарювання є «довгострокові вкладення різних видів майна, інтелектуальних цінностей та майнових прав в об'єкти господарської діяльності з метою одержання доходу (прибутку) або досягнення іншого соціального ефекту» [1].

На нашу думку, інвестиції – це спосіб вкладення капіталу, який має забезпечити зростання вартості капіталу чи принести прибуток.

Насамперед, необхідно з'ясувати суть понять «державні інвестиції» та «приватні інвестиції».

Державні інвестиції – це позики, кредити, які одна держава або група держав надає іншій державі. У цьому випадку мова йде про відношення між державами, що регулюються міжнародними договорами і до яких застосовуються

норми міжнародного права. Можливі і «діагональні відносини», коли консорціум (група) приватних банків надає інвестиції державі.

Під приватними розуміють інвестиції, які надають приватні фірми, компанії чи громадяни однієї країни відповідним суб'єктам іншої країни. Інвестиційні відносини настільки складні та багатогранні, що часто відносини між державами тісно пов'язані з відносинами між приватними інвесторами. Такий зв'язок найбільше проявляється, коли інвестор передає свої права та вимоги державі.

Можлива і більш складна конструкція відносин, коли матеріальні зобов'язання держави-боржника за отриманими кредитами задовольняються за рахунок повної або часткової вартості майнових прав приватного інвестора в країні боржника (наприклад, надання прав на розробку природних ресурсів).

Перелік видів (форм) іноземних інвестицій, що надається в законодавчих актах і міжнародних договорах, є приблизним, а не вичерпним, оскільки поняття інвестицій охоплює всі види майнових цінностей, які іноземний інвестор вкладає на території приймаючої сторони. До цього переліку входять: рухоме і нерухоме майно (приміщення, споруди та інші матеріальні цінності) та відповідні майнові права, включаючи заставу; грошові кошти; акції, внески, облігації чи будь-які інші форми участі в товариствах, підприємствах, у тому числі і спільних; право вимоги за грошовими внесками, які вносяться для створення економічних цінностей, чи послугами, що мають економічну цінність; права на результати інтелектуальної діяльності, що визначаються як права на інтелектуальну (в тому числі і промислову) власність; права на здійснення господарської діяльності, які надаються на основі закону чи договору, включаючи частково право на розвідку та експлуатацію природних ресурсів.

Залежно від ступеня контролю над зарубіжними компаніями інвестиції поділяються на прямі та портфельні.

Прямі інвестиції – основна форма експорту приватного капіталу, що забезпечує встановлення ефективного контролю і надає право безпосереднього розпорядження закордонною компанією. За визначенням МФВ, прямі іноземні інвестиції існують у тому випадку, коли іноземний власник володіє не менш ніж 25% статутного капіталу акціонерного товариства (згідно з американським законодавством – не менше 10%, у країнах Європейського Співтовариства – 20–25%, у Канаді, Австралії і Новій Зеландії – 50%).

Прямі інвестиції поділяються на дві групи:

- трансконтинентальні капітальні вкладення, зумовлені кращими умовами ринку, тобто тоді, коли існує можливість поставляти товари з нового виробничого комплексу безпосередньо на ринок даної країни (континенту). Витрати відіграють у цьому випадку незначну роль, основне – знаходження на ринку. Різниця у витратах виробництва порівняно з материнською компанією є меншим фактором впливу на розміщення виробництва на даному континенті. Витрати виробництва є вирішальними для визначення країни даного континенту, в якій необхідно створювати нові виробничі потужності;

- транснаціональні вкладення – прямі вкладення, часто в сусідній країні. Мета – мінімізація витрат порівняно з материнською компанією.

Риси, що характерні для прямих інвестицій:

- при прямих закордонних інвестиціях інвестори, як правило, втрачають можливість швидкого виходу з ринку;

- більший ступінь ризику та більша сума, ніж при портфельних інвестиціях;

- більш високий термін капіталовкладень, характерних для країн-імпортерів іноземного капіталу.

Прямі іноземні інвестиції спрямовуються в приймаючі країни двома шляхами:

- організація нових підприємств;

- купівля або поглинання вже діючих компаній.

З точки зору прямих витрат, перший шлях дешевше другого, однак за параметром «Втрачена вигода» другий шлях доцільніше.

Портфельні інвестиції – капітальні вкладання, частка яких у капіталі нижче межі, визначеної для прямих інвестицій. Портфельні інвестиції не забезпечують контролю за закордонними компаніями, обмежуючи прерогативи інвестора отриманням частки прибутку (дивідендів).

У певних випадках міжнародні корпорації реально контролюють іноземні підприємства, володіючи портфельними інвестиціями, в силу двох причин:

- через значну розпорошеність акцій серед інвесторів;

- наявність додаткових договірних зобов'язань, що обмежують оперативну самостійність іноземної фірми, (ліцензійні та франчайзингові угоди, контракти на маркетингові послуги та технічне обслуговування).

Підвищення ролі портфельних інвестицій у повоєнні роки пов'язане з можливістю проведення спекулятивних операцій, збільшенню масштабів яких сприяв ряд факторів: інтернаціоналізація діяльності фондових бірж, зняття обмежень на допущення іноземних компаній на багатьох великих фондових біржах, розширення міжнародних операцій банків із цінними паперами пенсійних фондів та інших ощадних закладів. Визначення кола осіб, які визнаються іноземними інвесторами, має суттєве практичне значення. По-перше, від визнання особи іноземним інвестором залежить отримання відповідних прав та пільг, які надаються внутрішнім законодавством та міжнародними договорами. По-друге, статус іноземного інвестора має значення при реєстрації, допуску до здійснення господарської діяльності. По-третє, якщо особа визнана інвестором в певній державі, на неї можуть поширюватися гарантії та інші умови, що передбачені міжнародними договорами з відповідною країною, а також дипломатичний захист з боку країни інвестора.

Перелік інвесторів згідно з законами різних держав в основному співпадає, хоча існують певні розбіжності. До числа іноземних інвесторів звичайно відносять наступні категорії суб'єктів:

- іноземні юридичні особи;

- іноземні фізичні особи (іноземні особи, особи без громадянства);

- вітчизняні громадяни, що проживають за кордоном;

- іноземні держави;

- міжнародні організації.

Здійснення інвестицій пов'язане з певним ризиком для іноземного інвестора. Можливість таких ризиків, які часто називаються «некомерційними»,

збільшується при політичній та економічній нестабільності в приймаючій країні, при виникненні воєнних конфліктів, введенні надзвичайного стану тощо. Усе це загострює питання про гарантії і робить необхідним встановлення певних гарантій як у внутрішньому законодавстві, так і в міжнародних договорах. Економічна наука пов'язує цей процес із такою багатоплановою категорією, як життєвий цикл, тобто період, що складається зі стадій створення, освоєння, використання, модифікації, повторного використання та ліквідації, які безперервно змінюють одна одну. Це поняття охоплює окремі продукти або цілі системи в динаміці з урахуванням витрат і прибутків, складу ресурсів, що витрачаються на різних стадіях процесу.

Наукове обґрунтування життєвого циклу будь-якого процесу має велике значення щодо вибору найефективніших шляхів його реалізації. Сформувані механізми ефективної реалізації капітальних вкладень можна лише за наявності комплексного підходу до процесу створення й оновлення основних фондів.

Такий підхід становить сутність інвестиційного циклу. Найважливішою його рисою є тісний зв'язок з науково-технічним прогресом. Створювані внаслідок реалізації інвестиційного процесу основні фонди є носіями нової техніки й технології, які, у свою чергу, є каталізаторами нової хвилі науково-технічного прогресу. Тому інвестиційний цикл досягає найвищої ефективності тоді, коли реалізація капітальних вкладень і створення основних фондів збігаються з періодом створення та впровадження нової техніки та технології. У цьому зв'язку перед економічною наукою стоїть надзвичайно важливе завдання – розробити й постійно підтримувати в узгодженні з мінливими умовами механізм автоматичної реалізації досягнень науково-технічного прогресу через інвестиційний процес. Основне навантаження при цьому припадає на стадію науково-дослідних, експериментально-конструкторських і проектно-пошукових робіт. На стадії науково-проектної підготовки потрібен комплексний підхід, який забезпечить поєднання мети науково-технічного прогресу з інвестиційними цілями та суміщення в часі періоду створення основних фондів з розробкою нової техніки та технології. У плановому порядку цього досягти важко; мають працювати автоматичні регулятори – власність, інтерес, прибуток, податок тощо. Результати наукових розробок про життєві цикли виробів, машин, окремих систем упроваджуються й використовуються в народногосподарському плануванні та прогнозуванні. Проте майже не існує досліджень щодо синхронізації планування суспільного виробництва з циклами науково-технічного прогресу. Спільна праця всіх учасників інвестиційного процесу перерозподіляється у сферу з вищим інтелектуальним потенціалом – науки та проектування. Посилення стадії підготовки інвестиційного циклу має сприяти підвищенню науково-технічного рівня всього процесу розширеного відтворення.

Увесь хід розвитку народного господарства України та його соціально-економічні результати вказують на об'єктивну потребу істотно змінити інвестиційну стратегію з метою досягнення її ефективності. Надмірне нарощування потенціалу затратних галузей і виробництв ототожнювалось з успіхами в економічному розвитку. Низький життєвий рівень людей спростував примарну «правильність» цього напрямку. Як показав світовий досвід, найефективні-

ший розвиток комплексного потенціалу народного господарства забезпечує ресурсозберігаюча інвестиційна стратегія. Маються на увазі не тільки матеріально-технічні, трудові та фінансові ресурси, а й такий винятково важливий ресурс, як час. Виграш у часі дає багато переваг і відкриває великі можливості в умовах інтегрованого розвитку світової економіки. Проте відомо, що навіть надзвичайно прискорений розвиток економіки втрачає будь-який сенс, якщо не орієнтується на досягнення великих соціально значущих цілей. Ця методологічна передумова суспільного розвитку є критерієм інвестиційної стратегії та відповідно фінансової політики як держави, так недержавних підприємств, банків та інших різних організацій.

Проблема інвестиційного забезпечення є однією з найбільш складних для України. Її вирішення в умовах дефіциту власних фінансових ресурсів неможливе без залучення іноземних інвестицій.

У процесі надходження прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Україну виділяють 3 етапи. Перший з них охоплює період з 1992 р. по 1994 р. і характеризується низьким залученням іноземних інвестицій. У 1994 р. інвестування не перевищувало 10 дол. США на одну особу населення. Другий етап тривав до початку ХХІ ст. і відрізнявся динамічним зростанням зацікавленості іноземних інвесторів. За 1994–2000 рр. обсяг ПІІ зріс у 6,8 разів й досягнув 78 дол. США на одного мешканця України. За 2001–2004 рр. обсяг прямих іноземних інвестицій зріс на 5,1 млрд. дол. США, порівняно з 2,8 млрд. дол. США за 1994–2000 рр., або у 2,5 разів. Станом на 1 січня 2005 р. на одну особу населення вже припадало 177 дол. США, що в 19,5 разів перевищувало рівень 1994 р. [4]. Наприклад, уже наприкінці 1995 р. в Угорщині інвестиції становили 1000 дол. США на душу населення, в Чехії – 400 дол. США, у Естонії – 320 дол. США [6]. Проте слід відзначити позитивну динаміку зростання прямих іноземних інвестицій в Україну останніми роками із суттєвим погравленням у 2005–2006 роках. Обсяг ПІІ станом на 01.01.2006 становить 16,4 млрд. дол. США і 23,1 млрд. дол. США – на 01.01.2007 [8].

Проте іноземні вкладення переважно надходили до таких сфер господарської діяльності, які не є пріоритетними з точки зору інтенсифікації розвитку внутрішнього та зовнішньоекономічного потенціалу країни (виробництво кондитерських виробів, напоїв і тютюну, оптова торгівля і посередництво в торгівлі, операції з нерухомістю, послуги юридичним особам тощо) при значно меншій увазі до інвестицій в машинобудування, металургію, хімічну промисловість.

В табл. 1 і 2 наведені найбільш та найменш привабливі для регіональних інвесторів регіональні об'єкти.

Як свідчать дані табл. 1, за останнє десятиріччя відбулися незначні зміни. Серед найбільш привабливих представлені ті ж самі три області і м. Київ. Табл. 1 також свідчить про концентрацію прямих іноземних інвестицій в Києві і Київській області, де обсяг надходжень прямих іноземних інвестицій нині становить майже 40% від загального обсягу надходжень до країни.

Області з високим промисловим потенціалом, такі як Миколаївська (23-є місце серед інших територіально-адміністративних одиниць у 1994 р. та 20-те в 2004 р.) і Луганська (19-те та 12-е місця відповідно) мають незначну привабливість для вкладень іноземного капіталу.

Таблиця 1. Територіально-адміністративні одиниці з найбільшим обсягом залучення прямих іноземних інвестицій [4], в тис. дол. США та % до загального обсягу надходжень ПІІ в Україну

	На 1.01.1995			На 1.01.2001			На 1.01.2005		
	тис. дол. США	%	Україна	тис. дол. США	%	Україна	тис. дол. США	%	Україна
Україна	483513	100	Україна	3281782	100	Україна	8353878	100	Україна
М.Київ	120701	24,9	м. Київ	1043175	31,8	м. Київ	2684105	32,1	м. Київ
Донецька обл.	60736	12,6	Київська обл.	267584	8,2	Дніпропетровська обл.	778613	9,3	Дніпропетровська обл.
Одеська обл.	59547	12,3	Донецька обл.	259439	7,9	Київська обл.	511528	6,1	Київська обл.
Дніпропетровська обл.	43411	9,0	Запорізька обл.	214744	6,5	Одеська обл.	507322	6,1	Одеська обл.
Львівська обл.	26974	5,6	Полтавська обл.	207962	6,3	Донецька обл.	493607	5,9	Донецька обл.

Таблиця 2. Територіально-адміністративні одиниці з найменшим обсягом залучення прямих іноземних інвестицій [4], в тис. дол. США та % до загального обсягу надходжень ПІІ в Україну

	На 1.01.1995			На 1.01.2001			На 1.01.2005		
	тис. дол. США	%	Україна	тис. дол. США	%	Україна <th>тис. дол. США</th> <th>%</th> <td>Україна</td>	тис. дол. США	%	Україна
Україна	483513	100	Україна	3281782	100	Україна	8353878	100	Україна
Миколаївська обл.	2314	0,48	Кіровоградська обл.	16686	0,51	Хмельницька обл.	66471	0,79	Хмельницька обл.
Волинська обл.	2187	0,45	м. Севастополь	16669	0,51	Вінницька обл.	65782	0,78	Вінницька обл.
м. Севастополь	968	0,20	Хмельницька обл.	13882	0,42	Тернопільська обл.	37212	0,44	Тернопільська обл.
Вінницька обл.	429	0,09	Вінницька обл.	12930	0,39	м. Севастополь	51417	0,62	м. Севастополь
Херсонська обл.	399	0,08	Чернівецька обл.	8159	0,25	Чернівецька обл.	24429	0,29	Чернівецька обл.

Як зазначалося в табл. 2, до областей з найменшим рівнем отриманих іноземних інвестицій належить Чернівецька область (останнє місце в 2000 і 2004 рр.) та Волинська область (17 місце в 2004р.) На 1 січня 2005р. на частку Волині припадає всього 1,2% від загальнодержавного обсягу інвестицій з-за кордону.

Основна частина областей України знаходяться посередині рейтингового листа щодо привабливості вкладень іноземними інвесторами. За даними на 1 січня 2005р. мають 0,8% (Вінницька, Рівненська та Хмельницька) до 1,6% (Сумська) від сукупної суми використання зарубіжного капіталу в економіці України [4].

Залучення прямих іноземних інвестицій є однією з головних проблем в ході реформування української економіки. ПІІ забезпечують доступ до нових технологій і методів управління, прискорюють науково-технічний розвиток, приводять до створення нових інвестиційних інститутів, забезпечують створення нових робочих місць.

Причини незадоволеного потоку ПІІ в вітчизняну економіку можна об'єднати в дві групи. На макрорівні це низький міжнародний рейтинг країни, недосконале законодавство, зміни в оподаткуванні. На мікрорівні – це характер взаємодії між вітчизняними і зарубіжними партнерами, відсутність норм і стандартів, бюрократична процедура вирішення питань.

У світовому потоці ПІІ на українську економіку припадає близько 1%. Незначний потік ПІІ можна пояснити тим, що серед європейських постсоціалістичних країн Україна сприймається як країна з найбільшим ризиком. За оцінкою Європейського центру досліджень підприємницький ризик інвестицій в Україну склав 80% [7].

За обсягом ПІІ на одну особу населення Україна суттєво відстає від країн Центральної Європи і Прибалтики, де цей показник перевищує позначку 1,5–2,5 тис. дол. США. Серед 25 держав Центральної Європи та СНД України за середнім обсягом на душу населення таких інвестицій посідає одне з останніх місць (22 місце). Навіть найбільший реципієнт ПІІ – м. Київ, де надходження перевищують 1000 дол. США на одного мешканця, не досягає рівня середніх показників західних сусідів України [4].

За даними на 1 січня 2005 р. найбільшим іноземним інвестором для України є США, проте американські корпорації вклали в машинобудівну галузь всього 2,7% від загальної суми своїх інвестицій, тоді як в оптову торгівлю та посередництво в торгівлі – 15,9%, в харчову промисловість – 14,1%. Вкладення британських фірм у ці галузі дорівнюють 29,4%, у машинобудування – 10,4%. Для Німеччини відповідне співвідношення становить 27,4% і 11,4%. Один з основних іноземних інвесторів (Нідерланди) майже весь ввезений капітал спрямував до оптової торгівлі та харчової промисловості України. Російські інвестиції в металургію та машинобудування становлять усього 4,4% і 2,1% від загальної суми надходжень капіталу з Російської Федерації [4].

В Україні сировинні та паливно-енергетичні галузі промисловості концентрують майже половину обсягу інвестицій в основний капітал, інша половина припадає на обробні галузі. Як наслідок, поглиблюються структурні деформації. Найбільш адекватна галузева форма відтворення інвестиційного по-

тенціалу економіки – машинобудування. Необхідність його вибору як бази економічного зростання зумовлено проблемою зношеності основних засобів, а також потребою перебудови індустріального комплексу України. Відтепер на зміну паливній, металургійній промисловості, важкому машинобудуванню приходять електроніка, інформатика, біотехнологія. Вони не тільки розвиваються самі, але дають імпульс для розвитку своїм суміжникам [9].

Як свідчать вищенаведені дані, зарубіжні капіталовкладення в Україні спрямовані не на підтримку національного виробника, а на захоплення внутрішнього ринку товарів і послуг. У цьому полягає відмінність використання ПІІ в Україні з новими індустріальними країнами Азії, Угорщини, Польщі, де основна їхня частина спрямована на формування експортного сектора економіки.

Відношення прямих іноземних інвестицій до ВВП України коливається на рівні 1,21–2,39%. Однак, аналізуючи світовий досвід розвитку, для макроекономічної стабілізації країни з перехідною економікою необхідно забезпечити щорічні темпи зростання обсягів інвестицій на рівні 10–12% ВВП або на кожен відсоток приросту ВВП країна повинна виділити на інвестиції у реальний сектор економіки не менше 3% ВВП [12].

Іноземні інвестиції мають велике значення для економіки країни, що їх одержує, оскільки вони слугують джерелом капіталовкладень, причому у формі сучасних засобів виробництва, залучають вітчизняних підприємців до передового господарчого досвіду, сприяють поширенню інновацій, збільшенню продуктивності праці та підвищенню добробуту населення.

Уже зараз визначаються пріоритети високотехнологічної, наукоємної, високоякісної продукції як найважливішої умови конкурентоспроможності підприємства.

Як показала практика проведення економічних реформ в Україні, виробничі інвестиції є найсуттєвішим чинником макроекономічної рівноваги. Сам по собі ринок (без перебудови державного регулювання, використання новітніх досягнень науки й техніки) не в змозі слугувати надійною гарантією зростання економіки й зростання ефективності виробництва.

Становлення та розвиток ринкових відносин пов'язані з необхідністю державного регулювання використання обмежених ресурсів, вибору напрямів інвестування. Адже не секрет, що сьогодні закони ринкової економіки працюють на вибракування тих видів діяльності, які не входять до кола пріоритетних з точки зору прибутковості в короткостроковій перспективі. Державна інвестиційна політика має передбачати використання державних інвестицій як засобу створення первинних умов для залучення приватних та іноземних інвестицій у розвиток пріоритетних галузей економіки. Корисним є досвід країн світу з використання інституту «золотої акції» для збереження за державою можливості нівелювати діяльність підприємств, які мають стратегічне значення для економіки та національної безпеки, після їхньої приватизації, особливо в разі переходу контролю за діяльністю до іноземних інвесторів [13].

Держава повинна управляти процесом інвестування у виробництво, тому що в кінцевому підсумку саме стан інвестиційної сфери, яка формує чинники виробництва, визначає інтенсивність економічного зростання.

На наш погляд, основним напрямком підвищення рівня інвестиційного забезпечення повинна стати зміна галузевої структури інвестицій на користь галузей, визнаних пріоритетними в процесі структурної перебудови.

Не слід забувати про позитивний досвід зарубіжних країн. Так, серед чинників швидкого відродження Південної Кореї деякі експерти називають значне фінансування з боку США. Проте важливим є не те, скільки грошей одержано (у спільні проекти було залучено 1 млрд. дол. США), а як їх використано. Південна Корея вклала кошти в техніку і технології. Україна ж протягом 1993–2001 рр. отримала тільки від МВФ та Світового банку 6,7 млрд. дол. США, але ефективність витрачання коштів низька і вагомих результатів немає [11].

Питома вага продукції підприємств з іноземними інвестиціями в Китаї у загальному обсязі промислової продукції постійно збільшується, що позитивно впливає на економічний розвиток країни. Залучення в країну іноземних інвестицій шляхом створення підприємств з іноземними інвестиціями стало найефективнішим способом отримання зарубіжної техніки і прогресивної технології, оскільки налагодився випуск високоякісної продукції: комп'ютерів, різних інтегральних схем, сучасних засобів зв'язку, автоматичної контрольовано-вимірювальної апаратури тощо [10].

Засобами посилення трансформаційних процесів є стимулювання інвестиційної активності, удосконалення механізмів залучення інвестицій. Нині функціонує декілька механізмів інвестування, які забезпечують залучення іноземних інвестицій. До них відносяться [5]:

- механізми мобілізації власних ресурсів. На рівні підприємства існує два джерела для інвестицій – нерозподілений прибуток (прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства) і амортизаційні відрахування;

- механізми мобілізації позичкових засобів. В світовій практиці довгострокові кредити представляють собою головне джерело фінансування інвестицій. В Україні це джерело поки що відіграє незначну роль із-за нестабільності економічної ситуації.

Сьогодні в Україні зароджується:

- венчурне фінансування інвестицій (залучення інвестицій на довгостроковий період в формі участі в уставному фонді підприємства);

- інвестиційний лізинг (лізингоотримувач може скористатися необхідним йому обладнанням без мобілізації власних і залучених коштів);

- інвестиційний селенг (передання за відповідну платню прав на використання і розпорядження майном власника (обладнанням, будівлями, запасами сировини і матеріалів, цінними паперами, продуктами інтелектуальної і творчої праці);

- механізм залучення засобів через емісію цінних паперів (шляхом диверсифікації джерел інвестування накопичуються засоби, необхідні для розвитку виробничої діяльності).

Поряд з розглянутими використовуються наступні механізми інвестування: залучення ресурсів від приватизації майна; цільові державні кредити; безповоротні ресурси на цільове інвестування; кредити Світового банку тощо.

Для покращення інвестиційної привабливості України і стимулювання притоку іноземного капіталу необхідно надати іноземним інвесторам правові гарантії, зокрема, страхування їх від можливих інвестиційних ризиків, що не розповсюджуються в Україні. Необхідно прийняти новий Податковий кодекс, тому що невизначеність податкового законодавства не дозволяє потенційним інвесторам визначити масштаби своїх майбутніх податкових зобов'язань і сплачувати прибуток [7].

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. №436-IV // zakon1.rada.gov.ua
2. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 р. №1560-XII від 18.09.1991 р. // zakon1.rada.gov.ua
3. Про режим іноземного інвестування: Закон України від 19 березня 1996 р. №93/96-ВР // zakon1.rada.gov.ua.
4. Будкін В.С. Основні етапи та регіональні особливості залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України // Регіональна економіка.— 2005.— №2.— С. 59—67.
5. Бутко Н. Инвестиционные аспекты повышения конкурентоспособности экономики // Экономика Украины.— 2004.— №4.— С. 40—46.
6. Ванькович Д.В., Демчишак Н.Б. Аналіз фінансових джерел формування інвестиційних ресурсів в Україні // ???.— 2007.— №7.— С. 72—84.
7. Василенко М.Е. Проблемы активизации инвестиционной деятельности в современных условиях // Актуальні проблеми економіки.— 2004.— №2.— С. 50—57.
8. Державний комітет статистики України: Стат. бюлетень.— 2007.— №1.— С.76.
9. Дорогунцов С., Федорищева А. Інвестиційне забезпечення відтворення основного капіталу в регіонах України // Регіональна економіка.— 2004.— №3.— С. 159—171.
10. Жень Ф. Особливості розвитку підприємств з іноземними інвестиціями в Китаї // Економіка України.— 2000.— №11.— С. 78—82.
11. Мусіна Л. Економічна політика і розвиток реформ в Південній Кореї: досвід для України // Економіка України.— 2002.— №6.— С. 77—85.
12. Пирог О.В. Іноземні інвестиції як чинник економічного зростання країни // Актуальні проблеми економіки.— 2005.— №5.— С. 15—19.
13. Четов М. Іноземні інвестиції: макроекономічний аспект // Економіка України.— 2004.— №8.— С. 4—15.
14. Чистилін Д. До питання стратегії економічного зростання України // Фінанси України.— 2003.— №2.— С. 52—57.
15. Шаповалов О.В. Роль місцевих органів влади у створенні сприятливого інвестиційного клімату в Україні // Фінанси України.— 2004.— №7.— С. 68—74.

2.5. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЗАОЩАДЖЕНЬ НАСЕЛЕННЯ

Формування інноваційної моделі розвитку потребує активізації інвестиційних процесів. У зв'язку з цим основним завданням економічної політики на найближчу перспективу є розвиток внутрішніх джерел фінансування інвестицій, серед яких чільне місце мають зайняти заощадження населення.

У розвинених країнах значна частка національних заощаджень формується завдяки заощадженням населення. В Україні до останнього часу цьому важливому інвестиційному ресурсу не приділялось належної уваги, що пов'язано з низкою об'єктивних та суб'єктивних причин, серед яких низькі доходи більшості населення, значні затримки з виплатою заробітної плати, високі темпи інфляції, хронічна недовіра до фінансових посередників (банків та небанківських фінансових установ).

Економічне зростання і фінансова стабілізація, які спостерігаються з кінця 90-х рр. ХХ ст., стали передумовами для зростання доходів і збільшення заощаджень населення. Тому проблема залучення вільних коштів населення як джерела фінансових інвестицій є актуальною на сьогодні і потребує напрацювання та реалізації програм щодо організації і стимулювання цього процесу.

Проблема заощаджень всебічно досліджена класиками економічної думки, зокрема Дж.М. Кейнсом [8], К. Марксом [11], А. Смітом [9]. Серед сучасних західних економістів заощадження широко розглядаються у працях А. Модільяні [17], П. Самуельсона [10], М. Фрідмена [13] та інших.

В останні роки дослідженню ролі заощаджень населення у фінансуванні інвестицій почали приділяти увагу й вітчизняні вчені. Зокрема, в публікаціях М.Д. Алексеєнка [1], С.М. Панчишина [4], М.І. Савлука [4], Т.С. Смолженко [7] та ін. знайшли відображення питання, пов'язані з аналізом чинників, які впливають на обсяг заощаджень, стимулювання заощаджень тощо. Однак, незважаючи на увагу науковців до даної проблеми, теоретичні, методологічні та практичні аспекти потребують подальших досліджень. Відсутність комплексних досліджень шляхів трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції потребує напрацювання та розробки науково-обґрунтованих пропозицій щодо залучення коштів громадян у фінансування інвестиційної діяльності.

Аналіз підходів зарубіжних та вітчизняних економістів до визначення суті заощаджень дозволяє зробити висновок, що основою заощаджень фізичних осіб є добровільне відкладення грошей на деякий час населенням після задоволення своїх поточних потреб та сплати податків. Тому, на нашу думку, заощадження населення можна визначити як частину грошових доходів населення, яка формується за рахунок скорочення поточного особистого споживання (задля накопичення) і призначена для забезпечення потреб у майбутньому.

Приріст заощаджень як суми нагромаджених грошових ресурсів залежить від ступеня споживання поточного доходу. У разі, коли доходи перевищують поточні споживчі потреби чи саме споживання обмежується з метою нагро-

мадження частини доходу, різниця між спожитою частиною доходу і всім доходом нагромаджується як заощадження. Чим більша така різниця, тим більші можливості відкриваються для нагромадження заощаджень.

Не всі заощадження можна розглядати як реальні грошові ресурси. Значний вплив на подальшу долю заощаджень має мотив, яким керується суб'єкт, обмежуючи свої споживчі витрати та відношення до структур, через які здійснюється мобілізація заощаджень. Зараз немає загальноприйнятої класифікації мотивів, які спонукають людей зберігати грошові кошти. В узагальненому вигляді можна виділити три групи мотивів: 1) мотиви, пов'язані зі споживанням населення; 2) мотиви, пов'язані з одержанням доходу; 3) мотиви, які стимулюють вимушені заощадження.

До першої групи належать такі мотиви: забезпечення економічної і соціальної безпеки людини (виникнення надзвичайних ситуацій – хвороба, стихійні лиха, техногенні аварії, втрата роботи тощо); придбання дорогих товарів тривалого користування і нерухомості; задоволення потреб у відпочинку та розвагах; дотримання загальнолюдських і національних традицій (весілля, святкування ювілеїв тощо); утримання членів сім'ї (дітей, батьків); забезпечення старості (вихід на пенсію).

До мотивів, пов'язаних з одержанням доходу, можна віднести одержання інвестиційного доходу (вкладення в різні дохідні фінансові інструменти, надання коштів у позику під проценти, передача коштів у довірче управління тощо); накопичення первісного капіталу для створення (розширення) бізнесу.

До третьої групи належать мотиви, пов'язані з формуванням заощаджень через звичку (схильність до нагромадження як самоціль); невідповідність обсягу і структури пропозиції благ попиту на них; відставання потреб людини від її платоспроможності; труднощі легалізації тіньових доходів тощо.

Незалежно від мотивів формування заощаджень населення ключовою характеристикою є інвестиційний потенціал, під яким розуміється сукупність грошових заощаджень населення (домогосподарств), що є у наявності, та ті, які з різних причин є недоступними чи незадіяними на даний час. Схематично розміщення грошових заощаджень населення подано на рис. 1.

Організовані заощадження залучаються до інвестиційної діяльності за допомогою банківських і небанківських фінансово-кредитних організацій, а саме комерційних банків, з одного боку, та страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, кредитних спілок, довірчих товариств тощо. З іншого – неорганізовані заощадження формуються шляхом купівлі домогосподарствами вільноконвертованої валюти, товарів, майна та нагромадження готівки.

На шляху трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції виникає декілька проблем, а саме: створення сприятливих умов для формування заощаджень домогосподарствами; залучення заощаджень, які знаходяться в неорганізованих формах у потенційні джерела інвестицій; ефективне використання. Розглянемо їх більш докладно.

Серед чинників, які впливають на обсяги створення заощаджень найбільш вагомим є розмір доходів населення. Незважаючи на оптимістичні темпи зростання наявних та грошових доходів українців, наявний дохід у розрахунку на одну особу за грудень 2006 р. становив 852,3 грн. порівняно з

735,7 грн. за листопад [3]. Якщо дохід не перевищує реального прожиткового мінімуму, то сподіватися на значне зростання обсягів заощаджень не доводиться. Тому мова повинна йти не лише про зростання сукупних доходів, а й про зменшення їх диференціації серед домогосподарств. Існує точка зору, що нерівність доходів спричиняють заощадження, які є основою економічного розвитку. Так, на думку В.А. Льюїса, розподіл доходів у суспільстві повинен змінюватись на користь людей з найвищими доходами, тому що інша частина суспільства не може формувати значні заощадження [16]. Але результати, які досягнуто у восьми високорозвинених країнах Східної Азії, зокрема Південній Кореї, Тайвані тощо, спростовують цю точку зору. Нерівність доходів посилює соціальну напругу у суспільстві, провокує політичну нестабільність, що в цілому негативно відображається на обсягах інвестицій. Тому, на нашу думку, підвищення рівня доходів низькодохідних груп населення, які орієнтуються переважно на споживання вітчизняних товарів та послуг, сприятиме розвитку вітчизняних товаровиробників та інвестиційній активності.

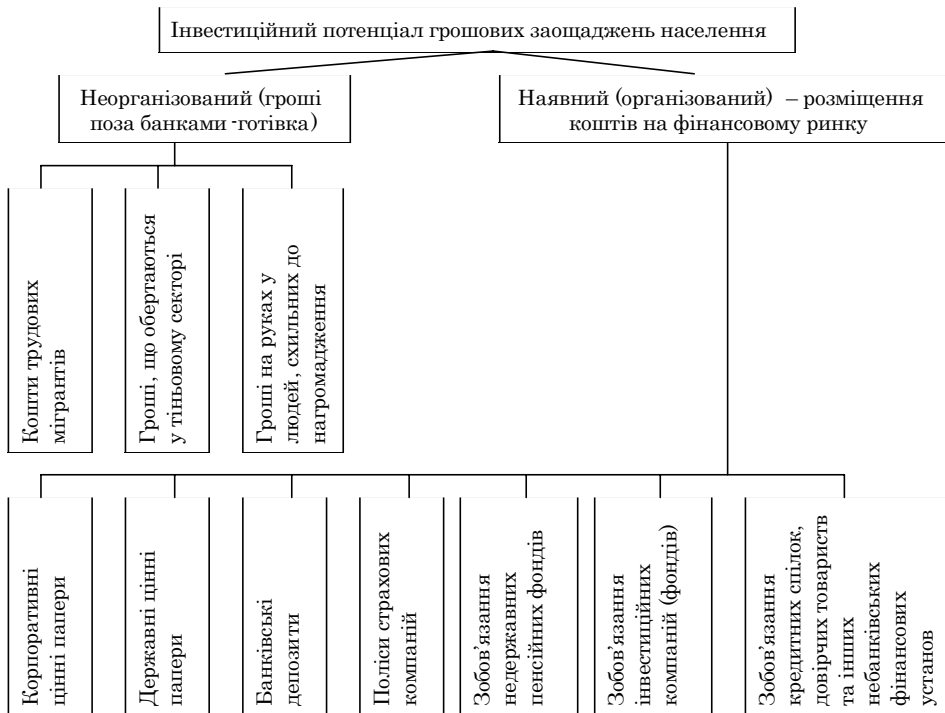


Рис. 1. Схема розміщення грошових заощаджень населення

Наступним чинником впливу є стабільна економічна ситуація в країні. Коли економічна ситуація в країні не викликає занепокоєння, населення більш схильне до заощаджень. Водночас відбуваються зміни в структурі заощаджень на користь довгострокових. Зростання сукупних грошових доходів населення, досягнення та перевищення середньою заробітною платою рівня прожиткового мінімуму, поступова ліквідація заборгованості з виплати заро-

бітної плати, зростання довіри до банківської системи – все це позитивно вплинуло на зростання обсягів заощаджень, про що свідчать дані щодо розміщення грошової маси (табл. 1).

Таблиця 1. Динаміка розміщення грошової маси в Україні в 2000–2005 рр. (на кінець періоду),* млн. грн.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Темп росту 2005 р. в % до 2000 р.
Грошова маса усього (МЗ)*	32252	45755	64870	95043	125801	194071	601,7
Гроші поза банками (МО)*	12799	19465	26434	33119	42345	60231	470,6
Кошти фізичних осіб*	19590	30822	45771	65548	83996	133522	681,6
У тому числі:							
- заощадження*	6791	11357	19337	32429	41652	73291	1079,2
- готівка*	12799	19465	26434	33119	42345	60231	407,6
Частка заощаджень у коштах фізичних осіб (МЗ), %**	60,7	67,4	70,6	69,0	66,8	68,8	113,3
Частка заощаджень у коштах фізичних осіб, %**	34,7	36,8	42,2	49,5	49,6	54,9	158,2
Частка готівки у коштах фізичних осіб**	65,3	63,2	57,8	50,5	50,4	45,1	69,1

* дані Національного банку України.

** власні розрахунки.

Як видно з даних табл. 1, за період 2000–2005рр. кошти фізичних осіб в Україні вирости в 6,8 раза, у тому числі заощадження – у 10,8 раза. Випереджаючі темпи зростання заощаджень фізичних осіб порівняно з темпами зростання їх грошових коштів призвели до зростання частки заощаджень в коштах фізичних осіб у 1,6 раза. Водночас частка готівки в коштах фізичних осіб знизилась. Однак залишається досить високою – 45,1%.

За підрахунками експертів, щорічно в українських громадян осідає від 2-х до 5-и млрд. дол. США, які в основному обслуговують тіньову економіку, в тому числі її кримінальну складову [5]. За межами офіційної статистики залишаються грошові потоки трудових мігрантів, які, за різними оцінками, становлять за рік від 1 до 3.5 млрд. дол. США [12; 14].

Отже, в Україні є значні обсяги грошових коштів, які перебувають у неорганізованих формах і фактично виключені з інвестиційного процесу. Перспективи залучення цих коштів залежатимуть від того, наскільки адекватними виявляться механізми трансформації заощаджень в інвестиції з позиції ефективного розміщення грошових ресурсів населення.

Сьогодні заощадження населення є одним з основних чинників формування ресурсної бази комерційних банків. Вітчизняними банками нагромаджено значний досвід використання банківських вкладів населення як своєрідного інструменту ринкової економіки, що дає змогу банківському сектору мобілізувати та перерозподіляти кошти для надання позик, придбання цінних паперів та досягти найбільшого ефекту в управлінні грошовими потоками. Нині вони мають досить прогресивну структуру вкладів населення з точки зору довгостроковості. Так, за період 2000–2005рр. частка довгострокових

депозитів у загальній сумі строкових депозитів фізичних осіб зросла з 22,2% у 2000 р. до 75,6% у 2005р., або в 3,4 раза [2, 144].

Однак, незважаючи на значну роль банківської системи в інвестиційному процесі, практично загально визнано, що кредитний механізм є недостатньо пристосованим до фінансування «нових» галузей. Відсутність ключового елемента моніторингу – «знання бізнесу клієнта», а також «кредитної історії», змушують банківську систему скоріше утримуватись від кредитування, ніж надавати кредити на здійснення ризикованих інноваційних проєктів. Натомість фінансові системи, у яких провідне місце займають небанківські механізми і не спостерігається значної концентрації власності на акції (так звані ринкові фінансові системи), можуть забезпечувати фінансування витрат на НДДКР та у людський капітал у порівняно більших обсягах, ніж фінансові системи банківського типу [6, 131]. За оцінками К. Майєрата і В. Карліна банківські системи здатні сприяти економічному зростанню лише у традиційних галузях економіки за рахунок збільшення обсягів виробництва, але без забезпечення значних структурних зрушень і технологічних змін [15].

Як показує світовий досвід, небанківські фінансові установи можуть стати важливими інституційними інвесторами, основною метою яких є отримання доходів на інвестиційний капітал. Ця мета досягається шляхом формування і ефективного управління інвестиційним портфелем. Поки що обсяги інвестицій небанківських фінансових установ в інструменти фондового ринку досить мізерні – не більше 2% ВВП. У найближчій перспективі небанківський фінансовий сектор буде розвиватись і розширюватись завдяки розвитку недержавного пенсійного забезпечення і страхування, іпотечного кредитування та інших форм організованих заощаджень, а також законодавчому врегулюванню питань захисту наявних і потенційних заощаджень населення.

1. *Алексєнко М.Д.* Капітал банку: питання теорії і практики: Монографія. – К.: КНЕУ, 2002.
2. Бюлетень НБУ: Щомісячне аналітико-статистичне видання. – 2007. – №1.
3. Доходи та витрати населення України у січні-грудні 2006. Експрес-доповідь Державного комітету статистики // www.ukrstat.gov.ua.
4. Доходи та заощадження в перехідній економіці України / За ред. С. Панчишина та М. Савлука. – Львів: ЛНУ ім. І.Франка, 2003.
5. *Єрмошенко М.* Позабанківський обіг готівки // Економіст. – 2000. – №4.
6. *Зимовець В.В.* Акумуляція фінансових ресурсів та економічний розвиток. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2003.
7. Історія становлення і розвитку ощадної справи в Україні: Монографія / За ред. Т.С. Смовженко. – Львів: ЛБІ НБУ, 2003.
8. *Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег / Ассоц. рос. вузов; Пер. с англ. Н.Н. Любимова; Под ред. Л.П. Куракова. – М.: Гелиос АРВ, 1999.
9. *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии. Процесс обращения капитала / Пер. с нем. – М.: Политиздат, 1978. – Т. 2. – Кн. 2.
10. *Самуэльсон П., Нордхаус В.* Экономика / Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2000.
11. *Смит А.* Добробут націй: Дослідж. про природу та причини добробуту націй / Пер.: О. Васильєва та ін. – К.: Port-Royal, 2001.
12. Україна – поставщик гастарбайтерів // kolonka.com.ua.
13. *Фридмен М.* Количественная теория денег / Пер с англ. – М.: Эльф-пресс, 1996.
14. *Шкарпова Е.* Заграница нам поможет // Контракты. – 2005. – №44.
15. *Carlin W., Mayer C.* How Do Financial Systems Affect Economic Performance? – Oxford: Said Business School. – University of Oxford, 1999.
16. *Lewis A.W.* The Theory of Economic Growth. – London: Alien and Unwin, 1955.
17. *Modigliani A.A.* The Life-Cycle Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests // American Economic Review. – 1963. – Mart.

2.6. ВПЛИВ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Об'єктивна тенденція приєднання України до міжнародної системи руху капіталу та використання закономірностей світового досвіду в залученні іноземного капіталу є характерними рисами сучасного етапу розвитку.

Економіка кожної країни потребує постійного залучення інвестиційних ресурсів. На сьогодні вже добре відомі позитивні наслідки прямого іноземного інвестування для країн-реципієнтів – здійснення технологічного прориву Тайванем, Південною Кореєю, економічне зростання країн Латинської Америки, поживлення економіки постсоціалістичних країн Центральної та Східної Європи. Інтенсивність проходження інвестиційного процесу в країні свідчить про економічне здоров'я країни, одночасно виступаючи й чинником його формування.

Оскільки світова міграція капіталів регулюється об'єктивними законами економіки, то процес міграції капіталів може бути прогнозованим та врахованим при формуванні стратегії взаємин країни-реципієнта з іноземним капіталом. Звідси прогнозованим та врахованим може бути і вплив надходжень прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на певні макроекономічні характеристики країни-реципієнта.

Однією з перших спроб оцінити вплив потоку ПІІ на довгостроковий економічний розвиток національних економік була модель Леонт'єва (диференціальна модель міжгалузевого перерозподілу капіталу) [9]. Згідно з цією моделлю необхідно значно збільшити перетік капіталу для того, щоб темпи росту економіки країн, що розвиваються, можна було порівняти з темпами росту розвинених країн. Модель Леонт'єва може розглядатися як класичний інструмент для розуміння глобальних тенденцій світогосподарського розвитку. Однак, ця модель не дозволяє оцінити вплив масштабів ПІІ на темпи економічного росту у конкретній країні-реципієнті.

Сучасні підходи до дослідження «ПІІ → економічний розвиток» розвиваються з кінця 80–90-х років ХХ ст. і висвітлені у працях західних економістів: неокласичні моделі зростання (Дж. Даннінг [11], М. Портер [16], С. Хаймер [14]), моделі ендегенного зростання, інституційні (С. Вінтер [2], Дж. Коммонс [10]). У неокласичних моделях зростання ПІІ призводять до довгострокових ефектів, а у середньостроковій перспективі поживляють трансформаційні процеси, що і спричиняє зростання економіки. Нові моделі ендегенного зростання розглядають довгострокове зростання як функцію від технологічного прогресу і засвідчують, що ПІІ можуть перманентно збільшувати темпи зростання в приймаючій країні через трансфер технологій, дифузю та надлишкові ефекти (англ. *spillovers*). Але більшість таких досліджень проводилися щодо рівня фірм або показників діяльності ТНК (С. Глоберман [12], Дж. Даннінг [11], П. Стрітен [6; 17]).

Відмітимо ще один сучасний підхід до аналізу «прискорювального» ефекту ПП на економічне зростання, який розглядає їх вплив на динамічні порівняльні переваги приймаючої країни:

- динамічна модель зростання і структурних зрушень за допомогою ТНК (Т. Озава [15], М. Портер [16]);

- економіко-статистичні дослідження впливу ПП на економічну динаміку країни через показники відкритості економіки для торговельної діяльності (П. Баклі [9], М. Бломстрем [7; 8], М. Касон [9], А. Кокко [8], Х. Персон [7]). Вважається, що еволюція структури динамічних порівняльних переваг може бути виміряна індексом *RCA* (*виявлені порівняльні переваги*).

Огляд основних підходів до моделювання економічного зростання з врахуванням ПП свідчить про те, що пошук оптимальної економічної моделі продовжується. Однак, незважаючи на наукову значимість і вагу розглянутих публікацій, вони переважно залишаються результатом дослідження реалій неспівставних з українськими. В Україні дослідження впливів ПП на економіку країни-реципієнта на рівні системного економетричного підходу ще залишається поза широкою увагою, тому необхідно провести дослідження впливу іноземних інвестицій на економічне зростання та з'ясувати, наскільки сильним є вплив ПП та наскільки кардинально ПП можуть змінювати траєкторію розвитку національної економіки.

Звичайно, можна провести теоретичний (якісний) аналіз даної економічної проблеми без створення економетричної моделі, але він не дасть змоги отримати кількісного визначення взаємозв'язків і тому не є ефективним для практичної розробки рекомендацій щодо покращення інвестиційної ситуації в Україні.

Зі світової практики відомо, що іноземні інвестиції, з одного боку, можуть потенційно прискорювати темпи економічного зростання, підвищувати зайнятність, технологічний рівень економіки, з іншого – можлива залежність від іноземних технологій і капіталів і навіть рецесія у випадках трансферу відсталіх технологій і методів організації виробництва. Крім того, макроекономічні параметри країни-реципієнта можуть суттєво змінювати напрями, обсяги, структуру та часовий лаг іноземного інвестування.

Інвестиційний процес в країні не є статичним, і перебуває у постійній динаміці як на зовнішньому, так і на внутрішньому рівнях. Постійні зміни у світових потоках капіталів, глобалізаційні та трансформаційні процеси неминуче впливають на інвестиційне позиціонування України у світі та на внутрішні наслідки інвестування.

Зв'язок між відкритістю і привабливістю економіки для прямого іноземного капіталу та її розвитком відбувається не в ідеально ізольованій моделі – паралельно додаються впливи внутрішніх чинників (потенціалів) економіки, які в транзитивних економіках мають системний характер. Тому треба проводити дослідження з урахуванням внутрішніх чинників.

Для дослідження економіко-інвестиційного взаємовпливу із врахуванням реалій України запропонуємо економетричну модель «ПП → економічне зростання» з таким набором чинників:

$$GGDP_t = \alpha + \beta_1 GEXP_t + \beta_2 GFDI_t + \beta_3 GGDI_t + \beta_4 GIFL_t + \beta_5 HC_t + \beta_6 OPEN_t + \varepsilon, (1)$$

де α , β_i ($i = 1...6$) – коефіцієнти, які потрібно оцінити; $GGDP$ – залежна змінна, темп зростання реального ВВП, % до попереднього року; $GEXP$ – темп зростання експорту товарів і послуг, % до попереднього року; $GFDI$ – темп зростання ПІІ, чисті притоки, % до попереднього року; $GGDI$ – темп зростання капітальних інвестицій, % до попереднього року; $GIFL$ – інфляція, у цінах споживачів, річний %; HC – змінна «людського капіталу» – частка осіб, які перебувають на навчанні у вищих навчальних закладах чи у закладах, що надають професійно-технічний рівень освіти, у загальній частині населення, % на початок року; $OPEN$ – змінна «відкритості економіки», експорт товарів і послуг у відношенні до ВВП, %; t – часовий період; ε – впливи не включені в модель, випадкове збурення.

Джерелом статистики є офіційні звіти Держкомстату України за період 1995–2006 рр. [5].

Для попереднього визначення напрямку та сили щільності зв'язку між залежною змінною ($GGDP$) і чинниками моделі було проведено кореляційний аналіз. Обчислені коефіцієнти кореляції (ρ) вказують на те, що:

- змінна притоку ПІІ значно впливає на залежну змінну $GGDP$ ($\rho_{GFDI} = 0,83$), тому подальше дослідження є доцільним;
- вплив капітальних інвестицій ($GGDI$) на темп зростання реального ВВП ($GGDP$) більший, ніж вплив ПІІ ($\rho_{GGDI} = 0,97$);
- отримано підтвердження позитивного і значного впливу відкритості економіки на її зростання ($\rho_{OPEN} = 0,89$).

Регресійний аналіз, проведений у програмному пакеті E.Views, та аналіз статистичних характеристик (коефіцієнта множинної детермінації (R); середньоквадратичної помилки рівняння (SE); критерію Стюдента (T); критерію Дурбіна-Уотсона (DW)) дозволив зробити висновок, що модель оцінки впливу «ПІІ → економічне зростання» має відповідні розраховані коефіцієнти:

$$GGDP_t = 61,04 + 0,09GEXP_t + 0,24GFDI_t + 0,33GGDI_t - 0,026GIFL_t + 0,87HC_t + 0,004OPEN_t \quad (2)$$

(6,70)* (3,53)* (3,75)* (6,39)* (-3,40)* (3,25)* (3,01)*

$$R^2 = 0,9710. \text{ Скоригований } R^2 = 0,9132. F\text{-statistic} = 16,78. DW = 2,08.$$

Перевірка адекватності моделі з урахуванням статистичних характеристик підтвердила, що модель є якісно прийнятною і не потребує додаткового уточнення. Всі коефіцієнти моделі мають очікувані знаки. Значення F-статистики свідчить про загальну якість (адекватність) моделі (на рівні 5%). Як показує значення статистики Дурбіна-Уотсона, модель не містить автокореляції. Аналіз t-статистик (наведені у дужках під відповідними коефіцієнтами) свідчить, що всі оцінки чинників рівнянь є значущими на рівні 5% та 10%. Коефіцієнт детермінації (R^2) також є значущим. Скоригований R^2 пояснює вплив чинників на залежну змінну моделі на рівні 91,32%.

Як видно з моделі, за рівності решти умов, якщо темп зростання ПІІ збільшиться на 1% за рік, середній темп росту реального ВВП прогнозовано зміниться в наступному році на 0,24% (β_2 відповідно).

* аналіз t-статистик для відповідних коефіцієнтів.

Одним із важливих каналів, через який ПІІ можуть мати значний вплив на економічне зростання країни-реципієнта, зокрема трансформаційних економік (як то Україна), є експортна діяльність.

Спробуємо провести дослідження ланцюжка «притік ПІІ → зростання експорту → економічне зростання» із залученням економетричного апарату. Подібне дослідження здійснено в праці С. Томсена [18]. Так, С. Томсен за допомогою методів економетричного аналізу визначив внесок ПІІ у експортно-викликане зростання в країнах АСЕАН, включаючи Індонезію, у 1982–1997 роках. Його дослідження показало, що кореляція між ростом експорту та притоками ПІІ в ці країни існує, причому для більшості з них вона є значною. Якщо зростання експорту у 80-х рр. ХХ ст. навіть без значного притоку ПІІ спричинювало зростання ВВП, то у довгостроковому періоді цей вплив був би неможливим без впливу ПІІ. Для українських реалій таких досліджень досі ще не проводилося.

Для моделювання системи одночасних рівнянь ланцюга «ПІІ – експорт – економічний ріст» для економіки України спробуємо застосувати економетричний метод симультивних рівнянь:

$$\begin{cases} NX_t = \alpha_0 + \alpha_1 FDI_t + \varepsilon_{t1} & (3) \\ GDP_t = \beta_0 + \beta_1 NX_t + \beta_2 GDP_{t-1} + \varepsilon_{t2} & (4) \end{cases}$$

де α , β – невідомі параметри, які потрібно оцінити; NX – чистий експорт України, млн. дол. США; FDI – ПІІ в економіці України станом на початок року, млн. дол. США; GDP – ВВП України у перерахунку на відповідну курсову різницю поточного року, млн. дол. США (як показник зростання економіки); GDP_{t-1} – лагова змінна, ВВП України з однорічним запізненням, млн. дол. США; ε_{t1} , ε_{t2} , – випадкові величини відповідних рівнянь; t – час.

Статистичні дані, взяті з офіційної статистики України за 1995–2005 рр. [5].

Система рівнянь (3)–(4) є симультивною моделлю, особливістю якої є поява залежної змінної (NX_t) одного рівняння (3) у ролі пояснювальної змінної в іншому рівнянні (4) системи. Така змінна стає стохастичною і, як правило, сильно корельована з випадковою величиною рівняння, у якому з'являється як пояснювальна змінна. В такому випадку, для оцінки невідомих параметрів не можна застосувати класичний метод найменших квадратів (МНК), бо отримані оцінки будуть зміщеними. Для вирішення цієї проблеми необхідне застосування інших методів оцінювання.

При виборі методу оцінювання для симультивних рівнянь постає проблема ототожнення (ідентифікації).

Запишемо модель системи рівнянь (3)–(4) у такому вигляді:

$$\begin{cases} y_1 = f(x_1) & (5) \\ y_2 = f(y_1, x_2) & (6) \end{cases}$$

де $y_1 = NX_t$, $y_2 = GDP_t$, $x_1 = FDI_t$, $x_2 = GDP_{t-1}$; y_1 , y_2 – ендogenous змінні, тобто взаємозалежні змінні, які визначаються всередині системи; x_1 – екзогенна змінна, тобто незалежна змінна, яка визначається поза системою; x_2 – попередньо визначена змінна, тобто лагова ендogenous змінна.

Система лінійних функцій ендогенних змінних від усіх екзогенних змінних системи, тобто структурна модель системи (3)–(4), має такий вигляд:

$$\begin{cases} y_1 = a_{01} + a_{11}x_1 + \varepsilon_1 & (7) \\ y_2 = b_{02} + b_{12}y_1 + a_{22}x_2 + \varepsilon_2 & (8) \end{cases}$$

де a – структурні параметри, які відносяться до екзогенних змінних; b – структурні параметри, які відносяться до ендогенних змінних.

Перевірка системи на необхідну умову ототожнення (ідентифікації) – «умову порядку» – показує, що рівняння (8) точно ототожене (точно ідентифіковане), оскільки містить 2 ендогенні змінні та не містить жодну екзогенну змінну системи. Інакше кажучи, для рівняння (8) маємо за «умовою рангу» $K - k = 2 - 1 = m - 1 = 2 - 1 = 1$, де K – кількість попередньо визначених змінних у моделі; k – кількість попередньо визначених змінних у даному рівнянні; m – кількість ендогенних змінних у даному рівнянні.

Рівняння (7) переототожене (надіентифіковане), оскільки в ньому є одна ендогенна змінна і відсутня одна екзогенна змінна моделі. Тобто, за правилом «умови рангу» маємо $K - k = 2 - 1 = 1 > m - 1 = 1 - 1 = 0$.

Для рівнянь (7)–(8) перевіримо достатню рангову умову ототожнення (ідентифікації). Для цього складемо матрицю коефіцієнтів структурної моделі (табл. 1).

Таблиця 1. Матриця коефіцієнтів структурної моделі

№ рівняння	1	y_1	y_2	x_1	x_2
(7)	$-a_{01}$	1	0	$-a_{11}$	0
(8)	$-b_{02}$	$-b_{12}$	1	0	$-a_{22}$

За ранговою умовою в симультативній моделі, яка містить M -рівнянь з M -ендогенними змінними, рівняння буде ототожненим (ідентифікованим) тоді і тільки тоді, коли ранг матриці, утвореної з коефіцієнтів, які відповідають опущеним змінним рівняння, що розглядається, у всіх інших рівняннях моделі, крім цього, дорівнює $M - 1$ [1; 13]. Тобто, у нашому випадку ранг матриці має бути $M - 1 = 2 - 1 = 1$.

Для рівняння (7) це буде вектор-рядок $\{1, -a_{22}\}$, що дасть змогу говорити про його ототожнюваність (ідентифікацію). Для рівняння (8) – маємо вектор-число $\{-a_{11}\}$, з якого випливає можливість розгляду цього рівняння як ототожнюваного (ідентифікованого) [1; 13].

Для оцінки рівнянь (7)–(8), а звідси й для оцінки рівнянь (3)–(4) застосуємо двокроковий МНК (2МНК, 2SLS), який, хоча й розроблений для переототожнених рівнянь, може бути також застосований й до точно ототожнених рівнянь [1; 13].

Застосування двокрокового МНК включає такі етапи:

1. Визначаємо звичайним МНК параметри рівняння (7).
2. Виявляємо ендогенні змінні, що знаходяться у правій частині структурного рівняння (8), параметри якого визначаємо методом 2МНК, та знаходимо їхні розраховані значення за рівнянням (7);

3. Звичайним МНК визначаємо параметри структурного рівняння (8), використовуючи як вихідні дані фактичні дані екзогенних змінних і розраховані значення ендогенних змінних, які стоять у правій частині цього структурного рівняння.

Розрахунки застосування 2МНК проводилися у прикладному пакеті E.Views (2SLS з урахуванням White Heteroskedasticity-Consistent Standard Errors), що дало такі поетапні результати:

1. Рівняння (7) має вигляд:

$$\hat{y}_1 = -943,7875 + 1,0069x_1, \tag{9}$$

$$\text{тобто } NX_t = -943,7875 + 1,0069FDI_t, \tag{10}$$

2. Моделюємо за вищенаведеним рівнянням змінну (табл. 2).

Таблиця 2. Змінна

\hat{y}_1 (NX_{mod})	-456,946	-40,5885	504,352	1134,07	1886,34	2360,69	2957,99	3642,99	4565,83	5897,57
-------------------------------	----------	----------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

3. Рівняння (8) має вигляд:

$$y_2 = 27910,4704 + 3,8323\hat{y}_1 + 0,115x_2, \tag{11}$$

$$\text{тобто } GDP = 27910,4704 + 3,8323NX_{mod} + 0,115GDP_{-1}. \tag{12}$$

Отже, отримані за методом двокрокових найменших квадратів оцінки системи рівнянь (7)–(8) мають такі значення (табл. 3).

Як видно з отриманих результатів, обидва рівняння моделі є значущими та істотними на рівні 5% і не містять автокореляції, на що вказують значення статистики Дурбіна-Уотсона. Оцінки чинників рівнянь є значущими на рівні 5% і 10%, як показує аналіз t-статистик. R² і скоригований R² є значущими для обох рівнянь і пояснюють вплив чинників на залежні змінні рівнянь (3)–(4) на рівні 87% та 58% відповідно.

Таблиця 3. Значення оцінки рівнянь (7)–(8) за методом 2МНК

	Залежні змінні	
	NX_t	GDP_t
Константа	-943,7875 (-2,9706)*	27910,4704 (3,3323)*
FDI_t	1,0069 (7,8076)	...
NX_t	...	3,8323 (3,9615)*
GDP_{t-1}	...	0,1115 (3,2994)*
R ²	0,8840	0,6327
\bar{R}^2	0,8695	0,5802
Статистка Дурбіна-Уотсона	2,02	1,95
$t_{теор} (\alpha = 0,05)$	2,3060	2,4469
$t_{теор} (\alpha = 0,10)$	1,8595	1,9432

(у дужках наведені t-статистики відповідних коефіцієнтів)

* значущі на рівні значущості $\alpha = 0,10$.

Отримані результати моделювання системи (3)–(4), яка відповідає економічному ланцюгу: «притік ПІІ → зростання експорту → економічне зростання», показали, що ПІІ є важливим чинником для зростання експорту, що, у свою чергу, призводить до зростання економіки. Так, зростання притоку ПІІ в економіку України на 1 млн. дол. США сприятиме зростанню чистого експорту на 1,0069 млн. дол. США, що сприятиме зростанню ВВП країни на 3,8323 млн. дол. США за одночасно позитивного впливу однорічного запізнення реакції показника ВВП при змінах в економіці.

Таким чином, однією зі складових стратегії інвестиційно-економічного розвитку є можливість України залучати більші обсяги ПІІ, яка залежить від відкритості економіки до торговельної діяльності.

Результати моделювання показали, що запропоновані економетричні моделі можуть бути використані у вигляді інструменту аналізу економічних явищ у взаємозв'язку з інвестиційними процесами в Україні, а також як інструмент прогнозування.

У стратегічному контексті адекватними глобалізованому ринковому середовищу є моделі відкритої економіки, які враховують потенціал прямого іноземного інвестування з його стимулюючими впливами на національну економічну динаміку країни-реципієнта. Притік ПІІ сприяє подальшій інтеграції країни-реципієнта у глобальну економіку шляхом підсилення міжнародних торговельних потоків.

1. *Грін В.Г.* Економетричний аналіз / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Ткачук; Наук. ред. пер. О. Ко-машко. – К.: Основи, 2005.
2. *Нельсон Р., Вінтер С.* Институционально-эволюционная теория. – М., 1998.
3. *Носова О.В.* Иностранные инвестиции в транзитивной экономике Украины. – Х.: Основа, 2001.
4. *Рогач О.І.* Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій. – К.: Либідь, 2005.
5. Статистична інформація. Державний комітет статистики України // www.ukrstat.gov.ua.
6. *Стритен П.* Интеграция, взаимозависимость и глобализация // *Финансы и развитие.* – 2001. – Вып. 38. – №2. – С. 34–37.
7. *Blomstrom M., Persson H.* Foreign Investment and Spillover Efficiency in an Underdeveloped Economy: Evidence from the Mexican Manufacturing Industry // *World Development.* – 1983. – Vol. 11. – P. 493–501.
8. *Blomstrom M., Kokko A.* The Economics of Foreign Direct Investment Incentives // Working Paper 9489, National Bureau of Economic Research, Cambridge. – 2003. – February.
9. *Buckley P.J., Cason M.C.* The Future of Multinational Enterprise. – London, 1976.
10. *Commons J.R.* Institutional Economics. – New York: Macmillan, 1934.
11. *Dunning J.H., Narula R.* Transpacific direct investment and the investment development path: the record assessed // *Essays in International Business.* – 1994. – March. – №10.
12. *Globerman S., Ries J.C., Vertinsky I.* The economic performance of foreign affiliates in Canada // *Canadian Journal of Economics.* – 1994. – XXVII. – №1.
13. *Greene W.* Econometric analysis. – 5th ed. – Upper Saddle River, New Jersey: Prentice-Hall, Inc., 2003.
14. *Hymer S.* The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment. – MIT Press, 1976.
15. *Ozawa T.* Foreign Direct Investment and Economic Development // *Transnational Corporations.* – 1992. – №1.
16. *Porter M.E.* The Competitive Advantages of Nations. – New York: Free Press, 1990.
17. *Streeten P.* Economic Integration. Aspects and Problems. – Leyden: AW Sythoff, 1961.
18. *Thomsen S.* Southeast Asia: The Role of Foreign Direct Investment Policies in Development // *Working Papers on International Investment.* – №1. – Paris: OECD, 1999.

Розділ III.

Фінансове забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку галузі та регіонів

3.1. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ

Не применшуючи значення ні однієї зі сфер національного господарства, варто визнати, що економічна міць будь-якої країни сучасного світу визначається, насамперед, її промисловим потенціалом, від якого найбільшою мірою залежать і політична вага країни у світовому співтоваристві, і добробут її громадян. Тому однією з функцій державного регулювання виступає підтримка промислового виробництва, його раціональної структури, яка реалізується через промислову політику. Промислова політика – це комплекс економічних, політичних й організаційних заходів на різних рівнях національної економічної системи, спрямованої на підтримку й зростання національної промисловості. Цілями промислової політики є: стимулювання й підтримка або певної галузі господарства, важливої за своїм соціально-економічним значенням, або пріоритетних галузей з погляду науково-технічних перспектив, високого потенціалу росту й конкурентоспроможності, або так званих «національних чемпіонів» – найбільш великих і конкуренто-спроможних на світовому ринку національних фірм; стимулювання розвитку експортного потенціалу й конкурентоспроможності національної економіки з урахуванням залучення як макро-, так і мікро-економічних чинників; підтримка збалансованості економіки.

Питання формування промислової політики як важливого чинника здійснення прогресивних структурних трансформацій в економіці країни досліджуються у працях О. Алімова, Ю. Бажала, А. Гальчинського, В. Гейця, Б. Кваснюка, В. Найдюнова та у багатьох інших [1–8]. Неодноразово звертався до цієї проблематики й автор статті [5–6].

Національна специфіка здійснюваних заходів зумовлена такими чинниками: структурою внутрішнього ринку; характером фінансових відносин держави й частки бізнесу; стадією життєвого циклу галузей-об'єктів впливу. Державна промислова політика неоднакова в різних країнах і для окремих періодів (кризового, стабілізаційного, швидкого росту, лібералізації торгівлі, інтернаціоналізації). Треба враховувати особливості не тільки економічного, але й політичного характеру. Необхідно мати на увазі стадію економічного розвитку країни, потенціал її сукупної конкурентоспроможності й ідеологію економічного росту. Країни, які пізніше інших вступили на шлях індустріального розвитку й використали ідеологію економічного націоналізму (Німеччина, Японія), як правило, проводили більш активну, різнобічну й послідовну промислову політику. Активність промислової політики суттєво залежить від

політичної ситуації в країні. Наприклад, у США негативне відношення представників республіканської партії до державного втручання в економіку і до промислової політики не схвалюється демократами, які перебувають нині при владі. Центральним пунктом промислової програми президента США ще наприкінці минулого століття було визнання того, що низці американських галузей і виробництв необхідна державна підтримка. Різні погляди лейбористів і консерваторів у Великій Британії на необхідність державної промислової політики. У занепаді англійської промисловості, на думку лейбористів, винні консерватори. «Майстерня світу» у позаминулому столітті, Велика Британія, ввозить тепер більше промислової продукції, чим вивозить.

Інструментом реалізації промислової політики є структурна політика. Деякими дослідниками вона розглядається як самостійна політика. Структурна політика передбачає сукупність заходів, які впливають на збалансованість промислового потенціалу, галузеві й міжгалузеві пропорції. Вона спрямована на селективну підтримку державою певних галузей і видів виробництв.

Політика щодо окремих галузей одержала назву політики спрямування. За визначенням Комісії з міжнародної торгівлі США, — це скоординовані державні заходи щодо мобілізації виробничих ресурсів з метою допомоги національним виробникам у певних галузях стати більш конкурентоспроможними на світовому ринку.

У світовій практиці при проведенні структурної політики використовується певна класифікація галузей. Виділяються депресивні (стагнуючі) галузі, які переживають період структурної кризи й бідують через згорання виробництва, його переміщення в інші країни з більш сприятливою структурою витрат, або через модернізацію для збереження конкурентних позицій. Поряд із цією групою галузей виділяються молоді наукоємні й швидкоростучі галузі з перспективами підвищення конкурентоспроможності. Критеріями спрямування є такі показники, як висока додана вартість на одного зайнятого, більш тісні зв'язки й вплив галузі на іншу економіку, відповідна реакція на аналогічну політику в інших країнах.

Проведення політики спрямування — складний процес. Складним, насамперед, є питання про реінвестування, згорання певних галузей і виробництв. За галузями й виробництвами стоять інтереси підприємців, працівники, яких можуть постраждати. Всі структурні перетворення одночасно несуть у собі певні соціальні втрати для населення й тому вимагають продуманих і зважених дій урядів і законодавців. З огляду на складність соціальних процесів, держави часто змушені підтримувати й стагнуючі галузі. Проблема полягає також у тому, що завдання держави у сфері структурних змін можуть порушувати ринковий механізм. Пряма допомога передовим галузям — це фактично порушення правил конкуренції. Зрозуміліше, якщо допомога надається старим, деградуючим галузям, можливості яких у конкуренції значно зникли. Це такі галузі, як текстильна, вугільна, металургійна, суднобудівна.

При здійсненні структурної політики використовуються непрямі й прямі заходи. До непрямих заходів належать податки й податкові пільги, зокрема, у сфері прискореної амортизації, пільгові кредити. У різних країнах прийоми податкової політики для стимулювання приватних капітальних вкладень

включають: звільнення від оподаткування різних фондів (наукових, резервних, амортизаційних, благодійних, створюваних за рахунок прибутку); інвестиційний податковий кредит, який передбачає повне або часткове звільнення від оподаткування прибутку, що йде на нові інвестиції, у пріоритетні галузі промисловості або для промислового розвитку економіки відсталих районів. У Великій Британії оподатковуваний податком дохід корпорацій обчислюється шляхом відрахування з валового доходу компаній усіх дозволених законодавством витрат, зроблених у звітному податковому році. Так, усі витрати на наукові дослідження підлягають повному відрахуванню з валового доходу компанії. Підлягають відрахуванню й амортизаційні відрахування на устаткування, промислові будинки, сільськогосподарські будівлі тощо. Списання машин і устаткування здійснюється за ставкою 25% від залишкової вартості. У США прискорена амортизація застосовується до високотехнологічного устаткування тощо. Період амортизації зазначених елементів основного капіталу становить від 4 до 10 років і менше. У Швеції інвестиції в машини й устаткування обкладають меншим податком порівняно з іншими інвестиціями. Завдяки цьому приблизно четверта частина інвестицій у галузях промислового виробництва припадає на інвестиції в новітні комп'ютерні технології.

До прямих заходів реалізації структурної політики відносяться державні замовлення на продукцію, послуги й поставки благ, певні заборони уряду на виробництво низки товарів, бюджетні інвестиції, субсидії.

Державні субсидії носять різні форми. Це можуть бути дотації, які спрямовують, зокрема, на покриття збитків підприємств, підтримку монопольних цін; премії, що стимулюють приватні капітальні вкладення у зв'язку з розширенням старих або будівництвом нових підприємств. Основне завдання субсидій – підтримувати національну промисловість. У Великій Британії, наприклад, в окремі роки державні субсидії надавалися суднобудівній, авіаційній, бавовняній, алюмінієвій промисловості. У ФРН великі субсидії видаються гірничорудній й нафтовій промисловості; у США субсидіюються корпорації гірничорудної промисловості. Структурно ослабленим галузям надається пряма підтримка у формі перенавчання звільнених працівників із використанням державних коштів.

Як показує практика розвинених країн, прямі заходи структурної політики в основному діють відносно деградуючих галузей, непрямі – у відношенні передових. Держава підтримує наукові дослідження, полегшує швидку зміну устаткування в цілому по промисловості. Однак, питання про те, яка зі стабільних галузей стане лідером, вирішується в ході конкурентної боротьби.

Серед джерел структурних перетворень певну роль відіграють іноземні інвестиції. Питома вага іноземних інвестицій у розмірі капітальних вкладень на початку XXI ст. складає 5% в 46 країнах (зокрема, таких, як Франція, Данія, Італія, Німеччина), 5,1–10% – у 24 країнах (серед яких США, Іспанія, Греція, Колумбія) і перевищує 20% у Ботсвані, Сінгапурі, Свазіленді.

Для залучення іноземного капіталу держава також використовує заходи прямого й непрямого впливу. До першого відноситься розробка законодавчо правової бази для діяльності іноземних інвесторів, до непрямих – різні пільги, які діють щодо податків, розподіл прибутку, реінвестування.

Структурна політика як складова частина промислової політики важлива для реформування української економіки. Проблеми, які повинні вирішуватися структурною політикою, складні. Значна їхня частина породжена тим, що українська економіка є економікою промислово-індустріального типу з більшою питомою вагою переробних галузей. Така структура виявилася багато в чому неадекватною в умовах ринкового господарства. Важливим чинником, який призвів до виникнення проблем структурного характеру, є наявність технотронного суспільства в розвинених країнах і розпад колишнього економічного простору СРСР. Втративши багато видів виробництв, Україна змушена терміново створювати деякі з них заново або імпортувати їхню продукцію з інших країн. Ці особливості вимагають розробки реформаційних заходів, де, насамперед, повинне бути поставлене завдання відновлення й розвитку конкурентоспроможного вітчизняного виробництва, продуктивних сил країни. У зв'язку з принципово неринковою структурою, яка формувалася протягом десятиріч, української економіки успіх ринкових перетворень є абсолютно необхідною умовою активної структурної політики держави.

Є й інша точка зору, відповідно до якої перебудову структури економіки за ринковим варіантом доцільно проводити тоді, коли в економіці дозріває ринкова основа; держава повинна допомагати перебудові структури саме на базі реально виникаючих в економіці співвідношень попиту та пропозиції.

Серйозні складності в проведенні перетворень структури економіки України пов'язані з фінансовим становищем держави. Засобами вирішення цієї проблеми в нинішніх умовах (суттєва обмеженість внутрішніх ресурсів і досить сумнівні надії на масштабні закордонні інвестиції) покликана стати радикальна зміна характеру споживання виробленого в країні національного доходу. Потрібно максимально можливе скорочення його продуктивного споживання, упорядкування необхідного споживання й зростання за рахунок цього споживання продуктивного. Під кутом зору оптимізації характеру споживання національного доходу треба скоригувати політику витрати бюджетних засобів. Істотне скорочення непродуктивного споживання (у вигляді витрат державних засобів на зміст роздутого чиновницького апарату, придбання держструктурами предметів розкоші й комфорту, невиправдані витрати на військові потреби в мирний час тощо) повинне супроводжуватися перерозподілом засобів, які вивільняються, і їхнім використанням з метою виробничого споживання й нагромадження. Зміні характеру споживання повинні служити й непрямі методи регулювання економіки.

Важливою складовою державної промислової політики є створення найбільш пільгового режиму оподаткування прибутку для виробників, які виготовляють засоби виробництва, особливо для галузей, стан яких найбільшою мірою визначає розвиток усього національного господарства (машинобудівний та інфраструктурний комплекси). Найменш пільговий режим необхідний для виробництва предметів споживання, які належать до класу предметів розкоші й підвищеного комфорту. Неприйнятний існуючий сьогодні недиференційований підхід до оподаткування підприємств, різних за своїм національногосподарським значенням. Різне значення виробленої підприємствами продукції повинне одержати адекватне відображення у шкалі номінальних процентних ставок наданих їм кредитів.

У ході українських реформ упало значення амортизаційного фонду як джерела інвестицій. При лібералізації цін були заморожені ціни на основний капітал, занижена величина амортизації. Більше того, через вилучення в підприємств частини амортизації шляхом податків на прибуток відбувалося «проїдання» основного капіталу, оскільки при заниженій амортизації частина вартості основного капіталу потрапляє в прибуток і через податково-бюджетний механізм виливається з виробничої сфери. До однієї третини розміру капітальних вкладень у радянський час припадало на амортизацію — зараз це, у найкращому разі, одна п'ята того, що було раніше. Конче потрібно відновити амортизацію як джерело капітальних вкладень: щоб не допустити «проїдання», амортизаційні відрахування повинні акумулюватися на спеціальних рахунках в інвестиційних банках.

1. *Альмов А.Н., Емченко В.Н., Ерохин С.А.* Концептуальные положения формирования новой промышленной доктрины. — К.: НАН Украины. Ин-т экономики, 2002.

2. *Бондар О.В.* Актуальні аспекти управління інноваційною діяльністю машинобудівних підприємств в період трансформації економіки України // Регіональні перспективи. — 2002. — №3–4. — С. 36–37.

3. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. В.М. Гейця. — К.: Ін-т екон. прогноз.; Фенікс, 2003.

4. Економічна оцінка державних пріоритетів технологічного розвитку / За ред. Ю.М. Бажа-ла. — К.: Ін-т екон. прогноз., 2002.

5. *Ерохин С.А.* Національні пріоритети промислового комплексу // Актуальні проблеми економіки. — 2002. — №8. — С. 37–39.

6. *Ерохин С.А.* Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект): Наукова монографія. — К.: Світ Знань, 2002.

7. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко. — К.: Знання України, 2002.

8. *Кваснюк Б.Є.* Промислова політика в Україні. — К., 1996.

9. Матеріали Круглого столу «Розвиток ринку високих технологій в Україні» // Економіка і прогнозування. — 2004. — №3. — С. 7–73.

10. *Милейко Я., Поплюйко А.* Новий злет технологічного сектора // Цінні папери України. — 2004. — №1(289).

11. *Найденев В.С., Бажал Ю.Н., Ерохин С.А.* Планирование интенсивного развития общественного производства. — М.: Высшая школа, 1990.

12. 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.

3.2. ФІСКАЛЬНА ЄМНІСТЬ РЕГІОНІВ

Система надання трансфертів є одним із найважливіших важелів регіональної фінансової політики будь-якої держави. Відомо, що за допомогою збалансованої політики управління системою виділення бюджетних трансфертів та інших державних субсидій уряд може прискорити або, навпаки, уповільнити темпи економічного розвитку певного регіону. Обґрунтованість політики виділення трансфертів у державі дає змогу країні отримати незаперечні переваги децентралізованого отримання публічних послуг та благ на рівні органів місцевого самоврядування, забезпечуючи таким чином виконання основних функцій держави. Така добре організована та впроваджена політика в системі міжбюджетних відносин має забезпечити повне фінансування усіх необхідних витрат на публічні послуги. Показником ефективності державної фінансової політики слугує порівняння суспільством податкової ставки, як плати державі за виконання нею своїх функцій, та вартості наданих державою та органами місцевого самоврядування публічних послуг. Це означає, що людина, незалежно від свого місця проживання, має отримати однакову кількість публічних послуг.

Міжбюджетне вирівнювання повинне забезпечити покриття фінансових горизонтальних та вертикальних дисбалансів у бюджетній системі на рівні органів місцевого самоврядування, які можуть виникнути від:

- нерівномірного розподілу дохідної частини місцевих бюджетів;
- різних умов соціально-економічного розвитку регіонів;
- різних географічних умов, умов оподаткування тощо, які призводять до неоднорідних економічних характеристик розвитку регіонів однієї країни.

Для ефективного проведення міжбюджетного вирівнювання необхідно напевно знати фінансову ємність регіону, адже відомо, що надання більшої чи меншої фінансової допомоги органам місцевого самоврядування спонукає до скорочення темпів економічного розвитку регіону. При недостатньому фінансуванні органи місцевого самоврядування забезпечуватимуть лише вибіркочку кількість необхідних публічних витрат, за умови надмірного фінансування з державного бюджету органу місцевого самоврядування не має сенсу зміцнювати власну дохідну базу, оскільки всі необхідні публічні послуги буде профінансовано з центрального бюджету.

За таких умов постає питання оптимальної межі фінансування при міжбюджетному вирівнюванні, яке забезпечило б рівномірний розвиток регіонів та прискорило б темпи економічного зростання країни в цілому. Перед тим як проводити ту чи іншу бюджетну політику необхідно визначити фінансову ємність окремих регіонів країни, тобто наскільки вони потребують зовнішнього фінансового втручання центру у вигляді надання/отримання трансфертів.

Дослідженням у сфері управління бюджетними коштами приділяли увагу вчені-економісти як в Україні, так і за її межами. Так, Л. Тарангул у монографії «Оподаткування та регіональний розвиток» [5] визначає поняття «інтегральний потенціал регіону» та «податкоспроможність регіону», що є лише першим

кроком у визначення сукупності чинників, які впливають на фіскальну ємність регіону. Також теорію, методологію та практику з проблематики визначення виробничого потенціалу регіонів досліджено у працях українських та російських вчених: Л.Н. Телепко, М.М. Паламарчука, В.В. Кістанова, В.А. Білозерової, В.А. Поповкіна, С.І. Стеченка та ін. Однак, ретроспективний аналіз спеціальної літератури свідчить про значні часові коливання та не систематичний підхід до управління бюджетними коштами у працях цих вчених.

Канадський економіст Р. Бірд у 1990 р. [7] вперше спробував поєднати такі поняття, як виробничий та податковий потенціал регіону з метою оптимізувати систему міжбюджетного вирівнювання. Американські вчені також переймалися цією багатогранною проблемою. Так, Р. Бродвей у 1998 р. [8] вперше запропонував побудувати систему міжбюджетного вирівнювання на основі розрахунків потенціалу регіону і таким чином її оптимізувати. У 1999 р. Дж. Мартінес-Васкес [10] продовжив дослідження Р. Бродвея на прикладі Російської Федерації, але, через брак аналітичних даних його висновки мають суто теоретичний характер і не враховують усі особливості перехідної економіки.

Ефективність системи міжбюджетних відносин залежить від стабільного та прозорого запровадження методів регулювання фіскальної політики. Система розподілу міжбюджетних трансфертів має спиратися на прозорий механізм, який спонукає органи місцевого самоврядування активізувати свою фінансову діяльність, укладаючи договори про співробітництво, спонукаючи суб'єкти господарювання збільшувати свою виробничу чи іншу діяльність. Тобто при прозорому механізмі розподілу бюджетних коштів у вигляді трансфертів органи місцевого самоврядування спираються не лише на підтримку центрального уряду у фінансуванні публічних витрат, але й враховують власний економічний та фінансовий потенціал, який можна використати для того ж фінансування публічних витрат. У такому випадку органи місцевого самоврядування стають повноцінними суб'єктами господарювання на підзвітній їм території, вчать ефективно використовувати належні їм фінансові ресурси, та є вмотивованими щодо пошуку шляхів збільшення дохідної бази місцевих бюджетів.

Фіскальна ємність регіону (ФЄР) є мірилом спроможності органу місцевого самоврядування збільшити власні дохідні джерела місцевих бюджетів для забезпечення фінансування публічних витрат, які згідно із законодавством є повноваженнями (власними чи переданими) місцевої влади. ФЄР може бути визначено як потенційну спроможність органу місцевого самоврядування профінансувати стандартний кошик публічних витрат без надання трансфертів з центрального бюджету, тобто лише за рахунок своїх власних дохідних джерел. Слід зазначити, що поняття фіскальної ємності регіону тісно корелює з такими поняттями, як деволуція, делегування та децентралізація, а особливо із поняттям фіскальна (бюджетна) децентралізація [3; 4].

Вимірювання ФЄР є основою для подолання проблеми економічної неоднорідності регіонів та при визначенні центральним урядом програми міжбюджетного вирівнювання. Можна стверджувати, що фіскальна ємність регіону є своєрідним показником для центрального уряду при побудові адекватної фінансової регіональної політики держави, – фіскальна ємність демонст-

рує всі наявні та приховані фінансові ресурси регіону, визначення яких є необхідним для створення об'єктивної та прозорої системи надання трансфертів. Проведення аналізу фіскальної ємності регіону є найкращою в сучасних умовах технікою, яка застосовується у визначенні об'єктивно необхідного розміру трансферту з центрального бюджету.

Визначення ступеня ФЄР також інформує про фінансову слабкість або міцність органу місцевого самоврядування. Ступінь ФЄР може визначатися для:

- моніторингу та порівняння трендів у економічних показниках роботи органу місцевого самоврядування;
- надання інформації щодо оцінки фінансової стабільності регіону (фінансова міцність або слабкість);
- прогнозування впливу структурних змін у регіональній економіці;
- орієнтуру для центральної влади у наданні органам місцевого самоврядування трансфертів та грантів з держаного бюджету.

У загальному вигляді ступінь ФЄР математично можна записати так:

$$FE^i = \left[\sum_{j=1}^R (t_j^s B_j^i) \right] - \left[\sum_{k=1}^Z (c_k^s E_k^i) \right], \quad (1)$$

де FE^i – фіскальна ємність регіону i ; R – загальна кількість податків, які входять до дохідної частини певного місцевого бюджету; t_j^s – стандартна (закріплена законодавством) податкова ставка для податку j в місцевому бюджеті; B_j^i – податкова база для податку, що є складовою дохідної частини місцевого бюджету j у регіоні i ; Z – загальна кількість статей витратної частини місцевого бюджету; c_k^s – стандартна вартість статті витрат k ; E_k^i – стаття витрат k у регіоні i .

У формулі (1) у перших дужках представлено спроможність органу місцевого самоврядування i збільшити власну дохідну частину, у наступних дужках – загальну вартість витрат місцевих бюджетів у регіоні i . Різниця між ними є фіскальною ємністю регіону i . Визначення ступеня фіскальної ємності регіону, запропоноване у вищенаведеній формулі, дозволяє оптимізувати роботу органам державного управління та місцевого самоврядування у розподілі бюджетних коштів.

Опишемо методику визначення розміру необхідних трансфертів за допомогою розрахунку ступеня фіскальної ємності регіону за допомогою чотириступеневого модуля:

1. *Спроможність збільшити дохідну базу місцевого бюджету.* Існує два базових підходи до збільшення спроможності дохідної бази місцевих бюджетів. Перший – це макроекономічний підхід, у якому фіскальна ємність регіону оцінюється за допомогою методу уніфікованого агрегату. Як правило, таким уніфікованим агрегатом виступає середній особистий дохід на душу населення у регіоні. Використання при аналізі саме цього показника є раціональним, оскільки найбільшим доходом місцевого бюджету є надходження від прибуткового податку з доходів громадян, і тому об'єкт оподаткування цього податку – особистий дохід – є макроекономічним агрегатом, за яким можна оцінити рівень спроможності дохідної частини місцевих бюджетів. Основною перевагою використання особистого доходу на душу населення як макроекономічного

агрегату для визначення спроможності дохідної бази місцевих бюджетів є простота розрахунків. Разом з тим існує два основних недоліки даного методу. По-перше, при таких розрахунках неможливо підрахувати податкову спроможність того населення, яке працює на території органу місцевого самоврядування, але проживає на іншій території (наприклад, люди, які працюють та сплачують податки в столиці, а проживають у передмісті; або курортні міста, які в сезон мають набагато більші доходи місцевих бюджетів від готельних зборів, зростання обсягів продаж тощо за рахунок залучення туристів). По-друге, застосування агрегатного методу при обчисленнях передбачає припущення, що будь-який орган місцевого самоврядування робить однакові зусилля при залученні надходжень до місцевих бюджетів, але це не завжди так. Як правило, регіони будь-якої країни розвинуті неоднорідно, і тому існує неоднакова податкова база для стягнення надходжень до місцевих бюджетів.

Другий підхід до визначення спроможності дохідної бази місцевих бюджетів – це мікроекономічний підхід, який базується на податкових умовах, що є чинними на певній території. Згідно з цим підходом відбувається розмежування при визначенні податкової ємності за кожним окремим джерелом доходів місцевих бюджетів, а потім шляхом сумування підраховується загальна податкова ємність регіону. Але відомо, що податкова ємність (податкоспроможність) не повною мірою відобразить фіскальну ємність та спроможність регіону збільшити обсяг своєї дохідної частини, оскільки в ньому не враховано інвестиційний клімат регіону та випадкові надходження від грантів і укладання додаткових угод. Мікроекономічний підхід дає змогу відобразити зміни у податковій системі при обчисленні фіскальної ємності, де включено усі головні надходження до дохідної частини місцевих бюджетів. При цьому репрезентативна податкова система широко використовується як засіб оцінювання можливості збільшення дохідної спроможності органу місцевого самоврядування. Репрезентативна податкова система – це середня податкова ставка, яку можна застосувати до національних податків, або ж база оподаткування. Слід зазначити, що у різних регіонах, згідно із законодавством, можуть бути різними деякі ставки податків або ж база оподаткування. Але при цьому у визначенні репрезентативної податкової системи ця різниця ігнорується з метою уникнути можливості органам місцевого самоврядування маніпулювати показниками. Таке усереднення податкових ставок та баз оподаткування без врахування юридичних особливостей окремих регіонів дозволяє визначити об'єктивну фіскальну ємність регіону з точки зору державного управління.

2. *Вартісне вираження потреби органу місцевого самоврядування у фінансових ресурсах для забезпечення власних та делегованих повноважень.* Наступним компонентом виміру рівня фіскальної ємності є обчислення вартості відповідальності органу місцевого самоврядування, тобто потреби у фінансових ресурсах для забезпечення місцевою владою власних та делегованих повноважень. Репродуктивна податкова система дає змогу дізнатися про спроможність органу місцевого самоврядування збільшити власні бюджетні надходження, але вона не відображає способи використання цих доходів. Тому для визначення наступної складової фіскальної ємності обчислюють також і репродуктивну систему місцевих бюджетів, тобто вартість виконання власних та

делегованих повноважень органами місцевого самоврядування. Регіональна політика держави за будь-якої системи управління покликана забезпечити рівний мінімальний кошик витрат на території всієї країни, тобто забезпечити фінансування базового набору публічних послуг не залежно від того, яким органом місцевого самоврядування він фінансується – кожен громадянин має отримувати задекларовані законом публічні послуги незалежно від того, де він проживає. Але за наявності додаткових фінансових резервів органи місцевого самоврядування можуть надавати більше публічних послуг, ніж це передбачено законодавством, або ж навпаки, не мати достатньо для цього коштів та отримувати цільове фінансування з центрального бюджету у вигляді трансфертів. Існують такі чинники, які впливають на нерівномірність забезпечення фінансування публічних витрат кожного конкретного регіону:

- послідовність та тип послуг, які надаються місцевою владою згідно із законодавством;

- наявність додаткових небюджетних вливань фінансових ресурсів на виконання повноважень органами місцевого самоврядування (наприклад, часткове покриття витрат за рахунок спонсорів);

- ціна публічних послуг, які пов'язані з виробництвом (наприклад, заробітна плата, фінансування додаткових пільг певним категоріям населення, тощо);

- чинники, які обумовлюють виробництво на певній території (демографічний стан, наявність певних природних ресурсів, віддаленість від транспортних шляхів, тощо).

При обчисленні ми не враховуємо різний рівень економічного розвитку певного регіону, оскільки вплив цього чинника було анульовано на попередньому етапі при обчисленні можливостей підвищення дохідності певного бюджету.

3. Відображення податкової системи. Репрезентативна податкова система повинна відображати гіпотетичний стан системи оподаткування країни, де повинно бути визначено певну середню податкову ставку та середню базу оподаткування, які б відображали стан надходжень від будь-якого податку до місцевого бюджету. Такі гіпотетичні ставки та база оподаткування можуть визначатися різними методами, але більш вживаним є економіко-математичне моделювання системи оподаткування певної країни. Метою обчислення репрезентативної податкової системи є вимір спроможності органу місцевого самоврядування у збільшенні надходжень до місцевого бюджету. Методика обрахунку власної дохідної частини місцевих бюджетів може бути визначена на основі існуючої податкової системи та особливостей формування власної бази доходів місцевих бюджетів. Тоді власною базою надходжень до місцевих бюджетів будуть податки та прирівняні до них надходження (збори, обов'язкові платежі), які, як правило, встановлюються місцевими органами влади. Для того щоб визначити розрахункову суму податкових надходжень, потрібно помножити репрезентативну розрахункову податкову ставку на розрахункову базу оподаткування. Такий розрахунковий показник дає змогу урядовцям порівнювати дохідні бази різних місцевих бюджетів у країні, аналізувати їх та вносити певні корективи у регіональну політику.

Обчислення репрезентативної податкової системи є важливим елементом у визначенні податкового потенціалу регіону та можливості органів місцевого

самоврядування збільшити дохідну базу місцевих бюджетів при стандартній системі оподаткування. Потім ці розрахункові показники можна порівнювати для визначення необхідного розміру бюджетних трансфертів.

Репрезентативна податкова система повинна мати таких 5 базових елементів:

1. Покривати дохідну частину місцевих бюджетів.

2. Класифікувати доходи за окремими статтями видатків, які вони мають профінансувати.

3. Визначити стандартну податкову базу для кожного окремого джерела податкових надходжень до місцевих бюджетів.

4. Визначити стандартну податкову ставку для кожного окремого джерела податкових надходжень до місцевих бюджетів.

5. Обчислити розрахункові показники репрезентативної податкової системи для доходів окремого місцевого бюджету.

Репрезентативна ставка при цій системі визначається за кожним податком окремо шляхом ділення суми надходжень від цього податку до бюджету на податкову базу. Вона є середньою податковою ставкою по країні. Податкова ємність відображає рівень репрезентативної податкової системи у відповідному регіоні, визначається шляхом множення репрезентативної податкової ставки на репрезентативну податкову базу як у середньому по регіону, так і щодо окремого податку. Податкова ємність у розрахунку на одного мешканця – це податкова ємність поділена на чисельність мешканців, які мешкають на певній території. Індекс податкової ємності регіону визначається шляхом ділення податкової ємності регіону у розрахунку на одного мешканця на середню податкову ємність країни у розрахунку на одного мешканця та множення на 100. Якщо значення цього індексу є більшим за 100, що це кращий за середній по країні показник податкової ємності у даному регіоні.

Податкова ємність обумовлюється економічною базою та запровадженою в країні податковою системою і на неї впливають такі чинники:

- політика уряду або органів місцевого самоврядування, яка безпосередньо впливає на дохідну частину бюджетів, наприклад, законодавче збільшення ставки податків або розширення податкової бази;

- економічна база для формування доходів органів місцевого самоврядування.

4. *Відображення системи бюджетних витрат.* Фіскальна ємність – це потенційна можливість органу місцевого самоврядування збільшити обсяг власних доходів місцевих бюджетів відповідно з вартістю фінансування публічних послуг. Відображення системи бюджетних витрат представляє витратний бік виміру фіскальної ємності регіону і відображає об'єм відповідних публічних послуг, які необхідно профінансувати органу місцевого самоврядування за рахунок зібраних на території податків. Рівень бюджетних витрат для кожного органу місцевого самоврядування є неоднаковим і відрізняється різним рівнем цін на публічні послуги, які залежать від таких умов:

- ранг та типи послуг, які за законодавством мають бути впроваджені органом місцевого самоврядування;

- варіативність цін тих продуктів (товарів, робіт), які є вхідними для якісного надання громадських послуг;
 - чинники, які визначають межі послуг, що надаються органами місцевого самоврядування.

Органи місцевого самоврядування мають подбати про індикатори тих послуг, які вони надають. Для того, щоб переконатися, що вироблені показники (індикатори) дійсно були надані органами місцевого самоврядування населенню, вони мають бути політично незалежними та підлягати жорсткому громадському контролю. Лише за таких умов ці індикатори будуть мати дійсну вагу та значення, а не будуть сфальсифіковані під конкретну видаткову частину бюджету органу місцевого самоврядування. Або ж мають бути паралельні індикатори якості послуг, які надаються з бюджету, так звані «програмно-клієнтні змінні», наприклад, запис у громадській школи певної кількості осіб для навчання та фінансування на одного учня з місцевого бюджету, які вже застосовуються у фінансовій системі України і зараз.

Запропонована методика визначення фіскальної ємності регіонів дозволяє оптимізувати міжбюджетні відносини в Україні. Подальших розробок потребує практична апробація запропонованих у даній статті результатів.

1. *Белозерова В.А.* Уровни экономического развития регионов Украинской ССР и тенденции их сближения: Автореф. дис. ... канд. географ. наук. — К., 1972.

2. *Паламарчук М.М.* Экономическая география Украинской ССР с основами теории. — К.: Радянська школа, 1977.

3. *Скрипник А., Сунцова О.* Бюджетна децентралізація як шлях до Євросоюзу // Економіст.— 2005.— №3. — С. 26—29.

4. *Сунцова О.О.* Моделирование оптимальной структуры доходов местных бюджетов в условиях бюджетной децентрализации // Актуальні проблеми економіки.— 2004.— №2. — С. 96—104.

5. *Тарангул Л.Л.* Оподаткування та регіональний розвиток (теорія і практика): Монографія. — Ірпінь: Академія ДПС України, 2003.

6. *Теленко Л.М.* Уровни экономического развития СССР. Вопросы их измерения и сближения. — М.: Экономика, 1971.

7. *Bird R.M., Slack E.* Equalization: The Representative Tax System Revised // Canadian Tax Journal.—1990.— Vol. 38.— №4. — P. 913—927.

8. *Boadway R.W.* The Economics of Equalization: An Overview / Boadway R.W., Hobson P.A.R. (eds.) Equalization: Its Contribution to Canada's Economic and Fiscal Progress. — John Deutsch Institute for The Study of Economic Policy, Canada, 1998.

9. *Martinez-Vazquez J., Jameson Boex L.F.* An Analysis of Alternative Measures of Fiscal Capacity for the Regions of the Russian Federation. — International Studies Program Working Paper 97—4. — Andrew Young School of Policy Studies, Georgia State University, 1997.

10. *Martinez-Vazquez J., Jameson Boex L.F.* Fiscal Capacity: An Overview of Concepts and Measurement Issues and their Applicability in the Russian Federation. — International Studies Program Working Paper 97-3. — Andrew Young School of Policy Studies, Georgia State University, 1997.

11. United States Advisory Commission on Intergovernmental Fiscal Relations. Measures of State and Local Fiscal Capacity and Tax Effort. — Washington, DC: ACIR, 1962.

12. United States Advisory Commission on Intergovernmental Fiscal Relations. Measuring State Fiscal Capacity: Alternative Methods and their Uses. — Information Report M-150. — Washington, DC: ACIR, 1986.

13. United States Advisory Commission on Intergovernmental Fiscal Relations. State Fiscal Capacity and Effort. — Information Report M-170. — Washington, DC: ACIR, 1990.

14. United States Advisory Commission on Intergovernmental Fiscal Relations. Representative Expenditures: Addressing the Neglected Dimension of Fiscal Capacity. — Information Report M-174. — Washington, DC: ACIR, 1990.

3.3. ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ЧИННИК РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

В умовах інтенсивних глобалізаційних процесів для України вкрай важливо мати національну конкурентоспроможну економіку, яка забезпечить економічну безпеку та високий рівень життя суспільства. Україна має високий науковий та виробничий потенціал, який здатний забезпечити сильну, конкурентоспроможну економіку, незалежність і високий рівень життя суспільства швидкими темпами. Однак на сучасному етапі наша держава майже не використовує його, і, більше того, дедалі втрачає, тим самим наражає суспільство на економічну небезпеку та залежність у майбутньому від світової громади. Досягнення високого рівня конкурентоспроможності національної економіки – першочергове завдання сьогодення, яке стоїть перед українським суспільством.

Можливим шляхом вирішення цієї проблеми є регіоналізація економіки, побудована на підставі інноваційної моделі розвитку. Регіоналізація сприяє раціональному поділу праці та територіальній організації економіки. Інноваційна діяльність здатна надати поштовх економічному зростанню, тобто стабілізації та розширенню виробництва, що веде до збільшення зайнятості та доходів населення і, як наслідок, розширення попиту, активізації торговельної діяльності, впровадженню сучасних технологій, збільшенню прибутків підприємств, наповненню регіонального і державного бюджетів, що, відповідно, дозволить вирішувати соціальні проблеми. При поєднанні раціонального поділу праці з інноваційною діяльністю виникає синергетичний ефект, здатний забезпечити більш високий темп соціально-економічного розвитку певного регіону. Відповідно, держава, основоположною складовою якої є високорозвинені регіони, зможе більш швидко зайняти достойне місце у світовому співтоваристві та конкурувати на рівні з іншими державами.

В Україні проголошено інноваційну модель розвитку економіки Посланням Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір: концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки» – «відтак основою стратегічного курсу, його базовим принципом має стати реалізація державної політики, спрямованої на запровадження інноваційної моделі структурної перебудови та зростання економіки, утвердження України як високотехнологічної держави» [3].

Провідна роль у формуванні інноваційної моделі розвитку економіки належить інноваційній політиці держави та її регіонів, яка повинна відповідати таким принципам як:

- орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України;
- визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку;
- формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності;
- створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу;

- забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності;
- ефективне використання ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності, підтримка підприємництва у науково-виробничій сфері;
- здійснення заходів з підтримки міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок;
- фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності;
- сприяння розвитку інноваційної інфраструктури;
- інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності;
- підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності [2].

Метою державної інноваційної політики та базовими передумовами для утвердження інноваційної моделі розвитку економіки в Україні повинні стати розбудова національної інноваційної системи на принципах максимально ефективного використання наукового, виробничого та інноваційного потенціалу, а також поєднання підприємницьких ініціатив із державним регулюванням механізмів сприяння розвитку інноваційних процесів [22, 387]. Інноваційна політика регіонів повинна сприяти досягненню мети державної інноваційної політики шляхом створення умов для активізації інноваційної діяльності у власних територіальних межах.

Досягнення мети державної та регіональної інноваційної політики, за умови дотримання згаданих вище принципів, вимагає активної інноваційної діяльності, яка в свою чергу потребує великих обсягів інвестицій. І тому, розглядати роль інноваційної діяльності відокремлено від процесу інвестування не доречно.

Однак, дослідивши підходи вітчизняних та зарубіжних вчених до інвестиційно-інноваційної діяльності ми дійшли висновку, що науковці, здебільшого, розглядають інвестиційну та інноваційну діяльність відокремлено одну від одної. Така позиція відслідковується також у законодавстві.

Згідно ст. 2 Закону України «Про інвестиційну діяльність» інвестиційна діяльність — це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій. В цьому ж, Законі надається визначення інноваційної діяльності, як однієї із форм інвестиційної діяльності, що здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу [1]. На наш погляд, зазначені визначення є неповними, оскільки не зазначено ні мети, ні засобів проведення інвестиційної та інноваційної діяльності.

Словники економічного напрямку тлумачать інвестиційну діяльність як вкладання інвестицій, або інвестування, та сукупність практичних дій по реалізації інвестицій [4; 16].

Поняття інвестиційної діяльності і інноваційної діяльності зустрічається у російських та українських вчених.

Ю. Матькін розглядає інвестиційну діяльність як процес реалізації інвестицій різних видів і форм [14, 20]. Згадуючи форми інвестиції, автор говорить про інновації. Однак, надане визначення неповне, адже не зазначено жодної обов'язкової складової поняття — предмету, об'єкту, мети їх здійснення.

Цікаве визначення інноваційної діяльності надають Л.М. Гохберг, І.А. Кузнецова під інноваційною діяльністю розуміють вид економічної діяльності, що пов'язаний з трансформацією ідей (зазвичай результатів наукових досліджень та розробок або інших науково-технічних досягнень) в технологічно нові чи удосконалені продукти (послуги), які впроваджені на ринку, в нові чи удосконалені технологічні процеси або засоби створення (розповсюдження) послуг, що використовуються у практичній діяльності [7, 4]. Дане поняття розкрито з урахуванням економічного змісту інновацій, і у випадку що стосується безпосередньо інноваційної діяльності є доречним.

Також слушним, у випадку розгляду інноваційної діяльності, є визначення надане групою українських вчених: «інноваційна діяльність – це сукупність дій, спрямована на використання результатів наукових досліджень і розробок для розширення та оновлення номенклатури і поліпшення якості продукції, удосконалення технології їх виготовлення з подальшим упровадженням та ефективною реалізацією на внутрішньому і зарубіжних ринках» [11, 27].

А.А. Пересада надає визначення інвестиційної та інноваційної діяльності аналогічно до законодавства. Слушним зауваженням при цьому є те, що «інвестиційні та інноваційні процеси, як правило, взаємопов'язані» [19, 163].

На думку Д.М. Черваньова і Л.І. Нейкової, інвестиційна діяльність «являє собою основу постійного обігу, тобто кругообігу інвестицій». Поряд з цим зазначається, що інвестування є лише одним із етапів інвестиційної діяльності. Інноваційну діяльність визначають згідно із законодавством [23, 132]. Вважаємо такий підхід до визначення інвестиційної діяльності доцільним і цілком виправданим.

Проаналізувавши сучасні підходи до визначення поняття «інвестиційна діяльність» та «інноваційна діяльність», і взявши до уваги, що інновації є формою інвестицій, пропонуємо, у випадку інвестиційної діяльності в сфері інновацій, не розділяти цих понять, а навпаки розглядати в сукупності, як інвестиційно-інноваційну діяльність.

Інвестиційно-інноваційна діяльність (ІІД) – це діяльність, пов'язана з вкладанням матеріальних і нематеріальних цінностей у науково-технічний розвиток, інноваційні проекти, оновлення та модернізацію виробництва підприємств різних галузей народного господарства, підприємницької діяльності та соціальних програм з метою отримання економічного та неекономічного ефекту.

Роль такого фактора, як інвестиційно-інноваційна діяльність у соціально-економічному розвитку, потрібно розглядати через призму ефекту, що отримується в результаті проведення ІІД суб'єктом господарювання, регіоном і державою.

Взагалі, вивченню питання видів ефектів, які виникають від проведення інноваційної діяльності (ІД) присвячено чимало праць вітчизняних і зарубіжних учених.

Так, Р.А. Фатхутдинов, А.В. Савчук стверджують, що ефект внаслідок проведення ІД розподіляється на економічний, науково-технічний, соціальний та екологічний. Економічний ефект від застосування інновацій виявляє-

ться через збільшення рівня прибутку, за рахунок зменшення собівартості, або/та внаслідок зростання обсягів реалізації інноваційної продукції, від ліцензійної діяльності. Науково-технічний ефект виражається через збільшення питомої ваги інформаційних технологій та прогресивних технологічних процесів, збільшення автоматизації виробництва та рівня організації виробництва і праці тощо. Соціальний ефект полягає у збільшенні доходів працівників інноваційно-активних суб'єктів господарювання, збільшення кількості робочих місць, покращання умов і безпеки праці тощо. Екологічний ефект зводиться до зниження шкідливих викидів в атмосферу, покращання екологічності товарів, ергономічності виробництва тощо [21; 22].

М.А. Йохна, В.В. Стадник, П.А. Орлов погоджуються з попередньою групою авторів, однак пропонують ще один вид ефекту – ресурсний. Зміст його полягає у впливі інновацій на обсяги споживання певного виду ресурсів з метою подолання проблеми його обмеження [12; 18].

О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан, крім згаданих економічного, науково-технічного, соціального, екологічного та ресурсного, наголошують на податковому ефекті. Сутність його зводиться до підвищення податкових відрахувань до бюджетів [6].

І.І. Цигилик, С.О. Кропельницька, О.І. Мозіль, І.Г. Ткачук акцентують увагу на економічному, науково-технічному, фінансовому, ресурсному, соціальному та екологічному ефектах. Суть фінансового ефекту розглядається через вплив інноваційної діяльності на фінансові результати [9].

Погоджуючись із попередніми авторами щодо сутності економічного, науково-технічного та екологічного ефектів Н.В. Краснокутська та П.П. Микитюк розглядають соціально-політичний та етнічно-культурний ефекти. Сутність соціально-політичного зводиться до результату, який сприяє суспільному розвитку, через задоволення його (суспільства) потреб. Етнічно-культурний розглядається як соціальний результат, отриманий у результаті науково-технічного ефекту [13; 15].

Цікавими є погляди російських учених В.П. Жданова та Л.Н. Оголевой, які, звертаючись до методичних рекомендацій щодо оцінки ефективності інвестиційних проектів, вказують на бюджетну, комерційну та суспільну ефективність. Сутність їх зводиться до впливу інновацій, на бюджетну, комерційну та суспільну сфери [10; 17].

Детально дослідивши запропоновані вченими види ефектів, які виникають внаслідок проведення ПД, ми прийшли до висновку, що головними є: економічний, науково-технічний, соціальний та екологічний, решта є другорядними, або такими, що більш широко розкривають основні види (ресурсний, податковий, фінансовий, етнічно-культурний).

На нашу думку, ефекти від проведення ПД, перш за все, потрібно поділяти на економічний та неекономічний (рис 1). До економічного необхідно віднести отримання прибутку від проведення ПД суб'єктом господарювання, який зазвичай дещо вищий від звичайної діяльності, що дозволяє не тільки проводити і далі активну ПД з підвищення якості та зниження ціни на продукцію, нарощувати обороти виробництва, дозволяє бути конкурентоспроможним на певному ринку, а і захистити суб'єкта господарювання, створюючи

страховий резерв і забезпечуючи ліквідність. До того ж наслідком збільшених прибутків є отримання:

- бюджетної ефективності, яка виражається в підвищених обсягах податкових і неподаткових відрахувань до бюджетів усіх рівнів;
 - збільшення доходів працівників, що є свідченням соціального ефекту;
- збільшення прибутків сторонніх суб'єктів господарювання, що дозволяє їм також справляти економічний та неекономічний ефект.

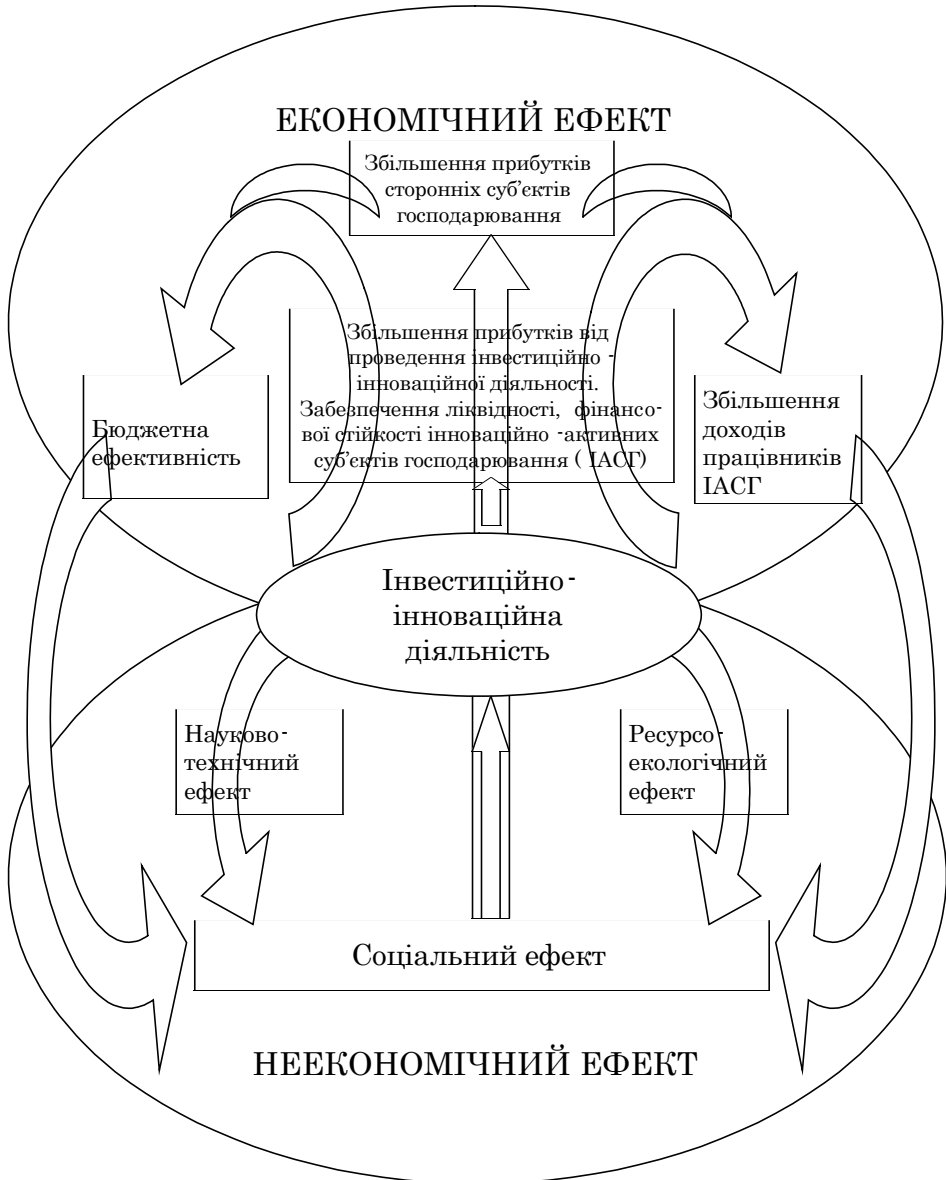


Рис. 1. Ефект унаслідок проведення інвестиційно-інноваційної діяльності

Неекономічний ефект є похідним від економічного та існує з ним у тісному взаємозв'язку. Некономічний ефект, на нашу думку, перш за все необхідно розглядати у розрізі ефекту для суспільства, тобто як соціальний, сутність якого полягає в підвищенні рівня життя населення, покращання способу життя, здоров'я та довголіття [10]. Отриманню соціального ефекту сприяють:

- бюджетна ефективність, яка виражається перш за все в підвищених соціальних виплатах малозабезпеченим сім'ям, пенсіонерам, ветеранам, інвалідам, окремим громадянам, у субсидіях на житлово-комунальні послуги для незахищених верств населення, у зростанні заробітної плати працівникам бюджетних установ, створенні соціальної інфраструктури, наданні соціального житла тощо;

- науково-технічна ефективність, сутність якої розкривається через створення автоматизованих систем праці та роботизацію, активне застосування інформаційних технологій та прогресивної техніки, зведення ролі людини на виробництві до науково-дослідної, управлінської та контролюючої функції. Тобто науково-технічний ефект для соціуму полягає, перш за все, у створенні більш сприятливих умов праці, зменшенні травматизму на виробництві, збільшенні тривалості вільного від роботи часу, можливості підвищувати кваліфікацію, тим самим задовольняти свої особисті потреби за умови забезпечення стабільної кількості робочих місць або навіть зростанні зайнятості населення;

- ресурсо-екологічна ефективність — одна із найбільш актуальних на сьогодні. У 1992 р. у Ріо-де-Жанейро під егідою ООН було розроблено Концепцію стійкого розвитку людства, сутність якої полягає в гармонізації відносин «людина — оточуюче середовище» [5]. Тобто проведення ПД повинно передбачати застосування виключно екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, покращення ергономічності виробництва та товарів, екологічності продуктів, відродження довкілля тощо;

- збільшення доходів працівників і, як наслідок, задоволення матеріальних, фізіологічних, культурних і духовних потреб.

Потрібно зауважити, що бюджетний, науково-технічний, ресурсо-екологічний ефект, що утворюється внаслідок проведення ПД, не обов'язково виражається тільки у соціальній сфері, а може проявлятися відокремлено та не впливати на неї.

ПД справляє ефект, що має здатність до дифузії та самовідтворювання, адже економічний ефект не лише забезпечує ліквідність і фінансову стійкість інноваційно-активних суб'єктів господарювання, збільшує прибутки сторонніх суб'єктів господарювання та доходи працівників, породжує неекономічний ефект, який забезпечує високий рівень життя суспільства, науково-технічний розвиток покращання екологічної ситуації та збереження природних ресурсів, а в перспективі трансформується в економічний ефект.

Провідну роль інноваційної діяльності у соціально-економічному розвитку регіону підтверджує досвід зарубіжних країн. Такі країни як США, Франція, Велика Британія, Німеччина, Японія інші, досягли стрімкого економічного розвитку та забезпечили високий рівень життя своїм громадянам завдяки впровадженню інноваційної моделі розвитку економіки та активному сприянню створенню регіональних науково-промислових комплексів. Адже в остан-

ніх досягається оптимальна концентрація кадрових, інтелектуальних, економічних, фінансових, технологічних ресурсів приватного та державного секторів [8, 6].

Так, відома Силіконова долина (США), до складу якої входить Стенфордський університет, який складається з тридцяти інститутів, центрів, лабораторій і власних промислових підприємств і підприємств великих корпорацій («ІБМ», «Хероx», «Hewlett-Packard» та інших), здатна проводити наукові дослідження з будь-якої тематики. Вона, зокрема, забезпечує 20% світового виробництва обчислювальної техніки, комп'ютерів та електронних компонентів, виконує багато замовлень за військово-космічними програмами федерального уряду тощо. Іншим прикладом регіонального науково-промислового комплексу в США є науково-промисловий комплекс штату Массачусетс, де розташовано 780 промислових, 100 університетських, 20 державних лабораторій, які щорічно виконують досліджень і розробок на 1 млрд. дол. США. У країнах ЄС також існують регіони концентрації НДДКР: у Франції – Париж-Іль-Франс і Гренобль; у Англії – Південно-східна Англія; у Німеччині – Мюнхен, Штуттгарт, Рейнсько-Рурський регіон [13]. Найбільш відомою зоною новітніх технологій Японії є технополіс Цукуба, який покликаний забезпечити соціально-економічний розвиток периферії [6].

Протилежним, однак таким, що підтверджує значення інноваційної діяльності для розвитку економіки, є приклад Радянського Союзу, який в кінці свого існування зазнав економічної кризи, що стало однією з причин його розпаду. Організаційна структура, що існувала в СРСР у секторі взаємодії науки та техніки з виробництвом, не сприяла активізації інноваційної діяльності. Жорстка монополізація у сфері науки і техніки стримувала дифузії інновацій, тим самим мінімізуючи ефект від впровадження інновацій. Система зв'язків між наукою, виробництвом та потребами споживачів була занадто ослаблена, і впроваджені інновації не були підкріплені споживчим попитом. Підприємства-виробники орієнтувалися тільки на державне замовлення і не були зацікавлені у впровадженні інновацій. Тобто виникли умови господарювання, які не сприяли розвитку інноваційної діяльності та стримували її активність, що негативно вплинуло на соціально-економічний стан СРСР, адже той економічний та неекономічний ефект, що досягається від впровадження інновацій, був відсутній.

Таким чином, інвестиційно-інноваційна діяльність відіграє надзвичайно важливу роль у отриманні підвищених прибутків суб'єктів господарювання, зростанні податкових і неподаткових платежів до бюджетів усіх рівнів, збільшенні здобутків національної науки та техніки, покращанні екологічної ситуації та збереженні природних ресурсів. Тобто ПД активно сприяє швидкому соціально-економічному розвитку регіону та держави, забезпечує економічну стабільність, незалежність і дозволяє в умовах глобалізації виступати на світовій арені конкурентоспроможним і рівноправним партнером. Також роль інвестиційно-інноваційної діяльності у соціально-економічному розвитку підтверджує досвід зарубіжних країн і колишнього Радянського Союзу.

Створити належні умови для проведення ПД, нівелювати можливі ризики та зацікавити, стимулювати потенційного інвестора, надати йому певні гаран-

тії стабільності, рівності, тобто створити привабливий інвестиційний клімат у регіонах та державі, намагаючись при цьому не порушити дії ринкового механізму, і тим самим забезпечити інноваційну активність суб'єктів господарювання, — це першочергове завдання кожного окремого регіону та держави в цілому.

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.91 №1560-ХІІ зі змінами та доповненнями // zakon1.rada.gov.ua.
2. Про інноваційну діяльність: Закон України від 25.03.05 №40-IV // zakon1.rada.gov.ua.
3. Послання Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір: концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки» // www.kmu.gov.ua.
4. *Борисов А.Б.* Большой экономический словарь. — Изд. 2-е перераб. и доп. — М.: Книжный мир, 2006.
5. *Бутовская-Илюшко И.* Глобалистика и альтернативистика: проблемы и задачи // www.martingroup.com.ua.
6. *Волков О.І., Денисенко М.П., Гречан А.П.* Економіка і організація інноваційної діяльності: Підручник / За ред. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. — К.: Професіонал, 2004.
7. *Гохберг Л.М., Кузнецова И.А.* Анализ и перспективы статистического исследования инновационной деятельности в экономике России // Вопросы статистики.— 2004.— №9.— С. 3–15.
8. *Данилишин Б., Чижива В.* Науково-інноваційне забезпечення сталого економічного розвитку України // Економіка України.— 2004.— №3.— С. 4–11.
9. Економіка і організація інноваційної діяльності: Навч. Посібник / Цигилик І.І., Крпельницька С.О., Мозіль О.І., Ткачук І.Г. — К.: Центр навчальної літератури, 2004.
10. *Жданов В.П.* Инвестиционные механизмы регионального развития. — Калининград: БИЭФ, 2001.
11. Інвестиційна та інноваційна діяльність: Монографія / Кузьмін О.Є., Князь С.В., Тувакова Н.В., Кузнецова А.Я.; За наук. ред. проф., д.е.н. О.Є. Кузьміна. — Львів: ЛБІ НБУ, 2003.
12. *Йохна М.А., Стадник В.В.* Економіка і організація інноваційної діяльності: Навч. посібник. — К.: Академія, 2005.
13. *Краснокутська Н.В.* Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003.
14. *Матькин Ю.А.* Инвестиционная деятельность в условиях перехода к регулируемой рыночной экономики в СССР // Экономика строительства.— 1990.—№11.— С. 20–25.
15. *Микитюк П.П.* Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2007.
16. Новый экономический и юридический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. — М.: Институт новой экономики, 2003.
17. *Оголева Л.Н.* Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2002.
18. *Орлов П.А.* Визначення ефективності реальних інвестицій // Фінанси України.— 2006.— №1.— С. 51–57.
19. *Пересада А.А.* Управління інвестиційним процесом. — К.: Лібра, 2002.
20. *Савчук А.В.* Особенности экономической оценки и выбора инновационных проектов // Актуальні проблеми економіки.— 2003.— №1.— С. 69–74.
21. *Фатхутдинов Р.А.* Инновационный менеджмент: Учебник — 4-е изд. — СПб.: Питер, 2004.
22. *Федулова Л.І.* Інноваційна економіка: Навч. видання. — К.: Либідь, 2006.
23. *Черванов Д.М., Нейкова Л.І.* Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України. — К.: Знання, 1999.

3.4. РОЗРОБКА ЕКОНОМІКО-ОРГАНІЗАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЗБАЛАНСОВАНІСТЮ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ТЕРИТОРІЇ

Характерною особливістю сьогодення у світовому вимірі є зростаючі темпи загальносвітових процесів трансформації, інтенсивне перегрупування держав за ознаками приналежності до тих чи інших альянсів. Такі чинники об'єктивно призводять до потреби кожної з країн вишукувати власні підходи щодо свого становлення в глобалізаційному просторі. Проте закономірним є небажання потенційних інвесторів мати справу з нестійкою та нестабільною економікою конкретної держави, її невизначеною політикою, розбалансованою фінансовою системою тощо. Виходячи з останнього, актуалізується потреба в створенні та функціонуванні сучасних механізмів та ефективних господарських взаємозв'язків, які сприятимуть зміцненню позицій держави в економічному плані.

Тобто на державному і регіональному рівнях виникає пріоритетне завдання розробки економіко-організаційного механізму формування та управління збалансованістю фінансової системи території.

Підкреслимо, що проблемі формування ефективного економіко-організаційного механізму балансування фінансової системи території, як, втім, і формулюванню наукових положень самої фінансової системи, до кінця ХХ ст. так і не було приділено достатньої уваги. Звичайно, доцільно згадати епізодичні випадки (що зустрічаються не так рідко у науковій та періодичній літературі) вживання слів «механізм», «фінансова система», «збалансованість» тощо, проте часто вони стосуються, у першу чергу, бюджетних відносин країни і вказують на необхідність урівноваження доходів та видатків відповідної території чи галузі, або ж розкривають сутність окремих напрямків економічних знань, що безпосередньо не мають відношення до збалансованості фінансової системи. Серед небагатьох науковців, що певною мірою звертались до проблематики визначення і впорядкування фінансової системи, а також формування економіко-організаційного механізму її збалансованості, слід відмітити Ю. Архангельського [1], Н.А. Бак [2], М.І. Крупку [7], В.С. Толуб'яка [8], А.Ю. Харко [9], В.Ю. Харко [9], О.М. Шильникову [10].

Так, М.І. Крупка у поданому в його монографії проєкті Концепції формування фінансово-кредитного механізму розвитку інноваційної економіки в Україні зазначає, що одним із завдань фінансово-кредитного механізму за умов переходу до ринку є «*забезпечення збалансованості* в економіці» [7, 491]. Далі зазначається, що «головним завданням фінансово-кредитного механізму на сучасному етапі є *забезпечення збалансованості* ринку» [7, 492], а одним із головних напрямів фінансово-кредитної політики України є «оптимізація структури доходів і видатків держави, *ліквідація диспропорцій* у фінансово-кредитній системі» [7, 492].

Натомість Н.А. Бак у своїй статті вказує на те, що «у країнах, де панувала командно-адміністративна економічна система, бюджетне регулювання означало надання коштів із державних доходів вищими бюджетами нижчим із ме-

тою *збалансування* доходів і видатків кожного бюджету на рівні, необхідному для виконання плану економічного і соціального розвитку» [2, 81].

За словами В.С. Толуб'яка, «найнадійнішим джерелом доходів, як місцевого, так і державного бюджетів є податки. Проблемою лишається визначення оптимальних форм і методів перерозподілу доходів, *збалансування* державних і місцевих інтересів у бюджетному процесі, їхнє фінансове забезпечення» [8, 68].

О.М. Шильникова звертає увагу на те, що «державний і місцеві бюджети є одним із найдосконаліших інструментів регулювання соціально-економічних процесів... Проблемою лишається визначення оптимальних форм і методів такого перерозподілу, *збалансування* державних і територіальних інтересів у бюджетному процесі, їхнє фінансове забезпечення» [10, 54].

А.Ю. Харко та В.Ю. Харко вважають, що «*балансування* між прибутковістю й ризиком, пошук їх оптимального співвідношення розглядаються як одне з важливих і складних завдань, що постають перед керівництвом кожного суб'єкта господарської діяльності» [9, 83].

Ю. Архангельський зазначає, що «найважливіша аксіома економіки – *збалансованість* натуральних і фінансових показників» [1, 47].

Економіко-організаційний механізм формування та управління збалансованістю фінансової системи території (ЗФСТ) – це раціональне поєднання конкретних методів, форм, важелів та інструментів, а також відповідних правового, нормативного та інформаційного забезпечень, що сприяють підтримці величини ЗФСТ на оптимальному рівні.

Зокрема, методами економіко-організаційного механізму формування та управління ЗФСТ є певні способи дій, кінцевою метою яких є збалансування фінансової системи досліджуваної території (стимулювання, інвестування, кредитування, планування, прогнозування тощо).

Відповідними формами даного механізму можна вважати безпосередні прояви кожного з його методів (стимули, інвестиції, кредити, плани, прогнози тощо).

Важелями економіко-організаційного механізму формування та управління збалансованістю фінансової системи території вважаються засоби функціонування та реалізації методів такого механізму (ціна, прибуток, валютні курси тощо).

І, нарешті, інструментами механізму, що розглядається, є конкретні чинники впливу на збалансованість фінансової системи території, як результат застосування відповідних важелів (дотації, субвенції, субсидії, відрахування, внески тощо).

На нашу думку, розглянуті вище методи, форми, важелі та інструменти, слід застосовувати, як правило, на кінцевому етапі формування та управління ЗФСТ, тобто при аналізі отриманих результатів щодо рівня збалансованості фінансової системи території дослідження.

Щодо правового забезпечення механізму, що розглядається, то воно охоплює закони і постанови Верховної Ради України, укази Президента України, постанови і розпорядження Уряду України, накази та розпорядження галузевих міністерств і відомств тощо.

Нормативне забезпечення містить інструкції, норми, нормативи, методичні рекомендації тощо.

А інформаційне забезпечення механізму являє собою показникову базу Державного комітету статистики України, дані експертних оцінок, опитувань тощо.

Загальний алгоритм економіко-організаційного механізму формування та управління ЗФСТ відображено на рис. 1, що дозволяє стисло охарактеризувати згаданий вище механізм.

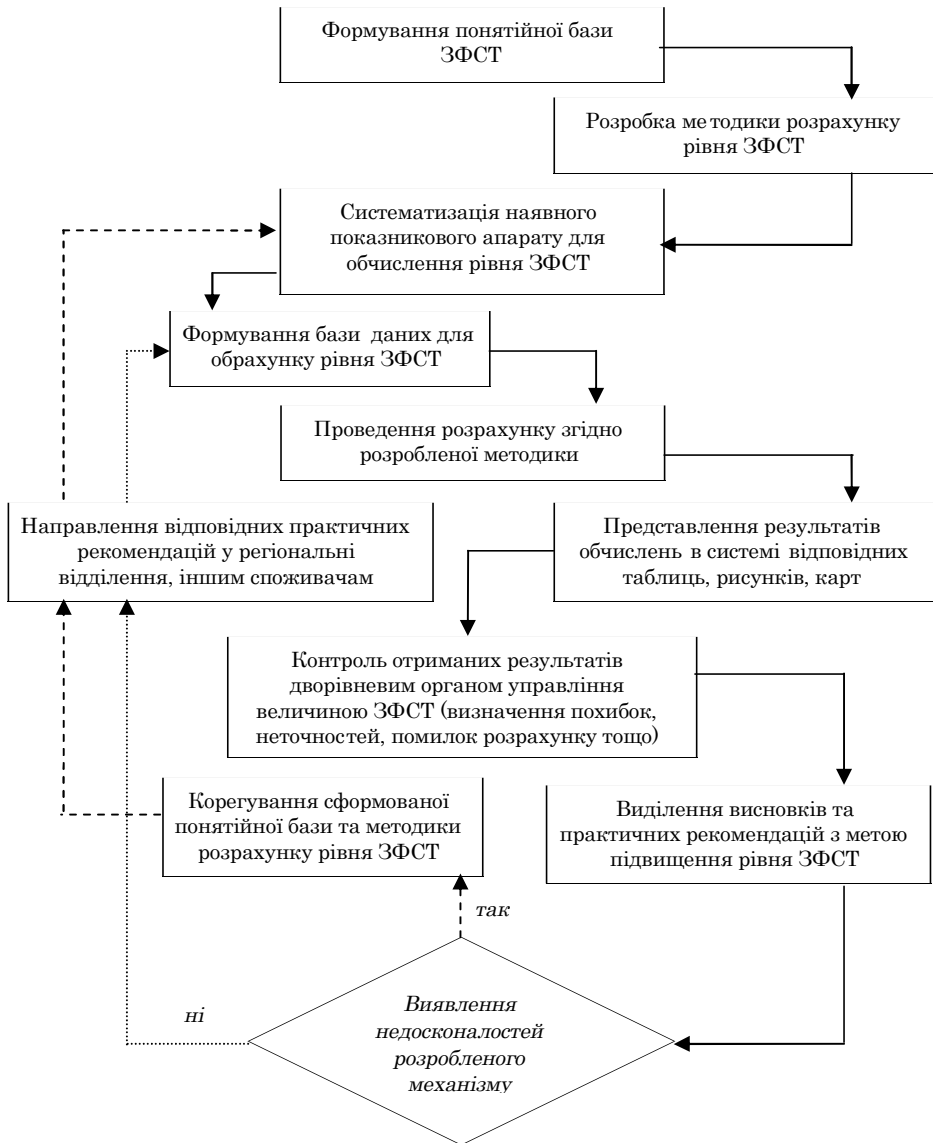


Рис. 1. Алгоритм економіко-організаційного механізму формування та управління збалансованістю фінансової системи території

Далі подамо тезисно основні положення розробленого механізму.

Так, під *збалансованістю фінансової системи території* розуміється досягнення такого стану території, за якого можна вести мову про її повну самоза-

безпечуваність та самовідтворення, а також наявність перспектив незалежного розвитку. Інакше кажучи, мова іде про ситуацію, за якої потреби конкретної території, хоча б на певний момент часу, відповідають її можливостям. У ідеалі досягнути цього на практиці майже неможливо.

Збалансованість фінансової системи регіону – цілеспрямоване формування та реалізація заходів фінансової регіональної політики щодо забезпечення відповідності між реальними потребами та наявними можливостями економічного розвитку регіону.

Збалансованість фінансової системи держави – оптимальне поєднання регулюючих важелів впливу держави на забезпечення виконання програмних фінансових заходів із пошуком раціональних шляхів реалізації планів економічного розвитку на всіх рівнях.

Також заслуговує окремої уваги формулювання закону збалансованості фінансової системи та його формульне відображення:

Закон збалансованості фінансової системи – закон, який функціонує відповідно до наведених нижче позицій:

1) кожна фінансова система є максимально стійкою за умови дотримання рівноваги між внутрішніми та зовнішніми фінансовими збуреннями, що може також обумовлювати її динамічний розвиток;

2) початково фінансова система є самозбалансованою та залишається такою до моменту впливу на неї будь-яких внутрішніх чи зовнішніх фінансових збурень;

3) при прояві впливу на фінансову систему (що перебуває у рівновазі) конкретного збурення, яке порушує рівноважний фінансовий стан, рівновага прагне зміститися у напрямку послаблення зовнішнього збурення, стимулюючи цим фінансові процеси;

4) у випадку фіксації стійкого недосягнення рівноважного стану між внутрішніми та зовнішніми фінансовими збуреннями у фінансовій системі настає етап прояву в ній явища дисбалансу;

5) динаміка відображення закону збалансованості фінансової системи на довготривалому часовому проміжку в цілому підпорядковується циклічності розвитку складних економічних систем.

Закон збалансованості фінансової системи можна представити:

$$PBZ \Phi C = PZZ \Phi C. \quad (1)$$

де $PBZ \Phi C$ – рівень внутрішніх збурень фінансової системи; $PZZ \Phi C$ – рівень зовнішніх збурень фінансової системи.

З метою практичної реалізації механізму було розроблено методологію розрахунку показника збалансованості фінансової системи, для чого проведено аналіз наявної показникової бази України з метою виділення групи пріоритетних чинників впливу на кінцевий результат збалансованості. Сумарно формульний апарат, згідно якого проводиться розрахунок, можна представити у наступному вигляді:

$$P_{xzp} = + \frac{\sqrt[r]{\prod_{j=1}^r \left(\frac{\Pi_{i(zp)}}{\Pi_{(zp)}} - \frac{\Pi_{i(nn)}}{\Pi_{(nn)}} \right)}}{\sqrt[s]{\prod_{\lambda=1}^s \left(\frac{B_{n\lambda(zp)}}{B_{n(zp)}} - \frac{B_{n\lambda(nn)}}{B_{n(nn)}} \right)}} - \frac{\sqrt[m]{\prod_{j=1}^m \left(\frac{H_{j(zp)}}{H_{(zp)}} - \frac{H_{j(nn)}}{H_{(nn)}} \right)}}{\sqrt[t]{\prod_{h=1}^t \left(\frac{B_{nh(zp)}}{B_{n(zp)}} - \frac{B_{nh(nn)}}{B_{n(nn)}} \right)}}, \quad (2)$$

$$P_{zp} = \sqrt[k]{\prod_{z=1}^k P_{xzpz}}, \quad (3)$$

$$P_{xz} = \sqrt[l]{\prod_{c=1}^l P_{xzpc}}, \quad (4)$$

$$P_z = \sqrt[l]{\prod_{c=1}^l P_{zpc}} = \sqrt[d]{\prod_{y=1}^d P_{xzy}}, \quad (5)$$

де P_{xzp} – рівень збалансованості фінансових показників однієї із груп (x) у певному регіоні досліджуваної області (розраховується для кожної області окремо в розрізі відповідних груп показників); x – позначення групи показників (зокрема, $x = \phi$ – для фінансової; e – для економічної; c – для соціальної і т. д. груп); r – кількість показників певної групи, які позитивно впливають на збалансованість фінансової системи; m – кількість показників певної групи, які негативно впливають на збалансованість фінансової системи; n – позитивний показник впливу на фінансову систему даного регіону області в межах конкретної групи; P – сума позитивних показників впливу на фінансову систему в межах конкретної групи на рівні області; n – негативний показник впливу на фінансову систему даного регіону області у межах конкретної групи; H – сума негативних показників впливу на фінансову систему в межах конкретної групи на рівні області; t – кількість порівняльних показників, які позитивно впливають на збалансованість фінансової системи; s – кількість порівняльних показників, які негативно впливають на збалансованість фінансової системи; v_n – порівняльний (відносний) показник, який стосується конкретного регіону дослідження в межах області (пропонується використовувати у якості порівняльного наступні показники: кількість населення, площа території, а також дохід та витрати на душу населення, які і взято за базу в даному випадку) і характеризується позитивним впливом на результат; B_n – сума порівняльних (відносних) показників, які стосуються конкретного регіону дослідження в межах області і характеризується позитивним впливом на результат, або ж загально регіональний показник позитивного впливу; v_n – порівняльний (відносний) показник, який стосується конкретного регіону дослідження в межах області (пропонується використовувати у якості порівняльного наступні показники: кількість населення, площа території, а також дохід та витрати на душу населення, які і взято за базу в даному випадку) і характеризується негативним впливом на результат; B_n – сума порівняльних (відносних) показників, які стосуються конкретного регіону дослідження в межах області і характеризується негативним впливом на результат, або ж загально регіональний показник негативного впливу; zn – позначення відповідних показників звітнього періоду; mn – позначення відповідних показників попереднього періоду (періоду, що передував звітному); l – кількість регіонів дослідження на території області; k – кількість виділених груп показників, на основі яких проводиться аналіз збалансованості фінансової системи території; P_{zp} – рівень збалансованості даного регіону в межах конкретної області; P_{xz} – рівень збалансованості фінансової системи у межах певної групи на рівні області; P_z – загально регіональний рівень збалансованості фінансової системи.

Слід додатково зазначити, що ми пропонуємо впровадження структури управління розрахунку та контролю рівня збалансованості фінансової системи території, про що уже йшлося в ряді публікацій [3–6].

Для повнішого розуміння системи взаємозв'язків основних учасників розробленого механізму подається рис. 2, що, наочно відображає весь спектр наявних взаємовідносин у складі механізму, про який ідеться.

Згідно наведеної вище методики проведено й розрахунок величини збалансованості фінансової системи України з метою виявлення переваг та недоліків розробленого економіко-організаційного механізму обчислень.

У результаті виявлено домінуючий вплив на кінцеву величину збалансованості фінансової системи регіонів України показника прямих іноземних інвестиційних вкладень. У зв'язку із цим пропонується приділяти підвищену увагу процесу іноземного інвестування складових частин конкретної території дослідження із застосуванням відповідних методів, форм, важелів та інструментів.

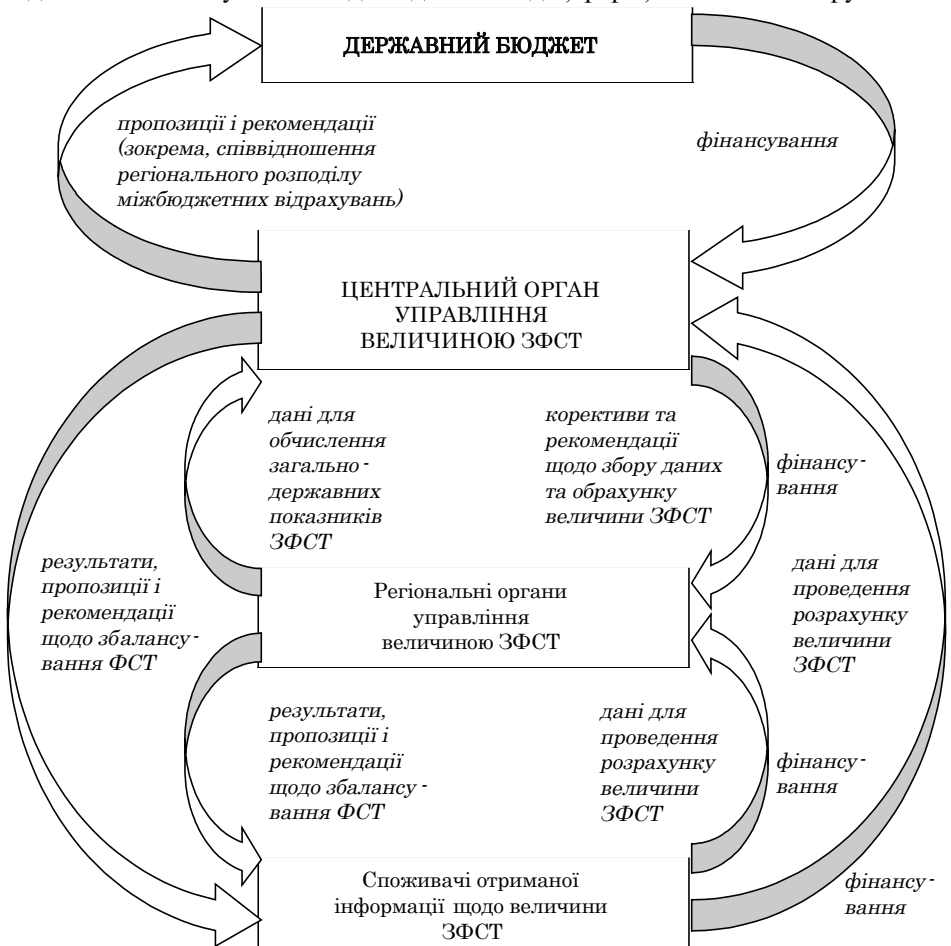


Рис. 2. Взаємозв'язки між основними учасниками економіко-організаційного механізму формування та управління збалансованістю фінансової системи території

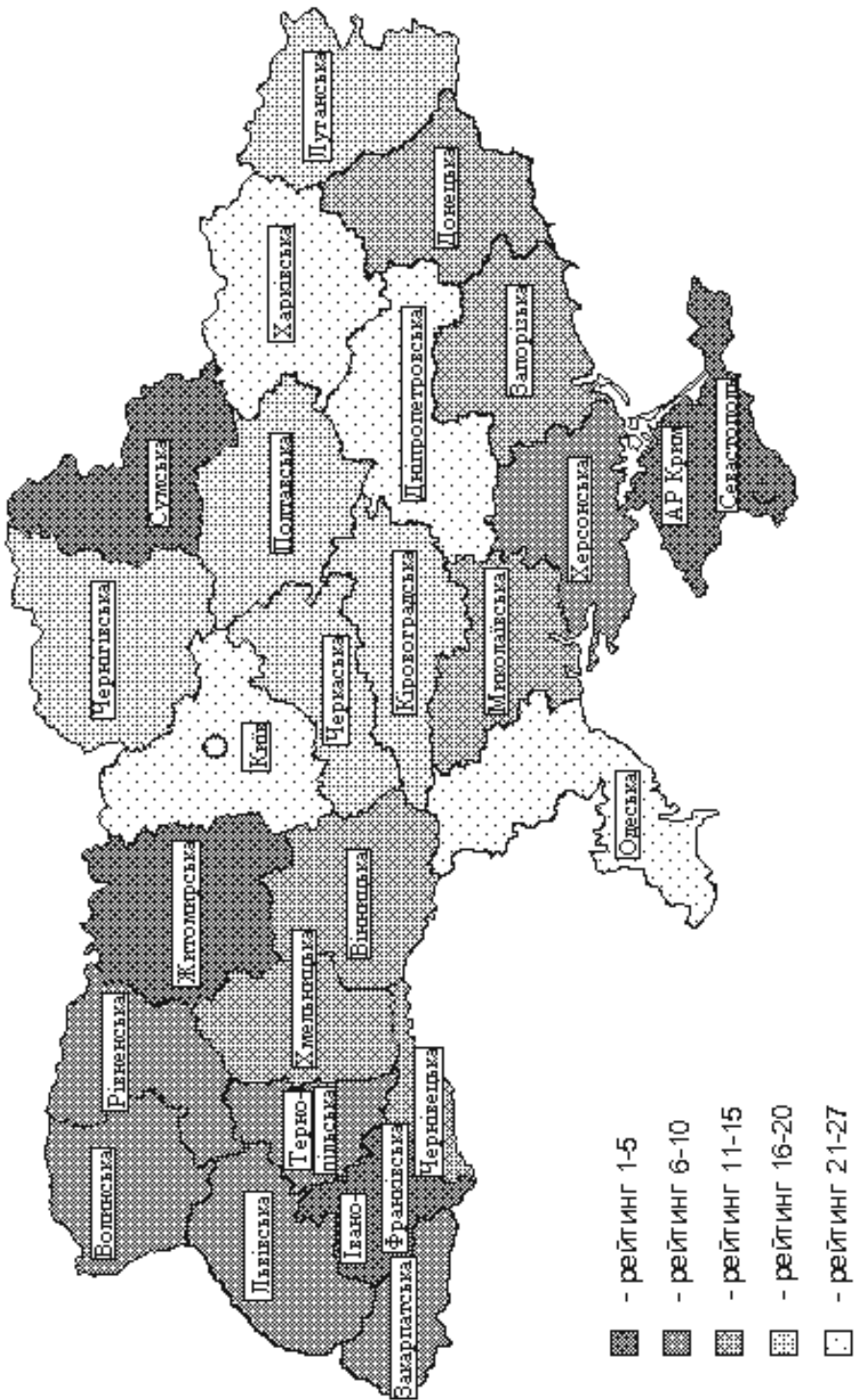


Рис. 3. Середній рівень збалансованості фінансової системи регіонів України (1998-2006 рр.)

Результуючу величину рівня збалансованості фінансової системи областей України у картографічному вигляді представлено на рис. 3, який наочно відображає високий рівень збалансованості АР Крим, м. Севастополь, Житомирської, Івано-Франківської та Сумської областей, а також вказує на низький рівень збалансованості у Дніпропетровській, Київській, Одеській, Харківській областях та в м. Київ. Останнє автори пов'язують із динамічним розвитком регіонів з низьким рівнем збалансованості, оскільки на практиці забезпечити фінансову рівновагу в період інтенсивного економічного розвитку майже неможливо.

Отже, слід відзначити відсутність потреби у підвищеній увазі з боку відповідних органів управління у короткостроковому періоді до областей першої, а також звернути посилену увагу на раціональність використання чинників розвитку областей другої із зазначених груп.

1. *Архангельський Ю.* Про необхідність державного планування ринкової економіки // Економіка України.— 2004.— №3. — С. 47–52.

2. *Бак Н.А.* Регулювання міжбюджетних відносин як складова бюджетного регулювання // Фінанси України.— 2002.— №5. — С. 78–82.

3. *Карпінський Б.А., Герасименко О.В.* Збалансованість фінансової системи: можливості досягнення та перспективи регулювання // Актуальні проблеми економіки.— 2003.— №11. — С. 46–54.

4. *Карпінський Б.А., Герасименко О.В.* Фінансова система: Навч. посібник. — 2-ге вид. — Львів: Магнолія Плюс, 2006.

5. *Карпінський Б.А., Герасименко О.В.* Формування збалансованості фінансових показників // Фінанси України.— 2004.— №10. — С. 50–56.

6. *Карпінський Б.А.* Збалансованість фінансової системи: методологія, оцінка, порівняння: Монографія. — Львів: Логос, 2005.

7. *Крупка М. І.* Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. — Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2001.

8. *Толуб'як В. С.* Удосконалення формування доходів місцевих бюджетів // Фінанси України.— 2002. — №11. — С. 68–71.

9. *Харко А. Ю., Харко В. Ю.* Ризики в управлінні фінансовою діяльністю // Фінанси України.— 2002.— №7. — С. 79–84.

10. *Шильникова О. М.* Формування доходів місцевих бюджетів // Фінанси України.— 2002.— №4. — С. 54–57.

3.5. МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Взаємозв'язок між рівнем фіскальної децентралізації та економічним піднесенням економісти різних країн активно дослідують починаючи із середини 70-х років. Проте ще в 50-х роках англійські економісти Л. Мартін та Дж. Льюїс зауважували, що «...слабкість місцевих органів влади у відносинах із центральними є одним із найпомітніших феноменів для країн, що розвиваються...» [3, 111]. Дослідження іншими науковцями (Дж. Міксем та М. Сандбергом) рівня фіскальної децентралізації у розвинутих країнах і країнах, що розвиваються, проведене у середині 80-х років, виявило тенденцію, яка цілком підтверджує висновки Л. Мартіна та Дж. Льюїса.

У двадцяти індустріально розвинутих країнах частка витрат центрального уряду у валових загальнодержавних витратах становить 65%, тоді як у двадцяти трьох країнах, що розвиваються – 89% [5, 239]. Аналогічні результати дали й інші проведені дослідження [3, 113]. Проте з цього зовсім не випливає, що підвищення рівня фіскальної децентралізації автоматично зумовить зростання темпів економічного піднесення та поліпшення добробуту нації. Навпаки, багато хто з економістів вважає, що фіскальна децентралізація державних фінансів є скоріше наслідком, а не причиною економічного зростання: «Децентралізація, найімовірніше, приходить після досягнення вищого рівня розвитку» [3, 117].

Проводячи політику фіскальної децентралізації або централізації, слід брати до уваги численні чинники економічного розвитку, серед яких не останню роль відіграють особливості державної політичної системи та історично сформованих взаємовідносин між її різними ланками. Зміцнення фінансової незалежності органів місцевого самоврядування – актуальне завдання політики децентралізації державних фінансів України. Разом з тим слід зауважити, що докази того факту, що бюджетна децентралізація в цих країнах справді сприяє економічному піднесенню, практично відсутні як у вітчизняній, так і у світовій економічній літературі.

Щоб отримати точний вимір можливого перекручування надходжень до бюджетів за рахунок змін у податковому та бюджетному законодавстві та врахувати їх при плануванні доходів місцевих бюджетів, припустимо, що і центральний і місцеві уряди мають на меті максимізувати якість та кількість послуг, що надаються державою особливо що стосується соціальних функцій, оскільки при їх більшій кількості та якості члени Рад усіх гілок влади гарантовано будуть обраними на наступні терміни. За таких умов завжди існують бюджетні обмеження для впровадження таких соціальних програм і збільшення надходжень на покриття витрат на такі програми відбувається або за рахунок проведення більш жорсткої податкової політики, або за рахунок збільшення бюджетного дефіциту.

Для відображення стану доходної бази місцевих бюджетів в умовах фіскальної децентралізації та частой зміни податкового законодавства в Україні,

покажемо порівнювані статистичні приклади із використанням економічної моделі. Усі результати даної моделі було отримано в умовах впливу зовнішніх коливань на економіку країни в цілому, тобто бралось до уваги, що курс податкової та бюджетної політики в країні змінюватиметься залежно від того, які політичні сили будуть обрані в якості правлячої більшості, і пропорція обраних партій в країні є екзогенною. Потім було ендогеновано можливість обрання тієї чи іншої партії у правлячу більшість для досягнення політичної рівноваги, включаючи врахування далекоглядних голосів за ту чи іншу партію, кількість яких може змінюватись залежно від того, який політичний курс дана партія буде проводити. Таким чином, було враховано особливості українського менталітету, коли виборці мають загальну тенденцію обирати до правлячої більшості ті партії, які несуть за собою більш соціальні програми (підвищення пенсій, заробітної плати, збільшення пільг населенню тощо), які, як правило, є прихильниками інтеграції України до Європейської співдружності та фіскальної децентралізації. Відомо також, що обираючи політику державного чи місцевого урядів з вагомими витратами на соціальні заходи, необхідно змінювати податкову чи бюджетну політику таким чином, щоб віднайти джерела фінансування таких витратних проектів. Для виявлення тенденцій формування доходів місцевих бюджетів в умовах частішої зміни податкового законодавства при прогнозуванні їх податкових доходів та витрат було проаналізовано вхідні дані за період з 1991 по 2001 рр. у порівняльних цінах.

Для того, щоб змоделювати оптимальну структуру доходів місцевих бюджетів в умовах фіскальної децентралізації, зауважимо, що фіскальна децентралізація доходів з центрального в місцеві бюджети спонукає органи місцевого самоврядування ефективно використовувати отримувані ними додаткові (з точки зору державного бюджету) кошти. Це означає, перш за все, що органи місцевого самоврядування мають використовувати свої доходи так, щоб не лише витратити, а й заробити на них, а отже і розвивати власні комунальні господарства таким чином, щоб вони надавали більше і якісніше свої послуги. Тому, припустимо, що доходи місцевих бюджетів складаються з двох основних джерел – податкових та неподаткових надходжень, причому під неподатковими надходженнями в більшій мірі розуміються доходи від підприємств комунальної власності. Таке припущення дає змогу уникнути надмірної долі трансфертів до місцевих бюджетів нижчого рівня, тому не можна не враховувати чинник змін політичних переконань щодо проведення бюджетної та податкової політики різних партій. Різні партії, формуючи політичну більшість, приймають нормативні акти або зміни до законів, які і визначають правила поповнення доходної бази місцевих бюджетів, а опозиція має дещо корегувати ті законопроекти щодо податкового та бюджетного законодавства, які пропонує прийняти більшість. І опозиція, і більшість в ідеалі мають на меті максимізувати добробут країни: $\nu u(\omega + U) + (1 - \nu)u(\omega + \underline{U})$, визначеного з урахуванням корисності шаблів влади (U, \underline{U}) , отриманих при розрахунку найвищої та найнижчої для них корисності U . Припустимо, що $u(\cdot)$ і зростає і спадає ($u'(\cdot) > 0$, $u''(\cdot) \leq 0$). w – це індекс відношення доходів бюджету місцевого уряду до зібраних у регіоні надходжень у державний бюджет (рівень фіскальної децентралізації, визначений витратним методом). $w = \underline{w}$; w – відповідно урядова по-

літика, що стратегічно спрямована на фіскальну централізацію та урядова політика, що має стратегію децентралізації фінансових ресурсів держави. Позначимо $\Delta w = w - \underline{w} > 0$ за ступінь поляризації цих стратегічних напрямів розвитку економіки у країні та $w_0 = (\underline{w} + w)/2$ за середній рівень розподілу централізації-децентралізації фінансових ресурсів. Такі параметри розподілу рівнів централізації-децентралізації фінансових ресурсів держави дають змогу визначити, яким чином фіскальна політика в минулому, що склалася із прийняттям раніше законів певними політичними силами, вплинула на бюджетну та податкову політику при формуванні доходів бюджетів місцевого самоврядування на сучасному етапі.

Рівень невідповідності певної урядової політики, що вплинула на формування доходів місцевих бюджетів, розрахований за функцією суспільної корисності $u(\cdot)$ позначено за $r_u(x) = -u''(x)/u'(x)$, тобто такий стратегічний напрям проведення державної політики призвів до неефективного використання фінансових ресурсів, зібраних у доходній базі місцевих бюджетів всіх рівнів урядових структур. Такий рівень невідповідності стратегії чи централізації чи децентралізації фінансових ресурсів у доходній базі місцевих бюджетів із застосуванням функції суспільної корисності має бути $r'_u(\cdot) < 0$ чи $r''_u(\cdot) > 0$.

Зауважимо, що за умов фіскальної децентралізації будь-яка податкова система країни має бути абсолютно відкритою та прозорою. Це стає можливим завдяки тій об'єктивній причині, що будь-який місцевий уряд має на меті залишитись при владі на якомога більший термін, і для цього йому необхідно завойовувати певний політичний авторитет. Таким чином, відкрита податкова θ система в умовах фіскальної децентралізації досягається тоді, коли з метою завойовування авторитету органи місцевого самоврядування оприлюднюють звіти надходжень від податків та витрат певного місцевого бюджету. Тоді позначимо за звіт наданих державних послуг при отриманих сумах надходжень до місцевого бюджету (їх продуктивність у суспільстві) за певний період. Позначимо механізм відкритості органів місцевого самоврядування за свою діяльність з надання державних послуг та відкритість системи оподаткування перед платниками за $\{\tau(\theta), y(\theta)\}$ податкові надходження певного регіону поділити на доходи місцевого бюджету та доходи від комунальної власності поділити на доходи місцевого бюджету певного регіону. Для спрощення запису цих параметрів у модель введемо такі показники як $\{\bar{\tau}, \bar{y}\}$, які означають частки податкових надходжень даного регіону до доходів місцевих бюджетів та частки доходів від комунальної власності до доходів місцевих бюджетів з відповідно високим та низьким рівнем продуктивності суб'єктів господарювання у даному регіоні щодо функції суспільної корисності за певний період. Тоді обмеження рівня сплати податків суб'єктами господарювання у даному регіоні з високою продуктивністю (до якої межі агенти можуть вважатися прибутковими при певному рівні оподаткування) можна записати так:

$$\bar{U} = \bar{y} - \bar{\tau} - \Psi\left(\frac{\bar{y}}{\bar{\theta}}\right) \geq \underline{y} - \underline{\tau} - \Psi\left(\frac{\underline{y}}{\underline{\theta}}\right) = \underline{U} + \tilde{\phi}(\underline{y}), \quad (1)$$

де \bar{U} — найвищий рівень суспільної корисності органу місцевого самоврядування; $\underline{y}, \underline{y}$ — відповідно найвищий та найнижчий дохід суб'єктів господарювання даного регіону; Ψ — затрати капіталу та праці для отримання такого

доходу; $\bar{\theta}$ – найвища продуктивність суб'єктів господарювання; $\bar{\tau}, \underline{\tau}$ – відповідно найбільша та найменша сума сплачених податків органам місцевого самоврядування; $\tilde{\phi}(y)$ – це $\psi(y/\bar{\theta}) - \psi(y/\underline{\theta})$, що зростає і перетворюється разом з y , тоді як $\psi''(\cdot) > 0$ та $\psi'''(\cdot) > 0$.

$$v \left(\bar{y} - \psi \left(\frac{\bar{y}}{\bar{\theta}} \right) \right) + (1-v) \left(\underline{y} - \psi \left(\frac{\underline{y}}{\underline{\theta}} \right) \right) \geq v\bar{U} + (1-v)\underline{U} + b. \quad (2)$$

Визначення оптимального рівня оподаткування для отримання необхідних доходів місцевих бюджетів в умовах фіскальної децентралізації.

Спочатку припустимо, що бюджетна політика, що проводиться відповідними партіями і закріплюється законодавчими актами, враховує стимулюючі обмеження у рівнянні (1) та збалансовує їх у рівнянні (2), задаючи нульовий бюджетний дефіцит ($b = 0$). За таких умов рівень оптимального оподаткування при умовах максимізації добробуту певного регіону із застосуванням методу динамічного програмування визначається так:

$$\begin{aligned} & \max_{\{\bar{y}, \underline{y}, \bar{U}, \underline{U}\}} v u(w + \bar{U}) + (1-v) u(w + \underline{U}) \\ & \left\{ \begin{aligned} & \bar{U} \geq \bar{y} - \bar{\tau} - \psi \left(\frac{\bar{y}}{\bar{\theta}} \right) = \underline{U} + \tilde{\phi}(\underline{y}); \\ & v \left(\bar{y} - \psi \left(\frac{\bar{y}}{\bar{\theta}} \right) \right) + (1-v) \left(\underline{y} - \psi \left(\frac{\underline{y}}{\underline{\theta}} \right) \right) \geq v\bar{U} + (1-v)\underline{U} + b. \end{aligned} \right. \quad (3) \end{aligned}$$

Процес оптимізації в даному випадку є стандартним. Позначимо для зручності λ та μ за обмеження (3.1) та (3.2). Формуємо рівняння оптимального рівня оподаткування за умов максимізації добробуту України на основі формули Лангранжена:

$$\begin{aligned} L = & v u(w + \bar{U}) + (1-v) u(w + \underline{U}) + \lambda (\bar{U} - \underline{U} - \tilde{\phi}(\underline{y})) + \\ & + \mu \left(v \left(\bar{y} - \psi \left(\frac{\bar{y}}{\bar{\theta}} \right) \right) + (1-v) \left(\underline{y} - \psi \left(\frac{\underline{y}}{\underline{\theta}} \right) \right) - v\bar{U} - (1-v)\underline{U} \right). \quad (4) \end{aligned}$$

Залишаючи \underline{y} незмінним та оптимізуючи відносно \bar{y}, \underline{U} та \bar{U} у загальному вигляді отримуємо:

$$1 = \frac{1}{\bar{\theta}} \psi' \left(\frac{\bar{y}}{\bar{\theta}} \right), \quad (5)$$

$$v u'(w + \bar{U}) = \mu v - \lambda; \quad (6)$$

$$(1-v) u'(w + \underline{U}) = \mu(1-v) + \lambda. \quad (7)$$

Додавши формулу (5) до формули (6) отримуємо

$$\mu = v u'(w + \bar{U}) + (1-v) u'(w + \underline{U}) > 0. \quad (8)$$

Віднявши v разів 7 від формули (5) отримуємо $\lambda = v(1-v)(-u'(w + \bar{U}) + u'(w + \underline{U}))$.

Зважаючи на той факт, що $u''(\cdot) < 0$ та $\bar{U} > \underline{U}, \lambda > 0$ прив'язується і формула (1).

Тепер обернемо оптимізацію відносно \underline{y} або $\phi = \tilde{\phi}(\underline{y})$ так, як це пояснено у тексті раніше. По-перше, зауважимо, що:

$$\frac{\partial^2 v}{\partial \phi^2}(w, \phi) = v u''(w + S(\phi) + (1-v)\phi(S'(\phi) + 1-v)^2 + (1-v)u''(w + S(\phi) - v\phi) \\ (S'(\phi) - v)^2 + (v u'(w + S(\phi) + (1-v)\phi) + (1-v)u'(w + S(\phi) - v\phi))S''(\phi).$$

Тоді, як показник $u(\cdot)$ зростає і спадає, а $S(\cdot)$ спадає $(\partial^2 v / \partial \phi^2)(w, \phi) < 0$ для усіх (w, ϕ) і $v(\cdot)$ спадає у точці ϕ .

Обидва обмеження пов'язані між собою точкою оптимуму. При оптимізації відносно найбільшого доходу суб'єктів господарювання \bar{y} інша краща податкова та бюджетна політика спонукає до збільшення продуктивності певного агента економіки шляхом виробництва їм кращої продукції y^* , яку визначимо:

$$1 = \frac{1}{\theta} \Psi \left(\frac{\bar{y}^*}{\theta} \right). \quad (9)$$

Пропонуючи інші рекомендації щодо розв'язання даної моделі, нехай \bar{y}^* означає випуск першої партії кращої продукції агентом з найнижчою продуктивністю, тоді:

$$1 = \frac{1}{\theta} \Psi \left(\frac{y^*}{\theta} \right), \quad (10)$$

і нехай S^* буде першим найбільшим прибутком агента за таких умов:

$$S^* = v \left(\bar{y}^* - \Psi \left(\frac{\bar{y}^*}{\theta} \right) \right) + (1-v) \left(y^* - \Psi \left(\frac{y^*}{\theta} \right) \right). \quad (11)$$

Для того, щоб закінчити оптимізацію проблеми визначення оптимального рівня оподаткування для отримання необхідної суми доходів місцевих бюджетів в умовах постійної зміни податкового законодавства за період від ϕ до $\tilde{\phi}(y)$, мірилом початку реформ з метою покращення економічного стану регіону є підприємства, що у даному регіоні зареєстровані (як прибуткові, так і збиткові). З часу $\tilde{\phi}(\cdot)$ отримання збитків чи найменших доходів суб'єктами господарювання у регіоні y монотонно зростають, ϕ дійсно може використовуватись у якості змінної управління у процесі оптимізації органів місцевого самоврядування. Беручи до уваги той факт, що прибуткові підприємства надають більш якісні послуги і виробляють ефективніше, ніж збиткові, загальна сума прибутку підприємств у регіоні може також бути виражена функцією ϕ , але у такій інтерпретації:

$$S(\phi) = v \left(\bar{y}^* - \Psi \left(\frac{\bar{y}^*}{\theta} \right) \right) + (1-v) \left(\tilde{\phi}^{-1}(\phi) - \Psi \left(\frac{\tilde{\phi}^{-1}(\phi)}{\theta} \right) \right). \quad (12)$$

При цьому обмеження спонукають бюджети органів місцевого самоврядування, де функціонують ці підприємства, отримати доходи $U = S(\phi) + (1-v)\phi$ або $U = S(\phi) - v\phi$. Потім метою нової влади w стане отримання як найбільше відносно ϕ функцію $v(\cdot)$: $v(w, \phi) = v u(w + S(\phi) + (1-v)\phi) + (1-v)u(w + S(\phi) - v\phi)$.

Коли дефіцит b має покриватись рівнем існуючого оподаткування, надходження від якого потрапляють до місцевого бюджету, несхожість у рівні якості послуг, що надаються між підприємствами комунальної власності при різній податковій та бюджетній політиці буде ϕ . Тоді правляча партія, яка приймає більше податкових та бюджетних законів, отримає винагороду у ви-

гляді $v(w - b, \phi)$. Якщо це у межах її можливостей, вона обиратиме такий ступінь перерозподілу доходної та ви-тратної частин державного та місцевих бюджетів, як $\phi(w - b)$. Якщо державною та місцевою владами обрано розрахований за формулами вище оптимум, то зниження продуктивності доходної бази місцевих бюджетів буде повністю залежати від їх переваг у отриманні доходів від загальнодержавних податків та поточного дефіциту. Тому, обираючи такий оптимум, влада має змогу бути першопричиною економічного розвитку як регіону зокрема, так і держави вцілому.

Формуємо задачу лінійного динамічного програмування для отримання оптимального рівня податкових надходжень до місцевих бюджетів в Україні за умов максимізації її добробуту та ефективного використання доходів місцевих бюджетів органами місцевого самоврядування. На основі статистичної інформації розраховуємо вхідні значення коефіцієнтів в умовах економіки України. Так, показник v – ймовірність того, що суспільно корисність доходної бази місцевих бюджетів для громадян, які проживають на території даного регіону, де вона формується, приймемо за 0,9. Це означає, що показник $1 - v$ прийме, відповідно, значення 0,1 ($1 - 0,9 = 0,1$). Згідно статистичних звітів, оприлюднених на сайті [5], та власних розрахунків знаходимо значення w для визначення відповідно \underline{U} та \bar{U} : значення \underline{w} знаходимо як відношення найменшої суми доходів місцевих бюджетів в залежності від їх структури (620583 млн. грн. у місцевих бюджетів «базового рівня») до загальної суми зібраних у відповідному регіоні податків та зборів (17730942 млн. грн.). Таким чином найменший індекс фіскальної децентралізації \bar{w} мають доходні бази місцевих бюджетів міст, сіл, селищ та районів у містах – 0,035. В такий же спосіб розраховуємо найвищий показник індексу фіскальної децентралізації \underline{w} . Найбільшу загальну суму доходів місцевих бюджетів мають бюджети областей України – 887524 млн. грн., а зібрано податків та зборів до консолідованого бюджету відповідно обласними органами місцевого самоврядування було 1056576,1 млн. грн. Отже, отримуємо показник $\bar{w} = 0,84$. У процесі оптимізації ми маємо одну незмінну залежну u , тобто отримані найменші надходження від комунальної та іншої власності органами місцевого самоврядування. В Україні найменше заробили доходів від таких підприємств органи місцевого самоврядування районів у області – 38130 млн. грн., отже саме ця сума і буде показником u в умовах України. Середня суспільна корисність доходних баз органів місцевого самоврядування в Україні $u = 0,53$. При визначенні максимальної суми податкових надходжень до місцевих бюджетів України за умов максимізації добробуту країни при ефективному використанні органами місцевого самоврядування доходів власних місцевих бюджетів, а також при розрахунку оптимальних значень суспільної корисності доходів місцевих бюджетів скористаємося представленими вище формулами 3, 4 та 5.

Розрахункове максимальне значення податкових надходжень до місцевих бюджетів України становить 1417,94 млн. грн., що є на 1033,90 млн. грн. меншим за фактичні показники податкових надходжень у 2000 р. (1175,7млн. грн. – 1417,94 млн. грн.). Отже, розрахункова оптимальна структура доходів місцевих бюджетів в умовах фіскальної децентралізації складає для податкових надходжень – 75%, а для неподаткових, переважно доходів від комунальної влас-

ності – 25%. Це означає, що якщо органи місцевого самоврядування будуть ефективно використовувати власні доходні бази, тобто мати суспільну користь в межах 53% (повертати до бюджету за рахунок зароблених доходів від підприємств комунальної власності хоча б 15–20% доходів місцевих бюджетів), податковий тиск на суб'єктів господарювання у регіонах України можна значно знизити. За таких умов добробут України в цілому збільшиться за рахунок збільшення розміру обігових коштів, які будуть залишатися підприємствам усіх форм власності на суму несплачених до місцевих бюджетів податків. При формуванні доходної бази на попередньому рівні сума непокритих доходів підприємствами комунальної власності становитиме 33628,71 млн. грн., тобто за умов ефективного використання доходів органами місцевого самоврядування до доходної бази місцевих бюджетів надійдуть більше надходжень від підприємств комунальної власності, що цілком позитивно характеризує роботу органів місцевого самоврядування певного шабля влади. Таким чином, цілком виправданим є надання місцевим бюджетам більшої кількості державних повноважень, фінансування яких держава покладає на органи місцевого самоврядування. Отже, фіскальна децентралізація доходів з центрального до місцевих бюджетів є виправданою та економічно ефективною.

1. *Аганбегян А. Г.* Система народнохозяйственных моделей. – М.: Мысль, 1976.
2. *Абрамов Л. М., Капустин В. Ф.* Математическое программирование. – М.: ЛГУ, 1976.
3. *Богачева О. В.* Бюджетные механизмы в мировой практике развития депрессивных и отсталых регионов // Вопросы экономики, 1996, №6. – С.100–112.
4. *Крушевский А. В.* Экономико-математические модели в планировании и управлении народным хозяйством. – К.: Вища школа, 1973.
5. *Balestra, Pietro.* Fixed Effect Models and Fixed Coefficient Models // The econometric of Panel Data. Netherlands: Academic Publishers, 1996. – Pp. 236–242.
6. *Dearlove, J.* The Politics of Policy in Local Government. – Cambridge: Cambridge University Press, 1973.

3.6. ПРОЦЕСИ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ БАГАТОСТАДІЙНИХ ПРОМИСЛОВО- ТЕРИТОРІАЛЬНИХ СИСТЕМ

Ринкові перетворення, особливо процеси приватизації, з самого початку виявилися недостатньо регульованими з боку державних органів і, в комплексі з процесом суверенізації республік колишнього СРСР, обумовили розпад багатьох вертикально інтегрованих (багатостадійних) промислово-територіальних систем (ПТС). Найнегативніші наслідки ма-ло руйнування організаційно оформлених систем – виробничих та науково-виробничих об'єднань, передусім з точки зору конкурентоздатності нових організаційно-виробничих одиниць, що утворилися замість них.

Щоправда, з переходом до ринкових відносин відбуваються не тільки процеси виробничо-організаційної дезинтеграції багатостадійних ПТС, мають місце й інші трансформаційні процеси. Однак більшість авторів намагаються звести їх до процесів структурної перебудови систем [6; 14; 15; 20]. На наш погляд, це досить вузький погляд на ці процеси.

Багатостадійні ПТС найчастіше виникають при послідовній переробці основної сировини в кінцеву продукцію. Вони складаються з двох або більше елементарних ПТС, одна з яких обов'язково формується на базі *підприємства-інтегратора*, що випускає кінцеву продукцію, а інші – на основі окремих виробництв або їх територіально стійких сукупностей [8].

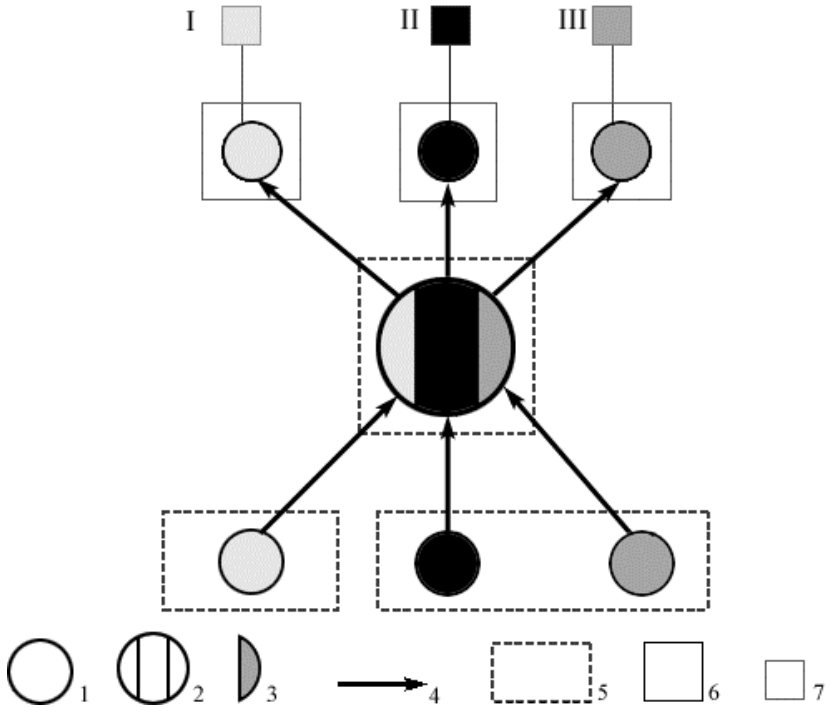
Основою багатостадійних систем є виробничо-технологічні цикли (ВТЦ). Залежно від галузевої приналежності виробництв, що їх складають, вони можуть бути підгалузевими, галузевими та міжгалузевими. При накладанні ВТЦ двох і більше багатостадійних систем різної спеціалізації утворюються *міжгалузеві виробництва*. Очевидно, що елементарні ПТС, які формуються на їх основі, будуть інтегруватися в кожній з багатостадійних ПТС лише певною частиною своїх потужностей. Зрозуміло, що функціонування багатостадійних ПТС можливе лише за умови збереження хоча б частини необхідних потужностей усіх її виробництв (рис. 1).

Системоутворюючими в багатостадійних ПТС є *вертикальні* виробничі зв'язки. Вони бувають двох видів: 1) з комбінування виробництва; 2) з його кооперування. За ознакою територіальності їх можна розділити на такі підвиди: з внутрішньозаводського комбінування й кооперування виробництва, з міжзаводського (територіального) комбінування й кооперування виробництва.

З'ясувавши сутність багатостадійних ПТС, розглянемо процеси їх ринкової трансформації, які ми поділяємо на процеси структурної, функціональної, організаційної та управлінської трансформації.

Процеси структурної трансформації. Найбільш очевидним серед них є процес *зміни елементів систем*. Він обумовлюється тим, що при переході до ринку у багатостадійних ПТС відбувається переоцінка окремих виробництв і підприємств з точки зору їх ефективності та конкурентоспроможності. У резуль-

таті виробництва одного й того ж ВТЦ, особливо коли вони входять до різних підприємств, розвиваються нерівномірно. Відповідно система або намагається ліквідувати функціональні диспропорції (за рахунок коопераційних поставок «на сторону» і «зі сторони»), або припиняє своє існування.



1 – виробництва; 2 – міжгалузеве виробництво; 3 – потужності; 4 – виробничі (вертикальні) зв'язки; 5 – підприємства; 6 – підприємства-інтегратори; 7 – кінцеві продукти

Рис. 1. Схема формування і взаємодії багатостадійних ПТС (I, II, III)

Зміна елементів у багатостадійних ПТС спричинює «ланцюгову реакцію» трансформаційних процесів у них і викликає передусім процес *зміни потужностей і обсягів виробництва*. Щоправда, цей процес може спричинюватися і невідповідністю потужностей окремих виробництв ВТЦ, яка виникає внаслідок різної швидкості їх технологічного оновлення та появи різних за потужностями агрегатів і машин. Звичайно, разом зі скороченням потужностей окремих ланок систем скорочуються і обсяги виробництва в них.

Дуже характерним для перехідної економіки є процес *дезінтеграції організаційно-виробничих систем*. Він означає розпад організаційно оформлених багатостадійних ПТС (виробничих об'єднань вертикального типу), або *організаційно-виробничих систем*. До дроблення й ліквідації цих систем призвела дія механізму ринку, передусім, напівстихийна приватизація (зі злочинним розбазарюванням державної власності) та інші важливі причини (розпад СРСР тощо) [7].

Як відомо, у організаційно-виробничих системах значна частина вертикальних зв'язків потрапляє в розряд внутрішніх. У результаті ж їх розпаду ці зв'язки переходять в розряд зовнішніх. У цьому випадку розрахунки між раніше об'єднаними підприємствами здійснюються не за цінами виробництва, а за

ринковими цінами, що здорожчує ціну кінцевого продукту. Крім того, дезинтеграція організаційно-виробничих систем веде до втрати традиційних ринків, завищує потреби в обігових коштах (особливо в системах з довгим ВТЦ), що породжує інфляцію витрат [14, 62].

Дезинтеграція організаційно-виробничих систем негативно впливає і на стабільність виробництва загалом, оскільки ВТЦ стають функціонально незавершеними.

Однак з переходом до ринку повного розвалу системи вертикальних зв'язків не спостерігається, насамперед тому, що розгортається процес **формування підприємницьких мереж**. Основна функція останніх – об'єднати віцілілі виробничі модулі підприємств у функціонально завершені багатостадійні ПТС задля випуску конкурентоспроможної продукції. Щоправда, в умовах перехідної економіки підприємницькі мережі часто характеризуються невисоким технологічним рівнем виробництва та тимчасовими схемами вертикальних зв'язків і взаєморозрахунків.

Формування підприємницьких мереж – ознака не лише ринкових перетворень, але й постіндустріальної епохи. В умовах сучасної НТР не обов'язково й економічно не вигідно щоденно збирати великі маси людей в один і той же час в одному і тому ж місці для спільної праці. Якщо ВТЦ допускає розподіл операцій за окремими виробничими модулями (за малими цехами, бригадами або, навіть, за сім'ями працівників), то він розосереджується в просторі й набуває ознак багатостадійної ПТС типу підприємницької мережі.

У підприємницьких мережах менш гострими стають проблеми транспортування людей від місць проживання до місць прикладання праці і назад, а їх соціальне обслуговування переноситься до місць проживання. Знімаються також і труднощі, пов'язані з роз'єднанням працівника підприємства і його сім'ї протягом значної частини доби. А сучасні засоби зв'язку дозволяють на відстані вести контроль за якістю продукції та слідкувати за трудовою дисципліною [16].

Цікаво, що у підприємницьких мережах основними складовими виступають не фірми (бізнес-суб'єкти), а зв'язки між ними. А це означає, що при їх переконбінуванні істотно змінюється структура, тип та функції мереж, а, отже, і багатостадійних ПТС.

Процеси функціональної трансформації. При переході до ринку у багатостадійних ПТС чітко простежується процес **вертикальної диверсифікації виробництва**. Він є частиною загального процесу поглиблення диверсифікації виробництва. Відомо, що багатостадійні ПТС спочатку були переважно однопродуктовими, потім мали домінуючий продукт, а потім перейшли до багатопродуктового асортименту. Вважається, що підвищення рівня диверсифікованості багатостадійних ПТС диктується передусім технологічними чинниками [12, 240].

Однак в умовах перехідної економіки важливе значення мають і ринкові чинники. Багато підприємств, на яких базуються багатостадійні ПТС, намагаються перейти до багатопродуктового асортименту, або **конгломератної диверсифікації**, аби вижити в нових умовах господарювання. Звичайно, окремі виробництва при цьому часто функціонують у технологічно незв'язаних режимах і фактично стають ланками різних багатостадійних ПТС, а це обумовлює зниження рівня технологічної концентрації та спеціалізації виробництва.

Крім того, поєднання на підприємствах старих (що часто випускають неліквідну й неприбуткову продукцію) та нових (зорієнтованих на ліквідну й прибуткову продукцію) виробництв призводить до зниження прибутковості останніх і загалом багатостадійних ПТС. Це пов'язано з наявністю так званих *спільних витрат*, віднесених одночасно на собівартість ліквідної та неліквідної продукції. Тому вертикальна диверсифікація виробництва має зростати до тих пір, доки збільшується прибутковість багатостадійної ПТС загалом.

Вертикальна диверсифікація виробництва, як правило, знаходиться в тісному взаємозв'язку з *територіальною диверсифікацією*, що орієнтується на задоволення потреб територіальних сегментів ринку аж до окремих споживачів.

Особливості механізму функціонування багатостадійних ПТС при переході до ринку розкриває процес *зростання впливу трансакційних витрат на вертикальну інтеграцію та розміщення виробництва*. Звичайно, механізм вертикальної інтеграції виробництва у багатостадійних ПТС визначають як внутрішні, так і зовнішні фактори. Серед *внутрішніх факторів* основними є такі: наявність технологій для випуску нового виду продукції; наявність ресурсів для здійснення виробництва; досвід з організації й управління виробництвом; наявність персоналу відповідної кваліфікації; достатні прибутки від існуючого виробництва; перспективи перерозподілу ризику між виробництвами тощо. До основних *зовнішніх факторів* належать: наявність попиту на продукцію (всередині системи і за її межами) та відповідних каналів збуту; висока якість продукції; рівень конкуренції (вхідні бар'єри¹ тощо); наявність партнерів (інвесторів, посередників тощо); ставлення до цього місцевої та регіональної влади; наявність науково-технічних розробок у цій сфері; екологічні обмеження; наявність ресурсів-замінників.

Якщо при переході до ринку вертикальні зв'язки у багатостадійних ПТС замінюються горизонтальними, то у цьому випадку розвивається так звана *ко-нічна інтеграція* [18, 42]. Вона передбачає, що підприємства, на яких базується багатостадійна ПТС, задовольняють частину своїх потреб за рахунок власних постачальників, а решту – за рахунок зовнішніх. При цьому, як правило, зростають трансакційні витрати. Очевидно, що вони стають поряд з транспортними витратами основними факторами розміщення виробництва багатостадійних ПТС в ринкових умовах. А це означає, що для удосконалення механізму функціонування багатостадійних ПТС, особливо з виробництва різномірної і складної продукції, важливе значення має *теорія трансакційних витрат*, яка визначає можливі шляхи їх скорочення [23, 153, 154].

Скорочення трансакційних витрат, як правило, є найбільш відчутним у багатостадійних ПТС, організованих за принципом підприємницької мережі. Якщо при самостійному виготовленні певної продукції фірма має лише внутрішні витрати (позначимо їх символом B), то у випадку, коли ця продукція виготовляється субпідрядниками, витрати будуть зовнішніми (E). До цієї суми варто додати витрати, пов'язані із укладанням угоди (C). Таким чином, загальні зовнішні витрати для фірми дорівнюватимуть $E + C$. Зрозуміло, що дану

¹ Вертикальна інтеграція виробництва підвищує вхідні бар'єри для неінтегрованої фірми у вигляді капітальних витрат.

продукцію вигідніше буде виготовляти силами самої фірми, якщо $E + C > B$. Але якщо C можна знизити настільки, що $E + C < B$, то у цьому випадку відпадає необхідність власного виробництва. Економія ж забезпечується за рахунок спеціалізації і кооперативної взаємодії з іншими фірмами, що входять до однієї й тієї ж мережі [22, 75].

Зростання ролі трансакційних витрат у багатостадійних ПТС обумовлює зміни у розміщенні їх виробництва. Як правило, оцінюється вигідність розміщення окремих виробництв щодо «входів» (ресурсів) і щодо «виходів» (продукції) з позицій системи загалом.

Зауважимо, що з точки зору *ресурсних потоків* виробництва багатостадійних ПТС орієнтується на такі принципи розміщення: 1) наближення до джерел сировини та енергії; 2) розміщення біля дешевої і кваліфікованої робочої сили; 3) можливість поставки комплектуючих на конвеєр за принципом «точно вчасно»; 4) забезпечення тісного співробітництва головного підприємства та субпідрядників у галузі НДДКР.

З точки зору *збутових потоків* найбільш раціональним є розміщення виробництв біля споживача, що обумовлено: 1) необхідністю врахування його зворотної реакції; 2) конкуренцією за вигреш часу при укладанні торгових угод; 3) необхідністю скорочення транспортно-збутових витрат; 4) оперативним наданням післяпродажних послуг.

Слід однак мати на увазі, що масштаби багатьох виробництв, наприклад, металургійних в Україні, такі, що їх «виходи» мусять орієнтуватися на світові ринки. Розміщення таких виробництв називається *глобально-стратегічним* [19]. Воно особливо поширене у корпоративізованих багатостадійних ПТС, зокрема, транснаціональних корпораціях (ТНК). Більшість авторів вважає, що розміщення виробництва певної ТНК проходить три послідовні фази: 1) створення автономних дочірніх фірм під контролем материнської; 2) виробнича інтеграція фірм на галузевій чи регіональній основі; 3) повна консолідація фірм у рамках корпорації, створення єдиної розгалуженої багатостадійної ПТС. Зрозуміло, що в країнах з перехідною економікою домінують фірми, що представляють першу фазу глобально-стратегічного розміщення виробництва ТНК, або ж корпорації, які встановлюють толлінгові зв'язки з підприємствами – потенційними її учасниками.

Орієнтація на потреби споживачів обумовлює у багатостадійних ПТС процес *формування вертикальних ринкових структур та зміни характеру відтворення виробництва*. Вертикальні ринкові структури являють собою об'єднання підприємств, які часто виходять за рамки ВТЦ. У цих структурах можуть інтегруватися як виробничі, так і торговельні агенти за принципом: постачальник-виробник, виробник-посередник, посередник-продавець. Такі структури, услід за Ж.-Ж. Ламбеном [9], називатимемо *індустріальними ланцюгами* (рис. 2).

Індустріальний ланцюг – це вертикальна ринкова структура, у якій перша трансформація – це попит на оброблені матеріали (напівфабрикати), а кінцева – на первинні вироби, які трансформуються у продукти більш складної обробки, наприклад, листовий метал – у нержавіючий метал. Далі йде перше включення – це попит на закінчені вироби (агрегати тощо), які включаються у складні вироби, а кінцеве включення – це попит на готовий продукт.

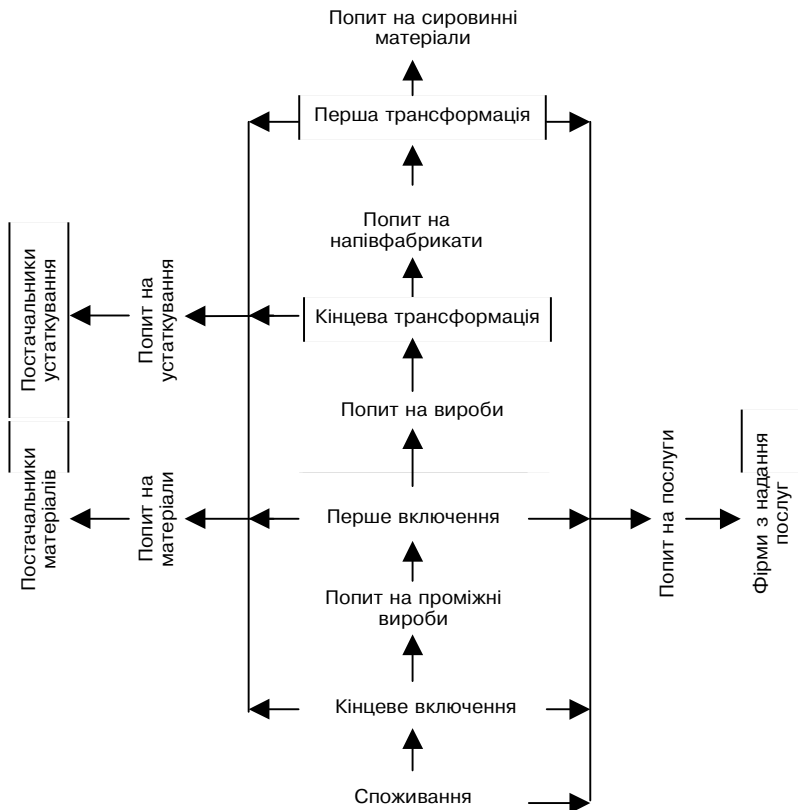


Рис. 2. Структура індустріального ланцюга (за Ж.-Ж. Ламбенем [9, 81])

Індустріальні ланцюги утворюються з метою обмеження конкуренції, зниження ризиків, поліпшення якості продукції та зниження витрат, швидко пристосування до технологічних змін тощо. Особливе значення має упорядкування за допомогою індустріальних ланцюгів конкуренції. У них посередники, які знаходяться на різних рівнях (якщо вони не корпоративізовані), конкурують між собою за більш вигідні умови задоволення попиту. У результаті між ними виникає так звана *вертикальна конкуренція*. Якщо ж індустріальні ланцюги корпоративізовані, то виникає *конкуренція між каналами* [9, 411]. Причому прогнозується, що «полем битви» нинішнього десятиріччя буде індустріальний ланцюг однієї корпорації проти індустріального ланцюга іншої корпорації» [6, 27].

Розширене відтворення індустріального ланцюга багато в чому визначається характером розподілу його кінцевого продукту: на обігові чи основні фонди, інвестиції у людський капітал тощо.

Безперечно, всякі зміни у структурі і функціонуванні багатостадійних ПТС ведуть до змін у їх організації.

Процеси організаційної трансформації. Перехідним від планової до ринкової економіки є процес *зміни форм вертикальної організації виробництва*. Ці форми, за О. Г. Білорусом, відображають «не лише ... кооперування, але і спе-

ціалізацію, і концентрацію, і централізацію, тобто всю системну комбінацію виробництва» [3, 38].

Відомо, що вертикальна інтеграція виробництва на базі окремих підприємств, як правило, обумовлює зростання заводської концентрації виробництва і, отже, зростання економії за рахунок масштабів виробництва. Але на її основі розвивається ще й *системна концентрація* виробництва, яка виражається як у зростанні його організаційної концентрації, так і в зосередженні виробництва під єдиною капітальною владою. Концентрація ж капіталу приводить, з одного боку, до утворення великих виробництв, а з іншого — до збільшення їх частки у загальному обсязі виробництва, що створює бар'єри входу на ринок для конкурентів.

Якщо окремі підприємства перетворюються на ланки постадійно спеціалізованого виробництва, то розвивається така форма організації виробництва, як *системна спеціалізація*. У багатостадійних ПТС вона дозволяє не лише механізувати й автоматизувати виробництво, але й досягти значної концентрації технологічно однорідного виробництва.

Паралельно з системною спеціалізацією розвивається внутрішньозаводське й територіальне *кооперування* виробництва, яке обумовлює об'єднання ресурсів різних підприємств. Але низька ефективність загальноприйнятих форм кооперації обумовлює необхідність переходу до коопераційних структур мережного типу.

Повне використання ресурсів багатостадійних ПТС забезпечує внутрішньозаводське і територіальне *комбінування* виробництва. Однак в сучасних умовах воно частково втрачає свої переваги навіть у системах з виробництва малотранспортабельної продукції. Це пов'язано, з одного боку, із частими збоями у системах вертикальних зв'язків через великі розміри окремих виробництв, з іншого — з проблемами збуту продукції.

Розвиток форм вертикальної інтеграції виробництва дозволяє раціонально поєднати у багатостадійних ПТС малі, середні й великі підприємства. Причому з переходом до ринку на перший план висуваються такі форми інтеграції малих та великих господарських структур, як субпідряд, франчайзинг, лізинг та венчурне фінансування.

Серед організаційних форм взаємодії (інтеграції) великих і малих підприємств у багатостадійних ПТС найбільше значення має *субпідряд*. Він являє собою довгострокові відносини у сфері постачання між великою (головною) компанією, яка виробляє значні обсяги масової продукції, та багатьма малими підприємствами, які працюють на основі подетальної, технологічної, модельної спеціалізації виробництва². Процес формування мережі дрібних і середніх фірм навколо великої — один із ключових напрямів раціональної організації вертикальних зв'язків.

² Субпідрядна система особливо розвинута у японських автомобільних компаніях. Але тут практикується особлива її форма — у вигляді так званих ярусних систем. У них з головним підприємством пов'язані лише субпідрядники першої ланки. Останні, в свою чергу, мають субпідрядників другої ланки і т. д. Так, головне підприємство фірми «Тойота» має лише 122 постачальники першої ланки, а всього — 35768. Формування ярусних систем зарубіжні економісти (М. Аокі та ін.) трактують з позицій інституційної економіки (теорії договорів). Вони забезпечують розподіл ризиків між учасниками системи, активізацію інноваційної діяльності, блокування входу на ринок тощо [13, 102, 103].

За відсутності в багатьох виробників багатостадійної ПТС «живих» грошей розгортається процес *запровадження толінгових схем організації вертикальних зв'язків*. Згідно толінгу або давальницького контракту, переробне підприємство отримує в якості плати за переробку сировини гроші, певну частину сировини або кінцевої продукції. Отже, толінг можна розглядати як архаїчну форму вертикальної інтеграції виробництва. Він може бути внутрішнім (в межах країни) і зовнішнім або міжнародним (з виходом одного із контрагентів за її межі).

Толінг негативно впливає на фінансовий стан підприємств-переробників, оскільки вартість товарної продукції скорочується на суму давальницької сировини. Отже, втрачається прибуток, основну його частину в результаті реалізації продукції одержує власник сировини. Але якщо підприємство-переробник не має оборотних коштів і знаходиться на межі банкрутства, то толінг, навпаки, сприяє зміцненню його фінансового стану.

Крім того, толінг, як і інші схеми натур-розрахунків, зменшує податкові платежі до бюджетів різних рівнів. Особливо руйнівний характер має зовнішній толінг, оскільки він дає змогу іноземним виробникам одержувати прибутки без відповідних інвестицій при низькій ціні робочої сили [10, 47, 49]. Щоправда, і зовнішній партнер може мати негативні наслідки від толінгу: йому доведеться звільнити частину робочої сили (якщо виробництво не розширюється), він може потрапити у залежність від переробника сировини, лишитися власного ноу-хау і т.д.

Цікаво, що навіть при можливості грошової оплати, толінгові та інші схеми реалізації товарів у індустріальних ланцюгах відтворюються із завидною сталістю. Формування цих схем є результатом спроб підвищити сумарний прибуток фірм, знизити їх трансакційні витрати та ризик неплатежів, пролонгувати «економіку фізичних осіб»³ [1]. Однак суспільна неефективність толінгових схем детермінує пошук ефективних форм вертикальних зв'язків.

Запровадження толінгу та дезинтеграція багатостадійних ПТС обумовлюють процес *зміни ефективності і конкурентоспроможності виробництва*, передусім через зниження рівня вертикальної інтеграції виробництва. А остання, як відомо, дає досить значний економічний, соціальний та екологічний ефект [20, 71–73].

Економічний ефект формується за рахунок: 1) прискорення оборотності оборотних засобів та зниження транспортних витрат у зв'язку з мінімізацією перерв між окремими стадіями виробництва; 2) зменшення незворотних відходів; 3) зниження витрат на оплату праці за рахунок механізації та автоматизації виробництва; 4) зниження трансакційних витрат.

Соціальний ефект проявляється, з одного боку, у збільшенні заробітної плати працівників, що є наслідком поліпшення фінансового стану підприємств, з іншого – у створенні сприятливих умов для роботи (зменшення ступеня важкості праці, зниження відсотка шкідливих речовин у повітрі тощо). Останнє залежить від *екологічного ефекту*, що є проявом зменшення шкідливого впливу промислового виробництва на довкілля.

³ Провідниками останньої є директорат та топ-менеджмент. Вони прагнуть до відновлення доринкових господарських, у т. ч. й вертикальних, зв'язків, та максимізації власної вигоди від діяльності підприємств.

Не слід однак думати, що ефективність і конкурентоспроможність виробництва багатостадійних ПТС забезпечується лише за рахунок його вертикальної інтеграції. Мають значення і інші фактори, наприклад, частка ринку системи. Це означає, що не слід прагнути до максимальної інтеграції, а, отже, вона має бути вибірковою [23, 172].

Як уже зазначалося, з переходом до ринку багатостадійні ПТС розвиваються нерівномірно в різних частинах, тому важливе значення має процес *адаптації систем до ринкових умов*.

Для стійкого розвитку багатостадійних ПТС необхідною є синхронна перебудова роботи суміжників, тобто відпрацювання механізмів передачі інновацій і створення систем підтримки якості по всьому індустріальному ланцюгу⁴. Звичайно, ця перебудова неможлива без залучення значних інвестиційних ресурсів, у т. ч. й зовнішніх.

Слід мати на увазі, що в умовах олігополістичної конкуренції великі багатостадійні ПТС функціонують біля точок біфуркації. А це означає, що їхня поведінка є нестійкою; вони можуть розвиватися за траєкторією як близькій до оптимальної, так і кризовій. Щоправда, системи можна застрахувати від катастроф, якщо надати їм необхідної гнучкості, причому як зовнішньої, яка досягається застосуванням диверсифікованої моделі товарно-ринкових інвестицій, так і внутрішньої, яка виражається у більшій ліквідності ресурсів [2, 99].

Стійкість багатостадійних ПТС забезпечує її *логістична організація*, яка передбачає: 1) генерування нових видів сервісу; 2) створення чи модифікацію каналів збуту; 3) запровадження технологічних та маркетингових інновацій; 4) зменшення ризику [20, 75]. У підвищенні стійкості нелогістизованих систем важливу роль відіграє диверсифікація зв'язків у них: встановлення їх відразу з декількома постачальниками і споживачами, що не залежать один від одного. Однак усі ці заходи передбачають зміни в управлінні багатостадійними ПТС.

Процеси управлінської трансформації. Визначальним серед них є процес *переходу до стратегічного планування та логістики систем*. Якщо за умов планової економіки ключову роль в управлінні багатостадійними ПТС відігравали плани прикріплення постачальників до споживачів (у вертикальних виробничих структурах), то з переходом до ринку така роль перейшла до *стратегічного планування* [2, 167–173].

З позицій стратегічного планування багатостадійна ПТС розглядається не тільки як поєднання елементарних ПТС, але і як сукупність стратегічних сфер бізнесу (ССБ). Тому для цих систем, як правило, обирається портфельна стратегія розвитку. Вона включає чотири компоненти: 1) географічний вектор росту (регіони або країни для ведення бізнесу); 2) конкурентні переваги, яких необхідно досягти і за рахунок чого; 3) синергізм, що виникає між елементами системи; 4) синергетична гнучкість портфеля ССБ.

Для корпоратизованих багатостадійних ПТС основними є такі стратегії: максимізації частки ринку; росту, який би забезпечував майбутнє для системи;

⁴ У промислово розвинутих країнах ця ідея отримала розвиток при створенні віртуальних ПТС, в яких стадії створення, відтворення і споживання продукту базуються на єдиному комплексі стандартів. І якщо таку систему удосконалити в одній ланці, то удосконалення буде автоматично відтворене всією системою. Отже, багатостадійна ПТС реально стає системою, що саморозвивається.

диференційованого ринку (завоювання власної ніші на ринку); диференціювання товарів (зادля вирізнення серед конкурентів).

Стратегічне планування багатостадійних ПТС можна, за І. Ансоффом, поділити на оперативне планування та планування розвитку [2, 347]. Ключовим напрямом першого з них є планування розвитку (розробка бізнес-проектів). Але перехід до ринку суттєво підняв роль і другого, особливо такого напрямку як управління матеріальними потоками.

Ефективним інструментом останнього є *промислова логістика*⁵, яка має ряд схем (систем). Класичною системою є «канбан», однак нині існує й багато інших систем. Усі вони поділяються на так звані «тягнучі» («канбан», «точно вчасно») та «штовхаючі» (МРП, МРП-П, «синхро-МРП») та ін. [24, 22]. Більшість із них базується на проекті управління «ланцюгом постачання»⁶ (SCM) американської фірми «i2», у якому використовується програмне забезпечення (ERP) і протоколи електронного обміну даних (EDI) [6, 26, 27].

Застосування систем промислової логістики, за оцінками зарубіжних спеціалістів, забезпечує зниження рівня запасів на 30–50% та скорочує час руху продукції на 25–45%. Правда, застосування їх в умовах перехідної економіки є досить проблематичним — через низький рівень технологічної, ділової та інформаційної культури.

Певний простір для упровадження промислової логістики може дати процес *зміни форм власності і утворення вертикальних корпоративних структур*. При зміні форм власності найбільш «інтенсивним за своєю якістю процесу і великим строком є ріст корпоративних структур» [25, 5]. Це пояснюється великим розривом між рівнем корпоратизації промисловості за умов планової та ринкової економіки.

Виникає логічне запитання: для чого необхідно створювати вертикальні корпоративні структури? Відповідь на нього дав Л. Мізес: якби об'єднані виробництва були б нарізно досить ефективні і не боялися конкуренції, то вертикальне об'єднання було б їм не потрібне [12, 240].

В умовах гіперконкуренції дуже важливо, що *корпоратизація* багатостадійних ПТС веде до: 1) збереження уцілілих ВТЦ (багато з яких було зруйновано в процесі приватизації); 2) стабілізації і здешевлення вертикальних зв'язків; 3) зменшення асиметрії інформації (завдяки тому, що колишні конкуренти стають партнерами); 4) зростання конкурентоздатності та виходу на світові ринки; 5) відновлення керованості системами на основі поєднання ринкових і державних методів регулювання; 6) зміцнення фінансового стану та зростання привабливості систем для іноземних інвесторів; 7) поліпшення умов для взаємного кредитування партнерів та підтримання стійкості систем.

Корпоратизація багатостадійних ПТС, як правило, передбачає перебудову їх *організаційної структури*. Вона може відбуватися шляхом: 1) децентралізації, розукрупнення та поділу підприємств; 2) об'єднання господарюючих суб'єктів (злиття, приєднання); 3) реорганізації внутрішньої структури підприємств. Однак це є непростим завданням, враховуючи «архаїчність організацій-

⁵ Логістика, за визначенням А. Роднікова, це наука про планування, контроль і управління транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними і нематеріальними операціями [24, 23].

⁶ Ми не бачимо принципової різниці між індустріальним ланцюгом і ланцюгом постачання.

них структур «однозаводських» компаній», які залишилися у спадок від планової економіки. З переходом до ринку *функціональна* структура управління (з розбивкою підприємств на функціональні блоки – ресурсний, виробничий, збутовий та фінансовий) має поступитися *дивізійній*, у якій кожному з виробничих відділень додаються ресурсний, збутовий та фінансовий підрозділи. При переході до неї окремі виробничі модулі організаційно оформлюються як «центри прибутку», стратегічні господарські центри тощо. І хоча функціональна структура залишиться у системах зі складною організацією виробництва, дивізійна структура все ж стане основною, тому що вона більш гнучко реагує на ринкову кон'юнктуру [17].

Можна домогтися поєднання сильних сторін однієї й другої структур, створюючи «гібридні» структури, зокрема, «матричну» (шляхом перетину й надання однакової «ваги» функціональним блокам і відділенням) та регіональну (шляхом розосередження відділень по різних регіонах). Створення регіональної структури необхідне тоді, коли регіональні відмінності споживачів мають більше значення, ніж відмінності в продукції [11, 338–348].

У перехідній економіці важливе значення мають і *проміжні корпоративні структури*, які утворилися шляхом проведення примусового процесу приватизації та корпоратизації. Так, колишні державні підприємства та об'єднання стали *акціонерними товариствами* закритого та відкритого типу.

Серед перспективних вертикальних корпоративних структур особливо виділяються *фінансово-промислові групи* (ФПГ). За метою організації вони подібні до консорціуму, а за системою взаємозв'язків між учасниками – це холдінгова структура чи трастовий фонд⁷. За приклад ФПГ можуть слугувати японські кейрецу.

У країнах з розвинутою ринковою економікою замість ФПГ усе частіше створюються *мережні корпорації*, як організаційна форма підприємницьких мереж [16]. Одна з головних причин такого переходу – зростання трансакційних витрат у ФПГ при укладанні угод. А у мережах, навпаки, ці витрати скорочуються: на основі встановлення атмосфери взаємної довіри між їх учасниками. Симбіозом же ФПГ і мережних корпорацій можна вважати *стратегічні альянси*.

Хоча партнери у мережних корпораціях можуть і конкурувати між собою, залежність між ними є симетричною (за інформацією). Це означає, що в них ліквідуються цінні й технологічні бар'єри для інтеграції компаній усіх розмірів. Це є важливим моментом для малих фірм, які найбільше зацікавлені у корпоратизації, оскільки поодиноці вони не в змозі пробитися на міжнародні ринки.

Корпоратизація багатостадійних ПТС у вигляді мережних структур передбачає: 1) переосмислення стратегічних пріоритетів її учасників; 2) реінжиніринг, тобто реорганізацію виробничих процесів з орієнтацією на потреби споживачів; 3) реструктурування організаційної структури підприємств з метою зменшення числа ієрархічних рівнів [16, 80, 81].

Основна ідея створення мережних корпорацій полягає в тому, щоб вони діяли й управлялись як малі або середні компанії, залишаючись при цьому вели-

⁷ У холдінговій структурі усі дочірні фірми, як правило, підпорядковані материнській, яка володіє їх контрольними пакетами акцій. Трасти ж створюються з метою ефективного управління активами фірм на їх користь.

кими. Характерним прикладом таких корпорацій можуть бути деякі французькі ТНК. У них всі виробничі функції виконують субпідрядники з інших країн. Координують же їх діяльність так звані проміжні фірми. А головна компанія виступає у якості дослідницької, дизайнерської та маркетингової компанії.

Якщо мережні корпорації спираються на інформаційні технології управління, то це веде до утворення *віртуальних корпорацій* (на базі глобальних інформаційних мереж) [4, 94]. Ці корпорації мають найкращі можливості для переходу від вертикальних до горизонтальних зв'язків і структур. У них розвиваються корпоративні електронні ринки, які також слід розглядати як джерело конкурентних переваг.

Порівняно новою формою вертикальної корпоратизації є *інноваційні концерни*. Для них принципове значення має розгортання інтеграції виробництва і НДДКР на основі кредитно-страхового принципу та створення корпоративно-конкурентного середовища [5].

У корпоративних системах встановлюються управлінські зв'язки трьох типів: жорсткі корпоративні (з обмеженням прав дочірніх фірм), керовані (під контролем найсильнішого члена корпорації) та контрактні (на основі договірних відносин між фірмами).

Приватизація у багатостадійних ПТС одночасно викликає процес *становлення корпоративного управління⁸ системами*. Завдяки йому підприємства, що утворюють системи, мають можливість перегруповувати свої активи у корпоративних структурах за такими способами (моделями корпоратизації): 1) контрольний пакет належить зовнішнім великим акціонерам; 2) більшість акцій належить аутсайдерам, але ніхто не володіє контрольним пакетом; 3) менеджери стають власниками контрольного пакету акцій; 4) акції розподіляються серед працівників, але ніхто з них не володіє більше як 10% акцій.

Перспективною формою поєднання корпоративних структур і корпоративного управління є, за Д. Старком, *рекомбінати* [21, 14, 15]. У них активи і зобов'язання окремих учасників корпорації мають чітко виражені характеристики приватної власності, що підвищує їх вартість. Крім того, формування рекомбінатів не вимагає альтернативного вибору між ієрархією (адміністративними методами управління) та ринком, у них вони органічно поєднуються. У результаті рекомбінати забезпечують «прозорість» приватизаційних процесів, обмежують можливості входу і виходу учасників корпорації, передбачають організацію спільних НДДКР тощо.

При переході до корпоративного управління, важливою внутрішньокорпоративною проблемою є запровадження справедливої оцінки вкладу кожного учасника корпорації у кінцевий результат. Така проблема найчастіше виникає при визначенні трансфертної ціни⁹, а також при розподілі прибутків.

При становленні корпоративного управління важливу роль має відігравати держава, зокрема щодо захисту прав інвесторів-акціонерів та ефективного

⁸ У науковій літературі корпоративне управління трактується як вирішення проблем, пов'язаних з розмежуванням власності й контролю. Відповідно, основними його питаннями є: внутрішня структура та правила діяльності ради управління, робота аудиторської комісії, звітність керівництва перед акціонерами.

⁹ Трансфертна ціна – це внутрішня ціна, по якій один учасник корпорації передає продукцію іншому учаснику або на сторону.

використання державної частки майна у корпоративних структурах, підготовки висококваліфікованих менеджерів, формування логістичних систем, дотримання міжнародних принципів корпоративного управління тощо. І якщо в умовах перехідної економіки держава не введе корпоративне управління на цивілізований рівень, то немає сенсу говорити про масштабне залучення капіталу у розвиток виробництва.

Для розширення потужностей по всьому ланцюгу виробництв багатостадійних ПТС необхідні значні фінансові ресурси, а тому важливе значення має процес **зміцнення фінансового стану систем**. Як уже зазначалося, значні фінансові ресурси можна акумулювати лише у великих корпоративних структурах. Тому сама по собі корпоратизація багатостадійних ПТС веде до зміцнення їх фінансового стану і, отже, дозволяє підвищити життєздатність відсталих виробничих модулів (завдяки можливості переміщення капіталу).

Важливим механізмом самофінансування корпоративованих систем може бути так зване перехресне володіння акціями. Цей механізм може частково згладжувати недоліки толінгу, оскільки сприяє вирівнюванню норми прибутку у всіх ланках багатостадійних ПТС (сировинних, обробних, завершальних). Однак він встановлюється лише тоді, коли залучення зовнішнього капіталу, зокрема, банківського, є економічно менш вигідним.

Процеси ринкової трансформації багатостадійних ПТС слід розглядати не тільки як зміну їх структури, зокрема дезинтеграції, але і як зміну особливостей їхнього функціонування, організації та управління. Під цим кутом зору варто поглибити уявлення про конкретні трансформаційні процеси на мезо-економічному (корпоративному) рівні системно-територіальної організації промисловості.

1. Анализ роли интегрированных структур на российских товарных рынках / С. Б. Авдашева, В. П. Балюкевич, А. В. Горбачев и др.; Под ред. С. Б. Авдашевой. — М.: ТЭИС, 2000.
2. *Ансофф И.* Новая корпоративная стратегия / Пер. с англ. — СПб: Питер, 1999.
3. *Белорус О. Г.* Проблемы общественной организации промышленного производства: Учеб. пособие. — К.: Вища школа. Головное изд-во, 1979.
4. *Вютрих Х., Филлип А.* Виртуализация как возможный путь развития управления // Проблемы теории и практики управления, 1999, №5. — С. 95–100.
5. *Галица И.* Инновационный концерн как интегральная форма организации бизнеса // Экономист, 2001, №7. — С. 19–22.
6. *Губанов С.* Вертикальная интеграция: новые подходы в развитых странах // Экономист, 2002, №2. — С. 25–35.
7. *Захарченко В. І.* Проблеми ринкової трансформації вертикально інтегрованих промислово-територіальних систем // Суспільно-географічні проблеми розвитку продуктивних сил України: Матеріали II міжнародної наук.-практ. конф. (Київ, 15–16 травня 2001 р.) / Ред. кол.: Я. Б. Олійник (відп. за вип.) та ін. — К.: Ніка-Центр, 2001. — С. 67–68.
8. *Захарченко В. І.* Процеси ринкової трансформації елементарних промислово-територіальних систем // Актуальні проблеми економіки, 2004, №1. — С. 109–123.
9. *Ламбен Ж.-Ж.* Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Пер. с фр. — СПб.: Наука, 1996.
10. *Мамутов В., Кліяненко Б., Чаленко О.* Толінгові схеми: плюси і мінуси // Економіка України, 2002, №1. — С. 44–50.
11. *Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента: Учебник / Пер. с англ. — М.: Дело, 2000.
12. *Мизес Л.* Социализм. Экономический и социологический анализ / Пер. с англ. — М.: Catallaxy, 1994.

13. *Михальски Т.* Японские организационные формы в западной экономике // Проблемы теории и практики управления, 1997, №2. – С. 101–106.
14. *Насінник З., Рибак М., Ткач Е.* Деякі проблеми та напрямки інтеграції виробництва на підприємствах лісопромислового комплексу // Соціально-економічний розвиток України. Проблеми статистики-98: Доповіді міжнародної наук.-практ. конф. (Львів-Шкло, жовт. 1998 р.) / Ред. кол.: В. І. Карпов (відп. ред.) та ін. – К.: НДІ Держкомстату України, 1999. – С. 61–65.
15. *Никологородский Д. Ю.* Крупные интегрированные структуры в промышленности // ЭКО, 1997, №11. – С. 70–83.
16. *Патрель Р.* Создание сетевых организационных структур // Проблемы теории и практики управления, 1997, №3. – С. 76–81.
17. *Питерс Т., Уотермен Р.* В поисках эффективного управления / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1986.
18. *Портер М.* Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / Пер. з англ. – К.: Основи, 1998.
19. *Руденко Л. В.* Принципи розміщення міжнародного виробництва у контексті еволюції транснаціональних корпорацій // Регіональні перспективи, 2001, №1. – С. 84–88.
20. *Скоробогатова Т. Н.* Интеграция предприятий в условиях рыночной экономики // Украина в 2000 году: трансформация в рыночную экономику: Материалы Всеукраинской межвузовской науч.-практ. конф. (29 окт. 2000 г., Симферополь) / Ред. кол.: Д. Н. Черванев и др. – Симферополь: Таврия, 2000. – С. 71–75.
21. *Старк Д.* Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики, 1996, №6. – С. 4–24.
22. *Стерлин А., Ардишвили А.* Предпринимательские сети – новая форма организации межфирменного взаимодействия // Мировая экономика и междунар. отношения, 1991, №4. – С. 70–80.
23. *Уильямсон О. И.* Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / Пер. с англ. – СПб: Лениздат; CEV Press, 1996.
24. *Урманов И.* Синергические связи как новая модель организации производства // Мировая экономика и междунар. отношения, 2000, №3. – С. 19–26.
25. *Штайльман К.* Новая философия бизнеса. В 3-х т. Т. 1: Реформы, революции, трансформации ... Размышления делового человека. – М.: Рос. психол. о-во; Берлин, 1998.

Розділ IV.

Ефективне управління фінансовими ресурсами підприємств

4.1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах трансформації економічної системи господарювання, фінансові ресурси підприємства виконують вирішальну роль в ефективному функціонуванні підприємств і є визначальним чинником процесу розширеного відтворення, тому постає необхідність подальшого розвитку змісту категорії фінансових ресурсів підприємства.

Здатність виробничих систем протистояти ентропійним тенденціям значною мірою залежить від ефективної системи управління фінансовими ресурсами. Управління фінансами підприємства повинно базуватися на загальних принципах управління економічними системами і, в той же час, враховувати особливості об'єкту управління, що вимагає застосування відповідного механізму й організації процесу управління.

В економічній літературі немає єдиної думки щодо визначення фінансових ресурсів, їх змісту і ролі у відтворювальному процесі. Визначення, які пропонуються в науковій літературі, не відповідають сутності фінансових ресурсів або розкривають її недостатньо повно. Фінансові ресурси розглядають на макро- і мікроекономічному рівнях. На макроекономічному рівні фінансові ресурси визначаються як грошові фонди (О.Д. Василик, В.П. Дьяченко, М.Г. Сичов, В.І. Терьохіна та ін.) або грошові нагромадження та доходи (О.М. Бірман, К.В. Павлюк та ін.), які утворюються в процесі розподілу і перерозподілу суспільного продукту і національного доходу та використовуються з метою розширеного відтворення, задоволення загальнодержавних потреб і зростання матеріального добробуту суспільства.

На мікроекономічному рівні фінансові ресурси визначаються як грошові фонди окремих суб'єктів господарювання (Д.А. Аллахвердян, Е.О. Вознесенський). В даному випадку не враховується частина засобів підприємства, яка знаходиться в нефондовій формі, на що звертали увагу у своїх працях Л.А. Лахтіонова, А.М. Поддєрьогін, С.В. Хачатурян. Фінансові ресурси розглядаються також із позиції грошових коштів (В.Г. Белоліпецький, О.І. Волков, О.М. Загородна, В.М. Опарін, В.М. Серединська, Н.Н. Ушакова, Р.В. Федорович та ін.), фінансових активів (А.І. Деева), капіталу (І.Т. Балабанов, О.І. Бланк, І.І. Д'яконова, А.О. Єпіфанов, І.В. Сало, О.С. Філімоненков). Враховуючи всю різноманітність думок на визначення сутності фінансових ресурсів автори єдині щодо їх призначення – вони необхідні для виконання підпри-

ємствами своїх фінансових зобов'язань, здійснення розширеного відтворення й економічного стимулювання.

Відсутність одноманітності у визначенні категорії «фінансові ресурси» обумовлена також тим, що її розглядають фахівці різних галузей економічної науки: економічної теорії, статистики, фінансового менеджменту.

Щоб зрозуміти сутність категорії «фінансові ресурси» необхідно звернутися до генезису і еволюції її складових. Термін «ресурси» походить від лат. «resurgo» – «виникаю знову» [21]. У перекладі з французької мови термін «ressource» [22] означає допоміжний засіб, тобто щось таке, що може бути використане з певного джерела (запаси, засоби, матеріали тощо) на певну мету. Згідно з новим тлумачним словником української мови [18] ресурси – це засіб, можливість, якими можна скористатися у разі потреби; грошові цінності, джерело фінансових доходів. Поняття «фінанси» походить від лат. «finantia» – «платіж» [21] і від французького «finances», тобто «грошові кошти» [22].

Термін «фінансові ресурси» можна визначити як платежі, що виникають у відтворювальному процесі і характеризують кругообіг, трансформацію та поверненість грошових ресурсів.

Таким чином, фінансові ресурси підприємств – це засоби, які акумулюються підприємством із внутрішніх і зовнішніх джерел до грошових фондів з метою забезпечення процесу розширеного відтворення шляхом трансформації їх в інші види ресурсів, а також з метою досягнення високих фінансових результатів.

Формування і раціональне використання фінансових ресурсів здійснюється в процесі фінансової діяльності підприємства, в результаті якої постійно відбуваються зміни в розмірах і структурі засобів, що залучаються з внутрішніх і зовнішніх джерел. Різноманіття чинників макро- і мікросередовища підприємства, їхня динамічність вимагають безперервного впливу на фінансові ресурси з метою раціонального використання і поліпшення фінансового стану підприємства.

Управління фінансовими ресурсами підприємства підкоряється загальним принципам управління економічними (виробничими) системами.

Радянський енциклопедичний словник трактує управління як «елемент, функцію організаційних систем різноманітної природи, що забезпечує збереження їх певної структури, підтримку режиму діяльності, реалізацію їх програм і цілей» [22].

Управління характеризують такі категорії, як закономірності, принципи, функції і методи. Взаємозв'язок і місце кожної категорії в управлінській діяльності представлені на рис. 1.

Закономірності – це об'єктивно існуючий, повторюваний, істотний зв'язок явищ, процесів, рис, елементів управління. Принципи управління (від лат. *principium* – початок, основа) – початковий стан системи управління на основі його закономірностей. Методи (від грец. *methodos* – шлях дослідження) – сукупність прийомів практичного освоєння дійсності. Методи управління є сукупністю способів побудови і обґрунтування системи управління та способів досягнення цілей, які реалізуються в процесі управлінської діяльності. Функції (від лат. *function* – виконання, здійснення) управління – це специфічна сфера діяльності на конкретному об'єкті [22].

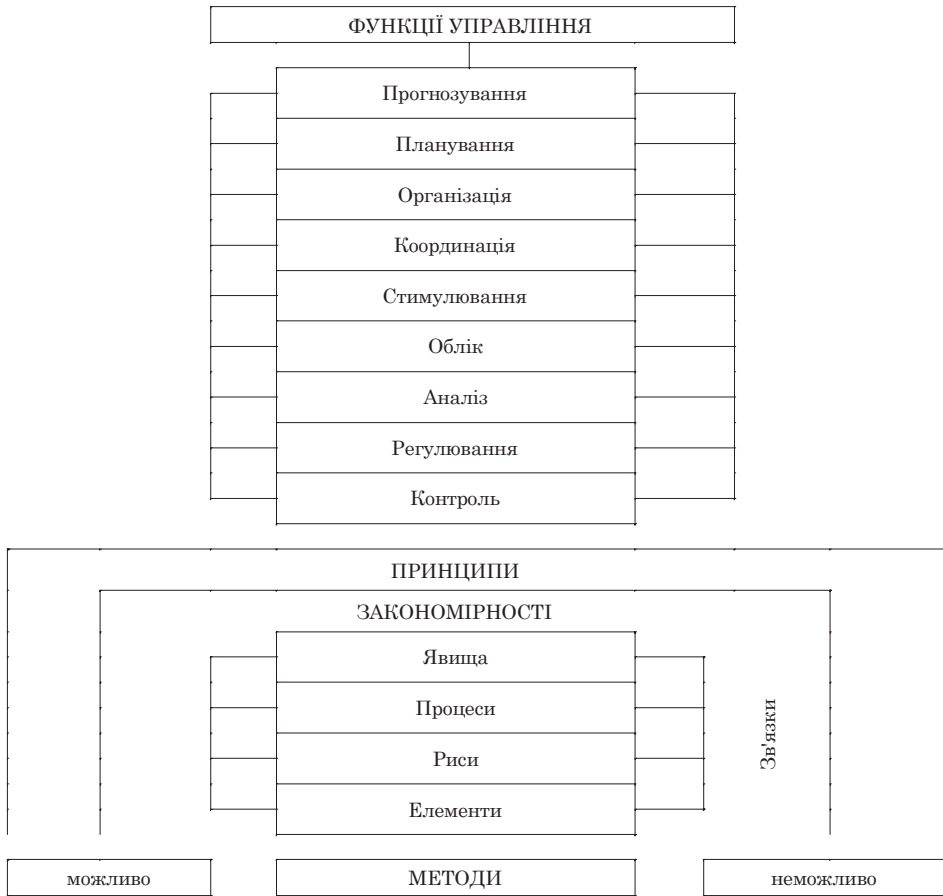


Рис. 1. Взаємозв'язок категорій управління

Під управлінням фінансами розуміють процес впливу на фінансові відносини, фінансові ресурси, їх організацію для здійснення ефективної фінансової політики. Таким чином, управління фінансами є комплексним поняттям, яке відображає використання фінансів як важеля впливу на процес суспільного відтворення [28].

Управління фінансовими ресурсами підприємства – це дії всіх рівнів управлінського апарату, що призводять до змін в об'ємах, складі і структурі фінансових ресурсів, і які впливають на показники бізнес-процесів.

На стратегічному рівні в процесі фінансового управління повинні розв'язуватися проблеми формування фінансових ресурсів і їх раціонального розміщення, забезпечення необхідним об'ємом фінансових ресурсів діяльності підприємства, що може істотно вплинути на структуру і розмір активів і пасивів бухгалтерського балансу та фінансовий стан підприємства.

На тактичному рівні управління фінансовими ресурсами підприємств необхідно забезпечити взаємозв'язок стратегічних цілей підприємства і його точної діяльності.

Основною проблемою тактичного управління фінансовими ресурсами підприємств є передача відповідальності за виконання специфічних фінансово-економічних показників керівникам окремих підрозділів, які повинні погоджувати плани і бюджети за напрямками діяльності, а також узгоджувати короткострокові цілі і нормативи поточної діяльності з довгостроковою метою і стратегічними показниками.

В процесі оперативного управління здійснюються заходи щодо розподілу, ефективного використання і контролю наявних фінансових ресурсів для забезпечення поточної діяльності підприємства в межах виконання короткострокових і середньотермінових планів.

Управління фінансовими ресурсами підприємств вимагає відповідної організації. Основними етапами процесу управління фінансовими ресурсами підприємств є:

1. Формулювання проблеми у сфері управління фінансовими ресурсами.
2. Ухвалення управлінського рішення і його реалізація.
3. Оцінка результату реалізації рішення [7].

Етапи управління фінансовими ресурсами повинні бути пов'язані з функціями управління (рис. 2).



Рис. 2. Взаємозв'язок етапів і основних функцій управління фінансовими ресурсами підприємства

З наведеної схеми видно, що завдяки контролю і аналізу можливо оцінити результати прийнятих рішень у сфері управління фінансовими ресурсами, забезпечити зворотний зв'язок з об'єктом і відтворення всього циклу управління.

Реалізація кожної функції управління базується на застосуванні відповідних методів.

Так, функція прогнозування реалізується на основі розробки сценаріїв фінансового стану підприємства при вірогідних змінах параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища; використання статистичних, експертних та інших методів.

Функція планування реалізується на основі розробки бюджетів підприємства і його структурних підрозділів, системи норм і нормативів.

Функція аналізу реалізується на основі як класичних методів (ланцюгових підстановок, елімінування тощо), так і економіко-математичних методів і моделей.

Система управління фінансовими ресурсами підприємства може вважатися достатньо ефективною лише у тому випадку, коли вона дає можливість не

тільки раціонально використовувати наявні ресурси, але й забезпечувати активний системний пошук можливостей подальшого розвитку підприємства.

Концептуальною основою стратегічного управління фінансовими ресурсами підприємства може стати збалансована система показників [31].

Фінансові показники діяльності підприємств мають певний часовий лаг, що не дозволяє визначити, яким способом організація збирається досягти стратегічних цілей. На відміну від них випереджаючі показники, зокрема показники бізнес-процесів, відображають ключові зміни в діяльності організації, проте не дозволяють визначити, чи призводять ці зміни до поліпшення фінансових результатів.

Авторами ЗСП запропоновані основні складові (рис. 3). Як видно з рис. 3, основою ЗСП є місія, цінності, бачення і стратегія організації, які ЗСП переводить в цілі і показники діяльності по кожній складовій.

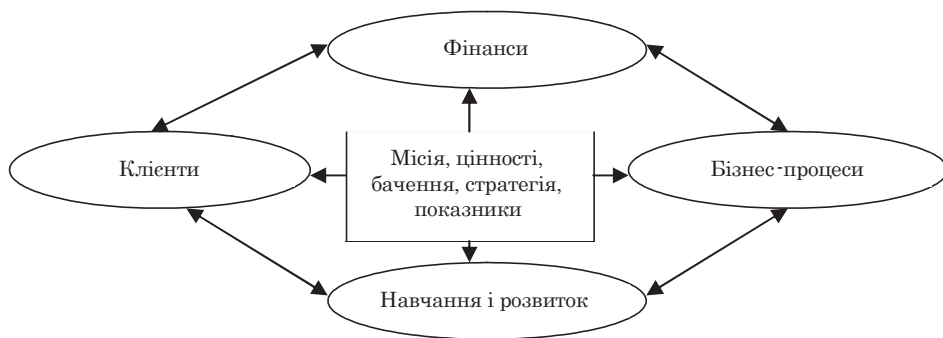


Рис. 3. Основні складові ЗСП

Одна з істотних вимог, які висуваються до ЗСП, є встановлення причинно-наслідкових відносин. Автори ЗСП визначили стратегію як відносини гіпотез про причини і наслідки [17].

Причинно-наслідкові відносини утворюють причинно-наслідковий ланцюжок, приклад якого наведений на рис. 4.

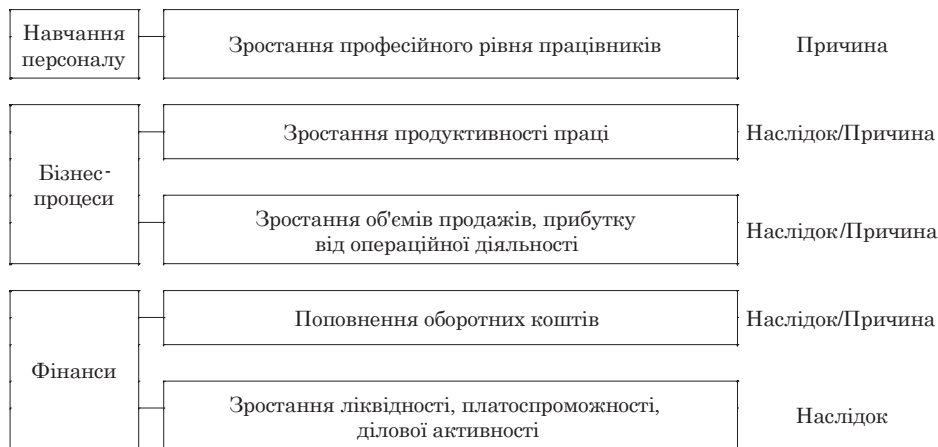


Рис. 4. Причинно-наслідковий ланцюжок показників діяльності підприємства

Після встановлення причинно-наслідкових відносин між показниками різних складових ЗСП, вона стає важливим діагностичним засобом оцінки стану системи. Інтеграції ЗСП в систему управління організацією сприяє якісному управлінському аналізу та процесу ухвалення рішень.

Одержав подальший розвиток зміст категорії фінансових ресурсів підприємства як засобів, що акумулюються підприємством із внутрішніх і зовнішніх джерел до грошових фондів і в нефондовій формі з метою забезпечення процесу розширеного відтворення шляхом трансформації їх в інші види ресурсів, а також з метою досягнення високих фінансових результатів.

Розглянуто зміст і основні принципи управління фінансовими ресурсами підприємства. Концептуальною основою управління фінансами підприємства може стати збалансована система показників. Причинно-наслідкові відносини між показниками різних складових ЗСП стають могутнім діагностичним засобом і наріжним каменем управлінського аналізу та оцінки стану системи, а також підтримки і процесу ухвалення рішень.

1. *Александрова М.М., Маслова С.О.* Гроші. Фінанси. Кредит. – К.: ЦУЛ, 2002.
2. *Аллахвердян Д.А.* Роль финансов в распределении национального дохода СССР. – М.: Госфиниздат, 1955.
3. *Балабанов И.Т.* Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? – М.: Финансы и статистика, 1995.
4. *Белолитецкий В.Г.* Финансы фирмы / Под ред. И.П. Мерзлякова. – М.: ИНФРА-М, 1999.
5. *Бирман А.М.* Некоторые проблемы науки управления народным хозяйством. – М.: Экономика, 1965.
6. *Бланк И.А.* Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: Ника-Центр, 1999.
7. *Ванькович Д.В.* Удосконалення механізму реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств // Фінанси України. – 2004. – №9. – С. 112–116.
8. *Василик О.Д.* Теорія фінансів: Підручник. – К.: НІОС, 2001.
9. *Вознесенский Э.В.* Методологические аспекты анализа сущности финансов. – М.: Финансы, 1974.
10. *Деева А.И.* Организация и финансирование инвестиций. – М.: Собрание, 1999.
11. *Дьяченко В.П.* История финансов СССР (1917–1950 гг.). – М.: Наука, 1978.
12. *Єпіфанов А.О., Сало І.В., Дяконова І.Г.* Бюджет і фінансова політика України. – К.: Наукова думка, 1997.
13. *Злупко С.М.* Економічна думка України. – Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2000.
14. *Инвестирование, финансирование, кредитование: Стратегия и тактика предприятия / Ушакова Н.Н., Унковская Т.М., Гуляева Н.Н., Гринюк Н.А.; Под ред. Ушаковой Н.Н.* – К.: Киевский государственный экономический университет, 1997.
15. *Лактіонова Л.А.* Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001.
16. *Мельник Л.Г.* Экономика предприятия. – Сумы: Университетская книга, 2002.
17. *Нивен П.Р.* Сбалансированная система показателей. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003.
18. *Новий тлумачний словник української мови у чотирьох томах. – Т.3. / Яременко В.В., Сліпушко О.М.* – К.: Аконті, 1999.
19. *Опарін В.* Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення // Вісник Національного банку України. – 2000. – №5. – С. 10–11.
20. *Павлюк К.В.* Фінансові ресурси держави: Монографія. – К.: НІОС, 1997.
21. *Словарь иностранных слов / Под ред. Мельничука О.С.* – К., 1977.
22. *Советский энциклопедический словарь / Под ред. Прохорова А.М.* – Г.: Советская энциклопедия, 1987.
23. *Федорович Р.В., Загородна О.М., Серединська В.М.* Фінансовий аналіз: Навчально-методичний посібник. – Тернопіль, 2004.
24. *Финансовое управление фирмой / В.И. Терехин, С.В. Моисеев, Д.В. Терехин, С.Н. Цыганков; Под ред. В.И. Терехина.* – М.: Экономика, 1998.
25. *Финансы СССР. – 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. Н.Т. Сычева, Б.Г. Болдырева.* – М.: Финансы и статистика, 1984.
26. *Філімоненков О.С.* Фінанси підприємств: Навчальний посібник. – К.: Ельга, Ніка, 2002.
27. *Фінанси підприємств / За ред. Поддєрьогіна А.М.* – К.: КНЕУ, 2002.
28. *Фінансовий менеджмент / За ред. Кірейцева Г.Г.* – К.: Центр навчальної літератури, 2004.
29. *Хачатурян С.В.* Сутність фінансових ресурсів та їх класифікація // Фінанси України. – 2003. – №4. – С. 77–81.
30. *Экономика предприятия / Под ред. проф. О.И. Волкова.* – М.: ИНФРА-М, 2001.
31. *Kaplan R.S., Norton D.P.* The Balanced Scorecard. – Boston Business School Press, 1996.

4.2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Швидкі інституціональні зміни в економіці й трансформація політичної системи в Україні, які впродовж 15 років незалежності супроводжувалися невисокими й нестабільними темпами економічного зростання, потребують високоефективних бізнес-структур інноваційного спрямування. Створення та організацію їх діяльності вітчизняні дослідники пов'язують із відомими в розвинутих країнах формами добровільного об'єднання підприємств – просторовими агломераціями підприємств, так званими новими виробничими системами, або кластерами. Високоефективні у межах однієї або кількох галузей економіки об'єднання підприємств у ринкових країнах визнають не тільки конкурентоспроможними і здатними до інноваційної діяльності, а й такими, що сприяють розвитку регіонів і налагодженню зв'язку бізнесу з владою на всіх рівнях. Усе це актуалізує дослідження підходів до організації промислово-інноваційної системи, яка базується на об'єднанні у різних організаційних формах конкурентоспроможних виробництв.

Організаційні аспекти створення об'єднань інноваційно-активних підприємств та їхній позитивний вплив на розвиток економіки відображені у працях зарубіжних учених – апологетів кластеризації економіки: А. Балестрі, П. Кругмана, М. Портера, Е. Фезера, С. Фрімена, Х. Шмітта та ін. [29–31; 34; 35]. Значний внесок у розв'язання проблем переходу від макроекономічного регулювання економіки до промислово- і технологічно-конкурентної політики зробили вітчизняні науковці В. Базилевич, В. Геєць, Л. Гаман, Н. Гончарова, Ю. Каракай, А. Мазур, В. Осецький, І. Павленко, С. Соколенко, Г. Швиданенко та ін. [9; 15–18; 21–23].

Учені-економісти та фінансисти, розробляючи підходи до кластеризації економіки, здебільшого надають перевагу дослідженню аспектів, пов'язаних із моделюванням архітектури просторових агломерацій та їхнього позитивного впливу на розвиток регіонів, на території яких вони розташовані. Значно менше уваги приділено формуванню промислово-інноваційної системи з гарантованою державною підтримкою, що поєднувала б як просторові агломерації незалежних підприємств, які займаються продуктовими інноваціями, так і об'єднання суб'єктів господарювання, котрі діють в умовах спеціального режиму інноваційної діяльності.

Становлення і розвиток найуспішніших економічних систем підтверджує, що нині однією з кращих форм економічного зростання є кластерна, яка базується на феномені високої результативності, отриманої в результаті зосередження найефективніших і взаємопов'язаних видів економічної діяльності, що забезпечує конкурентні позиції на галузевому, національному та світовому ринках. Позитивні результати кластерної політики ринкових держав очевидні. Наприклад, у середині 90-х рр. ХХ ст. близько 380 найбільших кластерів фірм США охопили широкий спектр галузей промисловості та послуг, забезпечували робочими місцями 57% усього ринку праці країни і випускали 61% усієї

виробленої в країні продукції [25, 52]. У Європі кластерні програми найдинамічніше діяли в Австрії, Бельгії, Великій Британії, Німеччині, Греції, Голландії, Данії, Іспанії, Італії, Франції, Фінляндії, Швеції. У другій половині 90-х рр. XX ст., наприклад, в Італії кластери забезпечували робочими місцями понад 30% усіх працюючих у країні і випускали близько 43% експортної продукції [29]. У Швеції в кластерах зайнято 39% працездатного населення, за винятком працівників бюджетного сектору. Зацікавленість урядів багатьох країн у підвищенні конкурентоспроможності проявляється в реалізації державних кластерних програм. Так, уряд Франції від 2005 р. реалізує трирічну програму розвитку економіки, яка передбачає фінансову підтримку 60 кластерів; у Великій Британії уряд фінансує фонд, призначений для реалізації заходів зі створення інноваційних кластерів [10].

Ефективна кластерна політика уряду повинна враховувати те, що держава як політико-економічний суб'єкт змушена обирати найраціональніший шлях кластеризації економіки, який базується здебільшого або на втіленні в життя ідеї «виросування» кластерів, тобто здійснення «м'яких» інвестицій в інфраструктуру бізнесу, або на сприянні тим просторовим об'єднанням підприємств (агломераціям), створених приватним бізнесом, які мають відповідну науково-технічну базу і здатні проводити активний маркетинг. Нині, залежно від фундаментальних засад побудови економічних систем, можна вести мову про два основних напрямки формування кластерної стратегії: ліберальний або державистський.

У країнах, де реалізується ліберальна економічна політика, наприклад, США, Велика Британія, Австралія, Канада, кластерна стратегія урядів ґрунтується лише на підтримванні спонтанного налаштування економічного середовища на місцеві конкурентні переваги за мінімальної участі у розвитку інфраструктури для кластерів. У таких країнах розроблення і реалізацію стратегії розвитку кластерів покладають, наприклад, на бізнес-асоціації (США), агентства регіонального розвитку (Велика Британія), тобто використовують переваги двох способів координації економічної системи – внутріфірмової ієрархії і ринкового механізму, що дає змогу швидко й ефективно розподіляти нові знання, наукові відкриття і винаходи. Уряди в умовах ліберальної економічної політики, як зазначає С. Соколенко, швидше є кластерними брокерами, які працюють у таких напрямках: надання стратегічної інформації й організація діалогу; створення платформи для підприємницьких і дослідницьких організацій; підтримка та просування спеціальних проєктів, заснованих на використанні технологічних механізмів, які сприяють створенню кластерів і мереж. У США, наприклад, у штаті Арізона, дії спеціальної комісії з ідентифікації кластерів передбачали такі: 1) розподіл ролей у формованому кластері на основі аналітичної діяльності місцевих університетів, початковий капітал яких ініціював уряд штату; 2) оцінка ефективності кластерів, які розпочали діяльність, надання допомоги в подоланні перешкод, сприяння у використанні можливостей, що виникають; 3) турбота про учасників ефективних кластерів [25, 188, 408–409].

Вплив кластерної стратегії уряду в умовах ліберальної економічної політики відчутний, насамперед, у сферах формування людського капіталу та стиmuлювання бізнесу до інноваційної діяльності. Скажімо, уряд Канади, відмовившись від активного використання бюджетних коштів із метою зміни про-

порцій галузевого і регіонального господарського розвитку, а також створення робочих місць за бюджетні кошти в XXI ст., орієнтує свою діяльність на зміцнення конкурентоспроможності країни на міжнародних ринках і стратегічно важливих напрямках соціально-економічного розвитку суспільства шляхом стимулювання науково-дослідних і конструкторських робіт та інновацій, підтримки вищої освіти, розвитку охорони здоров'я, збільшення адресних допомог сім'ям із дітьми [19, 50, 53].

Дещо інші підходи у здійсненні кластерної політики на державній платформі – політики урядів тих країн, які беруть активну участь в економічній діяльності суспільства. До таких країн належать, наприклад, Франція, Корея, Сінгапур, Японія, Швеція, Фінляндія. Характерним для кластерної політики урядів згаданих країн є: встановлення галузевих і регіональних пріоритетів на державному рівні; вибір регіонів для створення кластера і встановлення обсягів його фінансування; цілеспрямоване створення інфраструктури для пріоритетних кластерів [28]. Така модель кластерної політики дала змогу багатьом європейським країнам розбудувати національні інноваційні системи, стати технологічно розвиненими, інтегруватись у глобальну економіку, перетворитися на інформаційні суспільства. Найуспішніше реалізують згадану політику в країні, де перемогли високі технології – Фінляндії. У 2004 р. економіка цієї країни була визнана, відповідно до міжнародного рейтингу, найконкурентнішою у світі. Узагальнено сформулювати складові фінського інноваційного успіху можна так: влада, наука та бізнес домовилися про загальні принципи гри і забезпечили високий рівень освіти, маркетинговий стиль мислення, конкурсний принцип розподілу коштів на науку із залученням міжнародних експертів [11]. Важливу роль у цьому відіграли кластерні дослідження, координовані Дослідницьким інститутом фінської економіки у напрямку вироблення рішень із реструктуризації промислової політики [33], які були покладені в основу національної промислової стратегії [36]. Нові політичні та економічні підходи передбачали відмову від субсидування слабких галузей, обмеження конкуренції, протегування стратегічним галузям та підтримку національних «чемпіонів», було зроблено перехід від макроекономічного регулювання до промислово- і технологічно-конкурентної політики, заснованої на кластерному аналізі й сприянні формуванню кластерів [32].

Визнаючи кластерну стратегію як інструмент розбудови національної інноваційної системи України [3, 7–8], слід бути готовим, хоча й у віддаленій перспективі, до освоєння компонентів концепції «третього шляху» – формування громадянського суспільства, здатного контролювати державу і бізнес. Україна як європейська держава, незважаючи на економічні труднощі, обравши шлях соціально орієнтованої економіки і набувши досвіду соціально-економічних перетворень, приречена рухатись у напрямку освоєння новітніх технологій і глобалізації, які змінюють характер економічної конкуренції, що базується на інноваційному потенціалі, розвинутій науково-дослідницькій інфраструктурі та гнучкості суб'єктів підприємницької діяльності.

Вибудовуючи напрямок підвищення конкурентоспроможності України, який базується на підходах до формування інноваційної моделі в європейських країнах, важливо забезпечити розв'язання проблеми ринково-бюджетно-

го трейд-офа (trade-off) – вибору оптимального співвідношення між приватним і державним секторами економіки; визначення умов розмежування й оптимально компромісного розподілу фінансових ресурсів між ними [7, 64–72]. Реалістичний і прагматичний підходи до розв'язання згаданої проблеми можуть дати поштовх до формування концептуальних змін у політичних та економічних підходах до стимулювання і підтримування інноваційного розвитку національної економіки, тобто започаткувати перехід від макроекономічного регулювання до промислово- і технологічно-конкурентної політики, яка передбачає подальшу лібералізацію економіки з одночасним сприянням і забезпеченням державою розвитку науково-дослідницької інфраструктури й інноваційної діяльності та формування людського капіталу.

Нині конкурентоспроможність національної економіки не відповідає світовим нормам. Як свідчать офіційні статистичні дані у 2005 р. інноваційною діяльністю займалися тільки 810 із 63388 промислових підприємств (без урахування малих підприємств), або 1,3% від їх загальної кількості. Виробництво принципово нової високотехнологічної продукції протягом згаданого періоду становило 10755,4 млн. грн., або 2,3% від загального обсягу реалізованої продукції у фактичних цінах [26, 82, 105, 315, 338], і до того ж включало суттєву частину реекспорту [4, 1]. Вік обладнання і процесів, які використовують для виготовлення згаданої продукції, надто великий (понад 15 років), щоб випускати конкурентоспроможну на світовому і внутрішньому ринках високотехнологічну продукцію. При цьому слід додати, що труднощі в інноваційному розвитку України зумовлені низькими конкурентними перевагами технологічного рівня національної економіки (залучення прямих іноземних інвестицій і передача технологій – 112 місце, засвоєння технологій на рівні фірм – 95, кількість персональних комп'ютерів – 100 місце) і низькою ефективністю ринку (стійкість банків – 117 місце, охоплення та ефект від оподаткування – 101, відтік за кордон кваліфікованих кадрів – 87 місце з 125 країн) [3, 3].

Враховуючи, що обсяги фінансових ресурсів, які держава може виділити для реалізації промислово-інноваційної політики обмежені, найдоцільнішим шляхом її здійснення є поєднання так званої політики «запозичення» і спеціальних режимів інноваційної діяльності. Згадані напрямки інноваційного розвитку промисловості цілком узгоджуються із засадами кластеризації економіки, яка передбачає організацію діяльності підприємства або групи підприємств без створення юридичної особи й об'єднання вкладів із метою виробничого впровадження наукомістких розробок і забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної продукції [2].

Перший напрямок інноваційного розвитку реалізують шляхом «перенесення» зарубіжних науково-технічних і виробничо-технологічних досягнень у національну економіку через придбання ліцензій і використання патентів на виробництво сучасного обладнання та конкурентоспроможних промислових товарів. Безперечно, цей напрямок дає змогу здійснювати широкомасштабне заміщення імпорту продукції виробничо-технічного призначення і товарів широкого вжитку (продуктових інновацій), які користуються попитом на внутрішньому ринку, та їх виробництва на основі вітчизняних науково-технічних розробок. Однак цей посильний, але не сповна контрольований із боку

держави згаданий процес, може стати гальмівним чинником інноваційного розвитку промисловості. Це стосується насамперед збереження позитивних тенденцій у розширенні власних наукових досліджень. Висловлене припущення не безпідставне. Офіційні статистичні дані за період із 2000 р. до 2005 р. свідчить, що фінансування власних наукових досліджень і розробок у промисловості зменшилися з 15,1% від загального обсягу інноваційних витрат до 10,6%, а витрати на придбання нових технологій, якщо не враховувати значне скорочення у 2002–2004 рр., збільшилися тільки на 0,1% (з 4,1% в 2000 р. до 4,2% в 2005 р.). Водночас, непорівняльними зі згаданими напрямками інноваційних витрат є частки у фінансуванні витрат на маркетинг і рекламу, що зросли з 4,7% (82,1 млн. грн.) до 6,5% (376,7 млн. грн.) та інших витрат – із 15,1% (264,5 млн. грн.) до 23,9% (1369,6 млн. грн.) [26, 338].

Нині уряд пасивно ставиться до підтримки інноваційно-активних промислових підприємств. Упродовж багатьох років основним джерелом фінансування витрат, пов'язаних з інноваційною діяльністю, є власні кошти підприємств. Їхня частка у фінансуванні інноваційних програм у 2000–2004 рр. становила понад 70%, а у 2005 р. – більше 87%. Протягом згаданого періоду з державного і місцевих бюджетів наукові дослідження фінансувалися у незначних обсягах: 2000 р. – 0,5%; 2003 – 4,1; 2004 – 1,4; 2005 р. – 0,8% від обсягу витрат.

Не справдився прогноз і щодо передачі новітніх технологій зарубіжними інвесторами, який уряд здебільшого пов'язував зі створенням вільних економічних зон і встановленням території пріоритетного розвитку. Якщо частка коштів іноземних інвесторів у 2000 р. дорівнювала 7,6% від загального обсягу витрат на інноваційну діяльність, то у 2005 р. вона зменшилася до 2,7% [26, 31, 104, 338].

Як уже зазначалося, іншим напрямком реалізації промислово-інноваційної політики є запровадження державою спеціального режиму інноваційної діяльності, так званого «нарощування» національних високотехнічних виробництв. Йдеться, насамперед, про підтримку діяльності технопарків та інших інноваційних структур шляхом надання пільг і фінансування програм за рахунок коштів бюджету – потенційно конкурентних виробництв, пов'язаних із «чистими» (неуречевленими) технологіями і високотехнологічними продуктами, які сьогодні у світі вважають передовими: біотехнологія, наука про життя, оптоелектроніка, інформація про комунікації, електроніка, гнучке автоматизоване виробництво, передові матеріали, авіаційно-космічні продукти, ядерні технології.

Слід зазначити, що за багатьма наведеними позиціями Україна або ніколи не проводила дослідження, або значно відстала від світового рівня. Водночас, окремі напрямки (виробництво авіаційно-космічних продуктів, зброї, ядерні технології) успішно розвиваються, інші мають значний науковий і технологічний потенціал розвитку: передові матеріали, біотехнології, гнучке автоматизоване виробництво. Проте розвивати одночасно перераховані інноваційні напрямки для вітчизняної економіки нераціонально. Інноваційні доктрини країн-членів Євросоюзу, на які ми орієнтуємося, свідчать, що на ринку високотехнологічних товарів кожний із них має певну спеціалізацію. Наприклад, у Великій Британії та Франції – це виробництво повітряних літальних апаратів і космічних кораблів, Фінляндії – електроніки та техніки зв'язку, Німеччині – виробництво наукових приладів.

Враховуючи такі тенденції в розвитку інноваційних напрямків у розвинутих країнах, для України найприйнятнішим було б у стратегії «наращування» національних високотехнічних виробництв зосередитись і забезпечувати державну підтримку галузей, які орієнтуються на ринки ядерних технологій, зброї та військової техніки, аерокосмічних апаратів і передових матеріалів. Звуження кола інноваційних напрямків слід пов'язувати з тим, що в Україні назріла гостра потреба у масштабному переоснащенні основних фондів базових галузей, які ще протягом тривалого часу становитимуть основу національної економіки. Однак, незважаючи на те, що нині в Україні представлені такі види високотехнологічних виробництв як фармацевтичного – 361 підприємство; офісного устаткування та електронно-обчислювальних машин – 560; апаратури для радіо, телебачення та зв'язку – 796; медичної техніки, вимірювальних засобів, оптичних приладів та устаткування, годинників – 1398; літальних апаратів, у т. ч. космічних – 102 підприємства, що сформувалися як просторові агломерації, кластеризація національної економіки відбувається шляхом формування технопарків, спеціалізація яких не повністю узгоджена з визнаними Міністерством економіки України перспективними виробництвами, здатними привести до якісних змін у структурі економіки, що сприятиме її стійкому зростанню, ґрунтованому на ефективному використанні людського, трудового, виробничого і природного капіталу [4, 4–5]. Так, серед 16 технопарків, до яких віднесено лише окремі виробництва, визначені Міністерством економіки України, законодавець, користуючись відсутністю чітких нормативно закріплених понять із роз'ясненнями, як відокремити середньонаукові від високонаукових або високі від невисоких, визнав і такі, що викликають певні сумніви щодо їх нинішньої конфігурації. Наприклад, технопарк «Вуглемаш» (м. Донецьк), одним із пріоритетів якого стало вирощування сої, або технопарк «Текстиль», сформований на базі Херсонського національного технічного університету (м. Херсон), не віднесено ні до стратегічних, ні до середньотермінових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності. Згаданий технопарк є учасником китайсько-українського парку в місті Цзинань (Китай) (проект профінансований із бюджетів м. Цзинань та провінції Шаньдунь на 95%). До роботи технопарку залучені також Національний технічний університет «КПІ» і Харківський інститут шовківництва [1; 2; 12; 14].

Однак, проблема полягає не тільки у багатовекторному підході до визначення напрямків комерціалізації результатів наукових досліджень університетських, академічних та інших дослідних центрів, а й у розпилюванні державних коштів. При цьому варто зауважити, що становлення та ефективна діяльність технопарків не відбувається протягом короткотермінового періоду. Для досягнення позитивних фінансових результатів, як свідчить досвід розвинених країн (США, європейські країни), незважаючи на фінансування за рахунок держави, отримання пільг із оподаткування прибутків і при здійсненні митних операцій (за окремими проектами), застосування прискореної амортизації основних засобів, потрібно 10–15 років [27]. Не є винятком і Україна. Вітчизняні технопарки, крім Інституту електрозварювання ім. Є. О. Патона та Інституту монокристалів, більшість з яких створено у кінці 90-х рр. ХХ ст., не дають очікуваних результатів. Інші інноваційні структури перебувають на ста-

дії становлення. Наприклад, технопарк «Київська політехніка» найімовірніше трансформується у його різновидність – інфопорт (компактно розмішений комплекс, який об'єднує наукові та вищі навчальні заклади, промислові підприємства і малі фірми) [13].

Варто зауважити, що відсутність належного розвитку технопарків в Україні зумовлена кількома причинами. По-перше, спонтанним і перманентним удосконаленням законодавчої бази, яке стримує створення національної інноваційної системи [20]. По-друге, правовою невизначеністю інтелектуальної власності. По-третє, недосконалою організаційною формою технопарків, яка підпорядкована незадоволенню потреб реального сектору економіки в нових технологіях, а, швидше, збереженню наукової бази науково-дослідних інститутів і утримання кадрів. Йдеться насамперед про те, що, на відміну від світової практики, де діяльність технопарків спрямована на створення наукоємних підприємств, які виходять із новими технологіями або продуктом на ринок, вітчизняні зорієнтовані здебільшого на застосування нових розробок на наявних підприємствах. За такого підходу ефективними є технопарки, що базуються лише на великих науково-виробничих комплексах, наприклад, Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона та Інститут монокристалів, які, наприклад, у 2005 р. розробили майже 70% загальної кількості видів інноваційної продукції в процесі реалізації державних програм. По-четверте, фінансова підтримка технопарків державою обмежується, як правило, наданням пільг, а не належним бюджетним фінансуванням. Достатньо сказати, що у 2005 р. зі 134 завдань (проектів) загальнодержавних та інших програм і державного замовлення, а також проектів технопарків, майже 40% із них не виконувалися через відсутність коштів або договору [5]. При цьому уряд не допускає, що технопарки є не звичайними суб'єктами підприємницької діяльності, а здебільшого лише центрами, які забезпечують інноваціями підприємства, що перетворюють їх на ринкові продукти і послуги. Відтак, держава отримуватиме дохід не від технопарків, а від розширення виробництв, успішної діяльності підприємств, які підвищують конкурентоспроможність, зайнявши з новими продуктами нові ринки. Тому пільговий варіант державної підтримки інновацій може сприяти, найімовірніше, розвитку лише тих технопарків, які застосовують нові розробки на своїх виробництвах, тобто продуктових інновацій.

Розвиваючи західний досвід створення і функціонування інноваційної інфраструктури, потрібно враховувати те, що держава має приділяти належну увагу й іншим інноваційним структурам. Наприклад, сприяти подальшій активізації діяльності Української державної інноваційної компанії (УДІК), яка у 2000 р. стала правонаступником Державного інноваційного фонду та Державної лізингової компанії. Її комерційна спрямованість, попри всі негаразди, дає надію на якісне поліпшення стану справ у фінансуванні інноваційних проектів, оскільки УДІК впроваджує їх разом із суб'єктами підприємницької діяльності шляхом фінансування розробки інноваційних проектів на праві співвласності (рис. 1).

Перевага такого підходу до реалізації інноваційних проектів над згаданим полягає у раціонаванні обсягів державних коштів і фінансових ресурсів суб'єктів підприємницької діяльності різних форми власності та, що важливо, УДІК здат-

на й зобов'язана надавати довготермінові дешеві кредити, формувати на базі інтелектуальної власності корпоративні активи, які дають доходи від впровадження цієї власності та її оцінки з точки зору біржової торгівлі. Успішна діяльність УДІК мала б стати поштовхом для розбудови інституційного середовища у сфері інноваційної діяльності, і, насамперед, створення фінансових інститутів (венчурних та інноваційних фондів); активізації діяльності суб'єктів інфраструктури підтримки інноваційної діяльності (інформаційні центри, інжинірингові фірми, центри експертизи та специфікації тощо); створення сприятливого середовища для венчурних інвесторів, так званих «бізнес-ангелів» – суб'єктів підприємницької діяльності, які ризикують невеликою часткою капіталу, сподіваючись на його повернення і багатократне збільшення вкладених коштів.

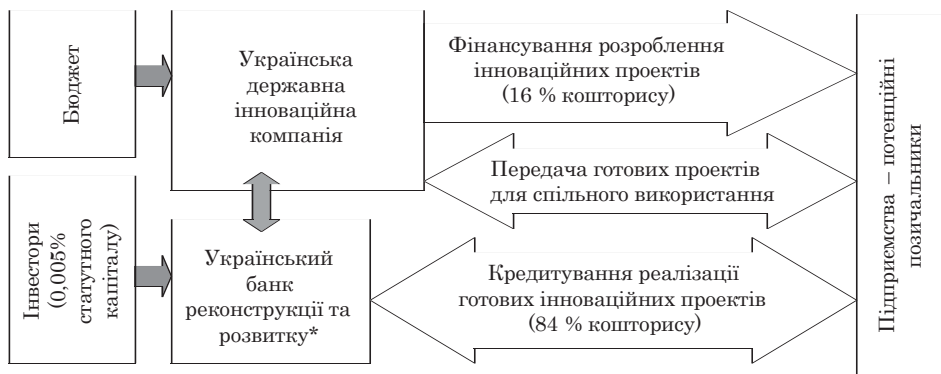


Рис. 1. Схема венчурного інвестування УДІК [8, 31]

До найважливіших завдань державної інноваційної політики як комплексу економічних, організаційно-правових та інших засобів, спрямованих на впровадження результатів науково-технічних досягнень у виробництво, які потребують розв'язання, варто віднести: 1) створення економічних і правових передумов для формування та становлення базових ринкових інститутів у вигляді інноваційних структур – промислових підприємств і їхніх об'єднань, які забезпечують впровадження зарубіжних науково-технічних і виробничо-технологічних досягнень у національну економіку, об'єднань підприємств, що функціонують у спеціальному режимі інноваційної діяльності (технопарків, технополісів, інфопортів тощо) та фінансових інститутів (інноваційних фондів і компаній венчурних фондів); 2) суттєве збільшення обсягів фінансування наукових досліджень і розробок із бюджетів усіх рівнів, які здійснюють промислові підприємства, незалежно від режиму їхньої інноваційної діяльності, а також суб'єктів науково-інноваційної інфраструктури з метою збереження інтелектуального потенціалу країни; 3) застосування, залежно від обраного промисловими підприємствами режиму інноваційної діяльності, диференційованого підходу до акумулювання власних фінансових ресурсів, базованого на пільговій концепції державної підтримки їх діяльності.

* Створений у 2003 р. як закрите акціонерне товариство. Приватними співзасновниками банку стали три керівники УДІК, що перетворило цей банк на недержавний [6].

1. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 16.01.2003 №433-IV // zakon1.rada.kiev.ua.
2. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків: Закон України від 16.07.1999 №991-XIV // zakon1.rada.kiev.ua.
3. Концепція Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2008–2011 роки: Проект. – К.: Міністерство економіки України, 2006.
4. Перспективи розвитку високотехнологічних секторів як основи конкурентоспроможності економіки України: Проект. – К.: Міністерство промислової політики України, 2007.
5. Інноваційна активність промислових підприємств України у 2005 році: Експрес-довідь від 8.02.2006 р. Держ. комітет статистики України // www.niss.gov.ua.
6. Інформація прес-служби Рахункової палати України від 05.04.2005 // www.ac-rada.gov.ua.
7. Андрущенко В.Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів). – Львів: Каменярь, 2000.
8. Бабанина Н. Воистине воскрес // Бизнес. – 2003. – №15. – С. 31.
9. Базилевич В.Д. Интеллектуальная собственность: Підручник. – К.: Знання, 2006.
10. Байказак А. Конкуренция и кластеры // zonakz.net.
11. Баранов В. Научный прорыв России // www.sciencerf.ru.
12. Благонравин М., Рубан О. Выведение технопарков из юрского периода // www.niss.gov.ua.
13. Благонравин М., Рубан О. Вывод технопарков из юрского периода // Наука и технология. – 2004. – №9 // www.expert.ua.
14. Борисов А. Інновації – дзеркало української корупції // patent.km.ua.
15. Гаман Л.В. Державне управління інноваціями: Україна та зарубіжний досвід. Монографія. – К.: Вікторія, 2004.
16. Гець В.М. Уроки и перспективы рыночных реформ и долгосрочного экономического роста в Украине // Экономическая теория. – 2004. – №3. – С. 3–28.
17. Гець В.М. Нестабільність та економічне зростання – К.: Ін-т екон. прогноз., 2000.
18. Інвестиційний клімат в Україні / П. Гайдуцький, Ю. Каракай та ін. – К.: Нора-друк, 2002.
19. Немова Л.А. Роль государства в экономике Канады // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2005. – №3. – С. 39–60.
20. Николаенко С. Национальная инновационная система – дорога в будущее // patent.km.ua.
21. Осецький В.М. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики: Монографія. – К., 2004.
22. Павленко І.А., Гончарова Н.П., Швиданенко Г.О. Економіка та організація інноваційної діяльності: Навч. пос. – К.: КНЕУ, 2002.
23. Портер М.Э. Конкуренция / Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2005.
24. Современные инновационные структуры и коммерциализация науки. – Изд. 2-е доп. и перераб. / Под ред. А.А. Мазура. – Харьков: Институт монокристаллов, 2003.
25. Соколенко С.І. Кластеры в глобальной экономике. – К.: Логос, 2004.
26. Статистичний щорічник України за 2005 рік. – К.: Держкомстат України; Консультант, 2006.
27. Технопарки Украины: итоги, проблемы, перспективы // www.tp.paton.kiev.
28. Шаповалов А. Концепция развития территориальных производственных кластеров в России // Комерсант. – 2006. – №51 // www.kommersant.ru.
29. Balestri A., Cavalieri A. The Role of Regional and Local Economic Development Policies in Promoting the Internationalization of Cluster and Industrial Districts: Lessons from Italian Experiences? 2000.
30. Feser E.J. Old and New Theories of Industry Clusters // In Steiner M. (Ed.) Clusters and Regional Specialisation: On Geography, Technology and Networks. – London: Pion, 1998. – Pp. 18–40.
31. Freeman C. The nation system of innovation in historical perspective // Cambridge journal of economics. – 1995. – Vol. 24. – №12. – P. 25–26.
32. Helfinder E. Finland's Research Clusters – Important Assets for a Member of the European Union, ETLA // DP. – 1997. – №617.
33. HERNESNIEMI H., LAMMI M., YLA-ANTILA P., ROUVINTI P. Advantage Finland – The Future of Finnish Industries, ETLA, The Research Institute of the Finnish Economy, Series B 113. – Taloustieto, Helsinki, 1995.
34. Humphrey J., Schmitz H. The Triple C Approach to Local Industrial Policy // World Development. – 1996. – Vol. 24. – №12. – P. 1859–1977.
35. Krugman P. Geography and Trade // VIT Press Cambridge. – 1991. – P. 29–41.
36. Ministry of Trade and Industry, National Strategy for Finland // Publication, Helsinki. – 1993. – №3 // www.ktm.tietopalvelut.com.fin.

4.3. ЕФЕКТИВНІСТЬ КОРПОРАТИВНИХ ВЕНЧУРНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Стратегічним орієнтиром державної політики України є впровадження інноваційної моделі розвитку, оскільки для цього в країні існує необхідний кадровий, науково-технічний, виробничий потенціал [2; 6]. Проте реалізація цього потенціалу в інноваційному процесі стримується через серйозні інвестиційні та інституційні обмеження. Зі світового досвіду відомо, що дієвим засобом подолання таких обмежень є імплантація у чинне інституційне середовище низки нових інститутів, спроможних організувати наявні ресурси в потоки і спрямувати їх на реалізацію інноваційних проєктів. Одним із таких інститутів є корпоративні венчурні інвестиції.

Сам феномен венчурного інвестування є відносно новим – історія його розвитку налічує менше півстоліття. Відповідно, на практиці ми спостерігаємо початковий етап диференціації і формалізації норм цього інституту, а в теорії питання щодо специфіки окремих організаційних форм венчурних інвестицій залишаються відкритими. Так, проблематика венчурного інвестування розкрита у працях російських дослідників, зокрема П. Гулькіна [1], П. Пилипенко [9], а також у колективній праці вітчизняних дослідників А. Антонюка і А. Поручника [10] та інших.

Проте дослідження проблематики окремих організаційних форм венчурних інвестицій, зокрема венчурних інвестицій корпорацій, практично відсутні. Поза увагою залишається питання щодо сутності категорії «ефективність корпоративних венчурних інвестицій» і зв'язку критеріїв ефективності операцій із венчурного інвестування щодо економічних систем корпорації та національної економічної системи.

Визначимо сутність і базовий критерій ефективності інституту венчурної діяльності корпорацій із позицій інституційної теорії. Базовим критерієм ефективності інституту є розмір досягнутої за його допомогою економії трансакційних витрат економічної системи, що досягається шляхом зниження невизначеності процесів економічного обміну внаслідок впровадження відповідних правил та норм поведінки агентів. Кожен інститут має певний потенціал ефективності, тобто те максимальне значення економії трансакційних витрат, яке він може забезпечити.

Необхідно з'ясувати, від чого залежить ефективність діяльності інституту, що визначає співвідношення його реальної та потенціальної ефективності.

Інститут є засобом скорочення рівня трансакційних витрат економічної системи, який таким чином впорядковує дії економічних агентів. З одного боку, функціонування інституту скорочує витрати агентів на аналіз альтернативних варіантів поведінки і прийняття рішень, пропонуючи підпорядковувати їхню поведінку певним правилам. З іншого боку, функціонування інституту скорочує рівень витрат від неузгодженості поведінки контрагентів, оскільки за наявності чинних інститутів можна припустити, що поведінка сторін обміну буде відповідати загальновідомим і нормативно захищеним правилам.

Отже, базовим показником ефективності будь-якого інституту є рівень сукупної економії трансакційних витрат, який створюється завдяки його функціонуванню у відповідній економічній системі. Цей рівень економії очевидно пов'язаний із масштабами дії інституту, з питомою вагою підпорядкованих його дії агентів даної економічної системи.

Зауважимо, що автор категорії «носіїв інституту» Г.Б. Клейнер визначив її зміст, як «сукупність суб'єктів чи систем, які можуть буди підпорядковані або фактично підпорядковані даному інституту. Носіїв може бути *номінальним* (вся сукупність агентів, на яких розповсюджується дія даної норми) і *фактичним* (сукупність агентів, які реально її дотримуються)» [7].

А.А. Аузан зазначає, що протягом життєвого циклу інститут по-різному впливає на поведінку власних носіїв, а отже, функціонує у якісно різних режимах. А.А. Аузан відокремлює такі режими функціонування інституту: «бездіяльність – носії знають про норму, проте діють інакше...; спорадична дія – правило може застосовуватись або ні...; систематична дія – правило виконується завжди або майже завжди» [5] і доводить, що якість режиму функціонування інституту залежить від стадії його життєвого циклу.

Отже, базовим чинником ефективності будь-якого інституту взагалі і інституту корпоративних венчурних інвестицій зокрема є стадія його життєвого циклу, яка відображається на співвідношенні масивів його фактичних і номінальних носіїв та ступені підпорядкування їх поведінки нормам інституту.

Розглянемо суть і базовий критерій ефективності інституту венчурної діяльності корпорацій із позицій теорії систем. Оскільки інститут венчурних інвестицій корпоративних структур є складним системним утворенням, то для конкретизації поняття його ефективності доцільно спиратися на методичні напрацювання теорії систем.

Із системних позицій ефективністю системного об'єкту є ступінь реального досягнення ним бажаного результату. Так, за визначенням О. Єрохіної, ефективністю системного об'єкта є «ступінь досягнення результату, заданий ...функцією, ... ступінь відповідності фактичного результату тому, який повинен досягатися за умови виконання функції у середовищі» [3].

Виходячи з такої логіки, за *базовий показник* ефективності системного об'єкту можна прийняти рівень виконання ним його власної функції у системі, в яку він інтегрований.

Оскільки інститут корпоративних венчурних інвестицій інтегрований як складова інституційних систем більшого масштабу, які забезпечують функціонування економічної системи корпорації (мезорівень) та національної економічної системи (макрорівень), то за базовий показник *ефективності інституту венчурної діяльності корпорацій* слід взяти *рівень виконання ним відповідних функцій* в економічних системах мезо- та макрорівня.

Визначимо функції венчурної діяльності корпорацій на мезо- і макрорівнях.

На *мезорівні* функція венчурного капіталу підпорядковується економічній функції системи корпорації. Відповідно, ефективними мають бути визнані такі венчурні інвестиції, які відповідають стратегічним орієнтирам розвитку (росту) даної корпорації.

На *макрорівні* функція венчурного капіталу корпоративного сектору підпорядковується стратегічній меті розвитку національної соціально-економічної системи. Відповідно, ефективними є такі корпоративні венчурні інвестиції, які відповідають стратегічним орієнтирам розвитку країни.

У більшості випадків функція та ефективність венчурної діяльності корпорацій на мезо- та макрорівні є тотожними. Акти венчурних інвестицій сприяють розвитку та інноваційному оновленню конкретних корпорацій і всієї національної економіки.

Одним із прикладів таких ефективних операцій є венчурні інвестиції корпорацій, спрямовані на підготовку підґрунтя для диверсифікації діяльності.

Прикладом із *розвиненої ринкової економіки* є досвід венчурної діяльності компанії IBM. IBM має мережу підрозділів внутрішнього венчуру, які здійснюють розробку нових технологічних напрямів і відкривають перспективи подальшого розвитку головної компанії. Одним з найбільш ефективних проектів внутрішнього венчуру IBM стала розробка та випуск персональних комп'ютерів. Лише через рік після початку практичної реалізації цього проекту, перші персональні комп'ютери (ПК) були представлені на ринку, а ще через два роки – обсяг продажу склав 2,5 млрд. дол. США. Підрозділ внутрішнього венчуру з виробництва ПК став найпотужнішим підрозділом компанії і визначив її спеціалізацію. Наведений у прикладі акт венчурної інвестиції корпорації IBM є одночасно ефективним з позицій інноваційних систем мезо- та макрорівня.

Прикладом із *перехідної економіки* є перша хвиля венчурної активності великого виробництва на пострадянському просторі. Так, на нашу думку, можна кваліфікувати спроби адаптації до нових умов вузькоспеціалізованих підприємств-гігантів через розширення сфер діяльності та конверсію виробництва, що спостерігалися після розпаду технологічних ланцюгів радянської економіки. Звісно, це не було імпортування інституту венчурної діяльності корпорацій з інституційних систем інших країн. Це був природний процес самозародження інституту у відповідь на «інституційну яму», адже у переважній більшості випадків така активність була спонтанною реакцією потужних виробничих систем на руйнівний тиск з боку зовнішнього середовища, який проявлявся у відмові постачати звичний ресурс в обмін на звичний продукт виробництва.

Сплеск венчурної активності великих підприємств у пострадянський період був зумовлений саме пошуком напрямків ефективної диверсифікації виробництва. За своїми характеристиками венчурна діяльність схилялась до американського типу: тобто всебічна опіка інвестора ризиковим проектом починалася з передстартової стадії його реалізації. Організаційно ця діяльність оформлювалася як класична форма внутрішнього венчура: на тлі базового великого виробництва виникали ідеї, навколо них формувалися ініціативні групи, які втілювали ідеї в практику, притягуючи невеличку частку ресурсних потоків базового підприємства. *Функцією* такої венчурної діяльності в економічній системі великого підприємства був пошук шляхів ефективного (з позицій нової для підприємства ринкової логіки) використання парку виробничих потужностей і людського потенціалу. Критерієм ефективності цієї хвилі венчурної активності стала успішність диверсифікації, переродження і виживання в новій якості великих підприємств. У такому випадку критерії ефективності

венчурної діяльності з позицій економічних систем мезо- та макрорівня цілком співпадали.

Наведемо ще декілька прикладів венчурних інвестицій корпорацій, результати яких є ефективними як з позицій компанії-інвестора, так і національної економічної системи в цілому.

Своєрідними венчурними інвестиціями великих підприємств в перехідний період було (і є) спрямування ресурсів у створення спеціальних комерційних площадок. Підприємство відокремлювало частину власних площ та інфраструктури під інноваційно-технологічні центри. Керівництво центрів здійснювало відбір інноваційних фірм і колективів та укладало з ними договори про оренду приміщень на пільгових умовах. В результаті фірми отримували доступ до джерела відносно дешевого капіталу і можливість розвиватися у постійному контакті з потужними дослідницькими підрозділами підприємства-донора, яке, у свою чергу, отримувало доступ до перспективних технологій. Ця модель симбіозу великих та малих підприємств була успішно апробована на відомому Санкт-Петербурзькому підприємстві «Светлана» [8].

Компанія «Русский алюминий» за останні роки витратила декілька мільярдів доларів на оновлення технологій. У результаті тісного співробітництва з Всеросійським алюмінієво-магнієвим інститутом (ВАМІ) було прийнято рішення про викуп контрольного пакета акцій інституту. Акт інвестицій виявився ефективним, адже на нові науково-технічні розробки ВАМІ отримано 460 міжнародних патентів, а зарубіжним фірмам продано понад 100 ліцензій на право їх використання [4].

Підсумовуючи вищесказане, зазначимо, що ефективна з мезо- та макропозицій венчурна діяльність корпорацій пов'язана з підготовкою підґрунтя для диверсифікації діяльності корпорації-інвестора та з оновленням існуючих технологічних платформ.

Слід зафіксувати й сегмент принципової нетотожності критеріїв ефективності венчурної діяльності в інноваційних системах мезо- та макрорівня, який є відображенням розбіжності стратегічних орієнтирів держави і окремих корпорацій.

Із позицій корпорації інвестування в розвиток інноваційних ідей, що виникають поза організованими інноваційними ланцюгами, подальший їх викуп і заморожування реалізації є ефективним актом венчурних інвестицій, якщо це дозволяє контролювати потенційну загрозу конкурентоспроможності компанії з середовища. Це відбувається тоді, коли інноваційна ідея виявляється життєздатною, проте, з одного боку, витрати на її впровадження в компанії-інвесторі виявляються вищими за очікуваний прибуток, а з іншого – самостійна реалізація ідеї її розробниками може спричинити появу потужного конкурента і зниження досягнутого рівня відносної конкурентоспроможності компанії-інвестора на даному ринку. Вилучення з обігу інноваційної ідеї з позицій компанії є ефективною операцією, що цілком відповідає її стратегічним орієнтирам.

З позицій держави такі акти венчурної діяльності корпорацій є неефективними і навіть шкідливими, адже для економічної системи країни вони мають такі негативні наслідки, як консервування традиційного способу виробництва і гальмування інноваційних процесів, дискримінація можливостей малого біз-

несу щодо розвитку власних інноваційних проектів і штучне обмеження конкуренції.

З позицій корпорації ефективним актом є інвестування в зовнішні інноваційні проекти, спрямовані на розкриття потенціалу технологічної платформи, адже такі заходи сприяють популяризації її продукту на даному ринку.

З позицій макроекономічної системи такі операції є неефективними у випадку, якщо поширювана технологічна платформа не є оптимальною, оскільки вона:

- об'єктивно відходить у минуле і вже створені більш ефективні аналоги, проте тиск потужної корпорації за відсутності протидії з боку держави спроможний забезпечити домінуючу позицію такої технологічної платформи на ринку даної країни;

- поширювана технологічна платформа на початковому етапі свого розвитку стала домінуючою в результаті впливу випадкових чинників та механізму зростаючої віддачі. За відсутності протидії з боку держави потужна компанія спроможна штучно забезпечити домінування неоптимальної технологічної платформи в економічній системі даної країни, що призведе до блокування альтернативних шляхів технологічного розвитку даної макроекономічної системи.

Отже, нетотожність висновків про ефективність венчурних інвестицій корпорацій з мезо- та макропозицій спостерігається в ситуаціях, коли стратегічний орієнтир росту компанії-інвестора досягається за рахунок пригнічення розвитку національної економічної системи в цілому. Попередження таких ситуацій потребує впровадження відповідних норм державної політики, які регулюють венчурні інвестиції корпорацій.

Досліджуючи категорію ефективності корпоративних венчурних інвестицій ми дійшли таких висновків.

По-перше, з позицій інституційної теорії ефективність інституту корпоративних венчурних інвестицій в економічній системі визначається рівнем заощадження трансакційних витрат економічних агентів, який, у свою чергу, визначається стадією розвитку цього інституту. Чим ближчий інститут до стадії зрілості, тим вищий показник співвідношення фактичних і потенційних його носіїв і, відповідно, тим ближче значення фактичного ефекту від його функціонування до потенційно можливого.

По-друге, з системних позицій ефективність корпоративних венчурних інвестицій визначається відповідністю їх результатів цілям економічної системи корпорації-інвестора (мезорівень) та відповідної національної економічної системи (макрорівень), до функціональних процесів яких його інтегровано. У більшості випадків спостерігається тотожність критерію ефективності корпоративних венчурних інвестицій на мезо- та макрорівні. Проте у деяких випадках спостерігається розбіжність або навіть протилежність векторів ефективності корпоративних венчурних інвестицій для мезо- та макросистем, що випливає з конфлікту інтересів окремої компанії і національної економічної системи в цілому. Тому необхідне штучне підпорядкування інтересів корпорації інтересам національної економіки шляхом впровадження державною політикою відповідних обмежень.

По-третє, базовим принципом державного регулювання корпоративних венчурних інвестицій є, з одного боку, підтримка актів, спрямованих на роз-

виток компанії за рахунок оновлення та диверсифікації власної діяльності та отримання прибутку від здійснення венчурних інвестицій у інноваційні проекти малого бізнесу; а з іншого – встановлення обмежень на здійснення актів, спрямованих на штучне гальмування розвитку технологічної конкуренції в національній економіці.

Виведений принцип є ключем до розробки ефективної державної політики у сфері корпоративних венчурних інвестицій. Проте саме питання державного регулювання венчурної діяльності великого бізнесу у вітчизняних умовах залишається відкритим і вимагає окремих ґрунтовних досліджень.

1. *Гулькин П.Г.* Венчурные и прямые частные инвестиции в России: теория и десятилетие практики. – СПб.: Альпари СПб, 2003.

2. Економіка знань та її перспективи для України / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозув., 2005.

3. *Ерохина Е.А.* Теория экономического развития: системно-синергетический подход // www.center.fio.ru.

4. *Имамутдинов И., Медовников Д.* За бортом Ноева ковчега // www.expert.ru.

5. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория / Под общей ред. д.э.н., проф. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2005.

6. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І. Федулової. – К.: Основа, 2005.

7. *Клейнер Г.Б.* Особенности процессов формирования и эволюции социально-экономических институтов в России – М.: Центральный экономико-математический институт РАН, 2001.

8. *Макаров И., Биргер П.* Бум гигантских технопарков не вытеснит с рынка небольшие инновационно-технологические центры – они доказали свое право на существование // www.expert.ru.

9. *Пилипенко П.П.* Корпоративное венчурное инвестирование в современной российской экономике: Автореф... д.э.н. / Межотраслевой институт повышения квалификации и переподготовки руководящих кадров и специалистов Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова. – М., 2002.

10. *Поручник А.М., Антонюк Л.Л.* Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні: Монографія. – К.: КНЕУ, 2000.

4.4. СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Функціонування суб'єктів господарювання в умовах конкретного етапу економічного розвитку країни, який визначається нестабільністю економічної системи та іншими дестабілізуючими чинниками, вплив жорсткої конкуренції, зростання рівня фінансових ризиків вимагає забезпечення стабільного фінансового стану, що потребує налагодження системи ефективного фінансового управління основними напрямками та аспектами діяльності підприємства і вмілим управлінням нею щодо забезпечення платоспроможності, прибутковості та фінансової стійкості як в короткостроковому, так і в довгостроковому періодах. Отже, ефективна діяльність підприємства залежить від багатьох чинників, проте одним з найважливіших є фінансовий стан.

Останнім часом проблема управління фінансовим станом підприємства стоїть у центрі уваги сучасних наукових досліджень. Але на сьогодні наукова думка не має загальноприйнятої точки зору з приводу чіткого визначення сутності поняття «фінансовий стан підприємства», дослідження переважно зосереджуються тільки на окремих його елементах. Тому необхідним є уточнення сутності поняття «фінансовий стан підприємства» як об'єкта фінансового управління ним, розгляд його елементів.

Дана проблема вимагає детального вивчення та подальшої розробки як з теоретичної, так і практичної точок зору.

Визначення сутності фінансового стану підприємства та рекомендації щодо проведення його оцінки наведені у відповідних нормативних актах міністерств і відомств [1–3].

Питання дослідження фінансового стану підприємства висвітлено у працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких слід виділити В.Г. Белоліпецького [4], І.О. Бланка [5], О.Н. Волкову [11], Г.П. Герасименка [14], В.В. Ковальова [11], Е.А. Маркар'яна [14], А.М. Поддєрьогіна [24], В.М. Родіонову [18], Г.В. Савицьку [20], П.С. Смоленюка [21], М.А. Федотову [18], А.В. Чупіса [17] та інших.

Як правило, автори розглядають питання аналізу та оцінки фінансового стану підприємства, які виступають результатом його діяльності та є підґрунтям щодо ефективного його розвитку. Значно менше приділено уваги розробці комплексного підходу щодо управління фінансовим станом підприємства.

Теоретичне визначення поняття «фінансовий стан підприємства» є принциповим з огляду на його подальше практичне використання, оскільки дослідження нормативних документів свідчить про відсутність єдиних підходів щодо трактування цього поняття.

Так, у методичних рекомендаціях щодо аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій Державної податкової адміністрації України (лист № 759/10/20-2117 від 27.01.1998) зазначається, що «фінансове положення (стан) є комплексним поняттям і відображає рейтинг підприємства на фінансовому ринку, його кредито- і податкоспроможність характеризуєть-

ся системою показників, які визначають на конкретну дату» [3]. Так, дійсно фінансовий стан є відображенням рейтингу підприємства, але фінансовий стан – це не тільки статичне поняття.

У Методиці інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, затвердженій наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998 № 22, зазначено: «Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємств, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів» [2]. Однак, на нашу думку, таке трактування фінансового стану не відображає його сутності. Сутність фінансового стану виявляється не в комплексності поняття, до того ж поняття не може бути результатом взаємодії певних фінансових відносин, від яких залежатиме фінансова спроможність підприємства щодо забезпечення своєї поточної та перспективної діяльності. Також фінансовий стан не може характеризуватися лише показниками, які відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів.

Практично аналогічно визначається сутність поняття «фінансовий стан» і в інших нормативних документах. Зокрема, положенням про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затвердженим наказом Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України від 26.01.2001 №49/121 фінансовий стан підприємства визначається як сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні і потенційні можливості підприємства [1].

Слід погодитися з тим, що у трактуванні сутності поняття знаходять відображенні найвагоміші характеристики (спроможність підприємств фінансувати різні види діяльності), але, як уже зазначалося, це не лише сукупність показників, які відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства.

Проаналізуємо сутність поняття «фінансовий стан», яке пропонується у Великому економічному словнику: «фінансовий стан – це активи організації, порівнянні з їх джерелами (зобов'язаннями та власним капіталом)» [6]. Не можна погодитися з таким визначенням поняття, оскільки фінансовий стан характеризується структурою активів і пасивів без їх порівняння, яке здійснюється при складанні балансу ліквідності.

На думку авторів Фінансового словника А.Г. Загороднього, Г.Л. Вознюка, Т.С. Смовженко, фінансовий стан – це стан економічного суб'єкта, що характеризується наявністю в нього фінансових ресурсів, забезпеченістю коштами, необхідними для господарської діяльності, підтримання нормального режиму праці та життя, здійснення грошових розрахунків з іншими економічними суб'єктами [8]. Це визначення хоча і більш широке, але не повною мірою визначає сутність даного поняття. Дане визначення обмежується лише наявністю фінансових ресурсів, здійснення грошових розрахунків вказує тільки на рух грошових коштів у процесі нормальної господарської діяльності.

Дещо розширюючи сутність поняття фінансового стану підприємства, Н.А. Русак, В.А. Русак зазначають, що фінансовий стан підприємства характе-

ризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормальної виробничої, комерційної та інших видів діяльності підприємства, доцільністю і ефективністю їх розміщення та використання, фінансовими взаєминами з іншими суб'єктами господарювання, платоспроможністю та фінансовою стійкістю [19]. Автори наголошують не тільки на забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, а й на доцільності й ефективності їх розміщення та використання. Але фінансовий стан не може характеризуватися тільки такими елементами, як платоспроможність та фінансова стійкість.

Наведемо точку зору авторів дослідження теоретичних основ фінансового стану підприємства В.М. Родіонової та М.А. Федотової, які зазначають, що «наявність власних оборотних коштів, їх збереження, співвідношення між власними та залученими оборотними коштами характеризують рівень фінансової стійкості підприємства, його становище на фінансовому ринку, можливості додаткової мобілізації фінансових ресурсів за допомогою випуску цінних паперів» [18].

Аналогічною є позиція В.Г. Белоліпецького, який зазначає, що найважливішою характеристикою фінансового стану є величина або наявність власних оборотних коштів [4]. Не слід погоджуватись із точкою зору науковців В.М. Родіонової, М.А. Федотової та В.Г. Белоліпецького, оскільки фінансовий стан не може характеризуватися лише наявністю власних оборотних коштів.

Д.С. Моляков, критикуючи вищезазначені концепції, зауважує, що «фінансовий стан не може характеризуватися лише наявністю та використанням оборотних коштів або наявністю та використанням тільки лише фінансових ресурсів» [16]. На думку науковця, «фінансовий стан підприємства — це комплексне поняття, що відображає результат взаємодії всіх елементів фінансових і кредитних відносин, які виникають у підприємства в процесі його господарської та комерційної діяльності» [16]. Вважаємо, що запропоноване Д.С. Моляковим визначення фінансового стану є недостатньо коректним, оскільки зі складу фінансових відносин автор виокремив кредитні, які є складовою частиною фінансових.

Слід зазначити, що переважна більшість науковців погоджуються з визначенням сутності поняття «фінансовий стан», наведеним у методиці інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, затвердженій наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998 №22.

Так, у підручнику «Фінанси підприємств» за редакцією А.М. Поддєрьогіна, зазначено, що «фінансовий стан — це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів» [24]. І дійсно, фінансовий стан є відображенням наявності, розміщення і використання фінансових ресурсів, але не погоджуємося з першоознакою комплексності поняття, яке не визначає його сутності, яка не може бути результатом взаємодії певних фінансових відносин.

Е.А. Уткін наголошує на комплексності поняття і зазначає, що «фінансовий стан є комплексним поняттям і характеризується системою показників,

які відображають наявність і розміщення коштів, реальні та потенційні фінансові можливості» [22]. Вважаємо, що показники не можуть відображати реальні та потенційні фінансові можливості підприємства, оскільки їх відображає фінансовий стан.

Е.А. Маркар'ян, Г.П. Герасименко, С.Е. Маркар'ян розглядають фінансовий стан як сукупність показників, які відображають його здатність погасити боргові зобов'язання. Фінансовий стан, на думку дослідників, є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства [14]. Таке трактування поняття фінансового стану не розкриває його сутності, а вказує тільки на один з елементів фінансового стану – платоспроможність. Також треба зазначити, що фінансовий стан – це не сукупність показників. За допомогою показників фінансовий стан лише кількісно оцінюється.

Слід зазначити, що більшість науковців фінансовий стан розглядають як статичний стан, тобто як забезпеченість ресурсами або їх розміщення на певну дату.

Так, Е.А. Уткін зазначає, що фінансовий стан «... визначають на конкретну дату» [22]. Г.В. Савицька вважає, що фінансовий стан підприємства характеризується системою показників, які відображають стан капіталу в процесі його кругообігу та здатність суб'єкта господарювання фінансувати свою діяльність на фіксований момент часу [20]. У вищенаведених визначеннях поняття «фінансовий стан» трактується як здатність підприємства розвиватися чітко на фіксований момент часу, що спричиняє невизначеність його розвитку в майбутньому.

На динамічності фінансового стану наголошують В.В. Ковальов та О.Н. Волкова, які вважають, що оцінка фінансового стану характеризує «потенційну і фактичну можливість підприємства розраховуватися за поточними зобов'язаннями, а також його фінансову стійкість у довгостроковій перспективі» [11].

Підтримуючи точку зору щодо динамічності фінансового стану, І.В. Дем'яненко зауважує, що в умовах ринку фінансовий стан підприємства розкриває не лише рівень його життєдіяльності, а й потужності чинників розвитку, яка акумулюється в його стійкості (стабільності). Коли йдеться про характеристику стану певного процесу (у нашому випадку фінансово-господарського функціонування), необхідно брати до уваги ту обставину, що будь-який процес – це дія, рух, а рух не може бути статичним – він динамічний за своєю суттю.

Застосування терміну «стабільність» до характеристики фінансового стану підприємств є ознакою сталості (постійності) руху як динамічного процесу, що має певну швидкість, темп, вимір прояву співрозмірностей теперішнього стану з минулим. Застосування терміна «стійкість» до динамічного процесу характеризує сталість його прояву в часі, тобто динамічну стійкість [7]. погоджуємося з точкою зору автора, що фінансовий стан є динамічним за своєю суттю, але, на нашу думку, в процесі аналізу та оцінки фінансового стану підприємства, насамперед, необхідним є визначення основних характеристик на певну дату, що є його проявом в даному випадку в статистиці.

Розглянувши точки зору науковців щодо визначення фінансового стану підприємства як статичного та динамічного поняття, слід наголосити на тому, що його сутність проявляється як у статистиці, тобто на певний момент часу, так

і в динаміці, тобто в характеристиці діяльності підприємства у визначеному періоді.

Цікавою є точка зору авторів монографії «Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства», які розрізняють поняття «фінансовий стан» та поняття «фінансове становище» залежно від динамічності або статичності того чи іншого поняття. Так, науковці вважають, що «... між поняттями «фінансовий стан» та «фінансове становище» існує певна різниця. Оцінка фінансового стану підприємства як здатності до здійснення тих або інших операцій у певних умовах ... спирається на дослідження потенціалу його економічної активності. ... частіше викликає інтерес рівень фінансового стану, зафіксований, з одного боку, певним моментом часу ..., а з іншого боку – відповідним цьому моменту набором значень показників, що якомога повніше відображають наявний потенціал підприємства... поняття «фінансове становище» повинно характеризуватися системою параметрів або показників, які дають узагальнюючу якісну характеристику стану підприємства на певний момент часу і рівня його фінансових можливостей у сформованих умовах. Під «фінансовим становищем» підприємства варто розуміти забезпеченість підприємства власними і позиковими коштами, можливість і ефективність їх використання у своєму обороті за сформованих економічних умов» [17]. Автори вважають, що фінансове становище є певним рівнем фінансового стану, зафіксованим на той чи інший момент часу.

І.О. Бланк для висвітлення питань фінансового управління пропонує поняття «фінансова позиція». На думку І.О. Бланка, фінансова позиція є станом обсягу та структури активів, капіталу, а також основних фінансових результатів діяльності підприємства на певну дату. Фінансова позиція є предметом аналізу та оцінки з метою виявлення реального фінансового стану підприємства. Фінансовий стан – це рівень збалансованості окремих структурних елементів активів та капіталу підприємства, а також рівень ефективності їх використання [5].

Досить змістовним є визначення М.Я. Коробова, який зазначає, що «фінансовий стан підприємства – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності. У найконцентрованішому вигляді фінансовий стан підприємства можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями. Це характеристика діяльності підприємства, в якій, як у дзеркалі, у вартісній формі відображені загальні результати роботи підприємства, в тому числі й роботи з управління фінансовими ресурсами» [13]. І це так, тому що фінансовий стан характеризується забезпеченістю підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступенем раціональності їх розміщення. Але М.Я. Коробков виходить за межі сутності поняття фінансовий стан, визначаючи його як характеристику, в якій відображено результат роботи з управління фінансовими ресурсами.

Отже, дослідивши сутність поняття «фінансовий стан» та проаналізувавши різні точки зору щодо його визначення, пропонується визначити концептуальні основи цього поняття:

1. Фінансовий стан – це результат фінансово-господарської діяльності підприємства.

2. Фінансовий стан – це поняття, сутність якого проявляється як у статичній, тобто на певний момент часу, так і в динамічній, тобто в характеристиці діяльності підприємства у визначеному періоді.

3. Фінансовий стан – поняття, яке характеризується не тільки такими складовими елементами, як платоспроможність і фінансова стійкість.

4. Фінансовий стан – це міра забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення.

Відповідно до вищезазначеного, необхідно виділити такі сутнісні характеристики фінансового стану підприємства (рис. 1).

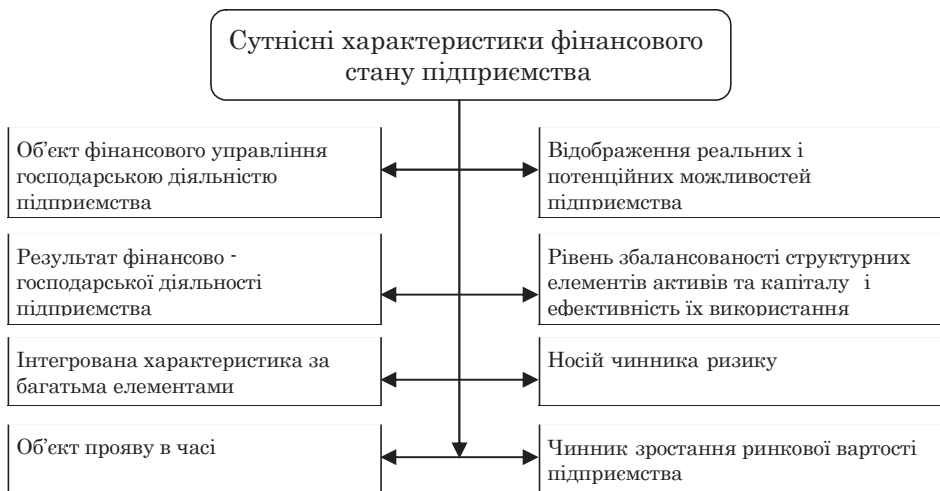


Рис. 1. Сутнісні характеристики фінансового стану підприємства

Визначення основних положень сутності поняття «фінансовий стан» дає змогу сформулювати таке визначення: фінансовий стан підприємства – це сутнісна характеристика діяльності підприємства у певний період, що визначає реальну та потенційну можливість підприємства забезпечувати достатній рівень фінансування фінансово-господарської діяльності та здатність ефективно здійснювати її в майбутньому.

Слід зауважити, що теоретичні та методичні питання сутності фінансового стану та його складових елементів достатньо опрацьовані науковцями, але в сучасних умовах функціонування підприємств зростає актуальність питань, пов'язаних із всебічністю характеристики фінансового стану з позиції його складових елементів, які якнайсуттєвіше його характеризують. Отже, визначення сутності поняття «фінансовий стан» вимагає розгляду його елементів.

Треба зазначити, що в літературних джерелах переважно розглядаються такі елементи фінансового стану як ліквідність, платоспроможність та фінансова стійкість.

Так, О.С. Філімоненков зазначає, що найважливішим показником фінансового стану підприємства є ліквідність [23]. Аналогічної точки зору дотриму-

ється В.О. Мец, зауважуючи, що у ринковій економіці існує ймовірність ліквідації підприємств унаслідок їх банкрутства, тому одним із найважливіших показників фінансового стану є ліквідність [15].

В.М. Івахненко та П.С. Смоленук вважають, що головним критерієм для визначення фінансового стану є платоспроможність підприємства [9; 21].

На думку К.В. Ізмайлової, «однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства є фінансова стійкість» [10]. Але елементами фінансового стану підприємства є не тільки ліквідність, платоспроможність і фінансова стійкість.

В.Г. Козак, В.Я. Козак розглядають такі елементи фінансового стану: фінансова стійкість, платоспроможність, ділова активність, рентабельність [12].

Колектив авторів підручника «Фінанси підприємств» розглядають комплекс основних оцінних показників: майновий стан підприємства, його прибутковість; ліквідність, платоспроможність та кредитоспроможність; фінансова стійкість і стабільність; рентабельність; ділова активність; оцінка акціонерного капіталу [24].

Але для реальної оцінки фінансового результату будь-якого суб'єкта господарювання, насамперед, необхідна інформація про стан його фінансових ресурсів та їхній рух у часі, тобто про грошові потоки. Використання таких даних є важливим у різних напрямках аналізу – у дослідженні фінансового стану суб'єкта господарювання його власниками, визначенні кредитоспроможності позичальника банком тощо.

Треба зазначити, що сутність фінансового стану підприємства тісно пов'язана з дією певних фінансових ризиків. Так, рівень фінансового ризику має значний вплив на формування рівня дохідності господарських операцій підприємства (рівень ризику та дохідність знаходяться у взаємозалежності та формують єдину систему «дохідність-ризик») і може спричинити виникнення ризику втрати платоспроможності та погіршення фінансової стійкості. Фінансові ризики є основною формою генерування загрози банкрутства підприємства із врахуванням того, що фінансові втрати є найбільш суттєвими.

Розгляд потенціалу формування фінансових ресурсів як елемента фінансового стану дає змогу здійснювати оптимальне формування власних фінансових ресурсів (із внутрішніх і зовнішніх джерел) і залучення позикових фінансових ресурсів, що обумовлює їх оптимальне використання.

Отже, в цьому полягає необхідність розгляду чинників грошових потоків і фінансового ризику, потенціалу формування фінансових ресурсів та повноту їх використання як елементів фінансового стану.

Відповідно до проведеного дослідження, необхідно розробити систему елементів, яка характеризує фінансовий стан підприємства (рис. 2).

Отже, фінансовий стан підприємства характеризується комплексом елементів, такими як платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність (визначається, насамперед, ефективністю використання оборотних коштів), прибутковість, потенціал формування та повнота використання фінансових ресурсів, збалансування грошових потоків і рівень фінансового ризику.

Отже, проведений критичний огляд теоретичних і практичних підходів щодо визначення сутності поняття «фінансовий стан підприємства» свідчить

про необхідність подальшого розгляду та розробки цього питання як з теоретичної, так і з практичної точок зору.

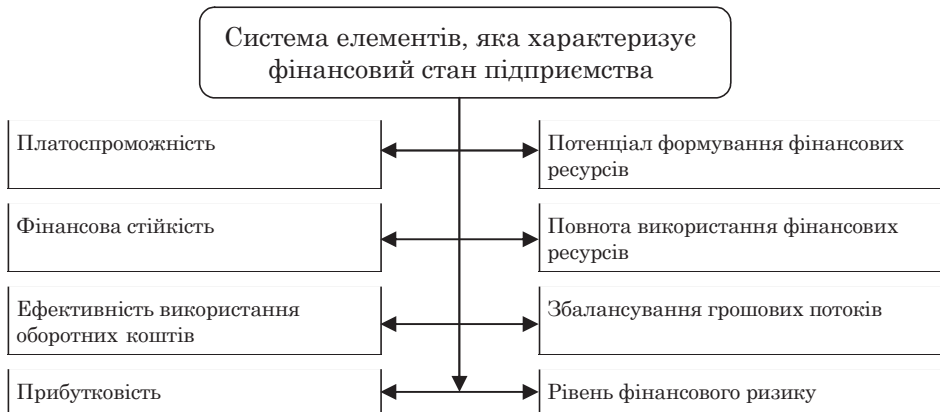


Рис. 2. Система елементів, яка характеризує фінансовий стан підприємства

На основі визначення концептуальних положень сутнісних характеристик фінансового стану підприємства сформульоване власне бачення сутності поняття. Визначено, що в сучасних умовах функціонування підприємств необхідною є всебічна характеристика фінансового стану, яка передбачає необхідність врахування (поряд з такими елементами, як платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність, яка визначається, насамперед, ефективністю використання оборотних коштів, прибутковість підприємства) таких елементів, як потенціал формування та повнота використання фінансових ресурсів, збалансування грошових потоків і рівень фінансового ризику.

1. Про затвердження Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації: Наказ Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України від 26.01.2001 №49/121 // zakon1.rada.gov.ua.

2. Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998 №22 // zakon1.rada.gov.ua.

3. Методичні рекомендації по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій: Лист Державної податкової адміністрації України від 27.01.1998 №759/10/20-2117 // zakon1.rada.gov.ua.

4. Белоліпецький В.Г. Финансы фирмы: Курс лекций. – М.: Инфра, 1998.

5. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. – Т. 2. – К.: Ника-Центр, Эльга, 1999.

6. Большой экономический словарь: 22000 терминов. – 4-е изд. доп. и перераб. / Под ред. А.Н. Азрилиян. – М.: Институт новой экономики, 1999.

7. Дем'яненко І.В. Фінансова стійкість підприємств та її бюджетно-податкове регулювання // Фінанси України. – 2001. – №5. – С. 127–129.

8. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. – 3-те вид. випр. та доп. – К.: Знання, 2000.

9. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу: Навч. посібник. – К.: Знання-Прес, 2002.

10. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. – К.: МАУП, 2000.

11. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: Проспект, 2000.

12. Козак В.Г., Козак Г.Я. Аналіз фінансового стану акціонерного товариства: Монографія. – К.: Аграрна наука, 2000.

13. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посібник. – 3-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2002.

14. Маркарян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарян С.Э. Финансовый анализ: Учеб. пособие. – 4-е изд., испр. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2003.
15. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посібник. – К: Вища школа, 2003.
16. Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2000.
17. Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства: Науково-методичне видання / За ред. д.е.н., проф. А.В. Чупіс. – Суми: Довкілля, 2001.
18. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. – М.: Перспектива, 1995.
19. Русак Н.А., Русак В.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: Справочное пособие. – Мн.: Высшая школа, 1997.
20. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. – 7-е изд., испр. – Мн.: Новое издание, 2002.
21. Смоленюк П.С. Фінансовий аналіз. Навч. посібник. – Хмельницький: Еврика, 2002.
22. Уткин Е.А. Финансовый менеджмент: Учебник. – М.: Зерцало, 2001.
23. Філімонов О.О. Фінанси підприємств: Навч. посібник. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002.
24. Фінанси підприємств: Підручник. – 4-те вид., перероб. та доп. / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2002.

4.5. МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ ПОРІВНЯЛЬНО-АНАЛІТИЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

В сучасних умовах економічного планування набувають особливого значення проблеми промислових підприємств, пов'язані зі становленням і розвитком національної інвестиційної системи та переходом економіки України до моделі зростання, яка вимагає нових методичних розробок щодо розрахунку більшості показників економічної ефективності виробничої діяльності та використання їх у розробці інвестиційних проектів (ІП).

Проблеми практичного застосування ефективних розрахунків в інвестиційній діяльності досліджували такі вчені: Г. Бірман [2], Дж. О'Брайєн [3], С. Джонс [9], Г. Леві [10], Д. Норткотт [5], К. Фрайберг [7], У. Хоффман [8] та інші. Однак, питання аналізу методичних підходів щодо розрахунку порівняльно-аналітичних показників ефективності інвестиційних проектів досліджені недостатньо і вимагають подальшої розробки.

Серед методів оцінки і розрахунків ефективності інвестицій найбільш доцільним є використання таких систем показників: узагальнюючі і приватні показники ефективності виробничої діяльності підприємства; показники ефективності фінансової діяльності підприємства; показники ефективності інвестиційної діяльності підприємства.

Система показників ефективності виробничої діяльності включає такі узагальнюючі показники: 1) витрати на одну гривню продукції і відсоток їхнього зниження; 2) відносна економія витрат на виробництво продукції; 3) додана вартість (включаючи амортизацію) і її приріст порівняно з базисним рівнем: усього і в тому числі за рахунок відносної економії витрат; 4) додана вартість і її приріст порівняно з базисним рівнем: усього і в тому числі за рахунок відносної економії витрат; 5) дохід і його приріст порівняно з базисним рівнем: усього і в тому числі за рахунок економії матеріальних та інших витрат; 6) потенційний прибуток і його приріст порівняно з базисним рівнем: усього і в тому числі за рахунок зниження собівартості продукції; 7) частка приросту доданої вартості і прибутку за рахунок зниження собівартості продукції порівняно з базисним рівнем, % [1, 286; 6, 180].

Приватні показники ефективності матеріальних витрат і витрат енергоресурсів на виробництво продукції включають: 1) матеріальні витрати і витрати енергоресурсів на одну гривню продукції (матеріалоємність і енергоємність продукції) і відсоток їхнього зниження; 2) відносну економію матеріальних витрат і енерговитрат на виробництво продукції у вартісному вираженні; 3) приріст прибутку, доданої вартості і доходу за рахунок зниження матеріалоємності і енергоємності продукції; 4) частку приросту прибутку і доданої вартості за рахунок зниження матеріалоємності і енергоємності продукції, %.

Приватні показники ефективності використання витрат на оплату праці визначають: 1) витрати на оплату праці, включаючи відрахування на соціальні

потреби, на одну гривню продукції і відсоток їхнього зниження; 2) відносну економію витрат на оплату праці, включаючи відрахування на соціальні потреби; 3) приріст прибутку за рахунок відносної економії витрат на оплату праці, включаючи відрахування на соціальні потреби; 4) приріст доданої вартості порівняно з базисним рівнем, у тому числі за рахунок відносної економії витрат на оплату праці, включаючи відрахування на соціальні потреби; 5) частку приросту прибутку і доданої вартості за рахунок відносної економії витрат на оплату праці, включаючи відрахування на соціальні потреби, % [4, 415; 5, 118].

Приватні показники ефективності використання амортизації конкретизують: 1) витрати на амортизацію на одну гривню продукції і відсоток їхнього зниження; 2) відносну економію амортизації; 3) приріст прибутку і доданої вартості за рахунок відносної економії витрат на амортизацію; 4) частку приросту прибутку за рахунок відносної економії витрат на амортизацію.

Приватні показники ефективності використання інших витрат включають: 1) витрати інших витрат на одну гривню продукції і відсоток їхнього зниження; 2) відносну економію інших грошових витрат на виробництво продукції; 3) приріст прибутку і доданої вартості за рахунок відносної економії інших витрат; 4) приріст доходу за рахунок зміни інших грошових витрат; 5) частку приросту прибутку і доданої вартості за рахунок відносної економії інших витрат, %.

Економічному аналізу собівартості продукції в калькуляційному розрізі передбачає класифікацію приватних показників собівартості продукції, здійснюється за статтями калькуляції з подальшим виділенням їх з комплексних калькуляційних статей основних елементів витрат, які формують собівартість продукції. Різниця між рекомендованими узагальнюючими показниками економічної ефективності виробничої діяльності і відповідними показниками полягає в тому, що:

- основний узагальнюючий показник дозволяє розрахувати на рівні підприємств темпи приросту ефективності виробництва – випередження темпів росту результатів виробництва порівняно з темпами росту витрат;

- узагальнюючі показники мають безпосередній зв'язок із показниками, які характеризують ефективність використання кожного ресурсу окремо. Це дозволяє в економічних дослідженнях (при плануванні, проектуванні й економічному аналізі) визначати вплив змін на ефективність використання кожного з ресурсів, які функціонують у виробництві (праці, основних виробничих фондів і матеріальних ресурсів), підвищення економічної ефективності виробництва в цілому;

- на основі порівняння обсягу виробництва продукції із загальними витратами можна зробити висновок про досягнутий рівень ефективності виробництва – ступеня відповідності фактичних сукупних витрат суспільно необхідному рівню цих витрат;

- показники приросту доданої вартості і прибутку за рахунок зменшення собівартості дозволяють узгодити інтереси держави, підприємств та інвесторів;

- показник відносної економії витрат дозволяє узгоджувати показники економічної ефективності виробничої діяльності підприємства в цілому з по-

казниками виробничої ефективності інвестицій і забезпечувати взаємозв'язок між групами узагальнюючих і приватних показників, давати узагальнюючу оцінку змін в інтенсифікації використання ресурсів в процесі виробництва;

- узагальнюючі показники дають можливість здійснювати контроль за ефективністю витрат у фондах нагромадження і споживання; забезпечують контроль за раціональністю використання капітальних вкладень, спрямованих на технічне переозброєння і створення нових робочих місць, а також за приведенням у дію внутрішньогосподарських резервів [3].

Методичні підходи щодо розрахунків більшості показників економічної ефективності виробничої діяльності пропонуються на прикладі розрахунку узагальнюючих показників економічної ефективності, перший з яких – це відсоток зниження собівартості продукції, що розраховується за формулою:

$$E_c\% = \left(\frac{C_1}{\text{ТП}_1} + \frac{C_0}{\text{ТП}_0} - 1 \right) \times 100 = \frac{E_c}{C_p} \times 100 = (V_{\text{тр}_1} + V_{\text{тр}_0} - 1) \times 100, \quad (1)$$

де ТП_1 і ТП_0 – обсяг продукції звітного і базисного періодів у порівнянних цінах, грн.; C_1 і C_0 – собівартість продукції звітного і базисного періодів у порівнянних цінах, грн., $V_{\text{тр}_1}$ і $V_{\text{тр}_0}$ – витрати на одну гривню продукції у звітному і базисному періодах, грн.; E_c – відносна економія за собівартістю продукції за рахунок спільної дії всіх техніко-економічних чинників, грн.; C_p – розрахункова собівартість продукції, грн.

Показник розрахункової собівартості продукції (C_p) розраховується за однією з наступних формул:

$$C_p = C_0 \times \text{ТП}_1 / \text{ТП}_0 \text{ або } C_p = C_1 + E_c. \quad (2)$$

Узагальнюючий показник – відсоток зниження собівартості продукції, який відображає співвідношення між темпами приросту виробництва продукції. Якщо темпи росту випуску продукції випереджають темпи росту її собівартості, то забезпечується зменшення витрат на одну гривню продукції. Цей показник використовується в управлінському облікові для оцінки ефективності господарювання і конкурентоспроможності підприємства, порівняльного аналізу діяльності окремих підрозділів.

Розрахунок відносної економії собівартості продукції в цілому по підприємству (E_c) за рахунок спільної дії всіх техніко-економічних чинників розраховується за формулою:

$$E_c = C_0 \times \frac{\text{ТП}_1}{\text{ТП}_0} - C_1. \quad (3)$$

Приріст прибутку за рахунок відносної економії від зниження собівартості продукції ($\Delta \text{Пес}$) визначається за формулою:

$$\Delta \text{Пес} = E_c + E_c \times \left(\frac{\text{ТП}_0}{C_0} - 1 \right) = E_c + E_c \times (K_{p_0} - 1), \quad (4)$$

де K_{p_0} – коефіцієнт рентабельності базисного періоду, од.; E_c – відносна економія собівартості продукції за рахунок спільної дії всіх техніко-економічних чинників, грн.

Загальний приріст потенційного прибутку ($\Delta \text{Пзаг}$) розраховується за формулою:

$$\Delta\Pi_{\text{заг}} = E_c + (\Delta C + E_c) \times \left(\frac{TP_0}{C_0} - 1 \right) =$$

$$= E_c + E_c \times (Kp_0 - 1) + \Delta C \times (Kp_0 - 1) = \Delta\Pi_i + \Delta\Pi_e \quad (5)$$

де ΔC – загальний приріст витрат на виробництво продукції у звітному періоді порівняно з базисним рівнем, грн.; $\Delta\Pi_i$ – приріст прибутку за рахунок інтенсивних чинників, грн.; $\Delta\Pi_e$ – приріст прибутку за рахунок екстенсивних чинників, грн.

Таким чином, загальний приріст прибутку підприємства у звітному періоді порівняно з базисним рівнем складається з приросту прибутку за рахунок інтенсивних чинників ($\Delta\Pi_i$) і приросту прибутку за рахунок екстенсивних чинників ($\Delta\Pi_e$).

Приріст прибутку за рахунок чинників екстенсивності досягається за рахунок збільшення загальної суми витрат на виробництво продукції (ΔC), у той же час приріст прибутку залежить від рентабельності продукції, досягнутої в базисному періоді ($TP_0 / C_0 = Kp_0$). Отже, чим вище рівень рентабельності продукції, досягнутий у базисному періоді, тим більший приріст прибутку може бути отриманий на кожен гривню приросту витрат.

Найбільш ефективний рівень господарювання забезпечується приростом прибутку за рахунок відносної економії собівартості продукції, тобто за рахунок інтенсивних чинників. У результаті дії інтенсивних чинників, приріст продукції і прибутку досягається за рахунок залучення у виробничий процес зекономлених ресурсів: трудових, матеріальних і фінансових. Частка приросту прибутку за рахунок відносної економії собівартості в загальному приросту прибутку ($\Delta\Pi_e$) розраховується за формулою:

$$\Delta\Pi_e = \frac{\Delta\Pi_i}{\Delta\Pi} \times 100, \quad (6)$$

де $\Delta\Pi$ – загальний приріст прибутку у звітному періоді порівняно з базисним рівнем, грн.; $\Delta\Pi_i$ – приріст прибутку за рахунок інтенсивних факторів, грн. [7, 38].

Показник приросту доданої вартості за рахунок відносної економії собівартості співпадає за числовим значенням із приростом прибутку за рахунок інтенсивних чинників росту. Загальний приріст доданої вартості за рахунок інтенсивних і екстенсивних чинників ($\Delta DV_{\text{заг}}$) розраховується за формулою:

$$\Delta DV_{\text{заг}} = \Delta DV_i + \Delta DV_e = E_c \times Kp_0 + \Delta C \times (Kp_0 - 1) + \Delta Z, \quad (7)$$

де ΔDV_i – приріст доданої вартості за рахунок відносної економії собівартості продукції дорівнює добутку цієї економії (E_c) і коефіцієнту рентабельності базисного періоду (Kp_0), грн.; ΔDV_e – приріст доданої вартості за рахунок екстенсивних чинників – збільшення витрат на оплату праці, включаючи відрахування на соціальні потреби (ΔZ) і зростання собівартості продукції (ΔC), грн.

Приріст доданої вартості за рахунок інтенсивних чинників (економії від зниження собівартості продукції) співпадає за абсолютним значенням із приростом прибутку за рахунок економії від зниження собівартості продукції. Приріст доданої вартості за рахунок екстенсивних чинників складається з двох елементів: – абсолютного приросту витрат на оплату праці, включаючи

відрахування на соціальні потреби у звітному періоді порівняно з базисним рівнем (ΔZ); приросту прибутку за рахунок екстенсивних чинників, який збігається з приростом собівартості продукції (ΔC). Приріст прибутку за рахунок росту собівартості продукції розраховується як добуток приросту росту собівартості продукції на різницю між коефіцієнтом рентабельності базисного періоду і одиницею ($\Delta Cx(Kp_0 - 1)$) [8, 213].

Показник витрат на одну гривню продукції має унікальні аналітичні можливості. У знаменнику формули відображається результат виробничої діяльності підприємства – інтегрований фізичний обсяг випущеної продукції, інтегрована маса вироблених підприємством товарів, готових до реалізації. У той же час показник загального обсягу продукції відображає повні суспільні витрати, які повинні одержати підтвердження в процесі реалізації вироблених підприємством товарів. У чисельнику формули враховуються фактичні (індивідуальні) витрати всіх ресурсів, спожитих у виробництві: живої праці (через витрати на оплату праці і відрахування на соціальні потреби), матеріальних витрат і витрат основних виробничих фондів (через амортизацію). Отже, на основі порівняння чисельника і знаменника формули можна зробити висновки про відповідність фактичних витрат на виробництво продукції (собівартість) рівню їхніх суспільно-необхідних витрат, що підтверджується в процесі реалізації вироблених підприємством товарів.

Співвідношення між суспільно-необхідними нормативними витратами і фактичними витратами всіх ресурсів не залишається на незмінному рівні. Поліпшення цього співвідношення можливо тільки в тому випадку, якщо темпи росту результату виробництва будуть випереджати темпи росту фактичних витрат. Чим швидшими темпами поліпшується це співвідношення, тим вище щорічний темп приросту ефективності виробництва (зниження собівартості продукції).

Таким чином, показник витрат на одну гривню продукції дозволяє розраховувати випередження темпів росту результату виробництва порівняно з темпами росту витрат на нього і темпами приросту продукції на кожну одиницю цих витрат. Чим більше випускається продукції на кожну одиницю витрат, тим вищі темпи росту ефективності виробництва. Отже, підвищення економічної ефективності виробничої діяльності підприємства знаходить своє вираження в збільшенні випуску продукції на кожну одиницю витрат – трудових, матеріальних, фінансових.

Узагальнююча оцінка ефективності виробничої діяльності передбачає визначення випередження темпів росту результатів виробництва порівняно з темпами росту витрат і відносну економію цих витрат у грошовому вираженні. Визначення загальної економії витрат має особливо важливе значення для забезпечення взаємозв'язків між узагальнюючими і приватними показниками ефективності виробничої діяльності, узгодження показників економічної ефективності інвестиційних проектів, нововведень і виробництва в цілому, а також для вдосконалення методики аналізу виробничої діяльності з урахуванням техніко-економічних чинників [9].

Інформація про відносну економію сукупних витрат на виробництво продукції дає змогу визначити приріст доданої вартості ($\Delta ДВі$) і прибутку ($\Delta Пі$) за

рахунок зниження собівартості в результаті впровадження науково-технічних заходів, які можна розрахувати за формулою:

$$\Delta\Pi = \Delta DVi = Ec \times \frac{\Pi_0}{C_0}. \quad (8)$$

Формула свідчить, що абсолютний приріст доданої вартості і прибутку за рахунок відносної економії собівартості продукції дорівнює цій економії, скоректованій на коефіцієнт рентабельності, який розраховується як відношення обсягу продукції базисного періоду до її собівартості. Отже, якщо в базисному періоді собівартість продукції дорівнювала її вартості за роздрібними цінами, то зазначене відношення дорівнює одиниці. У цьому випадку приріст доданої вартості і прибутку у вартісному вираженні буде дорівнювати відносній економії загальних витрат на виробництво продукції. Але відношення обсягу продукції базисного періоду до фактичних (індивідуальних) сукупних витрат (собівартості), які обумовили результат, може бути більше або менше одиниці. Відповідно до цього, приріст доданої вартості і прибутку буде також більше або менше відносної економії собівартості продукції. Приріст доданої вартості і прибутку буде більше зазначеної економії, якщо в базисному періоді фактичні (індивідуальні) сукупні витрати були менші за обсяг виробництва продукції. Приріст доданої вартості і прибутку буде меншим зазначеної економії, якщо в базисному періоді фактичні (індивідуальні) сукупні витрати були більші за обсяг виробництва продукції.

Всі рекомендовані узагальнюючі показники ефективності виробничої діяльності мають безпосередній взаємозв'язок із показниками, які характеризують ефективність використання кожного з основних ресурсів виробництва, що беруть участь у створенні продукції. Це виражається в тому, що, маючи необхідну інформацію про зміну ефективності використання кожного з ресурсів окремо (наприклад, дані про темпи зниження матеріалоємності продукції або про темпи приросту продуктивності праці) можна визначити, наскільки змінилися узагальнюючі показники ефективності виробничої діяльності підприємства. Ці показники дозволяють визначити вплив окремих науково-технічних заходів на підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства. На базі цих показників можна проводити аналіз взаємозв'язків між ефективністю виробничої діяльності підприємства, ефективністю нововведень та ІП. Отже, як при плануванні, так і при економічному аналізі можливо визначити вплив якісних чинників різних груп і напрямків на зміну ефективності господарської діяльності [10].

Узагальнюючі показники можна використовувати на всіх рівнях економіки: народного господарства в цілому, його окремих галузей, підприємств, цехів, ділянок і бригад. Їм притаманні такі якості, як зведення, порівнянність, точність якісних і кількісних характеристик змін в ефективності господарської діяльності підприємств. Узагальнюючі показники відображають реальну економію витрат на амортизацію, а також трудових, матеріальних та інших витрат.

При плануванні й економічному аналізі узагальнюючих показників ефективності господарської діяльності показник обсягу виробництва продукції є лише тим економічним інструментом, за допомогою якого здійснюються всі розрахунки з визначення реальних змін ефективності виробничої діяльності

підприємств, а також визначається рівень відповідності фактичних (індивідуальних) сукупних витрат рівню нормативних суспільно визнаних повних витрат.

Слід зазначити, що показники приросту доданої вартості і прибутку за рахунок зниження собівартості продукції мають принципові відмінності від загального приросту доданої вартості і прибутку. Їхній загальний приріст може бути досягнутий як за рахунок кількісних чинників росту (збільшення загальної суми витрат), так і за рахунок якісних чинників (зменшення трудових, матеріальних і фінансових витрат на одиницю продукції). Приріст доданої вартості, прибутку і доходу за рахунок зниження собівартості досягається винятково за рахунок інтенсивних чинників (зменшення загальних витрат на одиницю продукції).

1. *Берешко П.О.* Фінансові інвестиції. – К.: Економіка, 2005.
2. *Бірман Г., Шмідт С.* Економічний аналіз інвестиційних проектів / Пер. з англ.; Під ред. Л.П. Белих. – К.: Банки і біржі, 2003.
3. *О'Брайєн Дж., Шрїваєтава С.* Фінансовий аналіз та торгівля цінними паперами / Пер. з англ. – К.: Банки і біржі, 2004.
4. *Мертенс А.В.* Инвестиции. Курс лекций по современной финансовой теории. – К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997.
5. *Норткотт Д.* Прийняття інвестиційних рішень / Пер. з англ. – К.: Банки і біржі, 2001.
6. *Тобін Д.* Аналіз ефективності фінансових інвестицій. – К.: Статистика, 2005.
7. *Фрайберг К.* Фінансовий контролінг. Концепція фінансової стабільності фірми. – К., 2003.
8. *Хоффман У., Вайнріх Г.* Планирование и анализ инвестиций. – М: Знание, 2005.
9. *Jones C.* Investments: analysis and management. – New York, 1985.
10. *Levy H., Sarnat M.* Capital Investment and Financial Decision. – New York: Prentice Hall, 1994.

4.6. ПІДХОДИ ДО ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Після тривалого періоду реструктуризації та становлення в Україні для більшості підприємств настали часи сталого розвитку. Цей період характеризується наявністю диверсифікації, освоєння нових видів діяльності, пошуку та активного залучення фахівців, а також застосування сучасних технологій, у тому числі й управлінських. Частиною будь-якої управлінської технології є її аналітична складова – аналіз діяльності, її результатів, минулого досвіду та прогнозування перспектив. Останнім часом певна частина управлінців та науковців, які розглядають проблематику аналізу та прогнозування, звертаються до розгляду групи питань, пов'язаних з фінансовим потенціалом підприємства, його оцінкою та діагностикою. Така увага пояснюється тим, що результати дослідження фінансового потенціалу підприємства дають більше уявлення управлінцям щодо перспектив розвитку підприємства. Дослідження фінансового потенціалу та одержані висновки об'єднують в процес, що в літературі набув назви «діагностика фінансового потенціалу підприємства». Ряд публікацій та робіт сучасних учених присвячено цій тематиці, однак, на нашу думку, відсутні чітко систематизовані методологічні основи, оскільки існуючі підходи не пропонують моделі, які б задовольнили всі групи зацікавлених користувачів.

Слід зауважити, що в сучасних концепціях діагностики пропонується застосовувати певні моделі або використовувати сукупність моделей та методик. Крім того, пропонуються певні галузеві або тематичні підходи, серед найвідоміших діагностика банкрутства, фундаментальна діагностика підприємства, діагностика підприємств певних галузей (металургійної промисловості, сільського господарства, підприємств харчової промисловості) [4]. Перш ніж перейти до безпосереднього аналізу основних методик, розглянемо загальну методологічну основу.

Підходи побудовані переважно шляхом пропозиції застосування певного методу або поєднання методів. Серед методів можна виділити такі:

- метод застосування інтегральної (факторної) моделі;
- метод експертних оцінок фінансових коефіцієнтів або фінансових індикаторів;
- комбінований метод.

Спробуємо деталізувати сутність кожного з методів та подати приклади сфери їхнього практичного застосування.

Метод інтегральної (факторної) моделі передбачає побудову математичної оцінки сукупності індикаторів залежно від їхньої значущості для моделі. Серед таких моделей широко відомою є модель Альтмана (т.зв. «Z-рахунок») [11], яка має на меті діагностику загрози банкрутства залежно від співвідношення чистого обігового капіталу, відношення накопиченого прибутку до активів, рентабельності активів, відношення ринкової вартості всіх простих та привілейованих акцій, оберненості активів. П'ятифакторна модель Альтмана пізніше була доопрацьована самим автором. Так, у більш досконалії семифак-

торній моделі розглядається рентабельність активів, динаміка прибутку, коефіцієнт покриття процентів, відношення накопиченого прибутку до активів, коефіцієнт поточної ліквідності, частка власних коштів у пасивах, вартість активів підприємства. До методів інтегральної діагностики підприємства належить також модель Бівера, яка розглядає залежність між рентабельністю активів, часткою залучених коштів у пасивах, коефіцієнт поточної ліквідності, частки чистого обігового капіталу в активах, коефіцієнта співвідношення між сумою чистого прибутку та амортизації до залучених коштів. До методів діагностування шляхом інтегральної моделі можна також віднести моделі Фулмера, Спрінгейта, Сайфуліна, Кадикова та інших дослідників [1]. Таким чином, сутність методу інтегральної факторної моделі полягає в тому, що для діагностики певного тренду задається шкала значень, які відповідатимуть тому чи іншому прогнозованому значенню – якісній оцінці. Прогнозоване значення являє собою чисельне значення, яке отримане як співвідношення факторів зважених на їхню значущість. Значущість факторів та їхній склад визначаються емпіричним шляхом – шляхом дослідження певної кількості підприємств, якісний стан яких у досліджуваній період відповідає спектру шкали значень. Початково така шкала значень в більшості моделей мала на меті оцінку ризику банкрутства. Дослідженню саме цього параметру приділяли увагу майже всі дослідники – Е. Альтман, В. Бівер, Дж. Фулмер тощо. Крім того, дослідження стосувалися здебільшого діагностики стану підприємства [1; 5; 9; 10]. Проводячи аналіз якісних показників підприємства за допомогою зазначених моделей у динаміці допомагає виявити динаміку розвитку підприємства, динаміку освоєння потенціалу та відповідність вектору розвитку обраній стратегії.

Метод експертних оцінок фінансових коефіцієнтів або фінансових індикаторів передбачає проведення діагностики шляхом аналізу певного набору коефіцієнтів та фінансових індикаторів у динаміці та побудову перспективної динаміки коефіцієнтів, базуючись на аналізі економічного розвитку підприємства, стратегії та ступеню фактичного освоєння. Здебільшого пропонується проводити горизонтальний та вертикальний аналіз фінансової звітності підприємства в динаміці; проводиться аналіз кореляції динаміки та структури активів, пасивів, капіталу та доходів і витрат з обраною підприємством стратегією та стратегічними планами. Крім вертикального та горизонтального аналізу показників фінансової звітності пропонується також здійснювати перспективну діагностику на основі динаміки певних фінансових коефіцієнтів, таких як ліквідність, рентабельність, забезпеченість ресурсами та ряду інших показників [3]. Отримані дані за результатами аналізу фінансових показників пропонується надати групі експертів для проведення перспективної діагностики – побудови перспективного бюджету або фінансового плану, який міститиме основні показники фінансової звітності. Дані, отримані в результаті аналізу коефіцієнтів та показників, слід аналізувати шляхом побудови матриць або динамічних рядів.

Останнім часом досить часто в літературі пропонується «комбіновані» методи, які поєднують у собі частини інструментарію методу інтегральної факторної моделі та методу експертних оцінок і фінансових коефіцієнтів. Здебільшого в комбінованих методах при прогнозуванні та оцінці потенціалу до-

сліджуються залежності між індивідуальною динамікою окремих фінансових показників, які обираються на основі аналізу фінансової звітності підприємств. Ці методи поширюються, набуваючи все більше прибічників.

Діагностування фінансового потенціалу підприємства шляхом застосування інтегральної моделі має на меті створення та дослідження динаміки інтегрального показника, побудованого на чітко обумовленому механізмі математичних залежностей між обраними групами показників. Спробуємо проаналізувати набір показників, з яких складається та чи інша модель, та дослідити мету побудови таких моделей. Більшість моделей розглядає такі показники, як платоспроможність, ліквідність, рентабельність активів, рентабельність продажів, рентабельність власного капіталу, оберненість позичкового капіталу [1; 7; 9]. В моделях Альтмана, Фулмера, Спрінгейта, Дюпона та в інших моделях факторних оцінок так чи інакше розглядається рентабельність продажів, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, тобто можливості підприємства щодо генерації коштів у достатній кількості. Під «достатнім» тут необхідно розуміти той рівень, який відповідатиме стратегії підприємства. Таким чином, у вищезгаданих моделях пропонується проводити діагностику фінансового потенціалу підприємства шляхом прогнозування його генераційної можливості – можливості підприємства генерувати виручку при певному співвідношенні власного капіталу, позичкового капіталу, цінової політики. Моделі також орієнтуються на певну шкалу потенційних значень сукупності показників, яка має критичні поля. При попаданні значень в ці поля, вважається, що криза неминуча. Більшість моделей визначені емпіричним шляхом при дослідженні вибірки підприємств розміром від десятків до сотень. Однак, як зрозуміло із вищенаведеного, всі групи показників є внутрішніми показниками підприємства. Які ж існують можливості врахування зовнішніх умов у цих моделях? Деякі моделі пропонують враховувати такий зовнішній фактор, як вартість акціонерного капіталу (ринкову вартість акцій). Ринкова вартість акцій характеризує оцінку фінансового потенціалу підприємства з боку інвесторів. Тобто, якщо ринкова вартість акціонерного капіталу перевищує вартість чистих активів підприємства, то інвестори скоріш за все позитивно оцінюють потенціал підприємства, базуючись на його фінансових результатах і прогнозах, та навпаки. Вочевидь окрім фінансових показників і прогнозів інвестори оцінюють також і вплив зовнішнього середовища, якість менеджменту та, можливо, ряд інших показників, хоча така оцінка вже поза межами самої моделі, та про неї можна тільки здогадуватись. Крім того, а особливо це стосується України, ринкову вартість акцій при відсутності фондового ринку та досить обмеженої кількості операцій на позабіржовому ринку не можливо врахувати. Таким чином, у вище згадуваних моделях зовнішні чинники та їхній вплив досить обмежені.

Діагностування фінансового потенціалу шляхом експертної оцінки або аналізу коефіцієнтів являє собою аналіз основних показників діяльності підприємства у динаміці та спробу екстраполяції та прогнозу цієї динаміки на майбутнє. В більшості підходів пропонується оцінити загальне середовище функціонування підприємства з урахуванням зовнішніх та внутрішніх чинників шляхом експертної оцінки. Таку оцінку пропонується проводити щодо тих

показників та факторів, які не мають/не можуть мати чисельної оцінки, як, наприклад, політичні ризики, поведінка конкурентів тощо. Моделі мають на меті порівняння динаміки фінансових показників і «нечисельних» факторів та надання висновку щодо відповідності розвитку підприємства і ступеня освоєння потенціалу до стратегії та впливу ефекту впливу зовнішніх показників. Експертну оцінку різних факторів пропонується проводити за класичною схемою групування факторів, наприклад, за системою SWOT [2]:

- S (Strengths) – сильні сторони діяльності підприємства;
- W (Weaknesses) – слабкі сторони діяльності підприємства;
- O (Opportunities) – можливості підприємства (перспективи покращення становища);
- T (Threats) – загрози, з якими може зіштовхнутись підприємство на шляху покращення своєї діяльності.

Традиційними показниками, які лежать в основі діагностики фінансового потенціалу, є показники операційної діяльності, структури капіталу, ефективності використання активів, ліквідності, прибутковості активів та власного капіталу, які є базою для формування ринкових показників [8]. Між тим, поряд із так званими «традиційними» показниками, які розглядаються для діагностики потенціалу підприємства, такі як ліквідність, платоспроможність, рентабельність, увага дедалі приділяється «новим» показникам, які, на думку сучасних дослідників, являються найвагомішими. Серед вищезгаданих, ключовими показниками є такі показники, як економічна додана вартість (EVA), прибуток до виплати процентів, податків та дивідендів (EBIDTA), ринкова додана вартість (MVA), показник сукупної акціонерної доходності (TSR), грошовий потік віддачі на інвестиційний капітал (CFROI) та інші.

При застосуванні методів експертної оцінки здійснюється всебічний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, якого бракувало в моделях інтегрованої оцінки. Оцінки мають охопити стан конкурентів, перспективи ринку, політичні та макроекономічні ризики, а також менеджмент підприємства, включаючи менеджмент окремих бізнес-процесів на підприємстві. Однак щодо фінансових показників, то пропонувані підходи різняться набором показників. Більш того, на відміну від інтегральної оцінки, яка приводить усі показники до певного інтегрованого значення з урахуванням їхньої значущості та надає чітку шкалу оцінок, в моделях експертної оцінки показники пропонується аналізувати як частину системи SWOT, або певної іншої системи оцінок. Тобто кожний конкретний коефіцієнт аналізуватиметься за окремою конкретною статтею системи оцінок. Скоріш за все оцінці сукупності, взаємозв'язку та структурі коефіцієнтів або факторів увага приділена не буде.

Власне саме за причин, які викладено вище, дослідники і практики дедалі більше схиляються на бік певних комбінованих підходів. Такі підходи можуть досить чітко продіагностувати фінансовий потенціал підприємства. Крім того, якщо розглядати придатність моделей діагностики як інформаційної бази управлінських рішень, то перший метод – метод інтегрованої оцінки – скоріш за все влаштуватиме кредиторів, оскільки спрямований на діагностування фінансового потенціалу підприємства в аспекті безкризової діяльності, другий – експертної оцінки – скоріше за все влаштує інвесторів, які оцінять

надійність та перспективність вкладання коштів. Обидва методи певною мірою влаштовують менеджмент в певних аспектах, але зрозуміло, що на сьогодні не існує певної гнучкої моделі, яка б задовольнила потреби всіх зацікавлених сторін. І в цьому аспекті комбіновані методи підтверджують своє право на існування та подальше дослідження і покращення методологічної основи. Основою побудови комбінованих методів є поєднання діагностики поточної та перспективної (прогнозованої) діяльності підприємства, системи зовнішнього і внутрішнього середовища та системи менеджменту стратегічного розвитку підприємства, виходячи із сукупності вищезазначених факторів. Прихильниками таких методів є і вчені СНД [2; 6]. Ними розглядається концепція побудови і застосування системи BSC (Balanced Score Card) – або збалансованої системи показників [6]. Збалансована система показників – це система, яка відтворює стратегію підприємства в поєднанні із фінансовою її складовою, відносинами із клієнтами, розвитком та навчанням персоналу, організацією внутрішніх процесів. Тобто поряд із фінансовими показниками діагностика покриває такі фактори, як ефективність менеджменту та вплив зовнішнього середовища. Досвід деяких дослідників та компаній показав, що доцільно аналізувати ще такий аспект, як соціальна складова. К. Редченко пропонує поєднання системи BSC із показником EVA, оскільки «включення EVA в систему BSC дозволяє виправити один із недоліків останньої – недостатній фокус на певному базовому показнику, який відображує ступінь успішності функціонування компанії» [6]. Г. Земітана [2] пропонує розглядати комбінований метод як сукупність методів експертних оцінок, детермінованих методів у складі методу пропорційних залежностей, балансової моделі, стохастичних методів у складі простого регресивного аналізу, багатфакторного регресивного аналізу, авторегресивних залежностей. Дані для застосування вищезгаданих технік – це дані бухгалтерського обліку підприємства, на базі яких розраховуються прогнозовані показники.

Майже всі роботи інформаційною базою всіх розрахунків та моделей визначають дані бухгалтерського обліку, що, звичайно, не викликає сумніву, оскільки бухгалтерський облік є чи не єдиним джерелом різнобічної статистичної інформації про підприємство. Однак не всі дослідники, і це не дивно, приділяють увагу якості бухгалтерського обліку та відповідності його даних потребам дослідження. Це не дивно, оскільки більшість іноземних дослідників не уявляють собі такої проблеми. Проблема сутності і якості бухгалтерського обліку постає здебільшого на теренах СНД. При побудові певних моделей вважається, що стандарти бухгалтерського обліку, що є базою для побудови фінансових звітів – основи того чи іншого методи діагностування, – це загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку в США (US GAAP) або міжнародні стандарти фінансової звітності (IFRS). Ці принципи та стандарти досить суттєво відрізняються від національних стандартів бухгалтерського обліку, які діють в Україні, тому чисельні дані, які є базою діагностування, отримані шляхом підготовки фінансової звітності за двома різними системами стандартів, можуть містити суттєві розбіжності. Відповідно, будь-які індивідуальні або інтегровані показники можуть значно відрізнятись, якщо побудовані на бухгалтерських даних, що ґрунтуються на різних стандартах, та призвести до невід-

повідних висновків, а також до неможливості порівняння із результатами діагностування інших підприємств галузі. Із часом національні стандарти бухгалтерського обліку будуть гармонізовані з міжнародними, що, звичайно, полегшить завдання дослідників, але до поточних досліджень має бути вироблений особливий підхід. Відомо, що звітність, підготовлена за міжнародними стандартами, більш точно відображає фінансовий стан підприємства, тому підхід має будуватися зважаючи на такі принципи: якщо звітність представлено за національними стандартами, то необхідно дослідити, якими є основні складові облікової політики у підприємства та як вони дотримуються; з'ясувати, наскільки придатною є бухгалтерська інформація для подальших досліджень, і, за необхідності, провести компіляцію фінансової звітності у звітність, підготовлену за міжнародними стандартами. Якщо компільована фінансова звітність необхідна за декілька років (періодів), то робити її не доцільно, необхідно оцінити можливий вплив похибки (чисельної різниці між досліджуваними показниками, які аналізуються, підготовленими за різними стандартами) та скорегувати результати діагностики на цю похибку.

Найефективнішим методом діагностики фінансового потенціалу є комбінований метод. Він поєднує детерміновані математичні залежності між індикаторами та чинниками, а також вплив зовнішнього і внутрішнього середовища і рівень менеджменту підприємства. Крім того, бухгалтерські дані, які є основою для формування досліджуваних показників, мають бути підготовлені за єдиними принципами протягом усіх періодів та підготовлені за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. У випадках, коли застосування бухгалтерських даних за міжнародними стандартами не можливе, необхідно скорегувати похибку, яка виникає при підготовці бухгалтерських даних за іншими стандартами.

Дедалі більшого визнання та поширення набуває практика взаємодії методів при діагностиці фінансового потенціалу підприємства, яка відбувається у такій послідовності:

- обрання стратегії;
- створення фінансових планів та прогнозного бюджету підприємства;
- аналіз досягнутих та поточних результатів, прогнозування результатів;
- порівняння досягнутого з планом та раніше прогнозованими показниками (минула та поточна динаміка);
- застосування комбінованого методу оцінки фінансового потенціалу;
- оцінка ступеня освоєння потенціалу та ступеня похибки в прогнозуванні з подальшим корегуванням методів прогнозування шляхом побудови певних залежностей, коефіцієнтів та інтегрованих моделей і проведення експертної оцінки результатів (тобто застосування комбінованого методу);
- надання інформації, отриманої від результатів діагностування, всім зацікавленим користувачам.

Така послідовність може набути подальшого розповсюдження серед дослідників та практикуючих управлінців, оскільки вона надає можливість зіставити стратегічний план із фактичним його виконанням, одночасно з оцінкою точності самих методів прогнозування та можливим корегуванням самої стратегії. В такій комбінації підходів міститься найвагоміший для всіх зацікавлен-

них груп результат, тому фахівці здебільшого схиллятимуться до комбінованих методів як найбільш інформаційно-результативних, та основою яких є достовірна гармонізована бухгалтерська або управлінська інформація, зрозуміла та прийнятна для всіх користувачів.

1. Арутюнян А. Б. Опыт применения моделей Фулмера и Спрингейта в оценке венгерских предприятий сельского хозяйства и пищевой промышленности // www.cfin.ru.
2. Земитан Г. Методы прогнозирования финансового состояния организации // Управление 3000, www.bizoffice.ru.
3. Крючков А. Ф., Егоричев И. Г. Анализ методик прогнозирования кризисной ситуации коммерческих организаций с использованием финансовых индикаторов, 2002 // www.cfin.ru.
4. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. – К., 2001.
5. Методы финансовой диагностики // Управление 3000, www.bizoffice.ru.
6. Редченко К. EVAлюция сбалансированной системы показателей // www.cfin.ru.
7. Рожнецова О. В. Детерминированное моделирование и преобразование факторных систем при анализе рентабельности собственного капитала, 2003 // www.cfin.ru.
8. Савчук В. П. Финансовая диагностика как система поддержки принятия управленческих решений // www.management.com.ua.
9. Терещенко О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства // Економіка України, 2003, №8. – С. 38–45.
10. Унковская Т. Е. Финансовое равновесие предприятия. – К., 1997.
11. Altman E. I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy // Journal of Finance, 1968, September. – P. 589–609.

4.7. ЕКОНОМІЧНА МОТИВАЦІЯ ІНВЕСТИВАННЯ В РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Формування ринкового середовища в Україні і заострення міжнародної конкуренції на тлі всеохоплюючої глобалізації об'єктивно змушують політиків та управлінців кардинально змінювати погляди на джерела і чинники економічного зростання національної економіки цілому і підприємств зокрема. Утвердження в розвинених країнах «нової економіки», що базується на знаннях та інноваціях, використанні інформаційних технологій, підштовхує до усвідомлення того, що пошук невикористаних резервів, оптимальних шляхів для ефективного довгострокового розвитку України слід вести у площині визнання теорії людського капіталу та реального запровадження її провідних положень у практику ринкових перетворень, зокрема, ідей щодо інвестування у розвиток людського капіталу.

Всесвітньо відомими засновниками теорії людського капіталу вважаються Г. Беккер, Т. Шульц, Я. Мінсер, які понад півстоліття тому запропонували побачити у найманих працівниках носіїв певного запасу здоров'я, знань, досвіду, навичок, мотивацій, іншими словами – різновид капіталу підприємства і нації взагалі. Прибічники теорії людського капіталу довели, що головним результатом економічної віддачі освіти слід вважати приріст доходу (оплати праці) працівника завдяки підвищенню його освітнього та професійного рівня, тобто відмінності в заробітній платі мають бути пов'язані, передусім, з відмінностями в освіті і досягнутій на її основі продуктивності праці. Одночасно інвестиції в освіту стали розглядатися в якості важливої складової приросту доходу підприємств і національного доходу держави загалом, джерелом зміцнення конкурентних позицій на ринку.

Зауважимо, що у вітчизняній науці питання інвестицій у людський капітал донедавна були майже «білою плямою». Лише з розвитком ринкових відносин прийшло визнання необхідності врахування людського капіталу на рівні з іншими матеріальними активами підприємства, почалися активні пошуки науковців щодо визначення ефективності інвестицій в освіту [3]. Впродовж 90-х років і на початку нового сторіччя дослідженню різних аспектів цієї актуальної проблеми приділяють увагу такі українські вчені як С. Бандур, Л. Безчасний, Д. Богиня, С. Вовканич, В. Геєць, М. Долішній, С. Злупко, І. Лукінов, М. Карлін, В. Куценко, В. Онікієнко, С. Пирожков, А. Чухно та інші. Водночас, ми поділяємо думку, що найближче до вирішення окресленої проблеми підійшла О. Грیشнова, якій належить «перше в Україні монографічне видання, присвячене дослідженню проблем людського капіталу» [1, 51]. Завдячуючи пошукам вітчизняних науковців, інвестування в освіту все частіше проголошується як одна з найважливіших передумов остаточного виходу України з тривалого кризового стану економіки, засвоєння інноваційної моделі розвитку і досягнення конкурентних переваг у світі.

Водночас, не дивлячись на певні зрушення і здобутки у дослідженні особливостей формування людського капіталу в умовах перехідної економіки, зокрема, в системі освіти і професійної підготовки, поки залишається недостатньо дослідженою низка питань, яка стосується економічної мотивації інвестування в розвиток людського капіталу, визначення ефективності та доцільності інвестування коштів роботодавців у підготовку та перепідготовку кадрів на підприємствах та за їх межами.

З аналізу наукових джерел відомо, що економічні мотивації індивідів, що інвестують в освіту, виражаються в можливості окупити витрати на освіту майбутніми заробітками [6, 65]. Якщо мотивація працівників до інвестування в освіту є більш-менш дослідженою, то формування такої мотивації у роботодавців за умов перехідної економіки потребує додаткового вивчення. Йдеться про те, що в ролі інвесторів можуть (і повинні) виступати не лише особисто працівники, які прагнуть навчатися (або навчати членів своїх сімей), але й роботодавці (державні, акціонерні, приватні підприємства і організації та їх об'єднання).

Економічна мотивація роботодавців до інвестування в освіту персоналу не може не ґрунтуватися на економічному інтересі, прагненні отримання якнайбільшого прибутку, піднесення своєї конкурентоспроможності на ринку. За результатами наших досліджень, поява такої мотивації у роботодавців в Україні пов'язана з багатьма чинниками, основними серед яких вважаємо наступні:

по-перше, формування розвиненого конкурентного середовища, сприятливі економічні умови на макро-, мезо-, мікроекономічному рівнях;

по-друге, забезпечення ролі необхідних макроекономічних чинників, що визначають попит на інновації, нові знання, технології, проекти тощо;

по-третє, створення гнучкої системи безперервної освіти та професійного навчання, здатної відповідати мінливим вимогам ринку праці, сприяти адаптації людського капіталу до потреб роботодавців (і навпаки);

по-четверте, державна підтримка та стимулювання тих роботодавців, які займаються підготовкою (перепідготовкою) кадрів (наприклад, на основі гнучкої податкової політики);

по-п'яте, наявність методик обґрунтування економічної доцільності та ефективності інвестицій в освіту персоналу, можливості зведення до мінімуму ризику можливих втрат.

Навіть поверховий огляд переліку згаданих чинників дає підстави стверджувати, що в Україні поки вкрай недостатнє підґрунтя до появи стійкої економічної мотивації роботодавців до інвестування в освіту найманих працівників, що залишає останніх сам-на-сам з проблемами відшкодування витрат на своє навчання.

За результатами соціологічних обстежень, проведених Державним комітетом статистики разом з науковцями у 2002 р., майже 89% опитаних респондентів (працівників підприємств різних галузей економіки) у Закарпатській області, 86% – у Кіровоградській, 68% – в Івано-Франківській, 66% – в Одеській, 65% – у Донецькій вказали на те, що значною перешкодою у професійному розвитку є нестача коштів для отримання бажаного рівня освіти. В інших областях такої думки дотримувалися 52–63% респондентів [9, 87, 89].

Водночас, за результатами проведених нами соціологічних досліджень [5, 302], переважна більшість найманих працівників в Україні не відчувають безпо-

середнього тісного зв'язку між отриманою освітою і одержуваним заробітком, що пов'язано з деформаціями у матеріальному стимулюванні, невідповідністю між реальною вартістю робочої сили і заробітною платою. В комплексі все це не спрацьовує на користь економічної мотивації індивіда до освітньо-кваліфікаційного зростання на виробництві. З іншого боку, серед перешкод на шляху до професійного навчання кожен п'ятий респондент називає також відсутність підтримки підприємства. Зазначимо, що така ситуація полярно відрізняється від практики активного інвестування у підготовку конкурентоспроможних кадрів, притаманної фірмам та корпораціям в країнах ринкової економіки.

Світовий досвід переконує в тому, що в умовах конкурентного середовища будь-яка стратегія підвищення конкурентоспроможності сучасного підприємства приречена на невдачу, якщо механізм її реалізації не передбачає нарощування обсягів інвестицій в людський капітал, стимулювання розвитку творчих здібностей персоналу, гідної оцінки праці. Йдеться про те, що підвищення технологічного рівня і складності сучасного виробництва, зростання питомої ваги конкурентоспроможної продукції в експорті є неможливим без відповідного удосконалення науково-технічного та інноваційного розвитку підприємств, а це, водночас, потребує не лише розробки державних та регіональних науково-технічних програм, заходів щодо залучення інвестицій, але й передбачення капіталовкладень в підготовку та перепідготовку кадрів, адекватне заохочення творчих пошуків керівників і висококваліфікованого персоналу, підтримки прагнень працівників до постійного оновлення знань, високої особистої зацікавленості в ефективному запровадженні нових проектів і технологій, забезпечення ефективної праці. В умовах конкурентного середовища інвестиції у розвиток людського капіталу на сучасних підприємствах стають поштовхом до активізації інтелектуальної трудової діяльності, продукт якої – нові технології, нові товари, продукція, послуги.

Ці питання, на жаль, тривалий час залишались поза увагою тих, хто вирішує долю інвестицій на державному і регіональному рівнях в Україні. На тлі економічної кризи, непослідовності та незавершеності ринкових перетворень в Україні, процес капіталовкладень в освіту працівників, здорові та безпечні умови праці і життя здійснювався за залишковим принципом; у зв'язку з обмеженістю фінансових ресурсів перевага надавалася підтриманню бази основних фондів. Загальні наслідки недоінвестування в людський капітал можна побачити як на рівні підприємств, так і на макrorівні: це втрати якості трудового потенціалу нації, пов'язані із катастрофічним погіршенням стану здоров'я усіх верств населення, підвищенням рівня смертності, захворюваності, каліцтва та інвалідності на виробництві, загальне скорочення чисельності населення (починаючи з 1994 р. майже щорічно на 400 тис. осіб), еміграція висококваліфікованих фахівців і вчених. Щорічна інтелектуальна еміграція з України становить приблизно 95,4 тисячі фахівців, емігрує кожний 25–26-й спеціаліст з вищою освітою. За останні роки Україну залишило приблизно 5–5,5 тис. вчених, що відповідає втраті 4–4,5 млрд. дол. США, тобто дає підстави говорити про ознаки руйнації інтелектуального капіталу нації.

Аналізуючи причини несприятливих умов щодо інвестування в освіту в Україні, справедливо звернути увагу і на ту обставину, що у нас не узгоджується розвиток освітніх послуг з реальним попитом на ринку праці, не розв'язані

проблеми працевлаштування випускників навчальних закладів, що призводить до того, що десятки тисяч молодих українських фахівців з вищою освітою кожен рік від'їжджають на заробітки за межі держави. Водночас, навчальні заклади продовжують планувати прийом, відштовхуючись від досягнутого обсягу підготовки, а не від врахування потреб ринку праці, що призводить до підготовки фахівців за окремими категоріями, які приречені на безробіття або перекваліфікацію. Подоланню цього недоліку протидіє відсутність прогнозів зайнятості в регіонах, недосконалість планування робочих місць та професійного розвитку персоналу на підприємствах.

Сучасний стан інвестицій у розвиток таких якостей людського капіталу як професійно-кваліфікаційні характеристики, залишається незадовільним з огляду на скорочення державних витрат на фінансування освіти, науки, істотного згортання підготовки та перепідготовки кадрів на виробництві. Якщо у 80-ті роки кожен працівник в Україні підвищував кваліфікацію на виробництві в середньому 1 раз на 2,8 роки [4, 93], то зараз періодичність такого навчання, за даними статистики, складає в розрахунку на одного працівника 1 раз на 13 років [8, 108]. Найкращою є ситуація з навчанням (перенавчанням) працівників, що спостерігається у сфері пошти та зв'язку – періодичність підвищення кваліфікації становить 3,5 роки, проте і це не може влаштувати, адже застаріння знань, як відомо, відбувається в сучасному світі майже кожні три роки.

Причини низької мотивації роботодавців до інвестування в освіту найманих працівників визначаються, передусім, відсутністю необхідної ролі макроекономічних чинників. Як результат, у складні 90-ті роки в центрі уваги багатьох вітчизняних підприємств більшою мірою опинились питання зростання прибутку, пошуку джерел фінансування, змістивши на останній план матеріальну та соціальну захищеність працівника-творця нових ідей, технологій, конкурентоспроможних продуктів, необхідність оновлення знань, організацію безперервного навчання. Як наслідок, за 1991–2002 рр. загальна кількість виконаних в країні розробок зі створення нових видів техніки і технологій зменшилась майже у 4,6 разів [7, 137], кількість винахідників та раціоналізаторів скоротилася з 65 тис. осіб в 1996 р. до 44 тис. осіб в 2002 р., тобто на 32% [7, 279]. Ситуацію, що склалася у сфері інвестицій в людський капітал на підприємствах України, не можна визнати правомірною, адже вона руйнує мотиви працівників підприємств до підвищення кваліфікації, розробки та запровадження нововведень, що гальмує становлення конкурентоспроможності підприємств.

На нашу думку, подолання такої негативної тенденції в Україні потребує, з одного боку, стимулювання розвитку конкурентного середовища, з іншого – формування дієвого мотиваційного механізму, здатного гнучко регулювати і заохочувати випереджальний розвиток людського капіталу, особливо його інтелектуальну складову, поєднуючи державні і ринкові регулятори в інтересах зростання конкурентоспроможності робочої сили.

Політика інвестицій в людський капітал потребує перегляду на всіх рівнях, збереження негативних тенденцій загрожує катастрофічним відставанням країни, передусім, на світових ринках. Для підприємств, які виробляють продукцію на експорт, це відчувається особливо гостро, адже нагальною є потреба у працівниках найвищої кваліфікації.

Зазначимо, що на шляху задоволення цієї потреби існує, як мінімум, дві складності: по-перше, наявність необхідних коштів (власних або залучених), по-друге, незаперечною складністю для інвестора є визначення ефективності інвестування [2, 297]. Досить часто на практиці складно з'ясувати питання: який саме обсяг набутих знань буде реалізований в роботі? Який прибуток цей обсяг може забезпечити? Протягом якого часу реально окупити витрачені кошти? За яких умов? Варто підкреслити, що серед відомих результатів вітчизняних досліджень у сфері інвестицій в підготовку (перепідготовку) кадрів поки бракує методологічних та методичних рекомендацій, які були б спроможні надати предметну практичну допомогу керівникам підприємств стосовно доцільності та ефективності вкладання коштів у цей напрям.

Методичні підходи, що пропонуються (див. нижче), дозволяють, на нашу думку, найбільш правильно визначитись інвестору стосовно питання: за яких умов вкладання коштів у навчання працівника є економічно вигідною справою для підприємства?

За вихідну базу методики приймаємо поняття внутрішньої норми віддачі, коли йдеться про ставку дисконтування, яка зрівнює поточну вартість майбутніх доходів з розміром інвестицій так, що прийнятним вважається варіант, коли норма віддачі інвестицій перевищує інші (альтернативні) варіанти вкладення капіталу.

Покажемо, що у випадку, коли інвестор вкладає кошти в обсязі B грошових одиниць на підготовку (перепідготовку) спеціаліста, який припиняє роботу на t періодів часу навчання з тим, щоб, працюючи наступні k періодів, приносити додатково до середньорічної суми доходу P (який він приносив, працюючи до навчання) доход в обсязі D грошових одиниць, то позитивного ефекту від підготовки (перепідготовки) працівника слід чекати, якщо виконуються співвідношення:

$$\frac{D}{B} > \frac{\alpha \times (1 + \alpha)^{t+k}}{(1 + \alpha)^k - 1} + \frac{P}{B} \times \frac{(1 + \alpha)^{t+k} - 2 \times (1 + \alpha)^k + 1}{(1 + \alpha)^k - 1}, \quad (1)$$

де α – ставка банківського відсотку.

Дійсно, вкладання B грошових одиниць на банківський рахунок дозволило б отримати через $t + k$ періодів суму $B \times (1 + \alpha)^{t+k}$ грошових одиниць. Додатково, вкладання на рахунок у кожен із періодів « i » навчання ($i = 1, 2, \dots, t$) суми P одиниць недоотриманого доходу (спеціаліст не працює, він навчається) на той же період $t + k$ призводить до недоотримання ще $P \times (1 + \alpha)^{t+k-i}$ одиниць доходу. Таким чином, загальна сума недоотриманого на період $t + k$ доходу оцінюється величиною:

$$B \times (1 + \alpha)^{t+k} + \sum_{i=1}^t P \times (1 + \alpha)^{t+k-i} = B \times (1 + \alpha)^{t+k} + P \times \frac{(1 + \alpha)^{t+k} - (1 + \alpha)^k}{\alpha}. \quad (2)$$

Кожного наступного періоду « i » роботи спеціаліста після навчання ($i = 1, 2, \dots, k$) на банківський рахунок можна вкладати $P + D$ грошових одиниць, отримуючи на кінець $(t + k)$ -го періоду $(P + D) \times (1 + \alpha)^{k-i}$ одиниць доходу. Загальна сума цієї частини доходу складатиме:

$$\sum_{i=1}^k (P + D) \times (1 + \alpha)^{k-i} = (P + D) \times \frac{(1 + \alpha)^k - 1}{\alpha}. \quad (3)$$

Зрозуміло, що інвестування коштів у освіту найманого працівника буде вигідним лише у тому випадку, коли сума можливого отриманого доходу пере-

вишуватиме суму можливого недоотриманого доходу за час навчання, тобто тоді, коли виконується наступне співвідношення:

$$(P+D) \times \frac{(1+\alpha)^k - 1}{\alpha} > B \times (1+\alpha)^{t+k} + P \times \frac{(1+\alpha)^{t+k} - (1+\alpha)^k}{\alpha}. \quad (4)$$

Звідси, після приведення подібних та ділення на B , отримуємо кінцевий результат (див. формулу 1).

Приймаючи за відсоткову ставку банківського вкладу 10% ($\alpha = 0,1$) та вважаючи вхідними даними величину інвестицій в освіту $B = 45000$ грн., суму середньорічного доходу $P = 5000$ грн., додаткове значення доходу після навчання працівника $D = 9000$ грн. (поріг ефективності – 0,20), для періодів навчання $t = 1, 2, \dots, 6$ років та періодів «відпрацювання» за контрактом $k = 1, 2, \dots, 20$ років, отримуємо таблицю, у якій темним фоном виділено зону доцільності інвестицій у підготовку (перепідготовку) спеціаліста (див. рис. 1, де межею згаданої зони є значення порогу ефективності 0,20, а числові значення робочої частини таблиці сформовані як результати розрахунків правої частини формули 1).

	1	2	3	4	5	6
1	1,24	1,66	2,12	2,64	3,20	3,82
2	0,53	0,75	0,99	1,26	1,56	1,88
3	0,29	0,45	0,62	0,81	1,01	1,24
4	0,18	0,30	0,43	0,58	0,74	0,92
5	0,11	0,21	0,32	0,44	0,58	0,73
6	0,06	0,15	0,25	0,35	0,47	0,60
7	0,03	0,11	0,19	0,29	0,39	0,51
8	0,00	0,08	0,15	0,24	0,34	0,44
9	-0,02	0,05	0,12	0,21	0,29	0,39
10	-0,03	0,03	0,10	0,18	0,26	0,35
11	-0,04	0,02	0,08	0,15	0,23	0,32
12	-0,05	0,00	0,07	0,14	0,21	0,29
13	-0,06	-0,01	0,05	0,12	0,19	0,27
14	-0,07	-0,01	0,04	0,11	0,18	0,25
15	-0,07	-0,02	0,03	0,10	0,16	0,24
16	-0,08	-0,03	0,03	0,09	0,15	0,22
17	-0,08	-0,03	0,02	0,08	0,14	0,21
18	-0,09	-0,04	0,01	0,07	0,13	0,20

— Період підготовки (перепідготовки) працівника (роки), яку проінвестовано роботодавцем

— Період «відпрацювання» витрачених на освіту коштів за умовами контракту (роки)

— Межа економічної ефективності підготовки (перепідготовки) найманого працівника для роботодавця

Рис. 1. Ілюстрація методики оцінки ефективності інвестицій роботодавця у навчання працівника (з відривом від виробництва на контрактній основі)

Згідно даних, розрахованих для означених вище умов і сформованих у вигляді таблиці на рис. 1, для трьох років підготовки (перепідготовки) працівника, інвестиції у його підготовку будуть ефективними, якщо він «відпрацює» згідно контракту сім чи більше років. У тій самій ситуації витрати на 1 рік підготовки (перепідготовки) виявляться ефективними за умови «відпрацювання» упродовж 4 і більше років (для 5 років підготовки – «відпрацювати» необхідно 13 і більше років і т.д.).

Зауважимо, що критерій ефективності навчання (доцільності інвестування навчання (перенавчання) спеціаліста) є досить чутливим до значення відсоткової ставки банківського вкладу, відношення поточного середньорічного доходу та додаткового доходу, який очікується отримати в майбутньому завдяки підготовці (перепідготовці) до обсягу інвестицій, тобто до параметрів, позначених як α , P/B , D/B , що слід враховувати при використанні формули 1 у кожній конкретній ситуації.

Використання наведеної методики дозволяє: оцінити доцільність інвестицій у підготовку (перепідготовку) працівника з урахуванням зовнішніх для підприємства економічних умов (діючої ставки банківського відсотку по депозитних вкладах); визначитись з оптимальним терміном навчання працівника за контрактом; визначитись з необхідним терміном для «відпрацювання» витрат на навчання з найбільшим ефектом для інвестора (роботодавця).

Запровадження нового методичного підходу до оцінки ефективності інвестування у підготовку кадрів та підвищення кваліфікації у практику менеджменту підприємств сприятиме прийняттю оптимальних управлінських рішень стосовно залучення інвестицій у розвиток людського капіталу, може стати важливою передумовою досягнення конкурентних переваг підприємства на ринку.

Водночас вирішальні чинники формування економічної мотивації роботодавців до інвестування в освіту на підприємствах сформулюються по мірі створення конкурентного середовища, запровадження дієвого стимулювання таких заходів з боку держави, проведення реального реформування податкової політики, оплати праці та доходів, усілякого заохочення інноваційної діяльності. В іншому випадку негативні тенденції недоінвестування в освіту на підприємствах можуть мати руйнівні наслідки для інтелектуального капіталу України вже найближчим часом, що суперечить стратегічним орієнтирам державної політики, засвоєнню моделі інноваційного розвитку.

Перспективи подальших наукових розвідок у цьому напрямі мають бути пов'язані з оцінкою зв'язку між інвестуванням в освіту працівників і ступенем зростання їхньої конкурентоспроможності, розробкою інструментарію щодо оцінювання конкурентоспроможності персоналу, прийнятних методик щодо визначення частки доходу, яку здатний забезпечити тому чи іншому підприємству працівник інтелектуальної праці (це є складною проблемою) в даний час і після підвищення кваліфікації в майбутньому, формуванням адекватної системи матеріальної, трудової, статусної мотивації. Значущість цих питань зростатиме з утвердженням ринкових відносин, формуванням конкурентних умов, прискоренням розвитку економіки, зокрема високотехнологічних галузей, які визначатимуть конкурентні позиції держави у світі.

1. *Богиня Д., Новіков В.* Рецензія на монографію О. А. Грішнєвої «Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки» // Україна: аспекти праці, 2002, №1. – С. 51.

2. *Виторп Т.В.* Инвестиции в человеческий капитал – основа экономического развития в XXI веке // Социально-экономические аспекты промышленной политики. Социально-трудовые отношения в современных экономических условиях: Сборник научных трудов. – Донецк: Ин-т экономики пром-ти НАН Украины, 2001. – Т.1. – С. 294–298.

3. *Грішнєва О.А.* Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. – К.: Знання, КОО, 2001.

4. *Забродін Ю.М.* Кадровый потенциал российской экономики и проблемы развития человеческих ресурсов // Общество и экономика, 1997, №7–8. – С. 73–93.

5. *Ментальний чинник у сфері праці: проблеми теорії та практики / Богиня Д.П., Семикіна М.В.; Передмова І.Ф. Кураса.* – К.: Штурм, 2003.

6. *Мортіков В.В.* Економічний механізм формування ефективної зайнятості. – Луганськ: Вид-во СНУ, 2001.

7. *Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник.* – К.: Держкомстат України, 2003.

8. *Праця України 2002: Статистичний збірник.* – К.: Державний комітет статистики, 2003.

9. *Спостереження та вимірювання соціальної захищеності населення України: проблеми становлення / О.Г. Осауленко, О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, Н.С. Власенко та ін.* – Донецьк; К.: ІЕП НАНУ, 2003.

Навчальне видання

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ІННОВАЦІЙНО- ІНВЕСТУЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

КОЛЕКТИВНА НАУКОВА МОНОГРАФІЯ

Верстка О.О.Кривонос

Оригінал-макет підготовлено в Національній академії управління

Підп. до друку 14.02.2008. Формат 60x80 1/16.
Папір офсет. №1. Офс. друк. Гарн. «PragmaticaС».
Ум.друк.арк. 14,6. Обл.-вид. арк. 15,1. Наклад 300 прим.
Замовлення №51.

Національна академія управління,
01011, м. Київ, вул П. Мирного, 26.
тел. 254-31-96, 288-94-98, тел./факс 280-80-56.
www.nam.kiev.ua, eco@nam.kiev.ua, book@nam.kiev.ua

Віддруковано в типографії АТЗТ «Атопол»
м. Київ, бул. І. Лепсе, 4
atopol_inc@ukr.net