

Журнал основан в 1918 г.

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
ТАВРИЧЕСКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО
УНИВЕРСИТЕТА им. В. И. ВЕРНАДСКОГО

Научный журнал

К 10-летию экономического факультета

Том 22 (61). №1

Экономика и управление.

Симферополь, Таврический национальный университет им. В. И. Вернадского, 2009

Редакционный совет журнала «Ученые записки ТНУ»:

1. Багров Н.В. – д-р геогр. наук, проф., член-корр. НАНУ (председатель)
2. Бержанский В.Н. – д-р физ.-мат. наук, проф. (зам. председателя)
3. Дзедолик И.В. – д-р физ.-мат. наук, доц. (секретарь)

Члены Совета (редакторы серий):

- | | |
|---|--|
| 4. Богданович Г.Ю. – д-р филол. наук, проф. | 11. Копачевский Н.Д. – д-р физ.-мат. наук, проф. |
| 5. Берестовская Д.С. – д-р филос. наук, проф. | 12. Лазарев Ф.В. – д-р филос. наук, проф. |
| 6. Вахрушев Б.А. – д-р геогр. наук, проф. | 13. Подсолонко В. А. – д-р экон. наук, проф. |
| 7. Габриелян О.А., – д-р филос. наук, проф. | 14. Темурьянц Н.А. – д-р биолог. наук, проф. |
| 8. Казарин В.П. – д-р филол. наук, проф. | 15. Ротань В. Г. – д-р юрид. наук, проф. |
| 9. Кальной И.И. – д-р филос. наук, проф. | 16. Шульгин В.Ф. – д-р хим. наук, проф. |
| 10. Канов А.А. – д-р экон. наук, проф. | 17. Петрова Э. Б. – д-р ист. наук, проф. |

Редколлегия серии «Экономика и управление»

Канов А.А. – д-р экон. наук проф. (редактор по разделу «Экономика»);
Подсолонко В.А. – д-р экон. наук, проф. (редактор по разделу «Управление»);
Апатова Н.В. – д-р пед. наук, проф.;
Бузни А.Н. – д-р экон. наук, проф.;
Василенко В.А. – д-р экон. наук, проф.;
Вожжов А.П. – д-р экон. наук, проф.;
Климчук С.В. – д-р экон. наук, доц.;
Крамаренко В.И. – д-р экон. наук, проф.;
Нагорская М.Н. – д-р экон. наук, проф.;
Наливайченко С.П. – д-р экон. наук, проф.;
Никитина М.Г. – д-р геогр. наук, проф.

Печатается по решению Ученого совета экономического факультета

"Учюние записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского"

Науковий журнал. Том 22(61). №1. Серія "Економіка і управління".
Сімферополь, Таврійський національний університет ім. В. І. Вернадського, 2009
Журнал заснований у 1918 р.
Адреса редакції: пр. Академіка Вернадського, 4, м. Сімферополь, 95007
Надруковано у інформаційно-видавничьому відділі Таврійського національного університету
ім. В. І. Вернадського. пр. Академіка Вернадського, 4, м. Сімферополь, 95007

© Таврический национальный университет, 2009 г.

Подписано в печать 29.09.2009. Формат 70x100 ¹/₁₆
14,6 усл. п. л. 11,8 уч.-изд. л. Тираж 500. Заказ № 217.
Отпечатано в информационно-издательском отделе ТНУ.
пр. Академіка Вернадського, 4, г. Сімферополь, 95007

УДК 338.7; 339

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Апатова Н.В.

*Таврический национальный университет им. В.И.Вернадского, Симферополь, Украина
E-mail: apatova@crimea.edu*

В статье рассматриваются основные цели инновационного развития, а также инновационный фактор и его компоненты, оказывающие различное влияние на роль данного фактора в устойчивом инновационном развитии региона,

Ключевые слова: инновации, регион, экономико-математическая модель, устойчивое развитие.

Введение. Инновационное устойчивое развитие является глобальной стратегической целью. Однако для каждого государства и региона данная цель конкретизируется, поскольку ее достижение зависит от множества факторов и условий, имеющих свои экономические, политические, территориальные и институциональные отличия. Исследование компонент инновационного устойчивого развития позволяет разрабатывать эффективные планы и программы социально-экономического развития, использовать местные ресурсы с более полной отдачей, строить взаимоотношения с деловыми и научными партнерами для гармоничного развития, проявляющегося во внедрении новых ресурсосберегающих технологий, сохранении окружающей среды и улучшении качества жизни человека. В связи с этим анализ факторов инновационного устойчивого развития регионального уровня и разработка экономико-математической модели является **актуальным**.

Изучением устойчивого типа развития занимаются многие отечественные и зарубежные экономисты и экологи, для реализации инновационного развития разрабатываются программы различных уровней. Среди украинских ученых следует отметить работы таких выдающихся экономистов как В.М.Геец, З.С.Варналий, Б.Данилишин, а также О. Веклич, В.Попова, В.Оскольский и Л.Л.Антонюк. **Проблема** заключается в том, что исследуя инновационное развитие, они недостаточное внимание уделяют детализации пространственного фактора, привязке его компонент к мезоуровню и произвольным территориальным объединениям, а также инновациям в малом и среднем бизнесе, которые, в конечном счете, оказываются главными при оценке конкурентоспособности региона.

Целью данной работы является анализ инновационного фактора регионального развития, который обеспечивает как конкурентоспособность региона, так и его устойчивое развитие, а также построение на основе структуризации инновационного фактора экономико-математической модели.

Результаты исследования. Региональная стратегия должна находиться в тесной связи с государственной стратегией экономического роста. В Украине существует разработанная на 2004 – 2015 годы Государственная стратегия, согласно которой должен обеспечиваться устойчивый экономический рост, реализовываться инновационная модель развития, социально переориентироваться экономическая политика [1].

Рассмотрим, какие основные стратегические цели ставят государства, имеющие с Украиной общие исторические корни. С.Глазьев, научный руководитель Национального института развития России, выделяет четыре группы целей в разработке стратегии экономического роста: технологические, институциональные, организационно-производственные и макроэкономические. В технологической области он видит задачу создания производственно-технологических систем современного и следующего за ним новейшего технологических укладов и стимулирование их роста вместе с модернизацией смежных производств. При этом должна осуществляться государственная поддержка фундаментальных и прикладных исследований, создание инфраструктуры подготовки кадров и информационной инфраструктуры, защита интеллектуальной собственности. В институциональной области необходимо сформировать хозяйственный механизм для перераспределения природных и финансовых ресурсов от устаревших производств к модернизированным, повышения конкурентоспособности продукции. Организационно-производственные цели относятся к совершенствованию структуры экономики, интеграции финансовых, производственных, торговых, научно-исследовательских и образовательных организаций, «которые бы могли устойчиво развиваться в условиях жесткой международной конкуренции, обеспечивать непрерывное повышение эффективности производства на основе своевременного освоения новых технологий» [2, с. 44]. Макроэкономические цели – это политика, позволяющая обеспечить благоприятные условия для всех перечисленных задач.

Стратегические цели представляют собой древовидную структуру, корнем которой является главная стратегическая цель, а листьями – конкретные стратегические задачи. На примере разработки стратегии инновационного устойчивого развития Львовской области С.Т.Пухир демонстрирует методику формирования стратегии, которая может служить основой для любого региона [3]. Главная стратегическая цель – гармоничное развитие человека, повышение качества жизни населения и создание условий для его самореализации и развития. Главная цель разбивается на четыре подцели: 1) создание региона устойчивого и предпринимательского развития; 2) создание региона высокообразованных людей, высокого инновационного потенциала и технологически продвинутых компаний; 3) создание региона с экологически чистой и привлекательной окружающей средой, с высокой культурой, туризмом и рекреацией; 4) стратегическая цель, учитывающая специализацию региона и его геополитическую значимость (например, для Львовской области – это быть воротами Украины для Европейского Союза). Для каждой стратегической цели формулируется свой набор задач. К первой группе относятся: создание благоприятных условий для развития свободной конкуренции и предприятий; создание благоприятных условий для создания новых предприятий и привлечения инвестиций; развитие рыночной инфраструктуры; развитие

человеческого и социального капитала. Для достижения второй цели должны быть решены задачи совершенствования системы образования, усиления научного потенциала, укрепления связей между научно-исследовательской и производственной сферами. Третья цель разбивается на подцели улучшения качества окружающей среды, роста культурного потенциала, сбережение многонациональных традиций, сохранение исторического наследия и развитие рекреационного потенциала. Четвертая стратегическая цель требует стимулирования открытости региона, стимулирования развития приграничного сотрудничества и осуществления лидерства в международных программах.

Рассмотренное дерево целей и стратегических задач, как правило, формируется на долгосрочный период, до 10 лет. В краткосрочном стратегическом планировании используются конкретные программы развития региона. Для среднесрочных периодов устанавливаются приоритеты определяемых заданий, которыми могут служить, во-первых, рентабельность и высокая инвестиционная активность, во-вторых, ориентация на использование собственных ресурсов территории, в-третьих, поддержка определенного приоритета действующими государственными и региональными программами и, в-четвертых, комплексность решения проблем региона и получение мультипликативного регионального эффекта.

Конечной экономической целью инновационного развития является повышение конкурентоспособности как отдельных видов продукции и отраслей, так и регионов и государств. В настоящее время появился новый тип конкуренции – инновационная конкуренция, преобладающая в случаях монопольного производства, но отличающаяся от традиционной монополии тем, что в основе конкурентной борьбы находится интеллектуальный капитал.

Специфика инновационной конкуренции, как отмечает Г.В.Гейер, отражается в действиях экономического агента. Во-первых, экономический агент создает новый сегмент рынка; во-вторых, получает возможность определять цены и условия торговли; в-третьих, оказывается в таком выгодном для себя положении, когда в некотором временном промежутке конкуренты не могут возникнуть в принципе и появляются лишь по мере диффузии новых знаний и инноваций [4, 5].

В условиях инновационной конкуренции меняется также роль потребителя: производителю необходимо постоянно учитывать его возрастающие потребности, отражать это в новизне, уникальности, оригинальности товара, что, в свою очередь, увеличивает риски и неопределенности.

Выделяя новые факторы инновационной конкурентоспособности, Г.В.Гейер относит к экзогенным переменным, от которых зависят данные факторы, такие как научно-технический прогресс, мировой «банк знаний», рынок технологий, а к эндогенным – инновационную активность предприятий, восприимчивость и мотивацию для использования инноваций, маркетинг, эффективность производства и обеспеченность ресурсами.

В современной экономике, как пишет Н.Тарнавская, конкуренция изменяет свою природу, она вынуждена существовать в новых условиях: «конкуренция как способ сосуществования субъектов хозяйствования в условиях стремительных изменений рыночной среды» [5, с. 6]. Данное изменение проявляется в следующем: 1) трансформации роли потребителей, когда потребитель сам формирует для себя

ценность товара или услуги и тем самым влияет на товарную политику предприятий; 2) глобализации и фрагментации рынков, что выражается в индивидуализации производства и превращении всех предприятий в глобальные, так или иначе функционирующие в компьютерной сети Интернет; 3) расширении горизонтов и многовекторности конкуренции, распространяющейся также на такие ресурсы как финансы и время потребителя; 4) распространении процесса конвергенции, создании нетрадиционных конкурентных групп, цепей «потребитель – посредник – производитель – поставщик ресурсов»; 5) росте спроса на инновации и активизации их повторного использования.

Для анализа инновационного фактора и выявления его компонент, оказывающих различное влияние на роль фактора в устойчивом инновационном развитии региона, нами построена экономико-математическая модель, в которой сам инновационный фактор является эндогенной переменной.

Инновационный фактор, определяющий варианты стратегии развития региона, зависит от базовых и адаптивных инноваций, а также от инновационной инфраструктуры. Базовые инновации могут создаваться только при поддержке государства или крупного бизнеса, они являются глобальными и определяют конкурентоспособность государства в мировой экономике. Адаптивные инновации – это имитации, заимствованные технологии, в зависимости от уровня их сложности, в их реализации могут принимать участие как крупные, так и средние и малые предприятия. Именно адаптивные инновации нуждаются в благоприятных условиях со стороны государства и местных органов управления, что хорошо видно на примерах Китая и Японии, а также других стран Юго-Восточной Азии. Адаптивные инновации могут быть как производственными, относящимися к созданию конкурентоспособных товаров и услуг, так и организационными. Инновационная инфраструктура – это совокупность эндогенных факторов коммуникаций, информатизации и расположенных на данной территории научно-производственных объединений.

Модель инновационного устойчивого развития региона имеет следующий вид:

$$\text{Inn} = \text{B} + \text{A} + \text{If} \quad (1)$$

$$\text{B} = \text{Sg} + \text{Sb} \quad (2)$$

$$\text{A} = \text{Ip} + \text{Io} \quad (3)$$

$$\text{If} = \text{C} + \text{I} + \text{O} \quad (4)$$

$$\text{C} = \text{Ct} + \text{Cm} + \text{Ci} \quad (5)$$

$$\text{I} = \text{Ec} + \text{Cn} + \text{Oit} \quad (6)$$

$$\text{O} = \text{Tp} + \text{Vi} + \text{Kc} \quad (7),$$

где:

Inn - инновационность региона в целом;

B – базовые инновации, разрабатываемые в регионе;

A – адаптивные инновации, внедренные в регионе;

If – инновационная инфраструктура территории;

Sg - новые технологии, разрабатываемые в государственных учреждениях;

Sb – новые технологии, разрабатываемые в частном бизнесе;

Ip – производственные инновации, осуществляемые в регионе;

Io – организационные инновации, используемые на предприятиях и в организациях территории;

- С – фактор коммуникаций;
 I – фактор информатизации;
 O – фактор охватом территории научно-производственными объединениями;
 Ct – традиционная телефонная связь;
 Cm – мобильная связь;
 Ci – Интернет как средство коммуникаций;
 Ec – электронная коммерция, ее развитие на данной территории;
 Cn – компьютерные сети, используемые в управлении всех уровней при принятии управленческих решений;
 Oit – организации-разработчики информационных технологий (программного обеспечения, компьютерных устройств и микропроцессоров);
 Tp – технопарки;
 Vi – бизнес – инкубаторы;
 Kc – консалтинговые центры.

Для построения многоуровневой стохастической модели введем в построенных уравнениях коэффициенты, оценив их как коэффициенты множественной регрессии, а также случайные величины, зависящие от существующих на данной территории программ социально-экономического развития, демографической ситуации, государственного финансирования науки и образования и других внешних, по отношению к региону, условий.

Общий вид модели следующий:

$$Inn = \alpha_1 * B + \alpha_2 * A + \alpha_3 * If + \varepsilon_1 \quad (8)$$

$$B = \beta_1 * Sg + \beta_2 * Sb + \varepsilon_2 \quad (9)$$

$$A = \beta_3 * Ip + \beta_4 * Io + \varepsilon_3 \quad (10)$$

$$If = \beta_5 * C + \beta_6 * I + \beta_7 * O + \varepsilon_4 \quad (11)$$

$$C = \gamma_1 * Ct + \gamma_2 * Cm + \gamma_3 * Ci + \varepsilon_5 \quad (12)$$

$$I = \gamma_4 * Ec + \gamma_5 * Cn + \gamma_6 * Oit + \varepsilon_6 \quad (13)$$

$$O = \gamma_7 * Tp + \gamma_8 * Vi + \gamma_9 * Kc + \varepsilon_7 \quad (14);$$

где:

$\alpha(i)$ – коэффициенты основных факторов инновационности развития региона, $1 \leq i \leq 3$;

$\beta(i)$ – коэффициенты эндогенных факторов второго уровня, $1 \leq i \leq 7$;

$\gamma(i)$ – коэффициенты экзогенных факторов (третий уровень), $1 \leq i \leq 9$;

$\varepsilon(i)$ – случайная величина для каждого эндогенного фактора, $1 \leq i \leq 7$.

В результате получим следующее уравнение для инновационного фактора.

$$Inn = 0,875 * B + 0,375 * A + 0,625 * If + 2,125 \quad (15)$$

Произведенная экспертная оценка инновационности региона, осуществлённая по пятибалльной шкале, позволили получить коэффициенты линейной регрессионной модели. Большой вес базовых инноваций, полученный в данной модели, связан с историческим опытом развития Украины, когда собственные научные разработки имели решающее значение. Проверка коэффициентов на их значимость показала, что модель на 90% адекватна (т.е. соответствует реальности).

По результатам проведенного исследования роли инновационного фактора в социально-экономическом развитии региона можно сделать следующие **выводы**. Во-первых, инновационный фактор является эндогенной переменной, зависящей, в свою

очередь, от базовых и адаптивных инноваций региона (территории) и его инновационной инфраструктуры. Данные компоненты, в свою очередь, подлежат дальнейшей детализации, позволяющей учитывать новые технологии, разрабатываемые в малом бизнесе, организационные инновации, коммуникации и возможности Интернет, как средства связи и виртуального рынка. Во-вторых, построенная модель позволяет производить дальнейшую детализацию инновационного фактора и его компонент, и учитывать инновационные возможности не только на мезоуровне, но и на уровне произвольных территориально-производственных объединений, в том числе, получающих всё большее распространение кластерах.

В дальнейших исследованиях необходимо уточнить зависимости между экзогенными переменными для каждого эндогенного фактора, от которых зависит инновационное устойчивое развитие региона.

Список литературы

1. Про Стратегію економічного та соціального розвитку України "Шляхом європейської інтеграції" на 2004—2015 роки. Указ Президента України від 28 квітня 2004 року № 493/2004 // Офіційний вісник України - 2004. - № 18. - <http://www.gdo.kiev.ua/zmist/2004/zmist.php?18#2> .- 20.06.2009.
2. Глазьев С. О стратегии экономического развития России / Глазьев Сергей Юрьевич // Вопросы экономики. - 2007. - № 5. - С.30 – 51.
3. Пухир С. Т. Досвід стратегічного планування на регіональному рівні (на прикладі Львівської області) / Пухир Світлана Тимофіївна // Регіональна економіка. – 2004. - № 2. – С.283-287.
4. Гейер Г.В. Совершенствование институционального обеспечения инновационной деятельности предприятий в Украине / Гейер Геннадій Валерьевич // Вісник Донецького університету. Сер. В. Економіка і право. – Донецьк. – 2005. – № 2. – С. 74-81.
5. Гейер Г.В. Особливості фінансування інноваційної діяльності підприємств України / Гейер Геннадій Валерійович // Вісник Тернопільського держ. екон. ун-ту.– Тернопіль: Екон. думка. – 2006. – Вип. 3. – С. 141-147.
6. Тарнавская Н. Новейшие направления конкуренции в обществе, основанном на знаниях / Тарнавская Наталья Петровна // Экономика Украины. – 2008. - № 2. – С. 4 – 16

Апатова Н.В. Економіко-математична модель інноваційного розвитку регіону. Учені записки Таврійського національного університету ім. В. І. Вернадського. Серія «Економіка та управління». – Т. 22(61). – 2009. №1. – С.3.

У статті розглянуто основні цілі інноваційного розвитку, а також інноваційний чинник і його компоненти, що роблять різний вплив на роль даного чинника в сталому інноваційному розвитку регіону

Ключові слова: інновації, регіон, економіко-математична модель, сталий розвиток.

Apatova N. Econometric Model of Regional Innovative Development. // Scientific Notes of Taurida National V.Vernadsky University. Series: Economy and Management. Vol. 22(61). - 2009. №1. – P. 3.
The goals and factors of region innovation development are described in the article. The innovative factor has several components which have different influence on the region sustainable innovative development.
Key words: innovation, sustainable development, econometric model, region.

Поступила в редакцію 29.06.2009

УДК 330.15

ПІДСТАВИ ДЛЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗАКРИТОЇ МОНОПОЛІЇ НА РИНКУ БУДІВЕЛЬНО-МІНЕРАЛЬНОЇ СИРОВИНИ

Єргін С.М.

*Таврійський національний університет ім. В.І.Вернадського, Сімферополь, Україна
E-mail: yergin@rambler.ru*

У статті виявлені проблеми монополізації сектора будівельно-мінеральної сировини, в якому значущим є явище – закриті монополії. Створені урядом, вони потребують особливого державного регулювання.

Ключові слова: монополія, закриті монополія, надкористування, ринок будівельно-мінеральної сировини.

ВСТУП

Роздержавлення і приватизація в країні привели до зменшення частки підприємств державної форми власності, як по кількості, так і по обсягах виробництва, а в промисловості по видобутку будівельно-мінеральної сировини стали приватними всі підприємства цієї галузі. Проте справедливою є вимога захисту надр від хижацької експлуатації. Необхідність в зв'язку з цим, суворого контролю сфери надкористування привели до формування абсолютно негнучкої системи функціонування даної галузі. Якщо приватизація створила більш-менш сприятливі умови розвитку конкуренції в промисловості в цілому, то в секторі по виробництву будівельних матеріалів монополію владу захопили ті підприємства, які за певними причинами першими увійшли до галузі і отримали ліцензії на видобуток будівельної сировини.

У ряді випадків це ще більш загострило проблему монополізації виробництва і збуту продукції за чинниками якості, кількості і ціни. У секторі виробництва будівельних матеріалів встановлено існування проблеми функціонування особливих організаційних форм – „закритих монополій”, захищених державою за допомогою різноманітних юридичних норм.

Закрита монополія істотно впливає на виробничий процес в галузях надкористування, оскільки, знаходиться в процесі безперервного руху і розвитку, наповнюючись новим змістом і знаходячи нові форми. А це не може не викликати наукового інтересу. Первинні дослідження закритих монополій здійснювалися переважно в рамках неокласичної парадигми під впливом Гильфердінга Р. [1] і Чемберлена Э.Г. [2]. Альтернативний підхід до аналізу даних проблем запропонували представники традиційного [3] і сучасного інституціоналізму [4].

Вченими розглядалися окремі питання монополізму при вирішенні проблем конкурентоспроможності підприємств, створенні програм „підвищення

ефективності” даного комплексу. Але комплексність цих розробок відсутня. У наукових дослідженнях, публікаціях використовується прийняте тлумачення поняття „закрита монополія”, яке з точки зору економічної науки не можна визнати цілком правильним і обґрунтованим. Це вимагає подальшого його уточнення.

Метою даного дослідження є: вивчення наслідків процесу монополізації в секторі видобутку будівельно-мінеральної сировини і виявити тенденції його розвитку. Для реалізації даної мети поставлені наступні **завдання**:

- вивчити підходи по аналізу організаційної форми процесу монополізації в секторі по видобутку будівельно-мінеральної сировини – „закритій монополії”;
- виходячи з підходів, що існують в економічній теорії, конкретизувати визначення поняття „закрита монополія”;
- виявити і дати економічне обґрунтування загрозам, з якими зустрічаються закриті монополії в секторі по видобутку будівельно-мінеральної сировини, а також можливості, що сприяють цій ситуації.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У сучасних дослідженнях ідентифікація існуючих трактувань категорії „закрита монополія” розроблена на основі двох основних підходів до її визначення – неокласичного і неоінституційного. Очевидно, що сучасна економічна теорія не обмежується тільки цими двома напрямками, проте, не можна не визнати, що саме в рамках вказаних підходів теорія монополії викладена найповніше, послідовно і аргументовано.

Неокласичний підхід сучасної економічної теорії [5] визначає закрити монополію як галузь, яка захищена від конкуренції за допомогою юридичних заборон і обмежень. Відповідно до неоінституційного підходу [6] закрити монополія – це створена урядом монополія, якій він надав виняткове право продавати специфічний товар або послугу. На нашу думку закрити монополія – це ринкова структура, створена урядом, яка при здійсненні певного виду діяльності (виробництва, промислу, використання певних об’єктів та ін.) захищена від конкуренції за допомогою юридичних бар’єрів, заборон і обмежень.

Пропоноване визначення генетично пов’язане з вихідним визначенням монополії. Головними ознаками такого монополіста, на думку автора, є економічна сила і прагнення контролювати правове середовище, як на національному рівні, так і в локалізованому економічному просторі.

Якщо ринок дійсно закритий для будь-яких форм конкуренції, то дослідження, присвячені довгостроковій рівновазі за відсутності загроз появи конкурентів, представляються плідними в теоретичному, і в практичному плані. Активізація наукових досліджень закритих монополій пов’язана з їх важливим для суспільства соціально-економічним значенням: адже діяльність цих організаційних форм пронизує все суспільство і будь-які зміни в діяльності закритих монополій прямо або побічно відображуються на всіх економічних показниках держави і добробуті його громадян. Таким чином, в сучасній економічній системі надкористування присутні не лише адміністративні бар’єри, але і властива їм особлива форма

організаційних структур – закрита монополія і авторська ідентифікація цієї категорії дозволить краще зрозуміти це цікаве явище сучасного ринку.

Світова господарська практика функціонування закритих монополій показала як їх позитивні, так і негативні риси. Як відзначає В. Баумоль: „Підприємство завжди з нами і завжди грає вельми значну роль. Але в одних випадках підприємництво розвивається в тих сферах діяльності, де приносить користь, а в інших – там, де завдає збитку економіці, паразитуючи на ній” [7, с. 894]. У останньому випадку ми маємо справу з феноменом рентошукування, яке є вельми поширеним, але поки не досить вивчене явище.

У сучасній економіці не всі монополії є дійсно абсолютно закритими. У реальній економічній дійсності їм можуть загрозувати такі ринкові виклики:

- міжгалузєва конкуренція, тобто можливості розробки потенційними конкурентами товарів-субститутів;
- спроби опротестовування в господарських судах існуючих юридичних бар'єрів, що стоять на шляху конкуренції, на конкретному ринку.

Хоча така ринкова структура як „закрита монополія” передбачає, що продукція не має „близьких” заміників, ця близькість особливо в сучасних умовах відкритості національної економіки річ відносна і не безперечна. Взагалі не існує незамінних продуктів. Фірма-монополіст завжди повинна усвідомлювати те, що збільшення ціни на її продукцію до рівня, що забезпечує отримання максимуму короткострокового прибутку, обов'язково приведе до зростання попиту на всі види її субститутів. Зростання на них попиту стимулює підприємницький процес, і з часом все більша кількість фірм вийде на ринок зі своїми заміниками. Загроза закритій монополії виникає не лише від розширення обсягу випуску субститутів, але і від розробки їх нових різновидів (рис. 1).

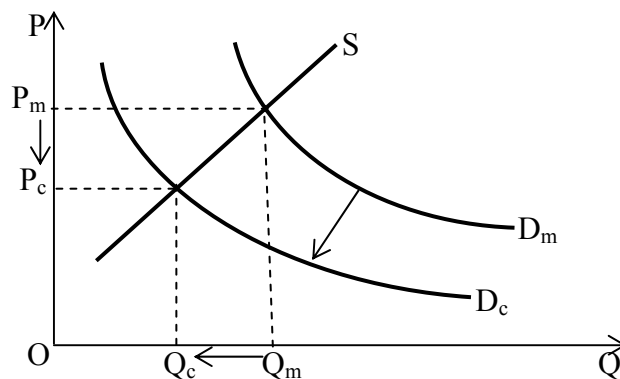


Рис. 1. Падіння доходів закованої монополії у зв'язку з нарощуванням виробництва товарів-субститутів.

P_m і P_c – ціни відповідно на ринку закованої монополії та конкуренції;

Q_m і Q_c – кількість продукції, що вироблена відповідно на ринку закованої монополії та конкуренції;

S – крива пропозиції.

Якщо якась фірма володіє монополією на видобуток деякої мінеральної сировини, її конкуренти будуть всіма силами вести розробку альтернативних методів в будівельній технології. Чим вище встановлена монополістом ціна (P), і чим довше вона стримується на цьому рівні, тим більша кількість підприємців з часом зробить все можливе і неможливе для того, щоб викинути на ринок різноманітні і вельми привабливі для споживачів товари-замінники. В результаті відмічених процесів крива попиту монополіста (D_m) на продукцію неминуче і невблаганно зміщатиметься вліво до рівня D_c – попиту на більш конкурентному ринку, що обов'язково зменшить ціни, обсяги продаж та доходи закритої монополії.

Інші конкуренти закритих монополій діятимуть інакше. На ринку монополії захищені законом, але лобісти намагатимуться переконати законодавців в необхідності їх зміни, а юристи постараються знайти в цих законах пропуски і недоліки. Якщо закрита монополія отримує в короткостроковому періоді високий економічний прибуток, то в цих умовах юристи і лобісти стають вельми привабливим об'єктом для капіталовкладень з боку потенційних конкурентів. Для нейтралізації їх діяльності закрита монополія буде вимушена вкладати гроші у власних юристів і лобістів (рис. 2).

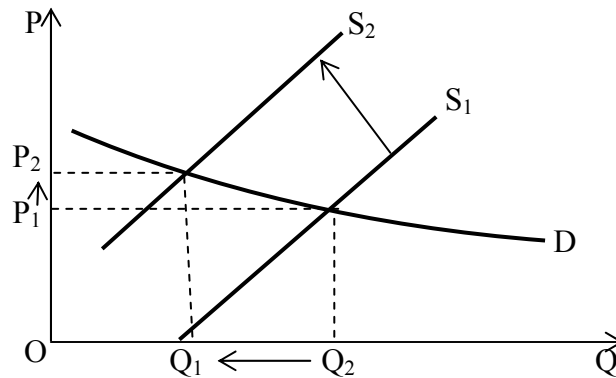


Рис. 2. Падіння доходів закритої монополії у зв'язку з необхідністю захисту ренти від конкурентів.

Старання, що робляться фірмами для злому, або, навпаки, для захисту закритої монополії, і є прикладом рентошукання. „Рента”, про яку йде мова в даному випадку, є чистим економічним прибутком, що отримує монополіст. Вона значно перевершує альтернативні витрати на виробництво продукції фірмою-монополістом. Проте, і для пошуку ренти, і для захисту від її пошуку характерні високі витрати. Витрати, зв'язані з цими процесами, повинні додаватися до виробничих витрат при визначенні прибутку. Вони будуть вимушувати криву витрат фірми (S_1) зміститися вліво до рівня (S_2), що обумовлює зниження доходу закритої монополії.

Коло учасників процесу пошуку ренти не обмежується фірмами-конкурентами, які прагнуть вийти на новий привабливий ринок. У цьому процесі можуть взяти участь службовці фірми-монополіста, її постачальники і навіть споживачі її продукції. Таким чином, закрита монополія потрапляє в своєрідні лещата. Активність підприємців, випускаючих товари-субститути, веде до того, що крива попиту на товари закритої монополії зрушується вліво. В цей час необхідність активного захисту від „шукачів ренти” веде до зростання витрат і теж зрушує криву витрат вліво.

Навіть якщо на даному ринку не з’являється жоден із можливих конкурентів, то фірма-монополіст поступово буде вимушена перейти в позицію беззбитковості, коли вона отримуватиме економічний прибуток рівний нулю. В цьому випадку в галузі буде досягнуте положення рівноваги, припиниться процес впровадження нововведень, і перестануть зростати витрати, які направлені на пошук ренти.

Поява єдиної фірми не обов’язково визначає монопольне ціноутворення і існування „мертвого вантажу”, оскільки конкуренція могла виявитися раніше, тобто на етапі боротьби за отримання привілею. Монопольна структура ринку, отже, не обов’язково передбачає монопольну поведінку, хоча деякий елемент останнього міг би з’явитися, якщо умови виробництва змінилися б в період дії контракту.

Витрати монополізації не можна розглядувати тільки як негативний чинник економіки. Монопольний прибуток може виникати за рахунок ефективнішого використання ресурсів даною фірмою в порівнянні з дрібними фірмами-конкурентами, або монополія може бути створена за рахунок інновацій. До того ж, схильність до інвестування крупної фірми-монополіста може опинитися вище, ніж дрібної фірми-конкурента, що теж веде до отримання зайвого прибутку. У даних випадках монопольний прибуток слугуватиме стимулом до динамізму ринку, а конкуренція за досягнення монопольної влади на ринку сприятиме розвитку виробництва в галузі. В зв’язку з цим багато економістів [8;9] різко виступили проти ухвалення закону Шермана в США, оскільки результатом його ухвалення і реалізації могла стати втрата ефективності, яку дають об’єднання підприємств. Так Гантон Дж. стверджував, що концентрація капіталу не витісняє невеликі підприємства з бізнесу „...але просто об’єднує їх в крупнішу і складнішу систему виробництва, в якій вони можуть виробляти багатство дешевше для суспільства і отримувати більший прибуток для себе” [9, С 385]. Шумпетер Й. пішов ще далі в своїх висловах і проказав ряд плюсів від існування монополії, оскільки це прискорює прогрес, за рахунок економії від масштабу й із-за можливості акумуляції прибутку, тобто є можливість проведення впровадження великих дослідницьких розробок і проектів. Він відзначає: „Плани, що далеко йдуть, не змогли б втілитися в життя, якби не було відомо, що потенційних конкурентів відлякує необхідність величезних вкладень капіталу, або недолік досвіду, або наявність в арсеналі фірми спеціальних засобів для їх відлякування” [10, с. 156].

ВИСНОВОК

На основі двох існуючих підходів (неокласичного і неоінституційного) до визначення категорії „закрита монополія” розроблене її авторське трактування.

У реальній економічній дійсності закритим монополіям можуть загрожувати такі ринкові виклики, як можливості розробки потенційними конкурентами товарів-субститутів і спроби опротестовування в господарських судах існуючих юридичних бар'єрів, що стоять на шляху конкуренції, на конкретному ринку.

Поява монополії не обов'язково позначає монопольне ціноутворення і існування „мертвого вантажу”. Монопольний прибуток може виникати за рахунок ефективнішого використання ресурсів фірмою, або монополія може бути створена за рахунок інновацій.

Вивчення особливостей функціонування закритих монополій вимагає проведення комплексних досліджень теоретичних проблем щодо стосунків держави з монопольними підприємствами, їх об'єднаннями в добувній промисловості, пошуку форм і методів їх державної регуляції.

Список літератури

1. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы в развитии капитализма / Гильфердинг Р. [пер. с нем. И.И. Степанова-Скворцова]. – М.: Соцэкгиз, 1959.
2. Chamberlin E. Measuring the Degree of Monopoly and Competition / Monopoly and Competition and Their Regulation / Ed. by E. Chamberlin. – London, 1954.
3. Galbraith J.K. American Capitalism / Galbraith J.K. – London, Hamilton, 1952.
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Дуглас Норт. [пер. с англ.]. – М.: Фонд экономической книги Начала, 1997. – 180 с.
5. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / [Віктор Базилевич, Віктор Попов, Катерина Базилевич та ін.]; за ред. Базилевича В.Д. – 3-тє вид., доп. і перероб., К.: Знання-Прес, 2005. – 615с.
6. Encyclopedia of Business and Finance, Editor-In-Chief Burton S. Kaliski, Macmillan Reference USA, New York, 2001, P. 614-615.
7. Baumol W.J. Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive / Baumol W.J. // Journal of Political Economy. – 1990. – Vol. 98. – № 5. – Pt. 1. – 894 p.
8. Ely, R.T. Monopolies and Trusts / Ely, R.T. – New York: Macmillan, 1900.
9. Ganton, G. The economic and social aspects of trusts / Ganton, G. // Political Science Quarterly. – 1888. – 3(3), September. – 408 p.
10. Шумпетер Й. А. Капитализм, социализм и демократия / Йозеф Шумпетер. [пер. с англ. / предисл. и общ. ред. В.С. Автономова].– М.: Экономика. 1995.– 540с.

Єргин С. М. Основания для государственной регуляции закрытой монополии на рынке строительного-минерального сырья / Єргин С.М. // Учёные записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление».– Т. 22(61). – 2009. №1. – С. 9.
В статье выявлены проблемы монополизации сектора строительного-минерального сырья, в котором значимым явлением являются монополии, созданные правительством, нуждающиеся в особенной государственной регуляции.

Ключевые слова: монополия, закрытая монополия, недропользование, рынок строительного-минерального сырья.

Yergin S. M. Bases for government control of the closed monopoly on the market build-mineral raw material / Yergin S.M. // Scientific Notes of Taurida National V. Vernadsky University. Series: Economy and Management. Vol. 22(61). - 2009. №1. – P. 9.

In the article the problems of monopolization of sector build-mineral raw material found out, in a yak meaningful is the phenomenon - monopolies, created a government, that need the special government control.

Keywords: monopoly, closed monopoly, using the bowels of the earth, market build-mineral raw material.

Надішло до редакції 29.06.2009

УДК 504.06, 330.15

РОЗВИТОК ЕКОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ СУЧАСНОЇ СВІТОВОЇ КРИЗИ

Какутич Є.Ю.

*Таврійський національний університет ім. В.І. Вернадського, м. Сімферополь, Україна
E-mail: pas@uapic.net*

Розглядається організаційно-управлінські аспекти удосконалення системи екологічного підприємництва в умовах сучасної світової кризи. Проведено аналіз теоретико-методологічних засад екологізації підприємництва за умов глобалізації та трансформації економічних відносин, а також з урахуванням пріоритетизації екологічної складової розвитку підприємницького сектору. Виокремлено найбільш ефективні механізми стимулювання екологічного підприємництва в Україні.

Ключові слова: екологічне підприємництво, сталий розвиток, державне регулювання, екологічна політика, економічні механізми.

ВСТУП

Перехід соціально-економічних відносин та діяльності в сфері охорони навколишнього природного середовища і раціонального використання природних ресурсів на засади сталого розвитку передбачає активне залучення можливостей суспільства для досягнення збалансованого розвитку. Вагоме значення у соціально-економічному зростанні набуває підприємництво, однак залучення підприємців до розв'язання екологічних проблем нині є недостатнім.

Науковому дослідженню функціонування та стимулювання екологічного підприємництва присвячені роботи таких вчених як Бистряков І.К., Гринів Л.Т., Данилишин Б.М., Міщенко В.С., Хвесик М.А. та ін. У близькому та далекому зарубіжжі цим питанням присвячені роботи Голуба О.О., Урсула О.Д., Дейлі Г., Ендерса А та ін.

Наукова актуальність дослідження визначається необхідністю наближення природоохоронної підприємницької діяльності до світового та європейського досвідів впровадження національної екологічної політики, створення організаційних та методичних засад розвитку екологічного підприємництва в Україні.

Метою дослідження є поглиблення теоретичних основ та розробка практичних рекомендацій щодо екологізації підприємницької діяльності в Україні.

Відповідно до мети дослідження були поставлені та вирішувалися такі задачі: проведення системного аналізу економіки України за умов трансформації продуктивних сил України і вплив глобалізації щодо ринків товарів й послуг; виявлення особливостей та шляхів вдосконалення організаційно-управлінських умов розвитку екологічного підприємництва; оцінка інноваційно-інвестиційних

чинників та механізмів стимулювання розвитку та вдосконалення системи екологічного підприємництва.

Останнім часом увагу науковців було прикуто до проблем сталого розвитку, просторовому розвитку території та економік, проблемам та перспективам глобалізації. Втім нині найактуальнішою проблемою є подолання системної кризи. Експерти наполягають саме на системному визначенні сучасної кризи, що знаходить своє вираження у ряді інших – фінансових, економічних, екологічних, соціальних кризах тощо [1, с. 7]. Нові проблеми вимагають нових поглядів на ситуацію та пошуку шляхів розв'язання, зокрема через активізацію інноваційних процесів, початок яким було покладено за часів відносної сталості розвитку [2, с. 1]. Саме це й визначає актуальність досліджень із основ, механізмів розвитку та стратегії запровадження екологічного підприємництва, яке завдяки інноваційній основі та екологічній спрямованості свого розвитку створює підґрунтя для подолання економічної та екологічної криз.

В обґрунтування наведеної тези розглянемо передумови екологізації підприємництва на рівні сучасного соціо-еколого-економічного розвитку.

Глобалізаційні соціально-економічні відносини передбачають докорінні зміни вартості природного ресурсу. Пріоритет матиме саме та частина природного ресурсу, яка унікально задовольняє певні потреби людства та обмежено відновлюється. Ресурси України у цьому сенсі мають відіграти специфічну роль, яка не властива іншим матеріальним нагромадженням. Переорієнтація користування ресурсами до збереження їх запасів, особливо якщо це стосуватиметься ресурсів не відновлювальних або відновлювальних за межами соціально-економічного прогнозування (тобто, коли прогнозування становиться передбаченням), є шансом майбутнього добробуту України. Природокористування невід'ємне від забезпечення екологічної безпеки. Важливою ланкою визначення подальшої політики екологічної безпеки є вирішення вартісних суперечностей природокористування та техногенного впливу на довкілля.

Невідновлюваність основних видів природних ресурсів – показник їх неадекватного відображення у вартісному вигляді. Задача не має конструктивного вирішення на поточному етапі розвитку продуктивних сил, але повинна мати вирішення методологічне, суттєве: вартісний зміст корисності природного ресурсу буде підвищуватись в арифметичній прогресії відповідно до геометричної прогресії погіршення якості і кількості природного ресурсу.

Сучасне постеконімічне суспільство долає вартісні відносини піднесенням суспільного пріоритету індивідуального виробництва над масовим, змінює традиційне співвідношення “корисність-вартість” піднесенням індивідуального споживання над масовим. Об'єктивні параметри вартості, формування витрат та споживчих потреб змінюються із зменшенням ринкових цінностей природообумовленої економіки.

Головним факторам утворення суспільної корисності є поширення знань та інформації, які розуміються не як субстанція, втілена у виробничі процеси чи засоби виробництва, а у ролі безпосередньої продуктивної сили як основного виробничого ресурсу. Тому становлення постеконімічної системи сполучено зі сталим

заниженням ринкової оцінки відтворюваних товарів та природних ресурсів і, навпаки, із завищенням цін на унікальні та невідтворювальні інформаційні чи “позиційні” блага щодо товарів та послуг [3, с.63].

Природний ресурс є саме такою невідтворювальною складовою економіки. Якщо технічний прогрес може зменшувати використання мінеральних чи лісових ресурсів до мінімуму, то цей мінімум має бути відповідним до зростаючого населення. Тобто, в абсолютних величинах використання майже всіх видів природних ресурсів буде зростати. Крім того, є ресурси унікальні у своїй комплексності, що пов’язана з конкретним місцем локалізації. Це, насамперед, рекреаційні ресурси, ресурси глобального забезпечення сталості екосистеми Землі (як-то, ресурси продукування атмосферного кисню, прісної та придатної до безпечного споживання води, ресурси підтримання біорізноманіття) тощо. Вочевидь, що вартість цих ресурсів буде зростати відповідно до зростання їхньої дефіцитності. Ті держави, які скоріше уможливають одержання зиску від наявності на власних територіях унікальних природних ресурсів, матимуть шанси першими володіти «екологічним золотом» планети. На часі створення методології, що може охопити це «золото планети» реалістичним підходом до сталого зростання.

Такою методологією може стати система орієнтирів розвитку, яку потрібно розробити з урахуванням змін у глобальному середовищі, геополітичних та гео економічних змін, менталітету та ставлення суспільства до тієї чи іншої політичної моделі державотворення.

Україна не відіграє провідну роль в глобальних світових процесах, хоча прагне наблизитися до них. Однак сталість розвитку забезпечуватиметься подоланням внутрішніх небезпек, зниженням потенційних соціально-економічних ризиків та, перш за все, подоланням наслідків економічної кризи задля просування до сталого розвитку продуктивних сил і добробуту населення. Отже, світова економічна криза досить чутливо відзначилась на національному соціально-економічному зростанні. Однак, світова економічна криза для України – це зниження попиту на основні експортно-орієнтовані товари базових галузей промисловості. Понад 70% машинобудування, металургії, хімії йшли на експорт. Про зниження конкурентоспроможності українських металургів, хіміків можновладці та фахівці знали заздалегідь, однак нічого не відбулося, що змогло б попередити руйнівні негативні наслідки [4]. До речі, погіршення основних макроекономічних показників розвитку – це не проблема останнього року. Її витoki починаються з 2004-го року, коли ВВП становив 112% до минулого року, у 2005 – 102% (зниження на порядок), далі два роки відносно стабільного зростання до 107%, у 2008 році – зростання ВВП склало 102,1%, але виключно за рахунок успішного першого півріччя. Держава (а особливо – власники підприємств базових галузей економіки) не скористалась вигідною для України кон’юнктурою світових цін на продукцію металургів, хіміків, машинобудівників для реінвестування у виробництво, у інноваційне його оновлення на основі екологізації. Тому прогноз на поточний рік – невтішний. За оптимістичними офіційними даними державного бюджету (згідно з Законом України «Про державний бюджет...» на 2009 р.) – зростання ВВП має сягнути 0,4%, але Міжнародний валютний фонд має прогнозує падіння ВВП від 6 до 8%, а

вітчизняні експерти схиляються до 5-5,5%. Будь що, падіння ВВП по результатам року не оминуть.

Пошук шляхів подолання негативних явищ повинен базуватись на основних тенденціях розвитку глобальних ринків та сценаріїв розвитку світу, зокрема щодо технологічних його пріоритетів.

Серед тенденцій розвитку виділимо поживлення конкуренції за «екологічними» показниками. Останні 15 років активно розвиваються міжнародні процеси, пов'язані з екологізацією ринкових відносин у ключових секторах економіки. Це, наприклад, розвиток добровільних систем екологічної сертифікації, впровадження систем екологічного аудиту, механізмів установа й підтвердження легальності походження продукції лісокористування й використання морських біологічних ресурсів. Ігнорування цього фактору з високою ймовірністю призведе до витиснення зі світових ринків, принаймні ринків розвинених країн, товарів й виробників, що не задовольняють стандартам високої екологічної відповідальності. Отже, екологізація підприємництва та підприємницької діяльності стає не лише «даниною моді» у проголошені принципів сталості, але й вагомим чинником підвищення конкурентоздатності країни. Впровадження Україною стандартів ISO 9000 та ISO 14000, процедур сертифікації з екологічного менеджменту та аудиту (EMAS) тощо не тільки дає можливість українським товаровиробникам втриматися на ринках, але й завойовувати нові ринки чи освоювати нові ринкові ніші.

На увагу заслуговує й включення показників екологічної відповідальності в рейтинги інвестиційної привабливості, підвищення ролі екологічного фактору у політиці публічних закупівель країн Європейського союзу й інвестиційній політиці приватних пенсійних фондів, втілення проекту «Фінансова ініціатива» Програми по навколишньому середовищу ООН та активна участь у цьому проекті Європейського банку реконструкції й розвитку тощо вимагає перегляду відношення до екологічних стандартів не тільки на рівні окремого підприємства, але й на держави в цілому. Таким чином, державне стимулювання підприємницької діяльності у напрямку її екологізації є одним із важливих факторів інвестиційної привабливості країни, а отже і її економічного добробуту.

Зауважимо, що на основі даних прогнозів світових фахівців [5] щодо найбільш важливих та перспективних досліджень, що визначатимуть технологічний, а значить й економічний розвиток світу у 2020, нами було виокремлено такі технологічні напрями та проаналізовано масштаб їх впливу (таблиця 1).

Світовий розвиток буде характеризуватись економічним зростанням, укріпленням геополітичних позицій розвинутих країн, стрімким розвитком науки, появою принципово нових технологічних можливостей розв'язання поточних проблем та пом'якшення загроз майбутнього. Таким чином, політичний, техніко-технологічний та демографічний розвиток світу призведе до зміни структури забруднення, подальшого зростання споживання ресурсів, накопичення відходів. На загал, можна констатувати, що навіть за умови значного збільшення фінансування природоохоронних заходів й програм та системних досліджень з проблем використання ресурсів та утилізації відходів екологічна ситуація істотно не зміниться.

Таблиця 1.

Вплив продуктів розвитку технологій в залежності від їх складності, можливості реалізації, рівні впливу – глобальному (Г) або локальному (Л)

		Практична можливість реалізувати			
		<i>Розвиток в рамках конкретної ринкової ніші</i>	<i>Розвиток в рамках середнього або великого але проблемного ринку</i>	<i>Розвиток в рамках ринків середнього масштабу</i>	<i>Розвиток в рамках великих ринків</i>
Технічна можливість реалізувати	<i>Практично вже реалізовані технології</i>	Хімічні, біологічні й радіаційні сенсори (Г)	Комплексні сенсори (Г), генетичний аналіз (Г), генетично модифіковані рослини (Л)	Крапкова доставка ліків (Л), RFID* (Г), повсюдний і комплексний доступ до інформації (Л)	Гібридні двигуни (Г), оперативний біоаналіз (Г), повсюдний бездротовий зв'язок (Г)
	<i>Технології, реалізація яких досить імовірна</i>	Генетично модифіковані тварини для досліджень (Г), нетрадиційні види транспорту (Л)	Технології для відстеження й моніторингу (Л), ксенон трансплантація (Л)	Дешева сонячна енергія (Л), фільтри й каталізatori для води (Л), екологічне виробництво (Л), моніторинг і контроль над хворобами (Л)	Поліпшена хірургія й діагностика (Г), квантова криптографія (Г)
	<i>Технології, які можливо реалізувати</i>	Комерційні безпілотні повітряні судна (Л), високотехнологічний тероризм (Л), військові нанотехнології (Г) і роботи (Г)	Біометрія як єдиний метод ідентифікації (Л), Комплексна система сенсорів у містах (Л), Генотерапія (Г), ГМ-комахи (Л), Лікарняні роботи (Л), Безпечний відеомоніторинг (Л), терапія на основі стовбурних клітин (Л)	Імунотерапія (Л), підвищена ефективність лікування (Л), Поліпшений аналіз даних (Л), «Розумні тканини» (Л), що носять комп'ютери (Л)	Електронні транзакції (Г), бездротової інтерфейс комп'ютера (Г), віртуальні дослідження в області медицини (Г), «стійкі тканини» (Г), безпечна передача даних (Л)
	<i>Технології, реалізація яких малоймовірна</i>	роботи для наукових експериментів (Л), квантові комп'ютери (Л)	Імплантація чіпів у мозок (Л)	Штучні м'язи й тканини (Л)	водневі двигуни (Г)

* Radio Frequency Identification – радіочастотна ідентифікація

Джерело: складено автором

Вищенаведене вказує, що сучасне підприємництво повинно розвиватись на засадах екологізації не тільки для забезпечення державної безпеки, але й для підвищення власної конкурентоспроможності. Наразі актуальними є системні техніко-технологічні розробки, що охоплюють повний життєвий цикл винаходу, від його створення до використання й подальшої утилізації; дослідження впливу нових видів палива, радіочастотних технологій, генетично модифікованих продуктів тощо на довкілля; відмова від фінансування природоохоронних заходів за залишковим принципом та системне проведення превентивних заходів для подолання наслідків змін клімату тощо. Все це дозволить поступово мінімізувати негативний вплив людства на довкілля за умов подальшого соціально-економічного розвитку суспільства.

Враховуючи сучасні тенденції та перспективи розвитку сучасного підприємництва, зазначимо, що нині для формування і розвитку екологічного підприємництва в Україні необхідні відповідні умови.

Економічні умови підприємництва полягають у тому, щоб у суспільстві функціонували багатосуб'єктні (приватні, колективні, державні, кооперативні) власники. Це сприятиме свободі підприємницької діяльності, можливості на свій страх і ризик приймати рішення про використання майна, продукції, прибутків. У зв'язку з цим шляхом створення економічних умов у нашій країні є роздержавлення і приватизація власності, демонополізація господарської діяльності.

Політичні умови визначаються стабільністю і демократизацією суспільного життя в Україні. Цього можна досягти, надавши усім господарюючим суб'єктам гарантії збереження їхньої власності, виключення можливостей націоналізації, експропріації. Владні структури повинні захищати всі види власності, в тому числі інтелектуальної (винаходи, новаторство, нові методи організації), а також створювати сприятливий підприємницький клімат завдяки відповідній податковій, кредитній, митній та іншій політиці.

Інституціональні умови, які визначаються заходами, що здійснюються державою для формування нових, усунення старих або трансформації наявних власницьких, трудових, фінансових, соціальних та інших економічних інститутів. Інституціональне середовище визначається наявністю необхідних інститутів та організаційної структури, яка б була здатна забезпечити та підтримувати ефективне функціонування суб'єктів підприємницької діяльності в нових умовах.

Юридичні умови полягають у створенні нормативної бази підприємництва та його правової захищеності. У 1991-1992 роках в Україні було прийнято ряд законів, які сформували організаційно-правову базу для розвитку підприємництва в умовах становлення ринкової системи господарювання. Найважливішими серед них є Закони України "Про підприємництво", "Про цінні папери і фондову біржу", "Про господарські товариства" та ін.

Соціальні умови підприємництва полягають у створенні сприятливого психологічного клімату серед населення. У цьому плані у нас є ще багато проблем, оскільки життя кількох поколінь відбувалося в умовах, які створювали негативне ставлення до підприємництва. Мислення консервативне і змінити його в одну мить не вдасться.

Отже, підприємництво повинно відіграти в кризовій та посткризовій економіці важливу системоутворюючу роль, і його збалансований розвиток є стратегічно важливим завданням.

Виходячи з принципів системно-екологічного підходу, можна стверджувати, що основними напрямками розвитку екологічного підприємництва в умовах України можуть бути наступні: екологічний маркетинг та інжиніринг (реінжиніринг); екологічний аудит та екологічна сертифікація послуг; екологічний лізинг; екологічний консалтинг; концесія природних ресурсів (об'єктів); екологічне страхування; виробництво екологічно-безпечної продукції; діяльність в сфері поводження з відходами тощо.

Механізми, що впливають на розвиток екологічного підприємництва можуть бути поділені за рівнем застосування та впливу на макро-, мезо- та мікрорівневі.

- Макрорівень – глобальний рівень, найбільш загальний, тому найважчий у визначенні, адже його вплив найчастіше з'являється на мезо- та мікрорівнях. До цього рівня можуть бути віднесені Світова організація торгівлі (СОТ), Кіотський протокол тощо.
- Мезорівень – міждержавний рівень, інтеграційні об'єднання та співтовариства. До механізмів цього рівня можна віднести міжнародні угоди та конвенції, що регулюють або обмежують конкретні види підприємницької діяльності, регламентують конкретні аспекти діяльності або опосередковано впливають на поведінку суб'єктів господарської діяльності.
- Мікрорівень – рівень національної економіки, регіонів, галузей, окремих підприємств. У пропонуваному дослідженні ми вважали більш доцільним зупинитися саме на нижчому рівні як найбільш комплексному – адже він враховує і глобальні, міжнаціональні тенденції, вимоги, інструменти, так і місцеві ініціативи.

Механізми стимулювання розвитку екологічного підприємництва безпосередньо пов'язані з екологічною політикою, яка обумовлює рамочні умови поведінки підприємства, впливає на зовнішнє середовище, визначає лінію поведінки щодо охорони/використання навколишнього природного середовища, раціонального природокористування, та припустимого рівня екологічної безпеки бізнесу (див. таблиця 2).

Механізм екологічного підприємництва повинен відповідати наступним основним умовам:

- включати значний об'єм державного замовлення, тобто, номенклатуру і об'єми постачання екологічної продукції;
- максимально стимулювати споживання екологічної продукції за допомогою пільгового кредитування і послідовного вдосконалення системи платного природокористування;
- узаконити специфіку ціноутворення в екологічному підприємстві, забезпечивши таким чином адекватні умови фінансової стабільності їх діяльності;
- забезпечувати адресне виділення засобів з орієнтацією на конкретну екологічну продукцію і на переважне фінансування місцевих програм;

Механізми економічного стимулювання підприємництва в Україні

Механізми стимулювання розвитку екологічного підприємництва в Україні		
<i>Законодавчо-нормативний</i>	<i>Економічний</i>	<i>Інституційний</i>
Доповнення до Закону „Про підприємництво” стосовно пільг Введення в дію нових підзаконних актів та законопроектів щодо активізації екологічного підприємництва Регіональні ініціативи (програми)	Податкові пільги Знижки на інвестиції Цільові субсидії Пільгові кредити Прискорена амортизація Концесії Інфраструктурне забезпечення	Створення структур з активізації розвитку екологічного підприємництва Партнерські ініціативи з союзами промисловців, торгово-промисловими палатами тощо

– формувати джерела фінансування, особливо на місцевому рівні, залежно від обсягів споживання природних ресурсів і від конкретного стану екологічної ситуації;

– активно використовувати можливості механізмів зовнішнього фінансування.

У практичній площині стимулювання розвитку екологічного підприємництва, як інструменту виходу з кризи повинно відбуватись через розробку та прийняття концепції забезпечення сталого розвитку екологічного підприємництва (рис. 1).

Метою концепції повинно стати забезпечення реалізації політики переходу держави на шлях сталого розвитку; визначення екологічного підприємництва як одного з пріоритетних напрямів економічного розвитку; формування єдиного комплексного методологічного підходу до вирішення проблем розвитку екологічного підприємництва; визначення пріоритетів, правових, організаційних і фінансових інструментів державної підтримки екологічного підприємництва; систематизація заходів державної підтримки екологічного підприємництва з точки зору досягнення максимальної ефективності використання бюджетних коштів тощо.

Реалізація заходів Концепції дасть змогу посилити захист екологічних інтересів населення і суспільства; підготувати необхідні умови для реалізації концепції переходу держави на шлях сталого розвитку; збалансувати систему природокористування, забезпечити екологізацію технологій у промисловості, енергетиці, будівництві, сільському господарстві, на транспорті; впорядкувати та урізноманітнити ринкові впливи на систему природокористування тощо.

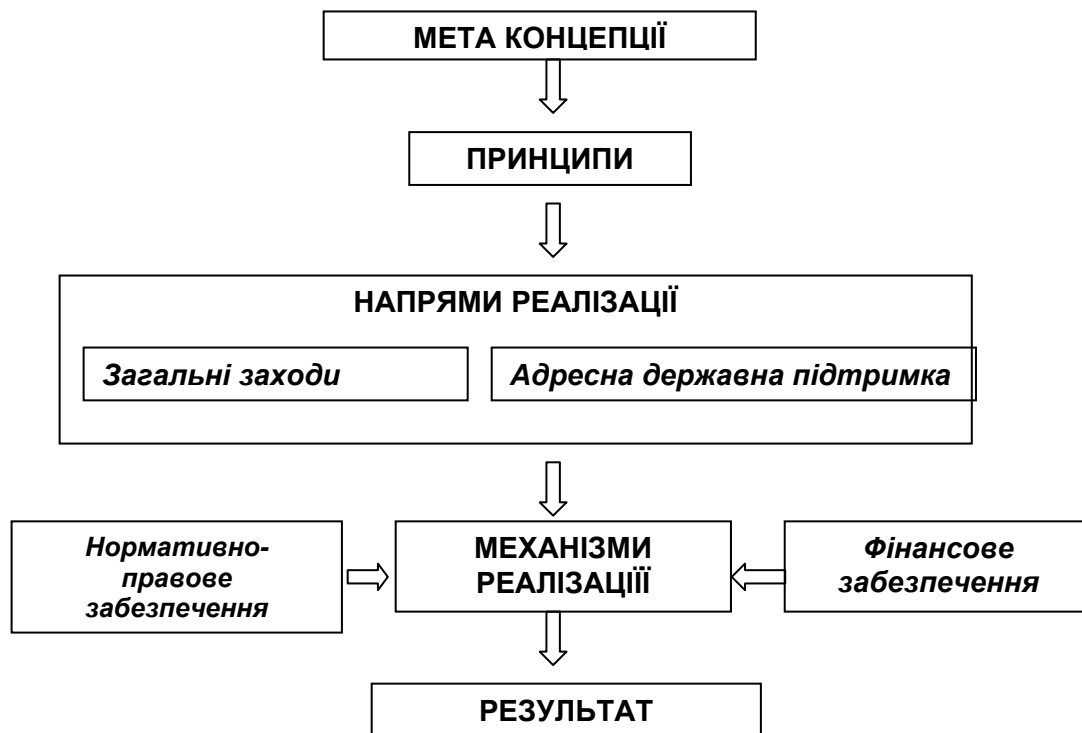


Рис. 1. Структура концепції забезпечення розвитку екологічного підприємництва в Україні

ВИСНОВКИ

Необхідно зазначити, що у сучасних умовах постійного процесу вдосконалення технологій, відкритості кордонів та інформатизації підприємства стикаються з проблемою втрати конкурентних переваг у разі невідповідності сучасним вимогам до продукції, ведення бізнесу тощо. Таким чином інноваційно-інвестиційна діяльність на разі стає не тільки чинником розвитку підприємства та покращення/укріплення його ринкових позицій, а чи не єдиним засобом функціонування у новоствореному глобалізованому економічному просторі.

Підкреслимо, що розвиток екологічного підприємства є двостороннім зустрічним вдосконаленням організаційно-управлінських процесів задля подолання кризи, відродження економіки та збереження довкілля. Для України мобілізація всіх механізмів для екологізації підприємництва є не тільки слідкуванням проголошеному вектору розвитку держави, але й питанням підвищення конкурентноздатності країни на світовому ринку, основою для реалізації інвестиційно-інноваційних проєктів, оновлення виробничих фондів, покращення умов праці тощо. Вважаємо, що Україна має потенціал виходу з кризи через

прискорення процесів екологізації підприємництва, які повинні відбуватися перш за все на управлінсько-організаційному рівні через впровадження систем екологічної оцінки, системи екологічного менеджменту та аудиту, стандартизації та сертифікації продукції та послуг тощо.

Подальші дослідження повинні спрямовуватись на вдосконалення механізмів державної підтримки екологічного підприємництва та створення відповідних економічних та організаційно-правових умов стимулювання охорони і відтворення природно-ресурсного потенціалу країни, що дозволить: залучити довгострокові фінансових ресурси для вирішення екологічних проблем України; забезпечити інтеграцію екологічного ринку України в світові та регіональні екологічні ринки.

Список літератури

1. Яковец Ю. О сочетании долгосрочного и стратегического планирования / Ю. Яковец // Экономист. – 2008. – № 6. – С. 3-9.
2. Данилишин Б.М. Уряд має чітку антикризову програму / Б.М. Данилишин // Урядовий кур'єр. – 2009. – 12 березня. – С.1.
3. Иноземцев В.Л. Расколота цивилизация / В.Л. Иноземцев – М.: Academia – Наука, 1999.–245 с.
4. Данилишин Б.М. Цінова ситуація — під контролем уряду / Б.М. Данилишин // Урядовий кур'єр. – 2009. – 12 червня. – С.1.
5. The global technology revolution : bio/nano/materials trends and their synergies with information technology by 2015 / Philip S. Anton, Richard Silbergliitt, James Schneider.; Mapping the Global Future: Report of the National Intelligence Council's 2020 Project . – Режим доступу: [http://www.rand.org/pubs/technical_reports/2006/RAND_TR303 .pdf](http://www.rand.org/pubs/technical_reports/2006/RAND_TR303.pdf)

Какутич Є.Ю. Развитие экологического предпринимательства в условиях современного мирового кризиса // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». - Т. 22(61). - 2009. №1. - С. 15.

Рассматриваются организационно-управленческие аспекты усовершенствования системы экологического предпринимательства в условиях современного мирового кризиса. Проведен анализ теоретико-методологических основ экологизации предпринимательства в условиях глобализации и трансформации экономических отношений, а также с учетом приоритизации экологической составляющей развития предпринимательского сектора. Выделены наиболее эффективные механизмы стимулирования экологического предпринимательства в Украине.

Ключевые слова: экологическое предпринимательство, устойчивое развитие, государственное регулирование, экологическая политика, экономические механизмы.

Kakutysh Y.Y. Development of ecological enterprise in the conditions of modern world crisis // Scientific Notes of Taurida National V. Vernadsky University. Series: Economy and Management. Vol. 22(61). - 2009. №1. - P. 15.

The organizacionno-upravlencheskie aspects of improvement of the system of ecological enterprise are examined in the conditions of modern world crisis. In work the analysis of theoretical-methodological bases of environmental businesses in conditions of globalization and transformation of economic relations, and taking into consideration the priority of ecological component of enterprise sectors development is carried out. The most effective mechanisms of stimulation of ecological enterprise are selected in Ukraine.

Key words: environmental business undertaking, sustainable development, governmental regulation, economical mechanism.

Надійшло до редакції 29.06.2009

УДК 336.15

РЕФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

Корчинский В.Е.

*Таврический национальный университет им. В.И.Вернадского, Симферополь, Украина
E-mail: korchinsky@crimea.edu*

В работе рассматриваются имеющиеся проблемы планирования и прогнозирования доходов местных бюджетов, эффективности использования бюджетных средств. Исследуются направления реформирования бюджетной системы.

Ключевые слова: местные бюджеты, доходная база местных бюджетов, управление расходами, налоги, бюджетная политика.

I. ВВЕДЕНИЕ

Вопросы совершенствования процесса формирования доходов местных бюджетов и поиск резервов их увеличения являются чрезвычайно актуальным в условиях расширения полномочий, которыми наделяются органы местного самоуправления, и активно обсуждаются учеными и практиками. На протяжении последних лет в Украине наблюдается отрицательная тенденция к уменьшению доли собственных доходов в структуре доходов местных бюджетов, как результат, увеличение количества дотационных бюджетов. Недостаточность собственных стабильных доходов значительно ограничивает влияние местных органов власти на социально-экономическое развитие регионов. Поэтому расширение и оптимизация источников наполнения местных бюджетов является чрезвычайно актуальной задачей, решение которой будет оказывать содействие повышению уровня финансовой независимости органов местного самоуправления и качественному выполнению возложенных на них задач и функций.

Вопросам совершенствования бюджетного процесса на региональном уровне, укрепления их доходной базы, посвятили свои исследования Павлюк К.В., Слухай С.В., Зайчикова В.В., Запатрина И.В., Чугунов И.Я., Огонь Ц.Г. и др.

II. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Современное состояние экономики Украины характеризуется постепенным увеличением дифференциации уровней экономического и социального развития регионов и объемов налоговых и неналоговых доходов, которые поступают в бюджеты. Научное осмысление проблемы необходимо для решения таких практических задач как реформирование межбюджетных отношений, укрепление

финансовой базы местных бюджетов, установление гарантированных, предвиденных и долгосрочных доходных источников бюджета. Всё это подтверждает актуальность и необходимость дальнейшего исследования указанных проблем.

III. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Целью работы является исследование процесса формирования доходов местных бюджетов, эффективности использования бюджетных средств, выработка направлений его реформирования. Поставленная цель обусловила необходимость решения ряда взаимосвязанных задач: 1) проанализировать и оценить действующую практику формирования и использования средств местных бюджетов обосновать направления её совершенствования; 2) выявить проблемы, которые существуют при формировании и исполнении местных бюджетов; 3) разработать направления улучшения наполняемости и эффективности расходования бюджетных средств.

IV. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Необходимость проведения реформы в сфере местных бюджетов и межбюджетных отношений обусловлена такими проблемами:

- широкий перечень задекларированных государством социальных обязательств;
- неравномерность темпов социально-экономического развития регионов;
- недостаточный объем доходной части местных бюджетов;
- высокий уровень дотационности местных бюджетов.

Кроме того, возникает потребность в усовершенствовании системы прогнозирования доходов и расходов местных бюджетов на следующий бюджетный период и разработке прогноза среднесрочных показателей местных бюджетов [1].

Формирование межбюджетных отношений осуществляется в условиях жесткой централизации. И хотя на сегодня теоретические вопросы формирования межбюджетных отношений закреплены на законодательном уровне в Бюджетном кодексе, проблемы связанные с местными бюджетами остаются и до сих пор неурегулированными.

В Украине наблюдается усиление централизации бюджетного регулирования, которое проводится на общегосударственном уровне, т.к. расчеты государственного и около 700 местных бюджетов проводит Министерство финансов Украины; слабая финансовая база у местных бюджетов при высоком уровне обязательств, увеличивает количество дотационных бюджетов, следовательно, усиливается зависимость местных бюджетов от трансфертов из государственного бюджета и др. [2].

В связи с этим, по нашему мнению, процесс реформирования местных бюджетов Украины (включая межбюджетные отношения) должен обеспечить постепенное достижение территориального соответствия между полномочиями органов местного самоуправления, доходами, переданными в их распоряжение, и

расходами соответствующих бюджетов, т.е. обеспечить реализацию условий бюджетной децентрализации.

Реформирование бюджетной системы Украины, в том числе местных бюджетов, должно предусматривать улучшение практики бюджетного планирования через применение современных методик и прогрессивных подходов.

Для того чтобы увеличить наполняемость бюджета, необходимо улучшить систему прогнозирования доходов. По мнению Зайчиковой В.В. [3], действующие подходы планирования нередко не приводят к достоверному обоснованию доходов местных бюджетов и не ориентированы на результат, что обусловлено недостаточной разработкой методологии и методического обеспечения бюджетного планирования доходов. Предлагается реформировать систему планирования и прогнозирования доходов местных бюджетов по таким направлениям:

1. Планирование должно осуществляться в границах определенного промежутка времени и в соответствии с поставленными задачами;

2. Среди факторов, на которые влияют налоговые доходы бюджета значительное влияние, имеют структура и налоговая нагрузка экономики по видам деятельности, объем произведенной в регионе продукции, оценка которых даст возможность сгруппировать регионы в зависимости от этих показателей;

3. Применение различных экономико-математических моделей, а именно модели Бокса – Дженкинса, в которой применяются система статистических методов, дающая возможность осуществлять сравнительный анализ по большой совокупности показателей по разным периодам времени как по отдельным годам, так и в динамике за ряд лет с одновременным построением трендов и расчетами прогнозных показателей;

4. В модели планирования налоговых доходов местного бюджета необходимо использовать показатель налоговой нагрузки, который рассчитывается как отношение суммы налога к объему произведенной продукции и выполненных услуг определенного вида экономической деятельности, что дает возможность следить за уровнем налогового давления и др.

5. Модель расчета налоговых доходов местного бюджета необходимо учитывать структуру видов экономической деятельности, динамику показателей объема произведенной продукции и коэффициент налоговой нагрузки, что даст возможность получить многовариантные сценарии оценки влияния изменений внешней среды [3].

Актуальной проблемой является создание системы планирования налоговых доходов, встроенной в систему бюджетного менеджмента, ориентированного на результат. Пока такая система находится в стадии становления, и необходимо осуществить много разработок в теоретическом и прикладном аспектах, чтобы она была реализована на практике. В связи с этим существует необходимость в улучшении тех, которые действуют, и разработке новых методов планирования налоговых доходов, которые способствовали бы большей обоснованности плановых показателей, определению факторов и резервов увеличения доходов, принятию решений на основе многовариантных расчетов. Решение данных проблем

имеет особенное значение в связи с дальнейшим реформированием бюджетного процесса и увеличением роли прогнозных оценок при формировании бюджета.

Слухай С.В., Гончаренко О.В. [4, 5] считают, что планирование доходов местных бюджетов на основе индекса налоговоспособности не стимулирует местные органы власти прилагать больше усилий по сбору налогов, потому что в случае увеличения налоговых поступлений в данном году в будущем индекс налоговоспособности будет расти. Показатель налоговоспособности региона должен учитывать потенциальные возможности поступления доходов на определенной территории, а не фактические значения налоговых поступлений.

Основой расчета налогового потенциала, на наш взгляд, являются показатели налоговой базы и ставок налогов; показатели уровня уплаты налогов и сборов; индексы потребительских цен; показатели прогноза социально-экономического развития территории; показатели недоимок налогов и сборов.

Для осуществления реальной оценки уровня налогового потенциала административно-территориальной единицы, предлагается разработать налоговый паспорт, который бы содержал: общую характеристику административно-территориальной единицы; состав и структуру налоговой базы местных бюджетов; состав и структура поступлений, льгот и недоимок по налогам и сборам в местные бюджеты; расчет налогового потенциала. Применение налогового паспорта и показателя налогового потенциала даст возможность повысить эффективность бюджетно-налогового планирования, выявить резервы роста налогового потенциала и будет способствовать улучшению финансового состояния местных бюджетов [4, 5].

Как показало наше исследование, одной из проблем развития местного самоуправления в Украине является ограниченность финансовых ресурсов, которые не в полной мере обеспечивают исполнение полномочий, делегированных государством местным органам власти. Основу собственных доходов местных бюджетов должны составлять местные налоги и сборы. Необходимо закрепить за местными бюджетами такие виды налогов и сборов, которые будут гарантировать органам местного самоуправления стабильные поступления доходов и их равномерное распределение. Для расширения финансовой базы местного самоуправления необходимо законодательно закрепить статус местной и региональной государственной собственности, урегулировать арендные отношения и проведение процедуры отчуждения.

Собственными доходами должны быть: налог на недвижимое имущество, налог на богатство, экологические налоги и др. [2,6].

Наряду с необходимостью пересмотра налоговой базы для увеличения собственных доходов местных бюджетов, существует потребность в повышении эффективности и результативности использования имеющихся бюджетных ресурсов. Сегодня возникает проблема формирования действующего механизма, который бы обеспечил повышение эффективности, и рациональности использования расходной части местных бюджетов, целевое ее направление. Основой этого является усовершенствование системы планирования расходов местных бюджетов и контроля над их использованием.

Основными проблемами расходной части бюджета являются: низкая эффективность использования бюджетных средств; чрезмерное количество государственных целевых и бюджетных программ, которые не всегда отвечают приоритетам и ресурсным возможностям территориально – административных единиц; основными являются текущие расходы, а не капитальные и др.

С целью более эффективного использования ограниченных финансовых ресурсов регионов целесообразной является переориентация местных органов власти при формировании и исполнении местных бюджетов по таким направлениям:

- предметная переориентация бюджетной политики на решение стратегических задач экономического и социального развития;
- создание благоприятных условий для утверждения инновационно-инвестиционной модели развития отечественной экономики, усиление ее конкурентоспособности та социальной ориентированности;
- обеспечение первоочередного укрепления финансов субъектов хозяйствования, других юридических лиц и домашних хозяйств;
- уменьшение разрыва между потребностью в расходах и объемом ресурсов бюджета.

Одним из направлений рационального использования бюджетных средств является возможность направлять бюджетные средства в соответствии с приоритетами общественного развития, то есть внедрение программно – целевого метода составления бюджета, а именно, определения объемов его расходной части.

Программно-целевой метод коренным образом отличается от традиционного постатейного. Он основывается на рациональном управлении, направленном на решение социально-экономических проблем. Данный метод предусматривает определение цели, которой необходимо достичь в результате использования бюджетных средств, и обеспечивает информацией о качестве предоставления услуг и полученный социальный эффект.

Структура разработанных программ согласуется с определенными приоритетами, планами социально-экономического и стратегического развития региона [7].

Исследуя бюджетный процесс в Автономной Республике Крым за период с 2002 по 2008 годы можно заключить, что несмотря на сохраняющуюся тенденцию к увеличению как доходной (с 4507,1 млн. грн в 2003 году до 6056,9 млн. грн в 2008 году, или в 3,9 раза), так и расходной (с 2561,0 млн. грн в 2003 году до 5664,2 млн. грн в 2008 году, или в 2,2 раза) частей сводного бюджета АРК, собственная финансовая база местных бюджетов АРК не только не увеличилась, но и имеет устойчивую тенденцию к уменьшению, к повышению зависимости от центральных органов власти, о чем свидетельствует увеличение доли межбюджетных трансфертов в структуре доходов с 21,5% в 2003 году до 45,5% в 2008 году [8]. Приведенные данные свидетельствуют об отсутствии реальной финансовой самостоятельности органов власти АРК, несмотря на то, что она закреплена Конституцией АРК. Все это является закономерным результатом нерационального использования богатого потенциала природно-климатических, социально-

экономических и географических условий полуострова, недостаточного уровня финансовой дисциплины и финансового менеджмента, преобладания частных интересов над региональными, отсутствия законодательных возможностей расширения доходной базы местных бюджетов и др.

Анализируя все вышеизложенное, можно предложить следующие меры по совершенствованию бюджетного процесса на региональном уровне:

- Ужесточение контроля за главными распорядителями бюджетных средств при составлении бюджетных запросов.
- Осуществление ежеквартального мониторинга и анализа исполнения бюджетных программ.
- Повышение уровня финансово-бюджетной дисциплины и финансового менеджмента распорядителей бюджетных средств всех уровней.
- Необходимо реально передать местным бюджетам новые источники финансовых поступлений, в частности внедрить налог на недвижимое имущество, расширить перечень местных налогов и сборов за счет осуществления налогов с целевым использованием полученных средств, ввести в применение механизм самообложения, прописанный в ЗУ «О местном самоуправлении» с целью реальной финансовой децентрализации бюджетного процесса на местах.
- Заинтересовать местные органы власти в поиске и мобилизации резервов роста доходов и рационального использования средств.
- Увеличение доходов местных бюджетов за счет использования потенциальных возможностей региона (туристической сферы, восстановление мощностей агропромышленного комплекса и др.).
- Исключение неприоритетных и неэффективных расходов (с учетом проведения ревизий КРУ и проверок Счетной палаты по законности расходования средств и мониторингу эффективности).
- Переход к долгосрочной стратегии развития экономической и социальной инфраструктуры региона.
- Усовершенствование механизма финансового выравнивания с целью недопущения необоснованного изъятия доходов, стимулирования местных органов власти наращивать собственную доходную базу.
- Принятие мер для минимизации последствий мирового финансового кризиса как на экономику государства в целом, так и на развитие региона в частности.

V. ВЫВОДЫ

В результате проведенного исследования можно заключить, что местные бюджеты – это не просто балансовые расчеты доходов и расходов, которые мобилируются и тратятся на соответствующей территории, но и важная финансовая категория, основу которой составляет система финансовых отношений, складывающаяся между местными и государственным бюджетами, а также внутри совокупности местных бюджетов. Местные бюджеты являются главным каналом доведения до населения конечных результатов общественного производства, направленных на общественное потребление.

В то же время, именно в этом, самом многочисленном звене бюджетной системы, существует больше всего проблем, связанных с их формированием и исполнением, которые нуждаются в немедленном решении.

Практическое исследование процесса формирования местных бюджетов показало, что на сегодняшний день местные органы власти не владеют достаточными финансовыми ресурсами для организации управления экономикой и социальной сферой на своем уровне. Это обусловлено целым рядом обстоятельств:

- высоким уровнем концентрации финансовых ресурсов в государственном бюджете страны, которая снижает значение региональных и местных бюджетов в решении жизненно важных для населения задач;

- доминирующей ролью трансфертов в структуре поступлений средств в местный бюджет и низкой долей закрепленных за территориями налоговых платежей;

- тенденцией установления расходов вниз по бюджетной системе без соответствующего подкрепления доходными источниками, которое приводит к дотационности многих местных бюджетов.

Таким образом, в современных условиях приобретает важное значение совершенствование доходной части местных бюджетов, с целью уменьшения доли межбюджетных трансфертов и увеличения доли собственных поступлений в доходах местных бюджетов. Данная проблема стоит в центре внимания ученых и практиков, предлагаются различные варианты укрепления доходной базы местных бюджетов. Однако, по нашему мнению, необходимо принять Налоговый кодекс, где расширен перечень местных налогов и сборов, это позволит увеличить собственные доходы местных бюджетов, а так же закрепить часть налога на прибыль предприятий за местными бюджетами, для заинтересованности местных органов власти в экономическом развитии района. С целью улучшения наполнения местных бюджетов необходимо улучшить систему планирования и прогнозирования доходов и расходов местных бюджетов, с помощью различных современных методов.

Решение обозначенных в нашем исследовании проблем возможно уже в ближайшей перспективе при рассмотрении и принятии Верховной Радой Украины представленных правительством изменений в Бюджетный кодекс Украины.

Таким образом, решение этих и других проблем относительно формирования и использования местных бюджетов в значительной мере определило бы расширение экономической самостоятельности регионов, способствовало бы согласованию финансового состояния с результатами их деятельности. Поэтому данная проблема может служить темой для дальнейших исследований.

Список литературы

- 1.Павлюк К.В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України / К.В. Павлюк. – К., 2006. - 582 с.
- 2.Павлюк К.В. Формування доходів місцевих бюджетів / К.В. Павлюк // Фінанси України. - 2006. - №4. - с.24-37.

3. Зайчикова В.В. Прогнозування доходів місцевих бюджетів у процесі міжбюджетного регулювання / В.В. Зайчикова // Фінанси України. - 2007. - №8. - С. 63 - 72.
4. Слухай С.В., Гончаренко О.В. Удосконалення формування доходів місцевих бюджетів в Україні / С.В. Слухай, О.В. Гончаренко // Фінанси України. - 2007. - №8. - С. 63 - 72.
5. Слухай С.В., Здерка Н.Я. Формування доходів місцевих бюджетів у контексті трансформації податкової системи / С.В. Слухай, Н.Я. Здерка // Фінанси України. - 2006. - №5. - С. 12 - 20.
6. Огонь Ц.Г. Доходи місцевих бюджетів та напрями їх реструктуризації / Ц.Г. Огонь // Фінанси України. - 2006. - №5. - С. 3 - 11.
7. Чугунов І.Я., Запатріна І.В. Розвиток програмно-цільового методу планування бюджету / І.Я. Чугунов, І.В. Запатріна // Фінанси України. - 2008. - №5. - С. 3 - 14.
8. Отчет Министерства финансов АР Крым «Об исполнении бюджета АР Крым за 2008 год».

Корчинський В.Є. Реформування системи планування та прогнозування доходів і видатків місцевих бюджетів // Учені записки Таврійського національного університету ім. В. І. Вернадського. Серія «Економіка та управління». – Т. 22(61). – 2009. №1. – С.25.

В роботі розглядаються наявні проблеми планування та прогнозування доходів місцевих бюджетів, ефективності використання бюджетних коштів. Досліджуються напрямки реформування бюджетної системи.

Ключові слова: місцеві бюджети, доходна база місцевих бюджетів, управління видатками, податки, бюджетна політика.

Korchinsky V.E. Reforming the planning and forecasting system of revenues and expenditures of local budgets // Scientific Notes of Taurida National V.Vernadsky University. Series: Economy and Management. Vol. 22(61). - 2009. №1. - P. 25.

The paper considers the problems of planning and forecasting revenues of local budgets, effective use of budget funds. We investigate the directions of reforming the budget system.

Keywords: local budgets, the income base of local budgets, cost management, taxation, fiscal policy.

Поступила в редакцію 29.06.2009

УДК 339.13.017(656)

РАЗВИТИЕ РЫНКА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ В УКРАИНЕ

Кузнецов М.М.

*Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина
E-mail: kuznecmikle@rambler.ru*

Анализируется развитие рынка транспортных услуг Украины под влиянием транзитного фактора. Обосновывается необходимость создания логистических центров (хабов) в Украине. Рассматривается роль логистической недвижимости в становлении рынка транспортных услуг.

Ключевые слова: логистические услуги, транспорт, смешанные перевозки, транспортный коридор.

ВВЕДЕНИЕ

В период интенсивного развития рынка транспортных услуг, создания конкурентной среды в сфере товародвижения и международных перевозок грузов, существенных изменений в системе организационно-экономических отношений между участниками транспортного процесса, включая и грузовладельцев, особенное значение приобретает создание современной системы транспортного обслуживания.

Мировой рынок транспортно-логистических услуг, оцениваемый в 2,4 трлн. долл. США (7 % мирового ВВП) [1], находится в процессе фундаментальных изменений, оказывающих кардинальное влияние на роль и масштабы деятельности его участников, а также структуру их взаимоотношений.

Основными движущими силами на рынке логистики являются:

- глобализация деятельности компаний-клиентов;
- концентрация компаний-клиентов на ключевых компетенциях и аутсорсинг непрофильных направлений;
- стремление к сокращению размера логистической цепочки и оптимизации затрат на ее участках;
- сокращение жизненного цикла продукции и новые подходы к маркетингу и дистрибуции продукта, возросшая роль инноваций, ускоренное развитие e-бизнеса;

Эти изменения ведут к репозиционированию и внедрению новых стратегий в деятельности логистических операторов.

Среди основных тенденций отмечаются:

- укрупнение в отрасли через ряд сделок по слияниям и поглощениям;
- рост роли информационных технологий в системе логистики;
- отход от специализированных услуг и концентрация на предоставлении комплексных логистических решений [2].

В настоящее время глобализация в международной торговле затрагивает все сферы мирового хозяйства и особенно транспортный комплекс, который выступает главным связующим звеном между национальным производителем и иностранным покупателем.

На протяжении веков Украина служит естественным мостом между Севером и Югом (путь из варяг в греки), Востоком и Западом (шелковый путь). Сегодня она имеет густую сеть транспортных артерий с достаточно мощной инфраструктурой.

Все это создает стартовые условия для формирования современной системы транспортных услуг, которая соответствовала бы мировым стандартам.

В нынешних реалиях существенным фактором развития национального рынка транспортных услуг стало то, что Западные границы Украины стали общей границей ЕС и Украины. Расширение границы ЕС в значительной степени повлияло на рынок международных перевозок и в первую очередь, на механизмы организации международных перевозок, тем самым вызвав объективную необходимость функциональной перестройки действующих транспортных коридоров и развитие логистического мышления.

В современных условиях сущность транспортного рынка не исчерпывается рынками отдельных видов транспорта, а должна рассматриваться с учетом изменяющихся современных условий как в технико-организационных основах перевозочного процесса, так и в спросе на транспортную услугу не только в период роста или стабильного положения, но и в периоды кризисных явлений на рынке. Сложившаяся в сфере транспортного обеспечения внешнеэкономической деятельности ситуация, не отвечает государственным интересам Украины: страна теряет свои позиции на международных рынках транспортных услуг, все более попадая в зависимость от зарубежных транспортных и экспедиторских структур, функционирующих как за ее пределами, так и на ее территории.

Исследованию процессов, происходящих на транспорте, посвящены научные работы отечественных: Босова А.А., Зеркалова Д.В. и зарубежных авторов Сергеева В.И., Бенсона Д., Уайтхеда Дж. и др. В их работах отмечается, что транспортный процесс происходит в сфере обращения, расширение спроса на перевозочную работу на мировых рынках приводит к заметному росту объема транспортных перевозок способствует быстрой окупаемости вложенных инвестиций и более глубокому вовлечению экономики страны в мировое хозяйство.

В связи с этим, **целью** данного исследования выступает изучение рынка транспортных услуг Украины в условиях глобализации современной экономики. Реализация поставленной цели потребовала последовательного решения системы взаимосвязанных задач: а) изучить транспортный комплекс в рамках транзитного потенциала Украины; б) проанализировать развитие логистических услуг в Украине.

1. ТРАНЗИТНЫЙ ФАКТОР В РАЗВИТИИ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ УКРАИНЫ

В связи с активным участием Украины в интеграционных процессах с зарубежными странами заметно возрастают объемы международных перевозок грузов транзитом по транспортным системам приграничных регионов. Задача

реализации внешнеэкономического потенциала страны обуславливает необходимость повышения эффективности внешнеэкономического транзита и подразумевает создание условий для максимально свободного передвижения, предоставления транспортных и иных сопутствующих сервисных услуг в достаточном объеме и на уровне международных требований.

Место Украины на карте мира обеспечивает ей статус крупнейшего транзитного государства. Вместе с тем, существующий потенциал железных дорог и морских портов не реализован в полной мере [3].

Правовые основы организации и осуществления транзита грузов авиационным, автомобильным, железнодорожным, морским и речным транспортом по территории Украины определены в Законе Украины «О транзите грузов» от 20.10.99 г. № 1172-XIV и Законе № 1955.

Согласно ст. 1 Закона о транзите:

- транзит грузов – перевозка транспортным средством транзитных грузов под таможенным контролем через территорию Украины между двумя пунктами или в пределах одного пункта пропуска через государственную границу Украины;

- транзитные услуги (работы) – непосредственно связанная с транзитом грузов предпринимательская деятельность участников транзита, которая осуществляется на основании договоров (контрактов) перевозки, транспортного экспедирования, поручения, агентских соглашений и др.;

- участники транзита – грузовладельцы и субъекты предпринимательской деятельности (перевозчики, порты, станции, экспедиторы, морские агенты и др.), которые в установленном порядке предоставляют (выполняют) транспортные услуги (работы) [1].

В свою очередь Кабинет Министров Украины рассмотрел план мероприятий по выполнению в 2002-2010 годах Комплексной программы становления Украины как транзитного государства.

Согласно ей государственная политика в сфере международного транзита будет осуществляться на принципах обеспечения свободного, безопасного и беспрепятственного пропуска товаров, пассажиров и транспорта, создания надлежащих условий потребителям транзитных услуг

Комплексная программа становления Украины как транзитного государства в 2002-2010 годах включает в себя широкий круг вопросов развития транспортной и сервисной структуры международных транспортных коридоров.

Реализацию комплексной программы осуществляется в два этапа. На первом этапе программы (2002-2005 года) было реализовано нормативно-правовое обеспечение транзита грузов по территории Украины, устранение технических барьеров на пути транзита.

На втором этапе (2006-2010 года) предусматривается усовершенствование тарифно-ценовой политики и налоговое регулирование, улучшение подготовки и квалификации кадров, которые работают в сфере транспортного обеспечения внешнеэкономической деятельности [1].

В результате внедрения программы по речному, морскому и автомобильному транспорту в 2008 году наблюдался рост объемов перевозок транзитных грузов на

70-90%, в сравнении с 2007 годом. А вот объем перевозок по железной дороге сократился в среднем на треть, а в направлении Восток-Запад потери составляют и того больше - до 80% [4].

Основываясь на изучении особенностей формирования мирового рынка транспортных услуг в его развитии, прослеживается важная роль государства, которая проявляется через государственную транспортную политику [5].

Одним из направлений государственной транспортной политики Украины, является реализация положений заключительных документов Панъевропейских транспортных конференций относительно развития транспортных связей Украины и Трансъевропейской сети, с которой отечественная транспортная система объединяется маршрутами международных транспортных коридоров (табл. 1).

Таблица 1
Национальная сеть международных транспортных коридоров Украины

Название МТК	Участок	Маршрут	
Критский	№3	Железнодорожный	Мостиска - Львов - Красное - Тернополь - Хмельницкий - Жмеринка - Козятин - Киев
		Автомобильный	Краковець - Львов - Ровно - Житомир - Киев;
	№5	Железнодорожный, продление ОСЖД №5	Чоп - Стрый - Львов Львов - Красное - Тернополь - Хмельницкий - Жмеринка - Козятин - Киев (Дарница) - Полтава - Харьков - Купянськ - Тополи
		Автомобильный	Чоп/Ужгород - Стрый - Львов
		Ответвление 5-а Ответвление 5-б	Сторожница - Ужгород – Мукачево Косины - Мукачево
	№7	Водный	Река Дунай: порты Измаил, Рени
	№9	Железнодорожный, ответвление 9-а ответвление 9-с	Горностаевка-Чернигов-Киев-Козятин-Жмеринка-Раздельная-Кучурган; Раздельная – Одесса /Ильичевск Нежин – Конотоп – Хутор Михайловский – зерновое;
Автомобильный ответвление 9а ответвление 9с		Новые Яриловичи - Чернигов - Кипти - Киев - Любашевка - Платонове; Любашевка - Одесса/Ильичевск; Бачевськ - Кипти	
Водный		река Днепр: порты Киев, Черкассы, Кременчуг, Днепропетровск, Днепродзержинск, Запорожье, Николаев, Херсон	
Европа - Азия	Железнодорожный	Мостиска/Чоп - Львов - Красное - Тернополь - Жмеринка - Фастов - Знаменка - Днепропетровск - Красная Могила	
	Автомобильный ответвление	Ягодин - Ковель - Серны - Коростень - Киев - Полтава - Харьков - Дебальцево - Изварине; Харьков - Гоптовка	
Балтийское море - Черное море	Железнодорожный	Ягодин/Изюв - Ковель - Здолбунов - Козятин - Жмеринка – Раздельная – Одесса/Ильичевск	
	Автомобильный	Ягодин - Ковель – Луцк – Тернополь– Хмельницкий – Винница - Умань – Одесса /Ильичевск	
TRACESA	Железнодорожный	Ягодин/Изюв-Ковель-Здолбунов-Козятин-Жмеринка-Раздельная-Одесса/Ильичевск	
	Автомобильный	Ягодин-Ковель-Луцк-Тернополь-Хмельницкий-Винница-Умань-Одесса/Ильичевск	

Составлено автором по источнику [1]

Понятие «международный коридор» включает в себя все возможные виды транспорта на конкретном направлении с высоконасыщенной инфраструктурой по

его обслуживанию, сервису, связи - одним словом, подразумевается наличие всего необходимого для быстрого и безопасного продвижения пассажиров и грузов.

Создание в Украине национальной сети международных транспортных коридоров (МТК) было начато в декабре 1996 года, постановлением Кабинета Министров Украины «О первоочередных мероприятиях по созданию национальной сети международных транспортных коридоров». С этого времени Украина ведет активную целенаправленную работу по улучшению условий функционирования МТК.

Значительным стимулом в решении вопроса развития транспортного комплекса Украины послужили принятые Кабинетом Министров Украины постановления №821 от 4 августа 1997 г. и № 346 от 20 марта 1998г., которыми утверждены соответственно Концепция и Программа создания и функционирования национальной сети международных транспортных коридоров в Украине.

Концепция определяет основные принципы создания и функционирования национальной сети международных транспортных коридоров в Украине на период до 2015 г. и включение ее в международную транспортную систему. Наличие этих коридоров предполагает непрерывный рост объемов транзита, однако фактически доля МТК в общем объеме транзитных грузопотоков и пассажироперевозках составляет всего лишь 2% [1].

В настоящее время Украина владеет наибольшим в Европе показателем транзитности (коэффициент - 3,75, Польша - 2,92), но использует его не в полной мере. Технологические мощности национальной транспортной инфраструктуры позволяют ежегодно перевозить железными дорогами, внутренним водным и автомобильным транспортом и перерабатывать в портах свыше 60-70 млн. т и доставлять трубопроводами до 200 млн. т товаров.

Исходя из существующих расчетов, при полной загрузке транспортных коридоров Украина может рассчитывать на ежегодное пополнение бюджета в размере 5-7 млрд. долл. США, однако фактические объемы транзита составляют лишь 200 млн. т, то есть имеющийся транзитный потенциал Украины используется на 70%, а транспорт общего пользования (без трубопроводов) - только на 50% [4].

Особое значение для Украины имеет моделирование и создание транспортного коридора Гданьск – Одесса, в работе которого заинтересована также и Польша. Его длина составляет 1514 км по железнодорожным и 961 км по автомобильным линиям.

Значение этого пути состоит в том, что он значительно сокращает транспортировку грузов из стран Северной и Западной Европы на Ближний Восток и в Северную Африку. Сокращение расстояния перевозок в сравнении с морским маршрутом вокруг европейского континента составляет от 2000 до 3500 км.

Совместно с Европейским транспортным коридором, в состав которого входят паромные переправы через Черное и Каспийское моря, железные дороги Закавказья и Туркменистана, новый коридор способен обеспечить минимальное расстояние перевозок из стран Балтийского бассейна в Кавказский регион и Центральную Азию.

Согласно этому проекту путь от Гданьска в Стамбул через Одессу составит 3100 км, а протяженность магистралей по территории Украины – 961 км. Кроме того, можно ожидать появления 15-20 тыс. новых рабочих мест, рост прибыли на 25% от транзитных железнодорожных перевозок и на 5% – от работы морских портов. Среднегодовой экономический эффект на автодорогах составит свыше 230 млн. грн., т.е. срок окупаемости составит приблизительно 10 лет (для сравнения – доходы портов стран Балтии – 10 млрд. долл. США на год, причем – 90-95% – это транзитные грузы) [4].

Несомненно, что реализация перспективных аспектов международного сотрудничества в сфере транспортных коммуникаций будет способствовать развитию портов, необходимой инфраструктуры, логистике, решению социальных задач в регионах и в целом росту транспортных и экономических возможностей всех его участников [6].

2. ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ РЫНКА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ УКРАИНЫ

Для эффективного позиционирования Украины на мировом транспортном рынке возникает необходимость решения ряда проблем национального транспортного комплекса и учета новых зарубежных тенденций в его функционировании.

Сегодня наиболее острой проблемой развития рынка транспортных услуг Украины выступает слабая система логистического обслуживания по всем видам транспорта и отсутствие полноценной системы хабов.

Хаб – это узловая точка транспортной сети, в которой пересекаются транспортные коридоры или транспортные магистрали, выступающие необходимым условием для создания международных распределительных центров, которые служат для того, чтобы пассажирские потоки, стекаясь в одну точку и перераспределяясь там, расходились дальше по множеству направлений. При построении таких распределительных схем учитывается географическая направленность и мощность потоков. Цель создания хабов – концентрация пассажиропотоков в узле, которая позволяет повысить рентабельность перевозок, увеличить количество направлений и частоту рейсов. Такое расписание еще называют «веерным» [7].

Современный хаб – это, прежде всего, крупный интермодальный (мультимодальный) центр, в котором обслуживаются глобальные и региональные грузопотоки. Такие комплексы могут создаваться только при поддержке государства и его регулировании. С их помощью можно максимально выгодно использовать выгодное геоэкономическое положение Украины [2].

При создании хабов в Украине можно использовать опыт Великобритании, где основные логистические центры (хабы) располагаются в географическом центре страны. Такое расположение и развитая дорожная сеть позволяют осуществлять ежедневную гарантированную доставку в любую точку страны. В Украине проектируется создание хабов на основе семи аэропортов, но в настоящее время заканчивается строительство Бориспольского хаба.

В 2007 году правительство Украины утвердило концепцию развития Борисполя. Согласно документу, до 2020 года главные воздушные ворота страны должны стать международным транзитным узловым аэропортом трансконтинентального значения. Для этого планируется привлечь инвестиции в размере 2,27 млрд. долл. США. Таким образом, после реконструкции Бориспольского аэропорта Украина сможет конкурировать в борьбе за транзитные потоки с ведущими хабами Европы, так как в результате общая пропускная способность должна увеличиться почти в пять раз – до 20,5 млн. пассажиров в год. Для сравнения, пропускная способность Хитроу (Лондон) составляет 68 млн. пассажиров в год, а Шарль де Голль (Париж) – 52 млн. [8].

Осуществление проектов по созданию хабов в Украине вполне реально, так как зарубежными экспертами рынок логистических услуг Украины оценивается от 50 до 300 млрд. долл. США [9].

В целом же, логистический рынок в Украине переживает сегодня этап активного развития, первичной модернизации и самоструктурирования, тогда как основные проблемы существуют в секторе складской логистики, которая неспособна пока удовлетворить спрос. В действительности при сравнении уровня сервисов, предоставляемых большинством украинских логистических компаний, с мировыми, оказывается, что лишь единицы из их числа способны удовлетворить запросы клиентов.

Исходя из пяти уровневой системы предоставления логистических услуг (табл. 2) в Украине имеется всего лишь 1 фирма, которая в состоянии предоставлять данные услуги на уровне 4PL.

Таблица 2

Международная классификация логистических компаний

Уровни логистических услуг	Характеристика
1PL (First Party Logistics)	Автономная логистика, все операции выполняет сам грузовладелец.
2PL (Second Party Logistics)	Оказание традиционных услуг по транспортировке и управлению складскими помещениями.
3PL (Third Party Logistics)	Расширение стандартного перечня услуг нестандартными (складирование, перегрузка, обработка грузов, дополнительные услуги со значительной добавленной стоимостью), использование субподрядчиков. Все услуги предоставляются как отдельно, так и в комплексе.
4PL (Fourth Party Logistics)	Интеграция всех компаний, вовлеченных в цепь поставок.
5PL (Fifth Party Logistics)	Управление всеми компонентами, составляющими единую цепь поставки грузов, с помощью электронных средств информации.

Составлено автором по источнику [2]

Специалисты выделяют ряд проблем, которые тормозят процесс развития логистической системы в стране.

Во-первых, на рынке комплексной логистики представлено очень мало отечественных компаний.

Во-вторых, уровень подготовки менеджеров (специалистов) по логистике сегодня не отвечает требованиям рынка. Разрыв между практикой (запросами бизнес-среды) и наукой (предложением на рынке образовательных услуг,

исследованиями в сфере логистики, разработкой методик для принятия решений и т.д.) сегодня очень остро. Потому крайне необходимым является создание солидного базиса для фундаментального образования профессионалов, которых сейчас не хватает в данном сегменте.

К тому же, сложность получения земли в собственность или долгосрочную аренду под строительство может стать серьезным препятствием для входа внешних логистических операторов [2].

Высокий показатель транзитности и ежегодное увеличение перевозки грузов по территории Украины, стимулирует развитие рынка складской и логистической недвижимости, который активно развивался весь 2008 год.

Хотя украинский рынок недвижимости преодолел начальную стадию развития, по своим качественным и количественным характеристикам он все еще не дотягивает до рынков Западной Европы, как, впрочем, и до многих восточноевропейских. Тем не менее, эксперты отмечают большой потенциал и привлекательность украинских жилых и коммерческих квадратных метров, а рост рынка розничной торговли влечет за собой увеличение потребности в логистических услугах и складских помещениях.

В последние годы согласно исследованиям международной консалтинговой фирмы А.Т. Kearney «Индекс мирового развития розничной торговли», Украина находится среди лидеров по инвестиционной привлекательности для международных торговых сетей (2005 год – 3-е место, 2006 год – 4-е место, 2007 год – 5-е место). Согласно данным А.Т. Kearney рынок Украины быстро развивается и готов к современным методам торговли. В соответствии с исследованием, спрос на торговую недвижимость в Украине превышает предложение примерно в четыре раза [9].

Однако высокие экономические и политические риски, сложные и малопонятные для иностранцев бюрократические процедуры землеотводов, согласований проектов, а также специфика взаимоотношений с представителями местных властей являются сдерживающим фактором для массового выхода зарубежных девелоперов и инвесторов на украинский рынок. Впрочем, высокий уровень рисков компенсируется ставками доходности.

Доходность девелопмента объектов коммерческой недвижимости (yield) – 22,00-25,00%.

Доходность инвестиций в готовый объект коммерческой недвижимости (ставка капитализации):

- офисная недвижимость – 8,00-9,00% (средняя в Европе – 4,50-5,00%);
- торговая недвижимость – 9,00-11,00% (средняя в Европе – 5,50-6,25%);
- складская недвижимость – 10,50% (средняя в Европе – 5,50-6,00%).

Сроки окупаемости:

- офисная недвижимость – 10,8 года (средние в Европе – 21,6 года);
- складская недвижимость – 9,5 года (средние в Европе – 17 лет);
- торговая недвижимость – 5-7 лет (в Европе – от 10 лет) [9].

В 2008 году на рынке недвижимости Украины находились следующие зарубежные девелоперы:

- Immo Industry Group (Бельгия). Специализируется на логистической и промышленной недвижимости. В 2008 году анонсировала начало строительства трех индустриальных парков в окрестностях Киева. Объекты будут возведены вблизи от ключевых транспортных коридоров.
- Mos Sity Group (Россия). В 2012-2013 годах планируется ввод в эксплуатацию более 700 тыс. кв. м площадей.
- Mirax Group (Россия).
- GLD Invest Group (Австрия). Вывела на украинский рынок логистические комплексы класса А – East Gate Logistic и West Gate Logistic.
- Acteeum Group (представляет в Украине интересы австрийской компании Meinel European Land).
- Multi Development (представляет в Украине интересы голландской Multi Corporation).
- ECE (Германия). Один из крупнейших европейских девелоперов, специализирующийся на развитии проектов торговых центров. В 2007 году объявила о намерении работать на украинском рынке торговой недвижимости.
- Africa Israel Investments Ltd (Израиль). Объявила о проекте строительства многофункционального комплекса в Запорожье площадью около 150 тыс. кв. м.
- Ghelamco (Бельгия). Возводит логистический комплекс Korylov Logistics Park в окрестностях Киева возле Житомирского шоссе.
- King Cross Group (Италия).
- Seven Hills (Израиль). Планирует строительство в Киеве многофункционального комплекса Podil Center и офисно-логистического комплекса Airport City в Борисполе (Киевская область).
- DTZ – ведущая международная консалтинговая компания в сфере недвижимости. В представительствах компании DTZ, расположенных в 162 городах 45 стран, работают более 12500 сотрудников, которые предоставляют решения для клиентов по всему миру. Проекты компании охватывают все регионы Украины и все сферы коммерческой недвижимости [9].

Хотя большинство современных объектов в этом сегменте расположены в Киевской области, в 2008 году некоторые девелоперы приступили к реализации логистических проектов и в других крупных городах: Одессе, Харькове и др.

По состоянию на январь 2009 года, объем современных складских площадей в Киеве и Киевской области составил 0,73 млн. кв. м. (табл. 3).

Таблица 3

Основные показатели рынка складской недвижимости в Киевской области,
2002-2009 гг.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 (прогноз)
Общий объем (кв.м)	18300	52400	72900	113400	166620	369800	734970	1086970
Годовое предложение (кв.м)	18300	34100	20500	40500	53220	203180	365170	352000
Наивысшие арендные ставки (долл. США/кв.м/месяц)	-	-	-	11	11	10,5	7,5-10	6,5-8,5

Источник: [9]

Однако этого недостаточно для полного удовлетворения спроса на данный вид услуг. Для сравнения, в Варшаве и окрестностях этот показатель достигает 2 млн. кв. м, в Праге и пригороде – 1,34 млн. кв. м, в Будапеште – 1,1 млн. кв. м, а в Москве и области оценивается в 3,9 млн. кв. м. [9].

Присутствие на территории Украины крупных зарубежных девелоперов, свидетельствует о позитивных тенденциях и будущей эволюции складской недвижимости. Увеличение площади складских объектов демонстрирует эволюцию склада в логистический хаб. Сегодня складская недвижимость становится высокорентабельным бизнесом, выделяющимся на рынке транспортных услуг своими законами, правилами и бизнес-решениями.

ВЫВОДЫ

Обеспечение роста конкурентоспособности производителей транспортных услуг, является первостепенной задачей для успешного развития транспортного комплекса Украины, с учетом существующих мировых тенденций, таких как:

1. снижение трудоемкости путем автоматизации процесса транспортировки;
2. использование технически и технологически более совершенных транспортных средств;
3. управление качеством транспортных услуг;
4. увеличение информационного обеспечения эффективного функционирования формируемой транспортной инфраструктуры;
5. внедрение логистического подхода во все структуры рынка транспортных услуг;
6. гармонизация таможенного права.

Для повышения эффективности использования транспортного комплекса в Украине предполагается его перестройка под мировые системы транспортировки (развитие интермодальных перевозок), развитие сегмента логистических услуг и в частности складского обеспечения транспортной деятельности.

В интермодальных перевозках могут участвовать все виды транспорта. В связи с чем, в Украине принимаются государственные программы, направленные на реконструкцию и модернизацию существующей транспортной сети страны и повышающие транзитность ее территории. Правительство Украины в апреле 2006 года утвердило программу развития национальной сети международных транспортных коридоров на 2006-2010 гг. стоимостью 3,1 млрд долл. США, предусматривающую привлечение 80% средств за счет частных инвестиций на условиях государственно-частного партнерства (public-private partnership), которое активно применяется в странах ЕС.

Согласно Государственной программе создания и функционирования национальной сети международных транспортных коридоров Украины предусматривается строительство следующих автомобильных магистральных дорог Украины:

1. Западная граница Украины (Косини) - Киев («Запад»).
2. Винница - граница РФ («Восток»).
3. Граница РФ - Одесса («Россия»).

4. Ягодин - Керчь («Кавказ»).
5. Краковец - Подгайцы («Галичина»).

Начертание сети магистральных дорог позволяет организовать транзитное движение транспорта по направлению Восток - Запад и Север - Юг. Наиболее перспективным выглядит направление Север - Юг, поскольку подразумевает под собой кратчайшее соединение портов Балтийского и Черного морей.

Для более эффективного использования международных транспортных коридоров Украине необходимо развивать рынок логистики в направлении повышения качества их предоставления. На сегодняшний день на рынке логистических услуг в Украине преобладают 2PL-провайдеры, а в развитых странах преобладают 4PL-5PL-провайдеры, которые предоставляют весь спектр логистических услуг.

В настоящее время при транзите в Украине не хватает логистической недвижимости – современных складских помещений.

Необходимо отметить, что в Украине для складских помещений низкого класса (классы С и D) договора аренды заключаются на срок менее одного года, а в более профессиональных проектах (класс А+ и А₁) практикуется заключение договоров на продолжительный срок – от 5 до 10 лет.

В мировой практике основными параметрами, определяющими привлекательность складского комплекса для арендаторов, являются его месторасположение, грамотная концепция, инфраструктурное наполнение и квалифицированное обслуживание. Наиболее быстрыми темпами развивается рынок логистической недвижимости в г. Киеве и Киевской области. Это связано, в первую очередь, с пересечением основных международных транспортных коридоров и расположением крупнейшего в Украине аэропорта, что в будущем может поспособствовать созданию на этой территории международного логистического центра – хаба.

Довольно важной тенденцией рынка торговой недвижимости, можно назвать приход в Украину иностранных девелоперов, заинтересованных высокой доходностью, которую способен приносить украинский рынок коммерческой недвижимости, но ранее останавливаемых высокими рисками такой деятельности в Украине. Помимо девелоперов на украинский рынок продолжили свою экспансию иностранные операторы торговых сетей, такие как Marks & Spenser, Окей, Praktiker, Real, ОБИ и др.

Другими словами рынок торговой недвижимости Украины находится в стадии своего насыщения, и еще далеко не исчерпал перспективы получения высоких доходов игроками, которые работают на нем. Это будет оставаться основным стимулом притока зарубежных инвестиций в этот сегмент коммерческой недвижимости и в дальнейшем.

Перспективной стратегией экономического развития Украины является интеграция ее национальных транспортно-коммуникационных коридоров в транспортную евразийскую магистраль международного сообщества. Актуальность этого процесса усиливается в связи с необходимостью оптимизации условий реализации общего экспортно-импортного потенциала Украины, с учетом выгодной

геополитической позиции страны, позволяющей рассматривать ее территорию в качестве региональной европейской макротранзитной транспортно-коммуникационной зоны. В частности, Украина могла бы использовать опыт таких европейских стран, как Литвы и Латвии - в улучшении системы таможенного права, Великобритании - в создании эффективной системы логистических хабов, Франции и Германии - в организации интермодальных перевозок и предоставлении логистических услуг.

Список литературы

1. Министерство транспорта и связи Украины [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://www.mintrans.gov.ua>
2. Сергеев В.И. Глобальные логистические системы [Текст] : / В.И. Сергеев. - СПб. : Бизнес-Пресс, 2001. - 260 с.
3. Транспорт України. У 2-х кн. [Текст] : довідник / Д.В. Зеркалов. - К. : Основа, 2002 - Кн.1. - 416 с.
4. Государственный комитет статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Бенсон Д., Уайтхед Дж. Транспорт и доставка грузов [Текст] : / Д. Бенсон, Дж. Уайтхед. : пер. с англ. В.В. Космина. - М. : Транспорт, 1990. - 278 с.
6. Підвищення ефективності роботи транспортної системи на основі структурного аналізу [Текст] : монографія / А.А. Босов, Н.А. Мухіна, Б.П. Піх. - Д. : ДІТ, 2005. - 199 с.
7. Рудяк Ю.Л. Все об учете и организации транспортно-экспедиторской деятельности [Текст] : / Ю.Л. Рудяк. - К. : Фактор, 2008. - 448 с.
8. Государственная авиационная администрация [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://www.avia.gov.ua>
9. Официальный сайт представительства международной компании «DTZ» в Украине [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://www.dtz.com.ua>

Кузнецов М.М. Розвиток ринку транспортних послуг в Україні // Кузнецов М. // Учені записки Таврійського національного університету ім. В. І. Вернадського. Серія "Економіка та управління". – Т. 22(61). – 2009. №1. – С.33.

Аналізується розвиток ринку транспортних послуг України під впливом транзитного чинника. Обґрунтовується необхідність створення логістичних центрів (хабов) в Україні. Розглядається роль логістичної нерухомості в становленні ринку транспортних послуг.

Ключові слова: логістичні послуги, транспорт, змішані перевезення, транспортний коридор.

Kuznetsov M. Market of transport services development is in Ukraine / M. Kuznetsov // Scientific Notes of Taurida National V.Vernadsky University. Series: Economy and Management. Vol. 22(61). - 2009. №1. - P. 33.

Market of transport services of Ukraine development is analysed under influence of transit factor. The necessity of creation of logistic centers (khabov) is grounded for Ukraine. Application of the logistic real estate is examined in becoming of market of transport services.

Keywords: logistic services, transport, mixed transportations, transport corridor.

Поступила в редакцію 29.06.2009

УДК 339.722:519.865

МЕТОД СОВМЕЩЕННЫХ ЭКРАНОВ КАК ОСНОВА ИССЛЕДОВАНИЯ ФРАКТАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ РЫНКА

Куссий М.Ю.

*Таврический национальный университет им. В.И.Вернадского, Симферополь, Украина
E-mail: mikhailkussy@mail.ru*

В статье предлагается метод совмещенных экранов, использующий фрактальную структуру рынка капиталов, с целью внедрения в практическую торговлю трейдера. Проведен сравнительный анализ эффективности предлагаемого метода с известными методами технического анализа.

Ключевые слова: фрактальная структура рынка, метод совмещенных экранов, индикаторы технического анализа.

Введение. В практике валютного дилинга, как одного из наиболее популярных видов интернет-торговли, для оценки трендов используют различные инструменты технического анализа.

Актуальность. Исследования, проведенные в [1-4] показали, что рынок капитала является фрактальной системой, причем в качестве отдельных фракталов выступают инвестиционно-временные горизонты (ИВГ) различной длины, то есть те временные интервалы, внутри которых работают те или иные группы участников торгов. При этом самоподобность этих объектов следует из того факта, что для построения любого ИВГ исходными данными являются одни и те же котировки, которые генерирует рынок в процессе торговли.

Постановка проблемы. Достижения современной науки подтверждают фрактальную природу ИВГ, но не предлагают способов использования фрактальной структуры рынка для практики.

Целью исследования является разработка метода совмещенных экранов и анализ эффективности его применения по сравнению с известными методами технического анализа.

Основные результаты. Для исследования фрактальной структуры рынка капитала предлагается метод совмещенных экранов (МСЭ).

Разработанный метод совмещенных экранов базируется на методе трех экранов, который предложен А.Элдером [5].

Торговая система «тройной экран» получила свое название от трех экранов, последовательно производящих тесты рынка [6]:

- Первый экран определяет главную тенденцию. Это он делает на основании недельного графика MACD-гистограммы.

- Второй экран определяет среднесрочную тенденцию с помощью осцилляторов. Осцилляторами являются стохастик, RSI и другие индикаторы, построенные на дневном графике. Сигналы осцилляторов на втором экране являются рыночными волнами, которые могут идти как против волн прилива, так и по волнам. Но торговая система «тройной экран» рассматривает только те рыночные волны, которые не противоречат волнам прилива.

- Третий экран определяет краткосрочную тенденцию, фиксируя прорывы цен за максимумы или минимумы предыдущего дня. Если цена делает новый максимум по сравнению с предыдущим днем, недельная тенденция растет, а дневные осцилляторы опустились в зону перепродажи, то поступает сигнал покупки. Если же цена делает новый минимум по сравнению с предыдущим днем, недельная тенденция снижается, а дневные осцилляторы поднялись в зону переполучки, то пора отдавать приказ о продаже. Третий экран определяет волатильность рынка.

В отличие от метода тройного экрана А. Элдера, который труден для визуального восприятия и анализа, метод совмещенных экранов более нагляден и позволяет рассмотреть взаимодействие ИВГ различной глубины. В качестве сигналов на совершение торговых операций с использованием метода совмещенных экранов рассматриваются взаимные пересечения графиков ИВГ различной глубины.

Один из ИВГ выбирается рабочим, на котором участник рынка совершает торговые операции.

Второй назначается сравнительным ИВГ, с динамикой цены на котором сравнивается динамика цены на рабочем ИВГ. Сигналом на покупку считается ситуация, когда графики на рабочем и на сравнительном ИВГ имеют восходящую направленность. Сигналом на продажу считается ситуация, когда графики на рабочем и на сравнительном ИВГ имеют нисходящую направленность.

Третий является стратегическим ИВГ, который дает представление о стратегическом направлении движения тренда на рабочем ИВГ. Информация с этого ИВГ используется для определения жизненного цикла стратегического тренда на рынке. Эта информация позволяет своевременно прекратить текущую сделку при завершении текущего стратегического тренда, а также для понимать, что если текущая сделка направлена против текущего стратегического тренда, то следует ее совершать крайне осторожно.

Иллюстративность сигналов на совершение торговых операций, подаваемых МСЭ, высока. При этом уровень запаздывания сигнала минимален, так как используется первичная информация о текущей динамике цены на рынке.

МСЭ может быть отнесен к механическим торговым системам, то есть системам, которые подменяют участника рынка в процессе принятия решения о моменте и направленности заключения сделки и моменте завершения сделки.

Особенность МСЭ от других подходов (в том числе и метода тройного экрана А. Элдера) состоит в том, что в предлагаемом методе используется для анализа первичная информация, подаваемая рынком. Таким образом, МСЭ демонстрирует саму динамику цены, без искажения информации (с помощью различных математических ухищрений) о трендовых процессах на рынке, в отличие от других индикаторов и осцилляторов, применяемых в техническом анализе трендов,

которые являются по своей сути производными величинами (с точки зрения способа их вычисления), полученными в результате некоторых известных математических операций со значениями цены, что зачастую приводит к ограничению области применения и также к искажению информации о рыночных процессах внутри ИВГ.

Еще одной позитивной особенностью МСЭ является использование гипотезы о фрактальности рынка капиталов. [1] В соответствии с фрактальной природой рынка (самоподобием ИВГ) динамика цены на стратегическом ИВГ влияет на динамику цены на ИВГ с меньшей глубиной горизонта ИВГ, что выражается в том, что цена на стратегическом ИВГ как бы «притягивает» к себе цену на ИВГ меньшей глубины. То есть динамика цены на стратегическом ИВГ является доминантной по отношению к динамике цены на ИВГ меньшей глубины и оказывает существенное влияние на процесс ее образования. При этом, цена на ИВГ с меньшей глубиной горизонта как бы «осциллирует» вокруг цены на ИВГ с большей глубиной горизонта.

Графическая интерпретация данного метода имеет вид (рис. 1).



Рис. 1. Линеаризованные графики (по ценам закрытия) курса EUR/USD.

По оси абсцисс на графике (рис. 1) отложено время (часы, минуты), а по оси ординат – котировки Close. Первый график (информационный ИВГ малой глубины

горизонта – 1 минута – обозначен А) – подает сигналы участнику рынка о конкретном моменте начала сделки (окончания сделки) на рынке, а также конкретизирует значение цены сделки. Второй график (рабочий ИВГ средней глубины горизонта – 7 минут – обозначен В) – является предметом исследования участника рынка: именно в этом ИВГ участник рынка и совершает сделки. Третий график (стратегический ИВГ более крупной глубины горизонта – 42 минуты – обозначен С) – демонстрирует участнику рынка стратегическую динамику ценообразования, которая доминирует на рынке на ИВГ с глубиной горизонта большей, чем тот, в котором он работает. Все графики представляют собой формально линейаризованные обобщения рыночных трендов, построенные по ценам закрытия Close соответствующих ИВГ.

Основные результаты торгов в соответствии с МСЭ за период, отмеченный на рис. 1, представлены в табл. 1.

Таким образом, итогом применения МСЭ является 94 пункта за 3 часа работы, в соответствии с практикой дилинга [6] такой итог работы является отличным. Данный метод дает положительный результат по сравнению с существующей практикой дилинга, однако следует проверить насколько данный метод является эффективным по сравнению с другими методами технического анализа.

Таблица 1
Модель работы участника рынка на ИВГ с глубиной 7 минут (EUR/USD)

№	Время	Курс	Операция	Время	Коти- ровка	Операция	ИТОГ, пунктов
1	8.21	0,7265	покупка	8.25	0,7275	продажа	10
2	8.26	0,7270	покупка	8.33	0,7280	продажа	10
3	8.39	0,7276	покупка	8.42	0,7283	продажа	7
4	8.45	0,7282	продажа	8.53	0,7275	покупка	7
5	8.54	0,7274	покупка	9.05	0,7285	продажа	11
6	9.07	0,7281	покупка	9.32	0,7294	продажа	13
7	9.36	0,7291	продажа	9.44	0,7284	покупка	7
8	9.48	0,7289	продажа	10.18	0,7280	покупка	9
9	10.29	0,7285	продажа	11.17	0,7265	Покупка	20
По итогам торгов за анализируемый период:							94

Среди наиболее распространенных методов выбраны следующие методы [7]:

- метод осцилляторов;
- метод пересечения скользящих средних;
- метод индекса относительной величины цен;
- метод усредненного индекса относительной величины цен.

На основании исследований с помощью каждого из перечисленных выше методов периода, представленного на рис. 1, составлена сводная таблица по применению МСЭ и основных методов технического анализа (табл. 2).

Таблица 2

Сравнительная таблица возможностей применения МСЭ и методов технического анализа

Показатели	Методы технического анализа			МСЭ
	Метод осцилляторов	MACD	RSI MARSI	
Количество сделок	6	8	7 9	9
Прибыль в пунктах	73	87	87 101	94

Выводы. Анализ данных таблицы 2 позволяет сделать вывод о высокой эффективности разработанного метода по сравнению с существующими методами технического анализа по количеству сделок и по прибыльности в пунктах. Только для метода MARSI был получен лучший результат. Но в отличие от MARSI МСЭ является более наглядным и, следовательно, он проще в использовании. Кроме того, метод совмещенных экранов лишен недостатка, связанного с субъективизмом при выборе периода m при расчете MARSI.

Следовательно, предлагаемый метод можно применять при разработке моделей исследования фрактальной структуры рынка капиталов и в практической торговле.

Использование ИБГ для анализа и прогнозирования поведения цены на FOREX привносит в результаты расчетов значительно меньше искажений по сравнению с другими инструментами технического анализа, так как в ИБГ используется первичная информация о динамике цены (без ее дополнительной математической обработки, что снижает погрешность вычислений).

Проведенные исследования позволили сформулировать ряд выводов:

1) существующие недостатки применения методов технического анализа связаны с использованием производных данных (скользящих средних, разностей), что в некоторых случаях приводит к образованию ошибки при определении точек перелома в тренде;

2) при анализе фрактальной структуры рынка капиталов возникла необходимость в разработке нового метода, который бы базировался на гипотезе о фрактальности рынка и позволял бы с высокой степенью вероятности определять изменения на рынке;

3) был разработан метод совмещенных экранов (модификация метода Элдера), который базируется на объединении трех временных горизонтов для принятия управленческого решения и в отличие от метода Элдера работает на первоначальных данных;

4) результаты его апробации наравне с другими методами технического анализа, такими как метод осцилляторов, метод пересечения скользящих средних, метод относительной величины цен и его модификация показали высокий уровень прибыли (только для метода MARSI результаты были лучше).

Перспективы дальнейших исследований. Предложенный в статье метод совмещенных экранов используется в качестве концептуальной основы при

разработке моделей, прогнозирующих динамику цены на рынках капитала с использованием фрактальной структуры рынка.

Список литературы

1. Ермоленко Г. Г. Сравнение гипотезы эффективного рынка и гипотезы фрактального рынка / Г. Г. Ермоленко, М. Ю. Куссий // Ученые записки ТНУ. Серия «Экономика и управление». – 2006. – т. 19 (58). – №1. – С. 57-66.
2. Куссий М. Ю. Про вивчення строкових ринків з позиції їх фрактальності та хаотичності / М. Ю. Куссий // Моделювання та інформаційні системи в економіці (міжвідомчий науковий збірник). – 2003. – вип. 70. – С. 141-148.
3. Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рынков: применение теории Хаоса в инвестициях и экономике / Э. Петерс. – М. : Интернет-трейдинг, 2004. – 304 с.
4. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка / Э. Петерс. – М. : Мир, 2000. – 333 с.
5. Elder A. Triple Screen Trading System / Elder A. // Futures Magazine. – April, 1986. – P. 68-76.
6. Найман Э. Л. Малая энциклопедия трейдера / Э. Л. Найман. – К. : ВИРА– Р: Альфа– Капитал, 1999. – 236 с.
7. Пономаренко В. С. Моделювання поведінки інвестора на фондовому ринку: Монографія / В. С. Пономаренко, О. В. Раєвнева, К. А. Стрижиченко. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2004. – 264 с.

Куссий М.Ю. Метод сполучених екранів як основа дослідження фрактальної структури ринку / М.Ю. Куссий // Учені записки Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського. Серія «Економіка та управління». - Т. 22(61).– 2009.- №1. С. 45.

У статті пропонується метод сполучених екранів, що використовує фрактальну структуру ринку капіталів, з метою впровадження в практичну торгівлю трейдера. Проведено порівняльний аналіз ефективності пропонованого методу з відомими методами технічного аналізу.

Ключові слова: фрактальна структура ринку, метод сполучених екранів, індикатори технічного аналізу.

Kussy M. The combined screen's method as base of the market's fractal structures investigation / M. Kussy // Scientific Notes of Taurida National V.Vernadsky University. Series: Economy and Management. Vol. 22(61). - 2009. №1. - P. 45.

The combined screen's method, which is using the capital market's fractal structures for the reason introduction in practical trading, is described in article. The benchmark analysis of the proposed method with the known methods of the technical analysis is realizing.

The **Keywords:** market's fractal structures, combined screen's method, indicators of the technical analysis.

Keywords: behavioral finance, social psychology, the current volatility of market.

Поступила в редакцію 29.06.2009

УДК 336.143

СУЩНОСТЬ И РОЛЬ БЮДЖЕТОВ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

Минзатова Р.Ш.

*Таврический национальный университет им. В.И.Вернадского, Симферополь, Украина
E-mail: minzatova@crimea.edu*

В статье раскрыто понятие бюджета, выявлены отношения государственного и местного бюджета, раскрыта роль бюджета в формировании социальных и экономических отношений.

Ключевые слова: бюджет, государственный бюджет, местный бюджет

Введение. Современный финансово-экономический кризис, начавшийся на территории США, в 2009 году особенно остро сказался на социально-экономическом положении Украины. Спад производства, рост безработицы и ухудшение условий жизни населения вынуждает Правительство страны обращаться за помощью к иностранным банкам и фондам, что, в свою очередь, еще больше ухудшает экономическую ситуацию в стране. Как отметил академик В.М.Геец, внешний долг Украины в начале 2009 года превысил 90% ВВП, «что угрожает масштабным кризисом, какого у нас еще не было» [1, с. 13]. Однако решать финансовые проблемы можно и за счет активизации местных ресурсов, поиска резервов наполнения бюджета на региональном уровне.

На протяжении нескольких последних десятилетий в мировой экономике произошли важные количественные и качественные изменения, связанные с процессом распространения глобализации. Как показал анализ научных исследований, главной тенденцией этих процессов является движение к единому (или интегрированному) финансовому рынку, которому присущи следующие характеристики: 1) экономические агенты в любой точке мира имеют к нему равный доступ; 2) они осуществляют выбор между вложениями в финансовые инструменты эмитентов из разных стран, руководствуясь соображениями равновесия пары «риск-доходность»; 3) на рынке действует единый набор правил; 4) практически на мировом финансовом рынке действует закон «единой цены», что особенно видно на валютном виртуальном рынке Forex [3, 4, 5].

Наряду с глобализационными процессами усиливаются процессы регионализации, которые позволяют укрепить позиции органов власти местного самоуправления, активизировать местные экономические, природные и финансовые ресурсы и тем самым снизить социальные и экономические региональные различия. Национальные экономики в большей степени подвержены финансовым кризисам,

импульсы для возникновения которых приходят извне. Финансовые кризисы имели место и до периода финансовой глобализации, но в новых условиях их действие усиливается за счет растущего влияния оттока капитала из страны, падения курса национальной валюты – гривны, а также за счет общего снижения платежеспособности населения.

Актуальность анализа понятия «бюджет» и конкретизация его роли в социально-экономическом развитии обусловлена тем, что процессы регионализации требуют научного подхода к формированию и распределению местных бюджетов, поиска путей к привлечению дополнительных средств наполнения бюджета.

Исследованию бюджета и межбюджетных отношений посвящены многочисленные работы отечественных и зарубежных экономистов, среди которых особенно следует отметить Дроздовскую О.С., Дирлицю А.Ю., Кадацкую О.Н., Плужникова И.А., Кириленко О.П..

Проблема заключается в том, что их исследования относились к докризисному периоду функционирования и развития финансовой системы и местных бюджетов Украины. В период кризиса необходимо находить новые решения задач формирования и распределения государственного и местных бюджетов, формировать новые механизмы и сценарии возможных вариантов функционирования системы.

Целью данной работы является определение сущности бюджета в социально-экономическом развитии, конкретизация ролей государственного и местных бюджетов в трансформационной экономике.

Результаты исследования. В экономической науке существует разная трактовка сущности бюджета, что связано с постепенным познанием этой категории, сосредоточением внимания ученых, на отдельных ее аспектах. Прделанный нами анализ развития учения о бюджете дает основание утверждать, что бюджет – это многоаспектная категория, которую можно рассматривать с точки зрения финансов, экономической теории, права, политики.

В работах О.С.Дроздовской раскрыто понятие «бюджетного устройства» или «бюджетного уклада» [2]. Понятие “бюджетный уклад” прошло историческую эволюцию, на каждом этапе общественного развития в него вкладывалось разное содержание. Так, в XVIII-XIX ст. бюджетный уклад определяли как “уклад бюджета”, то есть его доходы и расходы. В СССР под бюджетным укладом понимали систему построения государственного бюджета и взаимосвязь между отдельными самостоятельными бюджетами. По мнению отдельных российских и отечественных исследователей, бюджетный уклад – это организация и принципы построения бюджетной системы. Сущность понятия “бюджетный уклад” являет собой систему правовых, экономических, организационных и институциональных отношений между органами власти относительно управления публичными финансами. В правовые отношения органы публичной власти вступают по поводу определения их правового статуса, разграничения полномочий, в том числе и бюджетных, а также сферы ответственности. Институциональные отношения обуславливают распределение функций между органами исполнительной власти и

органами местного самоуправления. Экономические отношения органов власти связаны с процессом распределения доходов и расходов между бюджетами разных уровней, а также с предоставлением трансфертов. Организационные отношения органов исполнительной власти и органов местного самоуправления определяют организацию их деятельности и кадровое обеспечение как самостоятельных субъектов власти, а также организацию предоставления общественной услуги, с учетом принципов разграничения ответственности, кооперации, партнерства и децентрализации.

Вопросам институционального регулирования бюджетного процесса посвящает свои работы А.Ю.Дерлиця [3]. Им рассмотрены исторические аспекты взаимной эволюции бюджета и политических институтов; исследована проблема институциональной трактовки бюджета отечественными и западными учеными, определена методологическая основа и выработана методика исследования государственного бюджета в условиях демократии. А.Ю.Дерлиця показал, что многочисленные общественные конфликты в странах Европы происходили именно тогда, когда выгода от функционирования государства снижалась, или же осуществлялась попытка монархов излишне увеличить налоговый груз. Нарушение общественно принятых пропорций этого “фискального баланса” вело к борьбе население за налоговые права и налоговая сфера стала первой, в которой состоялась потеря полноты власти монарха в феодальном обществе, а политические институты выступили механизмом охраны бюджетных прав населения и урегулирования процессов перераспределения. Становление конституционализма обусловило прогресс в разграничении королевской и общегосударственной казны. И с этого момента можно говорить об установлении конституционной концепции бюджета, суть которой заключается в утверждении представителями народа, как доходов, так и расходов государства.

О.Н. Кадацкая рассматривала роль государственного бюджета в условиях трансформации экономики Украины [4]. Она представляет государственный бюджет как систему денежных отношений, которые складываются в процессе образования и использования основных централизованных финансовых ресурсов, которые отображаются в виде государственных доходов и расходов, образуя основной финансовый план государства, и используются в качестве средство влияния на макроэкономические параметры. Изучая бюджеты развитых стран, таких как США, Япония, Германия, Швеция, Франция, Великобритания, Канада и Италия, и сравнивая их с государственным бюджетом Украины, О.Н.Кадацкая показывает, что в средние показатели доходов в структуре бюджета распределяются следующим образом (первый показатель – развитые страны, второй – Украина): налоговые поступления соответственно 80 и 67%, неналоговые – 6,5 и 12,3%, государственные целевые фонды – 11 и 17,5%. Соответственно расходы: на социальные нужды 45 и 38,8%, на хозяйственные нужды, включая капитальные вложения в инфраструктуру, дотации государственным предприятиям и субсидии сельскому хозяйству и затраты на государственные программы 15 и 14,5%, на оборону и международную деятельность 15 и 5%, административно-управленческие затраты 7 и 9,5%, и на погашение государственного долга 8 и 7,3%.

В связи с государственными займами 2008 – 2009 годов последний показатель для Украины значительно увеличится.

Роль местных бюджетов рассмотрена также О.П.Кириленко [5]. Она пишет, что местные бюджеты сформировались вместе с возникновением института местного самоуправления, они присутствуют как в федеральных, так и в унитарных государствах; на их функционирование значительное влияние имеет не только государственный строй страны, но и национальная особенность организации местного управления. О.П.Кириленко выделила следующие этапы развития местных бюджетов в Украине: 1) период возникновения и оформления первых земских бюджетов - от крепостной реформы в 1864 г. к октябрьскому перевороту 1917 г.; 2) период законодательной регламентации и возобновления местных финансов и местных бюджетов в советском государстве - 1918-1930 гг.; 3) период укрепления командных методов ведения хозяйства, ограничения прав местных советов, увеличения зависимости местных бюджетов, от государственного бюджета - 1930-1959 гг.; 4) период развития демократических принципов общественной жизни, подъема роли местных советов, укрепления местных бюджетов, - 1959-1990 гг.; 5) возобновление института местного самоуправления в независимой Украине, законодательное урегулирование функционирования местных бюджетов – длится с 1990 г. доныне.

В своих работах О.П.Кириленко теоретически обосновала роль местных бюджетов в условиях создания основ рыночной экономики и построения демократического общества. Во-первых, местные бюджеты становятся финансовыми гарантами демократии и гарантами предоставления населению общественных благ; во-вторых, обеспечивают финансовую стабильность и финансовую безопасности в государстве; в-третьих, оказывают значительное влияние на уровень общественного благосостояния. Данным автором сформулировано основное противоречие местных бюджетов, состоящее в несоответствии объемов собственных и закрепленных законодательством доходных источников местных бюджетов задачам, поставленным в современных условиях перед органами местного самоуправления, для которых местные бюджеты являются основным и, в большинстве случаев, единственным источником финансовых ресурсов.

На основе определения и анализа существенных признаков бюджета можно сформулировать определение бюджета как части стоимости валового внутреннего продукта, отделенной в форме общественного денежного фонда, который находится в распоряжении органов государственной власти и местного самоуправления и тратится на принятые обществом (в лице представительских органов) экономические, социальные и политические цели. С организационно-правовой точки зрения под бюджетом следуют понимать план образования и использования денежных ресурсов на общегосударственном и местном уровнях, который утверждается соответствующими представительскими органами. Бюджет является ведущим финансовым планом на центральном и местном уровнях, поскольку он универсален, потому что его показатели охватывает всю область экономической и социальной жизни; он является координирующим финансовым планом

относительно финансовых планов министерств, ведомств, предприятий и бюджетов низших уровней. В политическом аспекте бюджет — это результат компромисса различных политических сил представительского органа власти, который своим волеизъявлением утверждает объем общественного денежного фонда (бюджетного фонда) на плановый период и контролирует его использование.

Роль бюджета в финансовом обеспечении и регулировании социально-экономических процессов предопределяется ролью государства в экономической жизни. Без эффективного государства устойчивое развитие, как экономическое, так и социальное, невозможно. Анализ взглядов всемирно известных ученых засвидетельствовал, что в современном обществе роль государства является ведущей, и в будущем она останется без значительных изменений.

Выводы. Анализ теоретических основ сущности и роли бюджета в социально-экономическом развитии позволил сделать следующие выводы. Во-первых, понятие “бюджетный уклад” по своей сути является системой правовых, экономических, организационных, институциональных отношений между органами публичной власти относительно управления финансами. Во-вторых, в законодательстве Украины не в полной мере учтено, что существуют принципы формирования бюджетов, принципы взаимосвязи между бюджетами и межбюджетных отношений, которые следуют различать. К принципам формирования бюджета принадлежат: полнота, сбалансированность, единство, унификация, реальность. Принципами взаимосвязи между бюджетами является: самостоятельность, автономность, финансовая централизация или децентрализация, соответствие бюджетного уклада, государственному и административно-территориальному строям государства. Принципами межбюджетных отношений является: равенство бюджетных прав органов местного самоуправления, адекватность бюджетных расходов полномочиям и сфере ответственности органов публичной власти, прозрачность. В-третьих, существующие правовые, экономические, организационные противоречия бюджетного уклада Украины обуславливают его особенность и необходимость реформирования. В четвертых, особенностью бюджетного уклада Украины является: отсутствие унифицированной низовой бюджетной единицы; противоречивый правовой статус областных и районных бюджетов, бюджета Автономной Республики Крым; отсутствие четкого распределения функции и полномочий органов исполнительной власти и органов местного самоуправления, которое не дает возможность определить их бюджетные полномочия.

В дальнейших исследованиях необходимо рассмотреть проблемы управления региональным бюджетом с целью совершенствования его формирования и распределения.

Список литературы

1. Геец В. Макроэкономическая оценка денежно-кредитной и валютно-курсовой политики Украины до и во время финансового кризиса / Геец Валерий // Экономика Украины. – 2009. - № 3. – С. 5 – 23.
2. Дроздовська О.С. Теоретичні засади організації бюджетного устрою України / Дроздовська Ольга Степанівна // Фінанси України. – 2004. – № 4. – С. 23–29.
3. Дерлиця А. Ю. Інституційне регулювання бюджетного процесу/ Дерлиця Андрій Юрьевич // Фінанси України. – 2001. - №10. – с. 29 – 33.
4. Кадацкая О.Н. Взаимосвязь государственного бюджета с состоянием экономики/ Кадацкая Ольга Николаевна // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. - Економічна серія. - №482. – Харків, 2000. - С. 132-137.
5. Кириленко О.П. Формування інституту місцевих фінансів і місцеві бюджети України / Кириленко Ольга Павлівна// Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія «Економіка та управління». – 2001. – Випуск 8. – С. 76-81.

Мінзатова Р.Ш. Суть та роль бюджетів в соціально-економічному розвитку. // Учені записки Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського. Серія «Економіка та управління».- Т. 22(61).– 2009.- №1. С. 51.

У статті розкрито поняття бюджету, виявлені стосунки державного і місцевого бюджету, розкрита роль бюджету у формуванні соціальних і економічних стосунків.

Ключові слова: бюджет, державний бюджет, місцевий бюджет

Minzatova R. Nature and role of budgets is in socio-economic development. // Scientific Notes of Taurida National V.Vernadsky University. Series: Economy and Management. Vol. 22(61). - 2009. №1. - P. 51.

The concept of budget is exposed in the article, the relations of the state and local budget are exposed, the role of budget is exposed in forming of social and economic relations.

Key words: budget, state budget, regional budget.

Поступила в редакцію 29.06.2009

УДК 336.02:351.741.1

ДИНАМІКА ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Мірошніченко О.В.

*Національний інститут стратегічних досліджень, Київ, Україна
e-mail: unpr@mksat.net*

Аналізуються основні недоліки існуючої податкової системи України, динаміка податкових надходжень впродовж останніх років, визначаються основні напрямки її модернізації з метою підвищення рівня національної економічної безпеки.

Ключові слова: податкова політика, податкова система, бюджет, економічна безпека

Становлення економіки незалежної України супроводжується процесом безперервної трансформації її податкової системи, і в умовах сучасного кризового періоду проблема модернізації податкової системи постала особливо гостро, оскільки забезпечення необхідного рівня доходів і витрат державного бюджету та створення сприятливого для економічного розвитку підприємницького середовища стають основними завданнями держави в умовах кризи.

При цьому, через те, що податкова система держави, з одного боку забезпечує виконання доходної частини державного бюджету, і, таким чином, – фінансування виконання державних програм і зобов'язань по всіх напрямках; а з іншого, в залежності від існуючого загального рівня оподаткування, – сприяє або гальмує розвиток національної економіки, вона виступає одною з основних складових системи економічної безпеки країни. З цим зокрема погоджується ряд дослідників, які зазначають, що податки і податкова політика об'єктивно включені до системи економічної і фінансової безпеки, по-перше, як ресурсний фактор, що знаходиться у руках держави, по-друге, як інструмент впливу на економічні та соціальні процеси, по-третє, як фактор зворотного зв'язку і залежності держави від платників податків та регіонів [1, с. 184; 2, с. 159].

Проблема у загальному вигляді полягає в тому, що податки і податкова політика з одного боку є інструментом забезпечення економічної безпеки, а з іншого – фактором ризику і залежності, оскільки податки з точки зору ресурсного фактору можуть виступати для держави як у якості одного із засобів забезпечення безпеки (у випадку зростання податкового потенціалу), так і чинником посилення загроз і ризиків у разі втрати податкового потенціалу або боротьби за перерозподіл ресурсів. Метою дослідження є аналіз динаміки податкових надходжень та визначення основних напрямків модернізації податкової системи України з метою підвищення рівня національної економічної безпеки.

Загалом дилема між потребою у збільшенні податкових надходжень і справедливістю утримання податків існує впродовж усієї історії розвитку державного устрою і існування економічної науки, дослідження і розвідки у напрямі оптимізації системи оподаткування проводилися як засновниками економічної науки, зокрема У. Петті, П. Буагільбером, А. Смітом, так і сучасними науковцями; теоретичні і практичні питання забезпечення економічної безпеки України розглядалися такими вітчизняними вченими як І. Білько, В. Геєць, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Шлемко та іншими дослідниками [3–6].

Потреба у реформуванні податкової системи України шляхом зменшення податкового тиску та спрощення обліку та сплати податків фізичними та юридичними особами у більшості представників законодавчої та виконавчої влади, наукових і підприємницьких кіл не викликає сумніву, зокрема: О. Амоша та В. Вишневський визнають, що податкове законодавство України побудоване таким чином, що правильно розрахувати податкові зобов'язання практично неможливо [7, с. 15], В. Мунтіян визначає, що існуюча податкова система негативно впливає на економіку держави, ведучи її по екстенсивному шляху розвитку, не дає можливості збільшити її конкурентоздатність, штовхає суб'єктів підприємницької діяльності у „тіньовий” сектор економіки, і через свою нестабільність та непередбачуваність створює несприятливе інвестиційне поле держави як до іноземних, так і вітчизняних інвесторів [5, с. 274-275]; Я. Жаліло та інші автори доходять висновку, що „ухиляння й уникнення від сплати податків призводять до накопичення кризових явищ в економічній і соціальній сферах, зменшуючи потенційні ресурси бюджету на інвестиції й розвиток людського капіталу” [8, с. 192]; А. Соколовська, висловлює думку що податкова експансія держави, яка полягає у намаганні максимально використати наявний податковий потенціал платників без належного врахування їхньої платоспроможності, зумовлює протидію з боку останніх у формі приховування доходів від оподаткування, переміщення діяльності в „тіньову економіку” і переведення капіталів за кордон [9, с. 186-187]; у розробленому Міністерством фінансів проекті Стратегії реформування податкової системи України чітко зазначається, що “існуюча податкова система недостатньо ефективна, не забезпечує на належному рівні становлення конкурентного середовища, надання йому підтримки та економічного зростання” [10].

Аналіз динаміки податкових надходжень дозволяє дійти висновку про суттєві досягнення у підвищенні організаційного рівня та покращення психологічної атмосфери роботи підрозділів податкової служби, впродовж останніх кількох років спостерігалася стійка позитивна тенденція у динаміці як загального обсягу податкових надходжень до державного і місцевих бюджетів, так і надходжень по окремих видах податків (рис. 1), зокрема загальна сума податкових надходжень у 2008 році більш ніж у 3,5 рази перевищує відповідний показник 2004 року [11]. При цьому окремо потрібно визначити високу динаміку зростання бюджетних надходжень по податку на додану вартість, темпи приросту надходжень по якому значно перевищують динаміку інших податків, стійке зростання податкових надходжень по податку на доходи фізичних осіб та акцизного збору з імпортованих товарів (табл.1).

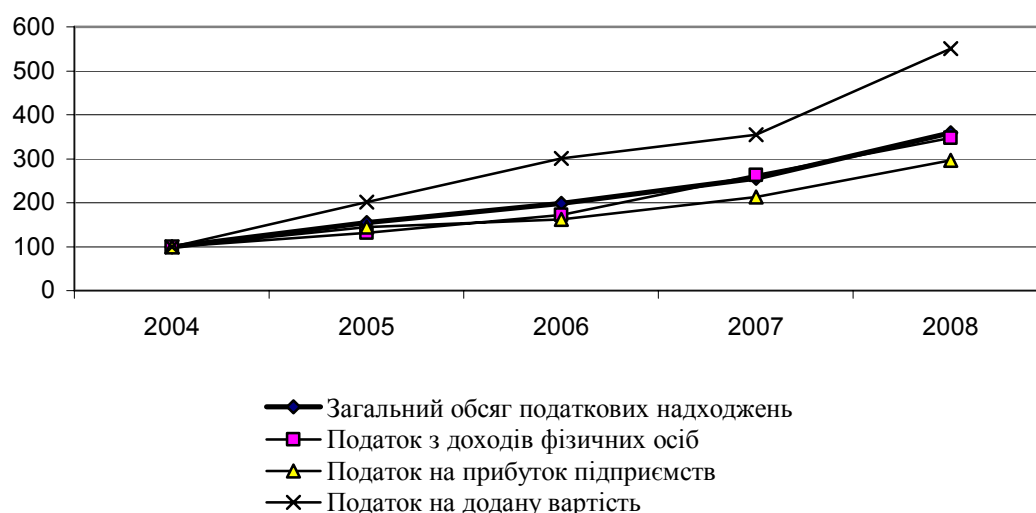


Рис. 1. Динаміка загального обсягу податкових надходжень та надходжень по окремих податках до зведеного бюджету України у 2004-2008 рр., %.

Таблиця 1
Динаміка податкових надходжень до Зведеного бюджету України у 2004-2008 рр.

Показники	2004			2005			2006			2007			2008		
	млн. грн.	млн. грн.	Темпи росту, %	млн. грн.	Темпи росту, %	млн. грн.	Темпи росту, %	млн. грн.	Темпи росту, %	млн. грн.	Темпи росту, %	млн. грн.	Темпи росту, %		
Загальний обсяг доходів Зведеного бюджету України, млн. грн.	91529,4	134183,2	146,6	171811,5	128,0	219936,5	128,0	297844,6	135,4						
Податкові надходження, в т.ч.	63161,7	98065,2	155,3	125743,1	128,2	161264,2	128,3	227164,8	140,9						
податок на додану вартість	16733,5	33803,8	202,0	50396,7	149,1	59382,8	117,8	92082,6	155,1						
податок з доходів фізичних осіб	13213,3	17325,2	131,1	22791,1	131,6	34782,1	152,6	45895,8	132,0						
податок на прибуток підприємств	16161,7	23464,0	145,2	26172,1	111,5	34407,2	131,5	47856,8	139,1						
акцизний збір із вироблених в Україні товарів	6091,6	7346,5	120,6	7557,3	102,9	9072,2	120,1	10230,1	112,8						
акцизний збір із ввезених на територію України товарів	612,8	598,9	97,7	1050,8	175,5	1495,5	142,3	2553,0	170,7						

Зростання надходжень до Державного бюджету по податку на додану вартість пояснюється перш за все підвищенням рівня адміністрування ПДВ впродовж останніх років, зокрема впровадженням у 2008 році подання платниками одночасно із декларацією розшифровок податкових зобов'язань та кредиту у розрізі контрагентів.

Результатом цих та інших організаційних заходів стало збільшення середньомісячних доходів бюджету по ПДВ у 2008 р. до 3,8 млрд. грн., що майже на 800 млн. перевищує показники 2007 року, при цьому сума самостійно задекларованого платниками ПДВ зросла на 12,9 млрд. грн., що на 33,7% перевищує рівень 2007 р.

Відносно надходжень по податку на прибуток підприємств, можна дійти висновку, що однією з складових позитивної динаміки є зменшення кількості збиткових підприємств, що є наслідком як загальної тенденції економічного пожвавлення впродовж останніх років, так і системної роботи працівників податкової служби з платниками податків стосовно проведення перевірок діяльності саме збиткових підприємств. Загальне збільшення надходжень по ППП у 2008 році порівняно з 2007 р. склало 39,1%, при цьому збільшення надходжень ППП по банківських установах склало 61,5%, по приватних підприємствах – 40%, підприємствах з іноземними інвестиціями – 29,6%, підприємствах і організаціях державної форми власності – 25%, інших платниках – 79,7%.

Стійке зростання податкових надходжень по податку на доходи фізичних осіб, сума бюджетних надходжень по якому з 2004 року зросла майже у 3,5 рази, і доля якого у загальному обсязі податкових надходжень практично зрівнялася з надходженнями по податку на прибуток підприємств, що є підтвердженням необхідності приділення уваги фіскальних органів саме до оподаткування доходів фізичних осіб, значний рівень тінізації яких на сучасному етапі є реальним резервом подальшого збільшення бюджетних надходжень за умов підвищення рівня адміністрування даного податку.

Суттєве зростання бюджетних доходів досягнуто за рахунок збільшення надходжень по платі за землю, які у 2008 році порівняно з 2007 р. зросли на 63% (281,4 млн. грн.) по фізичних особах та на 72,9% (2,5 млрд. грн.) – по юридичних, а також за рахунок акцизних платежів. Зокрема, надходження акцизного збору по імпортованим товарам збільшилося порівняно з 2004 роком більш ніж у 4 рази, а по продукції вітчизняного виробництва – більш ніж на 50%. У тому числі у 2008 році надходження акцизного збору у розрізі основних видів підакцизних товарів зросли: з лікєро-горілчаної продукції – на 617,2 млн. грн. (на 21,2%); з тютюнових виробів – на 1007,3 млн. грн. (на 42,9%); спиртів – на 11,7 млн. грн. (на 10,8%); виноробної продукції – на 12,8 млн. грн. (на 5,3%); пивної – на 7,5 млн. грн. (на 0,9%) [11].

Крім цього протягом 2008 року до державного бюджету надійшло 581,3 млн. грн. та 206,3 млн. грн. плати за отримання (подовження терміну дії) ліцензій на роздрібну та оптову торгівлю алкогольними напоями та тютюновими виробами відповідно.

У 2009 році, не зважаючи на суттєвий вплив на економіку України фінансово-економічної кризи, спостерігається збереження темпів надходження податкових платежів, зокрема за даними Міністерства фінансів України податкові надходження за перший квартал 2009 р. порівняно з аналогічним періодом 2008 року до Державного бюджету України зросли на 3% [12].

У той же час потрібно зазначити, що не зважаючи на серйозні досягнення впродовж останніх років стосовно збільшення податкових надходжень, існуюча податкова система має серйозні недоліки стратегічного плану, зокрема прийнятою у 2007 році Концепцією реформування податкової системи України до її основних недоліків відносяться [13]:

– фіскальна спрямованість податкової системи, регулююча функція якої не зорієнтована на стале економічне зростання внаслідок значного податкового навантаження на виробництво та недостатньо високий рівень оподаткування використання природних ресурсів;

– складність, неоднорідність та нестабільність, а в деяких випадках – суперечливість нормативно-правової бази оподаткування;

– наявність проблем, пов'язаних із застосуванням спрощеної системи оподаткування, зокрема випадки створення схем уникнення оподаткування та мінімізації податкових зобов'язань, дроблення середніх підприємств з метою використання спрощеної системи оподаткування;

– значний розмір витрат на адміністрування окремих податків порівняно з доходами бюджету по них;

– недостатня узгодженість та ефективність діяльності Міністерства фінансів, Державної податкової служби, Державної митної служби щодо реалізації державної податкової політики, збирання і акумуляції в державному і місцевих бюджетах податків і зборів;

– нееластичність системи митно-тарифного регулювання, що не дає змоги оперативного регулювання на зміни кон'юнктури світового ринку, торговельних режимів в інших державах та структури вітчизняної економіки;

– недостатня урегульованість питання оподаткування доходів від інтелектуальної власності та незалежної професійної діяльності, що призводить до втрати надходжень податку з доходів фізичних осіб.

На нашу думку, до переліку основних питань, які потребують вирішення у сфері модернізації податкової системи також можливо віднести:

– відсутність системи державного контролю за витратами громадян, зокрема контроль фіскальними структурами за джерелами фінансування крупних витрат (на придбання об'єктів нерухомості, автотранспорту, предметів мистецтва тощо) громадян країн з розвинутою ринковою економікою та практика кримінальної відповідальності за несплату податків призвели до утворення в цих країнах схем легалізації (“відмивання”) нелегальних доходів, у той же час в Україні реально існують і постійно виникають нові схеми “конвертації” – нелегального переведення безготівкових коштів (у т.ч. і бюджетних) у готівкові, що є додатковим підтвердженням реальної недосконалості національної податкової системи;

– проблема високого рівня оподаткування фонду оплати праці, оскільки “маскування” існуючої системи оподаткування заробітної плати під обов'язкові платежі у цільові соціальні фонди абсолютно не вирішує існуючої проблеми, наявність більш ніж 37%-вого податку на заробітну плату, що сплачується підприємствами України, до якого ще додаються 15% ПДФО та внески до пенсійного фонду і фонду соціального страхування, які утримуються з фонду оплати праці, порівняно з 5-7% оплати за нелегальну “конвертацію” грошових коштів, яка передбачає, як правило, ще й надання документів на податковий кредит по ПДВ в розмірі майже 17% від суми, утворюють різницю майже в 65%, яка робить такі фінансові операції настільки надприбутковими для підприємств, що це явище не може бути подолане лише каральними методами, і, як наслідок, – призводить до зростання корумпованості контрольно-правоохоронних органів.

– наявність системи повернення податкового кредиту по ПДВ з бюджету, що надає можливість проведення фінансових махінацій з метою отримання

необґрунтованого відшкодування, зокрема ще за результатами роботи створеної у 2004 році Комісії з питань перевірки додержання законодавства з питань адміністрування і відшкодування ПДВ було зроблено висновок, що ПДВ не виконує своїх функцій як щодо фактичного наповнення бюджету, так і щодо регулювання економічних процесів у державі [14, с. 103];

– наявність широкого переліку податкових пільг в наслідок лобіювання інтересів окремих фінансово-промислових структур та політичного популізму, які призводять до значних втрат державного бюджету;

– потреба у збільшенні рівня граничного річного обороту у 3-4 рази для суб'єктів спрощеної системи оподаткування, враховуючи реальне зниження вартості національної валюти порівняно із часом введення спрощеної системи у 1998 році, та вирішення питання подвійного оподаткування єдиним податком за ставкою 6% суми ПДВ, яке залишилося невирішеним з того самого часу;

– потреба у необхідності реформування схеми розподілу податкових платежів між місцевими та центральним бюджетами з метою перерозподілу основної їх долі у регіони їх утворення;

– неоднозначність введення у II кварталі 2008 року вимог, щодо подання при складанні звітності по ПДВ інформації про усіх постачальників та покупців товарів та послуг підприємства, що є абсолютно логічним кроком відносно досягнення тактичного успіху в боротьбі податкових органів з незаконним відшкодуванням ПДВ та так званими „конвертаційними центрами”, але є абсолютно неприпустимим з точки зору забезпечення конфіденційності інформації та безпеки бізнесу, що є основою розвитку підприємницької діяльності в стратегічній перспективі.

Як зазначалося вище, не викликає жодних сумнівів те, що податкова політика має негативний вплив на функціонування економічної системи України, й існує нагальна потреба в реформуванні податкової системи, у той же час від введення в дію у 1998 році Указу Президента України “Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва” та зменшення у 2004 році ставки податку на прибуток з 30% до 25% і введення пропорційної ставки податку з доходів фізичних осіб, суттєвих кроків щодо реальної модернізації національної податкової системи не приймалося.

Незважаючи на те, що нестабільність у правовому регулюванні відносин у сфері економіки, у тому числі фінансової (фіскальної) політики держави та „тнізація” національної економіки визначаються Законом України “Про основи національної безпеки України” в якості загроз національним інтересам і національній безпеці України в економічній сфері [15, ст. 7], відсутність послідовної позиції у Верховній Раді не дозволяє впродовж майже десяти останніх років визначити основні шляхи зниження загального рівня оподаткування та прийняти Податковий Кодекс, при цьому потрібно зазначити, що сам факт його прийняття не може розглядатися у якості повного вирішення проблеми недосконалості вітчизняної податкової системи, а лише як вирішення в якійсь мірі питань узгодженості та стабільності її нормативно-правової бази.

Схваленою у 2007 р. Кабінетом Міністрів України Концепцією реформування податкової системи було передбачено її реформування в три етапи [13]:

- на I етапі (протягом 2007 р.) було передбачено удосконалення механізмів податкового стимулювання розвитку СЕЗ, ТПР, технопарків; приведення податкових правил розрахунку фінансових результатів у відповідність з

принципами бухобліку; розроблення принципів кодифікації податкового законодавства; розроблення та ухвалення Податкового Кодексу;

- на II етапі (2008 – 2012 рр.) передбачалася реалізація положень Податкового Кодексу щодо спрощення системи адміністрування податків і зборів (обов'язкових платежів); адаптації податкового законодавства до вимог ЄС; лібералізація податкової системи як складової державного регулювання; реформування митно-тарифного законодавства відповідно до норм міжнародних договорів;

на III етапі (2013 – 2015 рр.) передбачалося поглиблення реформування податкової системи з урахуванням досягнутого соціально-економічного рівня розвитку держави шляхом реформування системи адміністраторів податків і зборів (обов'язкових платежів) та приведення податкової системи України у відповідність із стандартами ЄС.

Абсолютно зрозумілим є те, що показники плану-графіку реформування податкової системи через цілий ряд об'єктивних і суб'єктивних причин не були виконані з самого початку, внаслідок чого нереальним стало і виконання всього комплексу передбачених Концепцією заходів. Реалізація Стратегії реформування податкової системи України, проект якої розроблено Міністерством фінансів, також передбачається у три етапи впродовж 2008-2018 років, але сучасне кризове становище національної економічної системи дає можливість дійти висновку про те, що і ці терміни не будуть виконуватися, оскільки в умовах існуючого дефіциту бюджетних коштів та очікування Президентських виборів 2010 року жодна політична сила не візьме на себе відповідальність за процес реформування податкової системи, наслідком якого може бути навіть тимчасове скорочення бюджетних надходжень.

Враховуючи викладене вище, можна дійти таких висновків:

– податкова політика держави виступає в якості одного з основних елементів забезпечення національної економічної безпеки;

– не зважаючи на позитивні зрушення у динаміці податкових надходжень впродовж останніх років, існуюча в Україні податкова система внаслідок своєї громіздкості і неузгодженості, високого рівня оподаткування, значної кількості пільг та виключень, складності нарахування податків та складання податкової звітності негативно впливає на економіку країни, стимулюючи розвиток ілєгалізаційних процесів у економічній діяльності, чим створює реальну загрозу національним інтересам і національній безпеці України в економічній сфері;

– модернізація національної податкової системи у напрямку спрощення системи оподаткування, зменшення ставок податків, розширення бази оподаткування та підвищення ефективності податкового контролю є пріоритетним та принципово важливим завданням економічної політики держави на сучасному етапі, метою якого має стати розвиток економіки та підвищення рівня економічної безпеки України.

Існуючий стан речей обумовлює актуальність проблеми, необхідність і перспективність проведення подальших наукових розвідок у цьому напрямі, які б стали підґрунтям практичних кроків з боку законодавчої і виконавчої влади України, направлених на оптимізацію податкової системи з метою підвищення рівня економічної безпеки України. Крім цього окремо потрібно відзначити необхідність популяризації у суспільстві як думки про невідворотну необхідність сплати податків, так і про невідворотність покарання за ухилення від сплати податків або

фінансові махінації у цій сфері, які підтверджувалися б реальними кроками податкових і правоохоронних органів у цьому напрямку.

Список літератури

1. Экономическая и национальная безопасность : [учебник / под ред. Е. А. Олейникова]. – М. : Экзамен, 2005. – 768 с.
2. Вечканов Г. С. Экономическая безопасность : учебник / Г. С. Вечканов. – СПб. : Питер, 2007. – 384 с.
3. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : монографія / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К.: НІСД, 1997. – 144 с.
4. Моделирование экономической безопасности: держава, регион, предприятие : монография / [В. М. Гець, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова та ін.]; за ред. В. М. Гейця. – Х. : ВД „Инжек”, 2006. – 240 с.
5. Мунтян В. І. Бюджетна політика як чинник економічної безпеки України / В. І. Мунтян // Проблеми національної безпеки в процесах державотворення : збірник праць. – Т. 1. – К. : КВІЦ, 2004. – С. 273–278.
6. Пастернак-Таранущенко Г.А. Економічна безпека держави / Г.А. Пастернак-Таранущенко. – К.: ІДУСКМУ, 1994.
7. Амоша О. До питання про оцінку рівня податків в Україні / О. Амоша, В. Вишневський // Економіка України. – 2002. – № 8. – С. 15.
8. Жаліло Я. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації / Я. А. Жаліло // Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. – К. : Сатсанга, 2001. – 224 с.
9. Соколовська А. М. Податкова система держави: теорія і практика становлення : монографія / А. М. Соколовська. – К. : Знання-Прес, 2004. – 454 с.
10. Проект Стратегії реформування податкової системи України / Міністерство фінансів України. – http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65533&cat_id=65530. – 13.05.2009.
11. Звіт про виконання Плану основних питань економічної та контрольної роботи Державної податкової адміністрації України на 2008 рік / Державна податкова адміністрація України. – http://sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=212518&cat_id=46611. – 13.05.2009.
12. Інформація про стан виконання Зведеного і державного бюджету України за січень-березень 2009 року / Міністерство фінансів України. – http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=211755&cat_id=77440. – 13.05.2009.
13. Концепція реформування податкової системи України, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 19.02.2007 р. № 56-р.
14. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації : [монографія / за ред. З.С. Варналія]. – К. : НІСД, 2006. – 576 с.
15. Закон України „Про основи національної безпеки України”, від 19.06.2003 р. № 964-IV.

Мирошниченко А.В. Динамика налоговых поступлений в контексте экономической безопасности Украины / А. В. Мирошниченко // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». - Т. 22(61). – 2009.- №1. С. 57. Аналізуються основні недоліки існуючої податкової системи України, динаміка податкових надходжень за останні роки, визначаються основні напрями її модернізації з метою підвищення рівня національної економічної безпеки.

Ключевые слова: податкова політика, податкова система, бюджет, економічна безпека

Miroshnichenko A.V. Dynamics of Tax Inpayments in the Context of Economic Security in Ukraine / A.V. Miroshnichenko // Scientific Notes of Taurida National V.Vernadsky University. Series: Economy and Management. Vol. 22(61). - 2009. №1. - P 57.

Basic disadvantages of present tax system in Ukraine, dynamics of tax inpayments for the last years are analyzed; main tendencies of its modernization to raise the level of national economic security are assigned.

Key words: tax policy, tax system, budget, economic security.

Надійшло до редакції 29.06.2009

УДК 3338.462

МІСЦЕВІ ПОЗИКИ ТА ЇХ РОЗВИТОК В УКРАЇНІ

Нехайчук Д.В., Нехайчук Ю.С.

*Таврійський національний університет ім. В.І.Вернадського, Сімферополь, Україна
E-mail: dimchikn@mail.ru*

У статті розглядаються питання становлення й розвитку місцевих позик, виявляються основні проблеми щодо їхнього залучення органами місцевого самоврядування. Формулюються пропозиції щодо вдосконалення механізму функціонування місцевих позик.

Ключові слова: місцеве самоврядування, муніципальні позики, фінансові ресурси, фінансове забезпечення.

ВСТУП

Акумулюючи фінансові ресурси для виконання своїх повноважень, органи місцевого самоврядування стають перед вибором джерел формування ресурсної бази. При цьому постає дилема: обмежитися доходами, отриманими до бюджету на безповоротній основі, або ж залучити позикові надходження. У більшості розвинутих країн за останні роки відбулося стрімке зростання обсягів як державних, так і місцевих запозичень. Загальна економічна і політична ситуація в країні, проблеми в сфері державних та місцевих фінансів зумовлюють недостатній рівень розвитку місцевих позик.

Дослідженням місцевих позик як дійового механізму створення фінансових ресурсів муніципальних утворень присвячені роботи І. Лукіної, Т. Вахненко, В. Кравченко, О. Кириленко, Х. Циммермана.

Але вітчизняна система місцевих запозичень тільки перебуває у стадії становлення і її подальший розвиток можливий за умови вирішення багатьох питань, особливо правових та інфраструктурних.

Сфері місцевих запозичень притаманні як позитивні, так і негативні аспекти. До негативних атрибутів місцевих запозичень насамперед належать додаткові витрати бюджету, пов'язані з обслуговуванням боргу. За суттєвої обмеженості бюджетних ресурсів це має особливо велике значення. У випадку отримання кредитів у іноземній валюті виникають валютні ризики. У цьому разі у практиці місцевих запозичень багатьох зарубіжних країн є норма, яка передбачає обов'язкове хеджування ризику.

Метою дослідження є ознайомлення зі становленням і розвитком місцевих запозичень в Україні та внесення пропозицій щодо вдосконалення їх функціонування.

ВИКЛАДАННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сучасна українська система місцевих запозичень активно формується з середини 90-х років минулого століття. Перші в Україні місцеві облігаційні позики з'явилися в 1995 р. у Дніпропетровську, Києві, Харкові та Донецьку. Запозичені кошти використовувалися здебільшого для вирішення питань комунального господарства, житлового будівництва та розвитку міської транспортної інфраструктури. Пік активності вітчизняного ринку облігацій місцевих позик припав на 1996-1997 рр.

У цей самий час було сформовано нормативно-правове забезпечення системи місцевих запозичень. У 1997 р. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку розробила правила і процедури здійснення облігацій місцевої позики. 18 червня 1998 р Президент України ухвалив Указ "Про впорядкування внутрішніх та зовнішніх запозичень, що провадяться органами місцевого самоврядування" [5]. Активізація сфери місцевих запозичень у цей період була об'єктивним явищем і відповідала тенденціям, які спостерігалися у більшості розвинутих країн світу, зокрема в європейських державах, де поштовхом до розвитку місцевих запозичень стало прийняте на початку 1970-х років рішення Ради Європи про потребу доступу органів місцевої влади до ринку капіталів для здійснення запозичень.

Спад активності вітчизняного ринку місцевих запозичень розпочався у 1998 р. у зв'язку з непослідовною політикою держави щодо розвитку системи місцевих запозичень та місцевих фінансів загалом. Суттєвого вдосконалення потребувало як правове, так і організаційно-технічне забезпечення ринку місцевих запозичень.

Новий етап розвитку муніципальних позик розпочався в Україні після ухвалення Бюджетного кодексу. Крім цього нормативного акту, основу правової бази вітчизняної системи місцевих запозичень становлять також Закони України "Про місцеве самоврядування в Україні"[2], "Про цінні папери і фондову біржу" [3] та "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні" [4].

Відповідно до ст. 16 Бюджетного кодексу [1], запозичення до бюджету розвитку мають право здійснювати виключно Верховна Рада Автономної Республіки Крим та міські ради. Більшість органів місцевого самоврядування, насамперед сільські та селищні ради, позбавлені такої можливості. Характеристика облігацій місцевих позик приведено в табл.1.

Чинна система передбачає також низку інших обмежень щодо місцевих запозичень. Наприклад, зовнішні запозичення дозволено здійснювати лише міським радам міст із населенням понад 800 тис. Витрати на обслуговування боргу за місцевими запозиченнями не можуть щорічно перевищувати 10 % видатків загального фонду відповідного місцевого бюджету протягом будь-якого бюджетного періоду, в якому планується обслуговування боргу. Якщо у процесі погашення основної суми боргу та платежів з його обслуговування трапляється порушення графіка погашення з вини позичальника, відповідна рада протягом п'яти наступних років позбавляється права здійснювати нові запозичення. У таблиці 1 дана характеристика облігацій місцевих позик.

Характеристика облігацій місцевих позик

Характеристика	Внутрішні місцеві позики
Обмеження суми боргу	Витрати на обслуговування боргу місцевих бюджетів не можуть щорічно перевищувати 10 відсотків витрат від загального фонду відповідного місцевого бюджету (БК, ст. 74)
Вид позики	Зовнішні позики можуть здійснювати лише міські ради міст з чисельністю населення більш 800 тис. мешканців (БК, ст. 16)
Забезпечення	Не обов'язково. Можуть бути додатково забезпечені облігації
Посередник	Організатор випуску – юридична особа (від імені та за рахунок емітенту виконує обов'язки з організації розміщення облігацій)
Погодження з центральними органами виконавчої влади	Обов'язково
Кредитний рейтинг	Треба
Термін реєстрації	20 робочих днів (розгляд в Міністерстві фінансів України), 30 робочих днів (реєстрація в ДКЦПФР)
Збори	Ні
Податок на прибуток власника цінних паперів (крім інституціональних інвесторів)	Загальні правила оподаткування. Інституціональні інвестори не платять податок з інвестиційного доходу

Складено автором

Обов'язковою умовою здійснення запозичення до бюджету розвитку органу місцевого самоврядування є одержання висновку Міністерства фінансів про відповідність такого запозичення вимогам бюджетного законодавства. Крім того, орган місцевого самоврядування повинен мати рейтинг, визначений рейтинговою агенцією, статус якої підтверджено експертним висновком Світового банку, Міжнародного валютного фонду або Європейського банку реконструкції та розвитку. В Україні такою агенцією є «Кредит-Рейтинг» [7]. У таблиці 2 представлено поточні кредитні рейтинги місцевих запозичень.

У таблиці 2 перелік міст щодо використання боргових інструментів представлено з погляду зменшення надійності цих інструментів [8].

За допомогою таблиці 3 проведено ранжування міст за ступенем надійності боржників – органів місцевого самоврядування.

Таблиця 2

Поточні кредитні рейтинги боргових інструментів за Національною шкалою агенції "Кредит-Рейтинг"

Найменування позичальника	Найменування боргового інструменту	Довгостроковий кредитний рейтинг	Короткостроковий кредитний рейтинг	Дата набуття	Дата оновлення
м. Харків	емісія облигацій на суму 100 млн. грн. терміном обороту до 3 років	иаA+		30.06.2005	26.12.2006
м. Комсомольськ	емісія облигацій на суму 8 млн. грн. терміном обороту до 3 років	иаA		13.06.2006	
м. Донецьк	емісія облигацій на суму 50 млн. грн. терміном обороту 5 років	иаA-		21.08.2006	12.12.2006
м. Запоріжжя	емісія облигацій на суму 75 млн. грн. терміном обороту до 5 років	иаBBB+		21.04.2005	07.12.2006
м. Івано-Франковськ	позика на суму 5,5 млн. грн. терміном до 5 років	иаBBB		09.11.2005	11.12.2006
м. Вінниця	позика на суму 20 млн. грн. терміном до 3 років	иаBB+		26.10.2005	30.10.2006
м. Одеса	позика на суму 48 млн. грн. терміном до 3 років	Позику погашено		09.11.2004	22.02.2006
м. Южний (Одеська обл.)	позика на суму 1,6 млн. грн. терміном до 1 року		Позику погашено	02.07.2003	01.07.2004

Складено за матеріалами [8]

Таблиця 3

Поточні кредитні рейтинги позичальника (загальні рейтинги контрагенту) за Національною шкалою агенції "Кредит-Рейтинг" Органи місцевого самоврядування

Найменування позичальника	Довгостроковий кредитний рейтинг	Прогноз	Дата набуття	Дата оновлення
м. Харків	иаA	стабільний	20.12.2004	26.12.2006
м. Комсомольськ	иаA-	стабільний	12.04.2006	02.11.2006
м. Донецьк	иаA-	стабільний	20.05.2004	21.12.2006
м. Миколаїв	иаBBB	стабільний	12.10.2006	
м. Бровари	иаBBB-	стабільний	29.03.2006	12.01.2006
м. Одеса	иаBBB-	стабільний	04.04.2005	23.11.2006
м. Севастополь	иаBB+	призупинено	27.12.2004	01.12.2006
м. Кам'янець-Подольський	иаBB+	призупинено	23.05.2006	10.01.2006

Складено автором за матеріалами [8].

З таблиці 3 видно, що найбільш надійними органами місцевого самоврядування є м. Харків, Комсомольськ та Донецьк. В свою чергу міжнародні рейтингові агенції присвоїли такі кредитні рейтинги регіонам України.

Таблиця 4

Рейтинги позичальників (загальні рейтинги контрагенту)

Рейтингова агенція	Standard & Poor's		Moody's Investors Service	
	Global	Ukraine	Global	Ukraine
Україна	BB-/Стабільний	uaAA	B1 /Позитивний	
АРК	B+/Стабільний	uaA+		
Бердянськ			B1 /Стабільний	Aa3.ua
Днепропетровськ	B+/Стабільний	uaA+		
Київ	BB-/Стабільний		B1/Позитивний	
Луганськ	B/Стабільний	uaBBB+		
Одеса				
Харків			B1/Стабільний	

Складено автором за матеріалами [7]

Необхідною передумовою розвитку місцевих запозичень в Україні є істотне підвищення рівня фінансової самодостатності місцевих бюджетів завдяки значному збільшенню частки власних надходжень у структурі доходів місцевих бюджетів, розширенню переліку місцевих податків і зборів, наданню органам місцевого самоврядування більшої самостійності у запровадженні фіскальних інструментів у межах відповідних адміністративно-територіальних одиниць [6].

Для нормального функціонування ринку місцевих запозичень особливо важливе значення має добре розвинута ринкова інфраструктура. Необхідними учасниками взаємовідносин під час розміщення запозичень мають бути незалежні консалтингові фірми та рейтингові агенції.

Разом з тим слід зазначити, що обов'язкова вимога присвоєння позичальникам позицій у кредитних рейтингах в окремих випадках є суттєвою перепорою для успішного функціонування ринку місцевих запозичень.

ВИСНОВКИ

Отже, вітчизняна система місцевих запозичень сьогодні перебуває на стадії становлення, її подальший розвиток можливий за умови вирішення багатьох питань стосовно функціонування фінансового ринку загалом, зміцнення фінансової незалежності органів місцевого самоврядування, а також удосконалення чинного механізму здійснення запозичень. З цією метою доцільно:

- надати можливість здійснювати запозичення до бюджету розвитку органам місцевого самоврядування усіх рівнів, у тому числі сільським і селищним радам, за умови одночасного удосконалення системи обмежень і запровадження сучасної практики експертизи інвестиційних проектів;
- оптимізувати чинну систему обмежень обсягу місцевих запозичень, встановивши ліміт щорічної величини сплати основної суми боргу на рівні 5-10 % доходів загального фонду місцевого бюджету без урахування міжбюджетних трансфертів;

- замінити процедуру погодження місцевих запозичень Міністерством фінансів процедурою їх реєстрації;
- скасувати обов'язковість вимоги щодо присвоєння позицій у кредитних рейтингах для всіх позичальників;
- активно стимулювати здійснення проектних запозичень та інших перспективних видів муніципальних позик;
- чітко регламентувати процедуру дефолту органів місцевого самоврядування;
- передбачити можливість використання власних доходів місцевих бюджетів, насамперед доходів бюджету розвитку, як забезпечення муніципальних позик;
- реформувати систему обліку виконання бюджету, замінивши касовий метод обліку методом нарахувань.

Удосконалення практики місцевих запозичень в Україні має стати невід'ємним чинником зміцнення матеріально-фінансової бази органів місцевого самоврядування та дасть їм змогу вийти на новий, якісно вищий рівень розвитку відповідно до кращих світових стандартів.

Подальші дослідження авторів мають бути направлені на пошук оптимального співвідношення фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування.

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України. [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2542-14>
2. Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні". [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=280%2F97-%E2%F0>
3. Закон України "Про цінні папери та фондовий ринок". [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3480-15>
4. Закон України "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні". [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=448%2F96-%E2%F0>
5. Указ Президента України від 18 червня 1998 р "Про впорядкування внутрішніх та зовнішніх запозичень, що провадяться органами місцевого самоврядування". [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://buklib.net/component/option,com_jbook/task,view/Itemid,36/catid,117/id,2954/
6. Місцеві фінанси: Підручник: / за ред. О.П. Кириленко. – К.: Знання, 2006. – 677 с.
7. <http://www.credit-rating.com.ua/ru/ratings/inter.html>
8. <http://www.credit-rating.com.ua/ru/ratings/national.html>

Нехайчук Д.В. Местные займы и их развитие в Украине / Д.В. Нехайчук, Ю.С. Нехайчук // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И.Вернадского. Серия «Экономика и управление». - Т. 22(61).– 2009.- №1. С. 65.

В статье рассматриваются вопросы становления и развития местных займов, выявляются основные проблемы по их привлечению органами местного самоуправления. Формулируются предложения по совершенствованию механизма функционирования местных займов.

Ключевые слова: местное самоуправление, муниципальные займы, финансовые ресурсы, финансовое обеспечение.

Nekhaychuk D.V. Local loans and their development in Ukraine / D.V. Nekhaychuk, Y.S. Nekhaychuk // Scientific Notes of Taurida National V.Vernadsky University. Series: Economy and Management. Vol. 22(61). - 2009. №1. - P. 65.

There are considered the questions of becoming and development of local loans. The basic problems on their bringing in come to light by organs of local self-government in article. There are formulated suggestions on perfection of mechanism of functioning local loans.

Keywords: local self-government, municipal loans, financial resources, financial providing.

Надійшло до редакції 29.06.2009

УДК 339.9

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СУВЕРЕНИТЕТ И ГЛОБАЛИЗАЦИЯ

Никитина М.Г.

*Таврический национальный университет им. В.И.Вернадского, Симферополь, Украина
E-mail: ineconder@mail.ru*

Изложена современная концепция пространства с позиций общественной жизни. Выявлены противоречия, присущие государственному суверенитету в условиях глобализации. Определены перспективы трансформации государственного суверенитета.

Ключевые слова: пространство, государственный суверенитет, экономическая эффективность.

Введение. Глобализация мировой экономики привела к трансформации экономической архитектуры современного мира. В новых условиях происходит «размывание» территориальных, информационных, культурных и других границ и понимание трансграничности становится основой целостного мировосприятия.

Поскольку государство является и элементом и функцией мироустройства, то под влиянием глобализации оно также претерпевает эволюционные изменения.

Так, известный российский ученый Э.Г. Кочетов, с точки зрения геоэкономики, выделяет: классическое государство, государство в экономических границах (страны-системы), неопредельные государства, государство в государстве. В то же время, классическое государство – основа Вестфальской системы 1648 г. – как независимая территориальная единица перестает быть единственным (элементом) субъектом международных экономических отношений. В этих условиях актуальность сохранения экономического суверенитета в условиях глобализации только нарастает. Имеющиеся отечественные исследования (С. Пирожков, В. Горбулин, Г. Ситник, А. Власюк, Я. Жалило, Г. Пастернак-Таранущенко, В.Мунтиян) в данной сфере сосредоточены главным образом на политологическом аспекте трактовки государственного суверенитета, в то время как вопросы обеспечения экономической эффективности государственной политики остаются недостаточно изученными.

Целью нашей статьи является комплексное исследование эволюции понятия государственного суверенитета с позиции обеспечения экономической безопасности государства в условиях глобализации.

Результаты исследования. Миросистемные структурные сдвиги заставляют государство иначе относиться к своей территории. В новых условиях необходимо, соблюдая интересы национальной безопасности, обеспечить открытость страны, в целях повышения ее конкурентоспособности. Так, иностранные инвестиции, в

определенной мере снижая национальный суверенитет, позволяют обеспечить интегрированность национальной экономики в мирохозяйственную систему.

Экономика и политика являются основными составляющими общественной жизни. Экономика изучает вопросы, связанные с созданием, распределением и потреблением ценностей. Пространство в данном контексте рассматривается как место производства, здесь проходят пути обмена, функционируют рынки и т.д. Его отличает непрерывное движение, вызываемое колебаниями спроса и предложения товаров и услуг.

Политика, в свою очередь, концентрируется на изучении и организации отношений между людьми в рамках коллективных (общественных) структур. Политическое пространство существует в жестко структурированном виде и оно является относительно постоянным.

Понятие власти (государства) изначально отождествлялось с контролем над территорией. Он преследовал две задачи: обеспечение порядка внутри страны (внутренняя безопасность, полиция) и защита пространства и его обитателей от внешних угроз. Начиная с XV века государство повсеместно стремится усилить свой контроль над территорией: происходит выравнивание статуса территориальных образований внутри государства, за счет повсеместного использования единых правил и законов, устанавливаются четкие и непрерывные границы, в рамках которых действовал национальный суверенитет. Таким образом, с точки зрения политики, территория – это пространство, на которое распространяется государственный суверенитет. Политическое пространство существует в жестко структурированном виде, и оно является относительно постоянным, в то время как для экономики, имеющей дело с потоками и обменами, территория рассматривается как фактор, облегчающий или затрудняющий обмен. Пространство в данном контексте рассматривается как место производства, здесь проходят пути обмена, функционируют рынки и т.д. Его отличает непрерывное движение, вызываемое колебаниями спроса и предложения товаров и услуг.

Различие в подходах формирует своеобразный источник напряжения. Государство постоянно стремится контролировать потоки (пошлины, налоги т.д.), являющиеся источником его содержания, обладая правом не только защищать имущество своих граждан, но и изымать его. Товарные же потоки постоянно стремятся перемещаться вслед за мировой конъюнктурой, учитывая интересы предпринимателей, а не государства.

Современные потребности экономического развития вступают в противоречие с принципом незыблемости государственного суверенитета в той мере, в какой государственные границы препятствуют экономической эффективности и, в целом социальному прогрессу. Главной является проблема нарастания противоречия между усилением экономической и политической взаимозависимости стран и сохранения за государством права решать свои проблемы самостоятельно.

Дискуссии специалистов о будущем мироустройстве фокусируются вокруг двух основных моделей: мир – цивилизаций или мир – регионов. Большинство исследователей склонны интерпретировать глобализацию как макрорегионализацию. В этом процессе четко выделяются два вектора развития:

1. формирование наднациональных экономических и политических структур;
2. появление регион – государства.

Специфика регион – государства состоит в том, что оно решает свои проблемы путем использования глобальных ресурсов и связано с другими регионами больше, чем со своей страной. Но это, по сути дела, начало десоверенизации традиционного национального государства.

Современное понимание суверенитета нуждается в определенном уточнении. Суверенитет – это по-прежнему неотъемлемая характеристика самостоятельного государства. Однако, его классические черты (по Бодену) – абсолютность, неделимость, неограниченность – перестают быть определяющими. Сегодня свобода верховной власти имеет внутренние и внешние ограничения.

Внутренние связаны с потребностью согласовывать права сталкивающихся структур (государства, местных властей, общества). Внешние – вызваны столкновением суверенитетов различных государств, а также вызовами глобализации.

Сегодня суверенитет и европеизация – это две конкурирующие стратегии управления глобализацией. И если суверенитет направлен на защиту внутреннего порядка путем минимизации внешних рисков, то европеизация предусматривает проецирование своего внутреннего порядка на внешнее окружение.

При суверенитете государство отсекает риск неопределенности, вызванной глобализацией, на своей внешней границе. Евросоюз же распространяет свои внутренние структуры для управления неопределенностью, вызванной внешним окружением, за пределы своей территории, т.е. минимизирует риски на чужой территории, не допуская их приближение к границе. Для достижения этой цели необходима трансформация соседних государств и установление частичного контроля над ними, что и определяет стратегические цели Энергетической Хартии, политики добрососедства и других подобных программ.

В то же время, суверенитет может рассматриваться как право и как ресурс. Как право – это функция, которую государство может использовать только целиком. Как ресурс – это набор (прерогатив) приоритетов, которыми можно манипулировать по отдельности. Государство проводит политику самоопределения в различных сферах (безопасность, самодостаточность, экономическая эффективность и др.) и при этом оно манипулирует суверенитетом в трех статусах как:

- субъект международного права;
- верховный авторитет в государственных границах;
- хозяйствующий субъект.

Что касается экономической эффективности, то это новая сфера политики самоопределения. Экономическое процветание становится его целью. Новые государства озабочены обеспечением своего достойного места в мировом хозяйстве, поддержанием конкурентоспособности, так как экономическое процветание позволяет обеспечивать достижение целей государства и в других сферах. В результате, государство постепенно превращается в классический хозяйствующий субъект. Проблема поддержания экономической эффективности проявляется в различных аспектах:

А) Экономическая безопасность. Экономическая интеграция, формирующая определенную специализацию, может лишить государство собственного производства и запасов базовых ресурсов. В этом контексте особое внимание исследователей приобретают процессы, затрагивающие институт собственности. В то время, как перераспределение сил во внутренней политике предполагает переход прав собственности, перемены в сфере международной политики сопряжены с перераспределением территории между государствами и группами государств. Контроль и раздел территории составляют главный механизм регулирования распределения ресурсов между государствами в рамках международных отношений. При этом контроль над государственной территорией предполагает осуществление особого правового режима.

Однако необходимо учитывать, что прогрессирующее расширение прав собственности на землю физических лиц и корпораций, наряду с возможностью пересечения финансовым капиталом национально-государственных границ, стало важным элементом современных международных отношений. Идея, согласно которой, гражданин вправе иметь в собственности землю за пределами границ своего государства, трансформирует механизмы перераспределения собственности на межгосударственном уровне. Таким образом, контроль над территорией государства в полном соответствии с внутренним законодательством может перейти к гражданам другого государства или ТНК.

Возникает вопрос, должно ли в условиях усиления международной конкуренции государство управлять процессом формирования своей специализации? С нашей точки зрения, рынок, формирующий «естественную» специализацию, не учитывает проблемы экономического суверенитета как способности государства самостоятельно проводить финансовую политику и эффективно регулировать свой внутренний рынок.

В этом случае, роль государства в обеспечении эффективности экономической политики заметно усиливается. Достаточно привести в качестве позитивного примера Индию, формирующую международную специализацию в сфере информационных технологий; Турцию, развивающую, не смотря на американские сельскохозяйственные рекомендации, металлургию и автомобилестроение. А в Украине, с ее бессистемным формированием специализации, по-прежнему доминируют сырьевые отрасли с низкой степенью переработки.

Б) Экономический суверенитет. Экономическое процветание без включения в обменные потоки невозможно. Следовательно, суверенитет – это не изоляция, он может и должен быть использован в целях максимального включения государства в мировое хозяйство. Сегодня мощь государства определяется не военной компонентой, а контролем над сетями и потоками. Сильное государство через свой финансовый механизм контролирует свои финансово-инвестиционные компоненты на других территориях.

В) Сепаратизм. В настоящее время трансформировалась и проблема территориальной целостности. В условиях глобализации рост интернационализации и взаимозависимости сопровождается одновременной политической и экономической фрагментацией внутри отдельно взятых стран. Обозначенная проблема имеет два ясно выраженных аспекта: экономический и этнополитический. Экономический обусловлен интеграционными процессами, образованием общего рынка, снижением эффективности государственного регулирования. Это интенсифицирует процессы децентрализации, ведет к усилению отдельных регионов. Острота данной проблемы во многом усиливается этнополитическим аспектом (национализм и локальные конфликты, ведущие к росту этнического сепаратизма).

Углубление и расширение взаимодействия между народами ведет к усилению осознания ими своей идентичности. Парадокс, но интеграция способствует сепаратизму. Так, экономика Квебека все меньше ориентируется на канадский внутренний рынок, он перестал быть для нее жизненно важным. А ЕС по сути облегчает борьбу каталонских и баскских сепаратистов и т.д.

Выводы. Как реакция на осмысление данных тенденций возник подход, указывающий на сохранение сути суверенитета при наличии трансформаций в его проявлении. Так, новые формы экономического регулирования не означают конца суверенитета, а только вводят в его содержание принцип экстерриториальности, в соответствии с которым способность государства выполнять свои функции уже не столь тесно связана с территорией. Следовательно, экстерриториальность совместима с суверенностью.

В этих условиях, главная задача государства остается постоянной – обеспечение безопасности. Поэтому о суверенитете государства следует говорить как о политико-юридическом механизме обеспечения национальной безопасности. И в том случае, если безопасность требует утраты части суверенитета, т.е. делегирования его наднациональным образованиям, то данный процесс следует рассматривать как позитивный.

Перспективы дальнейших исследований связаны с выявлением факторов активизации роли государства и их взаимодействием в системе обеспечения коллективной безопасности в условиях обострения как международной конкуренции, так и интенсификации интернационализации. Таким образом, соотношение национальной безопасности и суверенитета можно рассматривать с двух позиций: с одной стороны – национальная безопасность как комплекс

мероприятий по обеспечению суверенитета, с другой – обладание суверенитетом как инструментом обеспечения национальной безопасности. Принятие одной из диаметральных позиций вряд ли целесообразно в условиях сложных трансформационных процессов, затрагивающих все современное мироустройство, поэтому более правомерным нам представляется подход, когда суверенитет рассматривается не как безусловная цель, а как средство, дающее возможность обеспечить наиболее эффективную политику в сфере национальной безопасности.

Нікітіна М.Г. Державний суверенітет і глобалізація / М.Г. Нікітіна // Учені записки Таврійського національного університету ім. В. І. Вернадського. Серія «Економіка та управління». - Т. 22(61).- 2009.- №1. С. 71.

Викладена сучасна концепція простору з позицій суспільного життя. Виявлені протиріччя, властиві державному суверенітету в умовах глобалізації. Доведені перспективи трансформації державного суверенітету.

Ключові слова: простір, державний суверенітет, економічна ефективність.

Nikitina M.G. State sovereignty and globalization / Nikitina M.G. // Scientific Notes of Taurida National V.Vernadsky University. Series: Economy and Management. Vol. 22(61). - 2009. №1. - P. 71.

Modern conception of space is expounded from public life positions. Contradictions, inherent to state sovereignty in the conditions of globalization, are exposed. The prospects of state sovereignty transformation are proved.

Keywords: space, state sovereignty economic efficiency.

Поступила в редакцію 29.06.2009

УДК 336.77

БАНКОВСКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Перзеке Н.Б.

*Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина
e-mail: perzeke@crimea.edu*

В статье исследуется банковское инвестиционное кредитование как экономическая категория, выявляются его специфические функции, задачи, формы. Дается определение банковского инвестиционного кредитования. Приводится характеристика основных признаков банковского инвестиционного кредита.

Ключевые слова: банковское инвестиционное кредитование, инвестиционный кредит, инвестиции.

ВВЕДЕНИЕ

Ключевым вопросом в инвестиционном процессе является привлечение финансовых ресурсов для его финансирования. Многие исследователи особую роль в мобилизации долгосрочных инвестиционных ресурсов отводят коммерческим банкам как наиболее быстро трансформирующимся и развивающимся структурам в условиях рыночной трансформации экономики, признавая, что одним из важнейших источников финансирования инвестиционного процесса являются кредитные ресурсы коммерческих банков.

В экономической литературе проблеме расширения и использования банковского кредитования инвестиционного процесса уделяется достаточно много внимания. Эту проблему исследовали такие авторы, как В. Балюк и А. Яцура, Н. Шелудько, А. Вожжов, О. Васюренко и И. Пасечник, А.А. Пересада и Т.М. Майорова, А. Мороз, Б. Луцив и многие другие. Однако до сих пор нет сложившегося определения понятия банковского инвестиционного кредитования, не выявлены специфические особенности и характерные черты этой экономической категории. Исходя из этого, целью данной статьи является выявление специфических функций, задач, форм банковского инвестиционного кредитования и на этой основе формулировка определения этой экономической категории.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Особо важная роль банков в финансировании инвестиционной деятельности экономических субъектов обусловила появление понятия инвестиционного кредитования. Инвестиционное кредитование определяют как «кредитование прямых инвестиционных мероприятий или реальных инвестиций (вложений в основной капитал и в прирост материально-производственных запасов)» [1, с. 6]. Этот термин стал

применяться в последние годы. Прежде чаще использовались такие понятия, как «кредитование инвестиционной деятельности заемщика», «кредиты на создание основных фондов» и др. Притом, что данный термин широко используется в научной литературе, в экономических словарях, даже в Энциклопедии банковского дела Украины, изданной в 2001 году [2], это понятие отсутствует. Практически единственным определением инвестиционного кредитования является приведенное выше определение, данное А.А. Пересадой и Т.М. Майоровой. Согласно этим авторам, в качестве кредиторов при инвестиционном кредитовании выступают коммерческие банки, кредитные союзы, консорциумы, финансово-промышленные группы и др. [1, с. 12], а также государство, международные финансовые организации, иностранные государства. Однако, в условиях рыночной экономики с развитой системой финансово-кредитных институтов существует необходимость разделять инвестиционное кредитование, осуществляемое коммерческими банками, и проводимое другими кредиторами.

Для определения инвестиционного кредитования, осуществляемого коммерческими банками, необходимо использование специального понятия. Такое понятие в экономической науке уже сложилось. В ряде научных работ используется термин «банковское инвестиционное кредитование» [3; 4; 1 и др.]. Определение данного понятия ни одним автором не приводится, подразумевается, что речь идет об инвестиционном кредитовании, осуществляемом банками. Однако термин «банковское инвестиционное кредитование» не является просто уточняющим к более широкому понятию «инвестиционное кредитование», а имеет самостоятельное значение, характеризуя важную сферу кредитной деятельности коммерческих банков. Поэтому, как самостоятельный термин, банковское инвестиционное кредитование требует четкого определения.

Чтобы определить данное понятие, необходимо раскрыть его сущность и специфику. Банковское инвестиционное кредитование выполняет специфические функции. К ним относятся:

- посредническая функция, состоящая в трансформации банковских кредитных ресурсов в инвестиционный ресурс. Данные функции отражают основную специфику банковского инвестиционного кредитования. Коммерческие банки используют для проведения кредитных операций банковские кредитные ресурсы, которые формируются за счет средств вкладчиков, привлекаемых на депозиты, а также заемных средств, в том числе средств, заимствованных в центральном банке страны. Эти специфические банковские ресурсы после передачи заемщику становятся источником финансирования инвестиционных мероприятий;
- функция финансирования инвестиций, состоящая в финансировании инвестиционной деятельности заемщиков. Непосредственно выдавая инвестиционный кредит, коммерческие банки осуществляют целевое финансирование кредитуемых инвестиционных мероприятий заемщиков. Это позволяет последним осуществлять инвестиционную деятельность без накопления соответствующих финансовых ресурсов, что ведет к ускорению инвестиционного процесса и экономического роста;
- контрольная функция, включающая контроль за эффективностью и целевым использованием ссуженных средств. Когда кредит выдается в производственную сферу, с момента выдачи инвестиционного кредита и до его полного погашения и выплаты процентов банки осуществляют мониторинг, контролируя целевое

использование ссуженных средств и их эффективное вложение. Это обусловлено тем, что источником погашения инвестиционного кредита и выплаты процентов по нему является доход, полученный заемщиком от реализации кредитуемого проекта. Такой контроль является специфической функцией именно банковского инвестиционного кредитования, существенно повышая эффективность инвестиционных вложений (см. рис. 1).

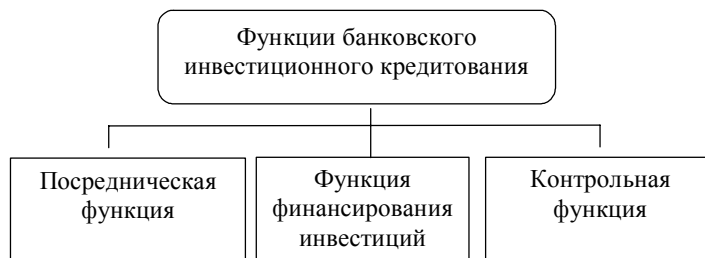


Рис. 1. Функции банковского инвестиционного кредитования

Банковское инвестиционное кредитование призвано решать определенные задачи. С точки зрения социально-экономического развития экономики страны в целом, такими задачами являются:

- мобилизация средств юридических и физических лиц на долгосрочной основе;
- финансирование инвестиционной деятельности заемщиков на основе возвратности и платности;
- повышение эффективности инвестиционных вложений (см. рис. 2).

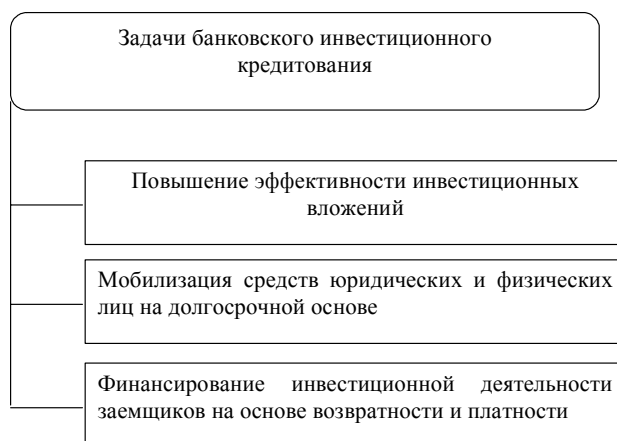


Рис. 2. Задачи банковского инвестиционного кредитования

Для коммерческих банков цель операций по инвестиционному кредитованию – это получение прибыли при минимизации рисков. Исходя из этого, с точки зрения коммерческих банков процесс проведения инвестиционного кредитования предусматривает решение следующих задач:

- анализ кредитуемого инвестиционного проекта для определения рисков;
- мониторинг использования заемщиком полученных в кредит денежных ресурсов;
- установление необходимых требований к обеспечению кредита и настоящие на выполнении заемщиками этих требований;
- определение минимальной приемлемой процентной ставки по кредитам (см. рис.3).

В зависимости от целей и условий кредитования, банковское инвестиционное кредитование может выступать в разных формах:

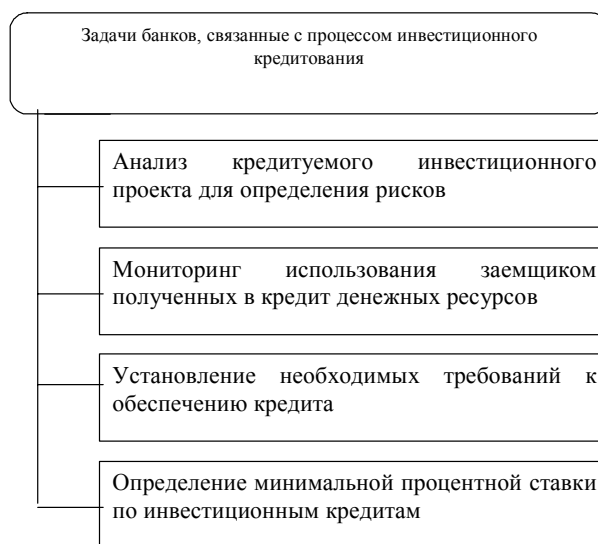


Рис. 3. Задачи, решаемые банками в процессе проведения инвестиционного кредитования

- простой кредитный договор. Это наиболее распространенная форма кредитования, при которой ссуженные средства передаются заемщику в денежной форме в соответствии с кредитным договором, предусматривающим порядок выдачи и погашения кредита, его обеспечение;
- финансовый лизинг;
- ипотечный кредит;
- проектное финансирование (см. рис. 4).

Банковские инвестиционные кредиты классифицируются по таким же признакам и критериям, как и все банковские кредиты. На наш взгляд, целесообразно классифицировать их также и по их назначению. По этому критерию банковские инвестиционные кредиты можно разделить на две группы:

- кредиты, выдаваемые на увеличение основных производственных фондов;
- кредиты, выдаваемые на увеличение основных фондов непроизводственной сферы..

Кредиты на увеличение основных производственных фондов предоставляются субъектам хозяйственной деятельности. Они, в свою очередь, в зависимости от формы выдачи подразделяются на:

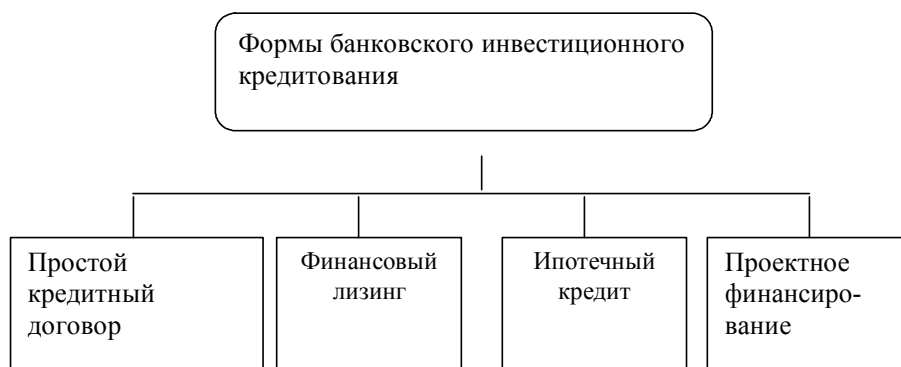


Рис. 4. Формы банковского инвестиционного кредита

- кредиты, выдаваемые на основе обычного кредитного договора;
- проектное финансирование;
- финансовый лизинг;
- ипотечные кредиты юридическим лицам.

Кредиты, выдаваемые на увеличение основных производственных фондов, объединяет то, что источником погашения и выплаты процентов по таким кредитам является прибыль, ожидаемая от реализации кредитуемых проектов. В результате важнейшим элементом организации процесса банковского инвестиционного кредитования становится анализ инвестиционного проекта, на реализацию которого берется кредит, по сравнению с которым оценка кредитоспособности заемщика играет несколько меньшую роль.

Банковские инвестиционные кредиты на увеличение основных фондов непромышленной сферы включают:

- кредиты юридическим лицам на увеличение основных непромышленных фондов;
- ипотечные кредиты физическим лицам.

Источником погашения и выплаты процентов по таким кредитам является доход от других видов деятельности заемщиков. Поэтому в организации процесса кредитования важнейшую роль играет оценка кредитоспособности заемщика и требование надежного обеспечения кредита.

Исходя из рассмотренных свойств и специфических особенностей, банковское инвестиционное кредитование можно определить как предоставление банковских кредитных ресурсов заемщикам на создание или приобретение основных производственных и непромышленных фондов на условиях возвратности, платности, обеспеченности и целевого использования средств.

Основную часть банковских кредитных ресурсов составляют средства, привлекаемые на депозиты. В этом существенное отличие банковских ресурсов от финансовых ресурсов, используемых другими финансовыми институтами, участвующими в финансировании инвестиционного процесса.

Характеристика основных признаков банковского инвестиционного кредита представлена в таблице 1. В совокупности эта характеристика раскрывает специфику банковского инвестиционного кредита.

Таблица 1.

Характеристика основных признаков банковского инвестиционного кредита

Признак	Характеристика
1. Кредитор	Кредитором выступает коммерческий банк или консорциум банков
2. Целевое назначение	Финансирование мероприятий по приобретению, созданию и модернизации основных производственных фондов и объектов непромышленного назначения
3. Срок	Как правило кредит является долгосрочным и зависит от срока окупаемости инвестиций
4. Сумма	Кредит, как правило, представляет собой крупную сумму
5. Обеспечение	Кредит должен иметь надежное обеспечение
6. Риск	Длительный срок пользования кредитом увеличивает совокупный риск из-за возможных неблагоприятных изменений процентной ставки, состояния экономики в целом и др. Однако надежное обеспечение кредита может существенно уменьшить риск
7. Форма	Помимо обычной формы кредитования может применяться лизинг, ипотека, проектное финансирование
8. Процентная ставка	Может использоваться как фиксированная, так и плавающая процентная ставка

Составлено автором

ВЫВОДЫ

Банковское инвестиционное кредитование является не просто одним из видов инвестиционного кредитования, а представляет собой самостоятельную экономическую категорию со своими характерными признаками. Проведенное исследование позволяет определить банковское инвестиционное кредитование как предоставление банковских кредитных ресурсов заемщикам на создание или приобретение основных производственных и непромышленных фондов на условиях возвратности, платности, обеспеченности и целевого использования средств.

Список литературы

1. Пересада А.А. Інвестиційне кредитування (Навч. посібник) / Пересада А.А., Майорова Т.В. – К.: КНЕУ, 2002. – 271 с.
2. Енциклопедія банківської справи України / Редкол.: В.С. Стельмах (голова) та ін. – К.: Молодь, Ін Юре, 2001. – 680 с.
3. Перзеке М.Б. Розвиток банківського інвестиційного кредитування як чинник європейської інтеграції України / М.Б. Перзеке // Міжнародна торгівля у контексті європейської інтеграції: проблеми теорії і практики. Збірник матеріалів. – К.: УАЗТ, 2005. – С. 245-249.
4. Перзеке Н.Б. Особенности банковского инвестиционного кредитования предприятий рекреационно-туристического комплекса / Н.Б. Перзеке // Проблемы і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Т. 19. – Суми: УАБСНБУ, 2007. – С. 282-287.

Перзеке М.Б. Банківське інвестиційне кредитування як економічна категорія / М.Б. Перзеке // Учені записки Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського. Серія «Економіка та управління». - Т. 22(61). – 2009. - №1. С. 77.

У статті досліджується банківське інвестиційне кредитування як економічна категорія, виявляються його специфічні функції, завдання, форми. Дається визначення банківського інвестиційного кредитування. Приводиться характеристика основних ознак банківського інвестиційного кредиту.

Ключові слова: банківське інвестиційне кредитування, інвестиційний кредит, інвестиції.

Perzeke N.B. The bank investment crediting as economic category / N.B. Perzeke // Scientific Notes of Taurida National V.Vernadsky University. Series: Economy and Management. Vol. 22(61). - 2009. №1. - P. 77.

The bank investment crediting as economic category is probed in the article, his specific functions, tasks, forms, come to light. Determination of the bank investment crediting is given. Description of basic signs of bank investment credit is given.

Keywords: bank investment crediting, investment credit, investments.

Поступила в редакцію 29.06.2009

УДК 339.1

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ МОДЕЛЕЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Рудницкий А.О.

*Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина
e-mail: rud_andreas@mail.ru*

Рассмотрены основные элементы моделей конкурентоспособности стран БРИК. Проанализированы ключевые показатели социально-экономического развития стран БРИК. Выделены общие черты развития новых «центров силы» в мировом хозяйстве.

Ключевые слова: Конкурентоспособность национальной экономики, центры силы, страны БРИК.

Введение. Глобализационные процессы в мирохозяйственной системе обуславливают дальнейшую либерализацию мировой экономики. В условиях свободных рынков наибольшие выгоды от сотрудничества получает наиболее приспособленный и сильный субъект рынка. В современном мировом хозяйстве существует жесткая конкуренция не только на микроуровне, но и на уровне национальных хозяйств. Вследствие этого особую **актуальность** приобретают проблемы достижения экономикой государства максимального уровня конкурентоспособности, которые позволят в полной мере воспользоваться результатами либерализационных процессов.

Теоретические разработки в сфере конкурентоспособности национальных экономик лежат в поле зрения многих как отечественных, так и зарубежных исследователей среди которых наибольшую известность получили М.Портер, А.Смит, П.Самуэльсон, П.Кругман, В.Леонтьев, С.Соколенко, Ю.Макогон, О.Швыданенко. В их трудах разработаны теоретико-методологические основы конкурентоспособности субъектов мировой экономики. Вместе с тем, каждая страна обладает своей уникальной моделью конкурентоспособности в мировом хозяйстве. В связи с чем, нашей **целью** является выделение основных элементов присущих национальным моделям конкурентоспособности ряда государств – Российской Федерации, Китайской Народной Республики, Индии, Бразилии в как потенциальных геоэкономических лидеров мирового хозяйства.

Результаты исследования. В общем виде современная теория конкурентоспособности была изложена М. Портером (*M. Porter*) в его книге «The Competitive Advantage of Nations» [1], одной из ключевых идей которой была концепция неценовой конкуренции. Традиционно основными факторами благосостояния и могущества страны считались выгодное географическое положение, обладание богатыми природными ресурсами и наличие благоприятных

относительных цен на относительные факторы производства (прежде всего на труд и природные ресурсы). В настоящее же время под влиянием глобализации и либерализации акценты смещаются в сторону таких факторов как производительность труда, обладание новейшими технологиями, а также возможности формирования экономической среды, способствующей технологическому лидерству и выработке успешной конкурентной стратегии.

Государство может и должно влиять на формирование конкурентоспособности отдельных производителей и территориальных образований, которые, в свою очередь, формируют основу для экономического влияния страны на мировую экономику. Инструментами государственного воздействия могут служить:

- фискальная политика (полное или частичное освобождение предприятий перспективных отраслей от уплаты налогов и сборов);
- подготовка квалифицированных кадров для наукоемких отраслей экономики. Может осуществляться как в виде спонсируемых национальным правительством образовательных программ, так и в виде грантов на исследования;
- методы протекционизма и неопротекционизма. Субсидирование производителей, создание благоприятной инфраструктуры, система стандартизации и сертификации, затрудняющая проникновение резидентов иностранных экономики в слабые отрасли экономики.

Таким образом, конкурентоспособность национальной экономики является результатом реализации прикладного направления геоэкономики. Успешное осуществление геоэкономических стратегий позволит национальной экономике достичь высоких темпов роста и успешно реализовывать свою внешнеэкономическую политику.

В 2003 г. инвестиционным банком "Goldman & Sachs" был опубликован аналитический обзор [2], посвященный перспективам развития мирового хозяйства. В нем прогнозировалось, что при условии сохранения темпов развития мировой экономики, к 2050 году ведущую роль будут играть экономики четырех государств – Бразилии, Индии, Китая, Российской Федерации, каждая из которых имеет свою уникальную модель обеспечения конкурентоспособности национального хозяйства.

Рассмотрим их последовательно с точки зрения выделения общих качеств, способствующих устойчивому развитию и конкурентоспособности национальной экономики. Среди стран БРИК наибольший интерес исследователей вызывают Индия и Китай (см. рис. 1, рис.2). Наряду с Японией, эти государства являются локомотивами развития Азиатско-Тихоокеанского региона, производя около 60% ВВП региона и обеспечивая 45% импорта. Обладая обширной территорией, значительными запасами полезных ископаемых, а также емким внутренним рынком, Индия и Китай уже сейчас являются одними из ключевых игроков мирового хозяйства.

Еще четыре года тому назад в Обзоре экономического и социального положения за 2004 год Экономического и Социального Совета ООН, отмечалось: «В ходе оживления мировой экономики происходит также смена глобальной геоэкономической структуры: Китай и, в меньшей степени, Индия и ряд других крупных стран с формирующейся экономикой приобретают все большее значение

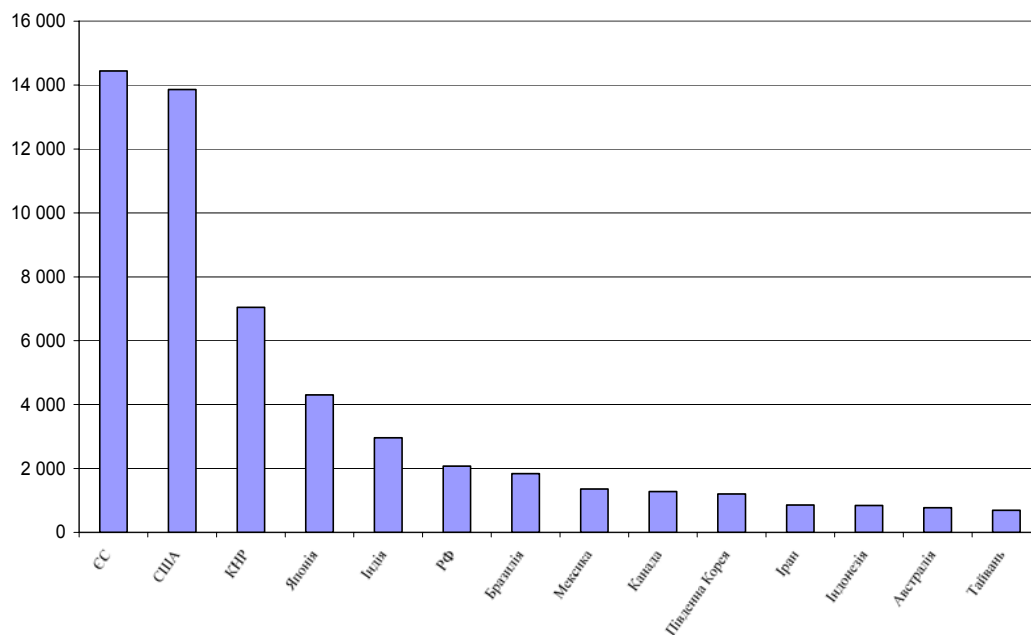


Рис. 1 Ведущие страны мира по уровню ВВП в 2007 г. по ППС (млрд. USD) [3].

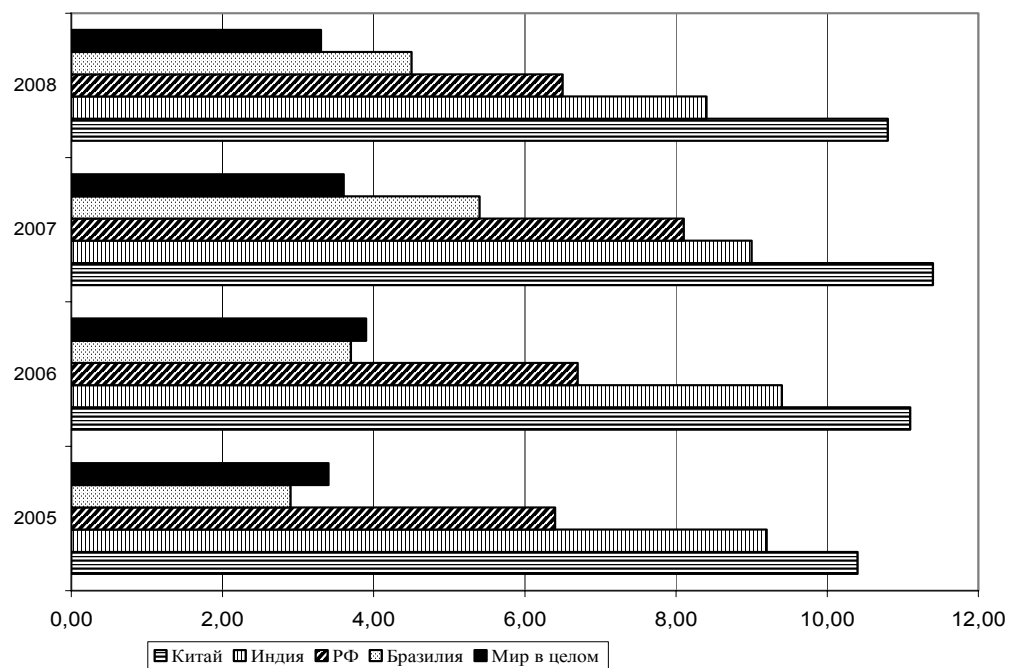


Рис. 2 Динамика изменения темпов пророста ВВП в странах БРИК (%) [6, p.132. 16]

как локомотивы мирового экономического роста. Тот факт, что движущей силой глобального роста постепенно становятся две развивающиеся страны с наибольшей численностью населения, в которых проживает большая часть беднейшего населения мира, может иметь самые серьезные последствия для остального мира: это уже привело к сокращению масштабов нищеты в мире, причем этот процесс будет продолжаться, и уменьшению разрыва в уровнях дохода между странами; это может также придать дополнительный импульс экономическому росту во многих других развивающихся странах; и это может также обусловить необходимость осуществления радикальных структурных преобразований в экономике других стран, некоторые из которых могут оказаться дорогостоящими»[4].

Современные исследования подтверждают сделанные прогнозы. В настоящий момент можно констатировать, что Индия и Китай занимают лидирующие позиции, в своих субрегионах Азии (Юго-западной и Восточной соответственно) [5].

Китайская экономика в течение последней четверти прошлого века прошла значительный путь от централизованно-плановой экономики, в значительной степени закрытой от внешнего влияния, к рыночно ориентированной системе, которая имеет быстро растущий частный сектор и является одним из ключевых игроков в глобальной экономике. По объему ВВП, взвешенного по паритету покупательной способности, Китай в 2007 году вышел на второе место после США, хотя по ВВП на душу населения он, как и раньше, остается страной с низким уровнем доходов.

В то же время страна сохраняет значительный темп прироста экономики, который в 2007 году составил 11,4 % (см. рис.2), несмотря на ряд неблагоприятных условий [7], таких как замедление роста экспорта, ужесточение кредитно-денежной политики, повышение курса юаня и удорожание рабочей силы. Основой экономического роста экономики КНР являются инвестиции, при этом на их объемы не сильно влияют правительственные ограничения и низкие процентные ставки. Можно констатировать, что активная торговая политика выводит Китайскую экономику на ведущие позиции в мире (см. рис. 3), а обширность территории и емкий внутренний рынок обеспечивают достаточную степень независимости от внешних факторов. В 2007 году доля КНР (включая Гонконг и Макао) в общемировом экспорте составила 11,3 %, в импорте – 9,5 % [8].

Негативным фактором развития национального хозяйства КНР можно считать региональные диспропорции развития между западными и восточными (прибрежными) регионами. Для нивелирования разрыва в развитии была разработана государственная стратегия развития западных регионов «Go West», направленная на развитие инфраструктуры, решение экологических проблем, модернизацию промышленности, развитие человеческого потенциала, научно-технические разработки, привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Проводимая правительством политика выравнивания уровней регионального развития уже приносит результаты. Эксперты ООН отмечают [7], что общая картина обнадеживающая. Уже к 2006 году был практически нивелирован разрыв в ВВП на душу населения между регионами, отмечен рост ПИИ и инвестиций в основной капитал.

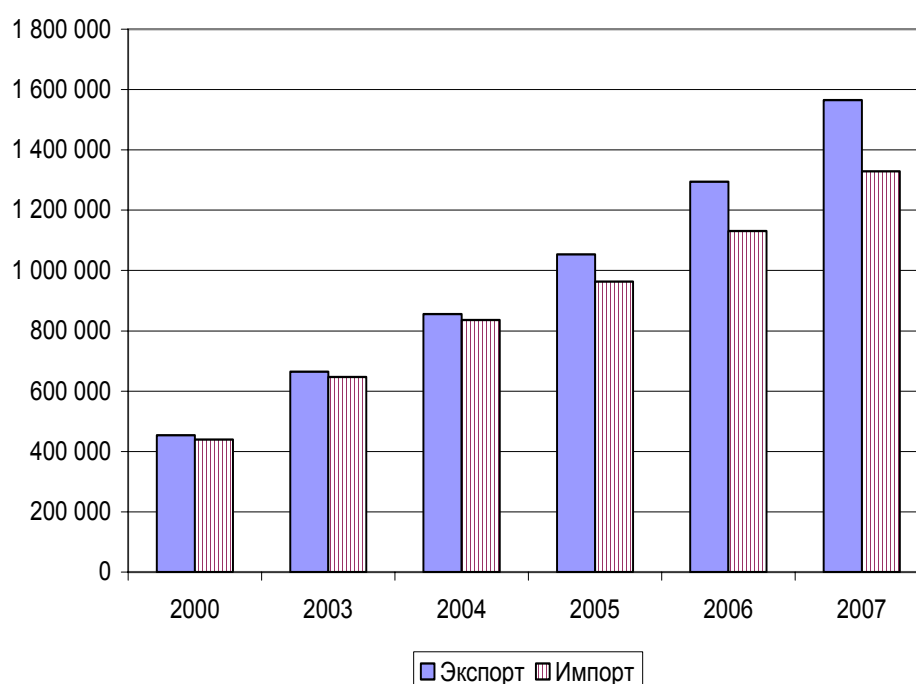


Рис. 3 Динамика экспорта FOB и импорта CIF товаров Китайской Народной Республики 2000-2007 гг. (млн. долл. США) [8]

Экономический рост в западных провинциях Китая помимо ценного опыта успешной региональной политики привел к увеличению торгового оборота западных провинций с соседними государствами. Китайское правительство всячески поощряет трансграничные коммуникации, создавая необходимую инфраструктуру. Активизация торговли с западными провинциями приводит к созданию «точек роста» в Центральной и Южной Азии, что в свою очередь подтверждает положение КНР в качестве, по крайней мере, регионального экономического лидера.

Аналитики Экономической и социальной комиссии по Азии и Тихому океану считают [7], что мировой кризис не должен нанести существенного урона китайской экономике. Даже в случае наихудшего варианта, экономика КНР понесет меньший ущерб, нежели национальные хозяйства других стран Азиатско-Тихоокеанского региона, считают авторы. Накопленные темпы роста замедлятся, но останутся устойчивыми. Также нивелирующим кризисную ситуацию фактором может послужить емкий внутренний рынок. Тем не менее, в данный момент мы можем наблюдать снижение доли частного потребления в ВВП и рост доли экспорта (см. рис. 4). Если учесть тот факт, что по итогам 2007 года почти половина экспорта КНР приходилось на страны Европейского союза и США (20,1 % и 19,1% соответственно), рецессия в экономиках этих стран может крайне негативно отразиться на национальном хозяйстве КНР [9, р. 19]. Эксперты ожидают активных действий правительства, направленных на смягчение последствий кризиса[7].

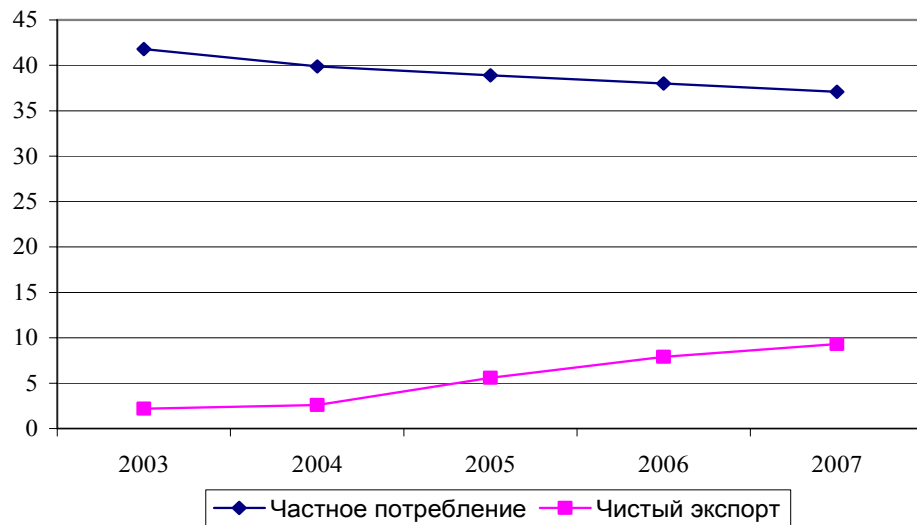


Рис. 4. Динамика изменения доли частного потребления и чистого экспорта в ВВП КНР (% ВВП) 2003-2007 гг. [9, р. 19]

Реформы в индийском национальном хозяйстве начались на десять лет позже, чем в КНР, но в настоящий момент индийская экономика уже является в значительной мере диверсифицированной и включает как традиционное сельское хозяйство и ремесла, так и широкий спектр отраслей современной промышленности, активно развивается наукоемкий сектор экономики, такие области как разработка программного обеспечения, ИТ-услуги и химическая промышленность, а также высоко развита сфера услуг. Услуги - основной источник экономического роста. Доля непроемственной сферы в ВВП составляет больше чем 50%, при менее чем трети занятых (см. рис. 5).



Рис. 5. Динамика изменения структуры экономики Республики Индия 2000-2007 гг. [10]

Средний прирост ВВП Индии за последние десятилетия составил более чем 7% в год, при этом уровень бедности сократился на 10%. Тем не менее около 35 % населения живет менее чем на 1 доллар США в день [7]. Это служит причиной низкого потребительского спроса и замедляет экономическое развитие. Более высокие темпы роста в промышленности и сельском хозяйстве позволяют нивелировать спад в сельском хозяйстве. В 2006 и в 2007 году рост составил 8,5 %, что позволило стране сократить финансовый дефицит. Индийская экономика продолжила свой рост и в 2008 году. Уровень прироста составил около 8,4% . Благоприятным фактором развития экономики Индии служит приток прямых иностранных инвестиций, объем которых в 2007 году достиг 23 млрд. долл. США (см. рис. 6), несмотря на сохраняющиеся государственные ограничения для инвесторов в ряде ключевых сфер экономики, например в сфере телекоммуникаций.

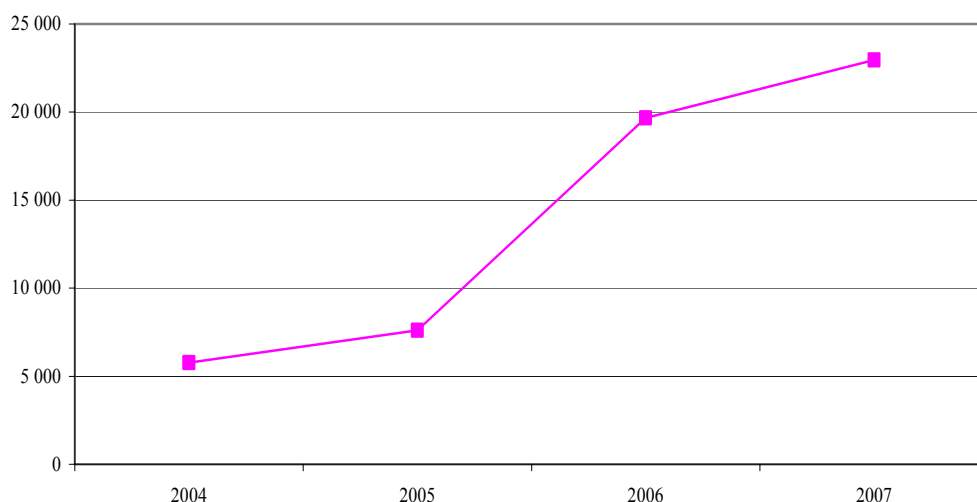


Рис. 6. Динамика изменения потока прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Индия в 2004-2007 гг. (млн. долл. США) [11].

Эксперты отмечают [7], что поддержание высоких темпов роста национальной экономики Индии напрямую зависит от рассудительности руководства страны. Индийская экономика способна достичь 10% роста в случае, если в стране будут создаваться благоприятные условия для развития бизнеса, развиваться инфраструктура, и человеческий капитал. В настоящий момент правительство страны сосредоточено на сдерживании инфляции, стимулировании инвестиций, старящих своей целью увеличение производственных мощностей, рост производительности, сокращение дефицита квалифицированной рабочей силы.

Бразилия обладает одной из самых сильных экономик в Латинской Америке, производя примерно треть ВВП региона [12, р. 177]. тем не менее, темпы роста ее национального хозяйства ниже, чем в других странах БРИК и достигли в 2007 году 5,4% [13, р. 132]. Структура национальной экономики Бразилии характеризуется высокой долей сферы услуг в ВВП и низкой долей АПК (см. рис. 7). В то же время, можно констатировать, что в структуре внешней торговли экспорт и импорт товаров значительно превышает экспорт и импорт услуг.

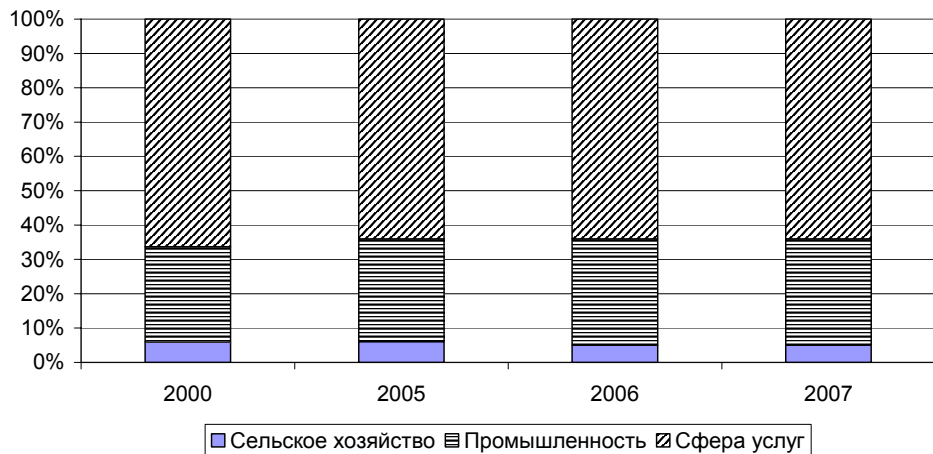


Рис. 7. Динамика изменения структуры экономики Бразилии 2000-2007 гг. [10]

Развитие промышленности Бразилии в 2007 характеризовалось ростом производства средств производства и товаров длительного потребления. Снижение в июле 2007 года учетной ставки Центрального банка Бразилии до 11,25 % [14] привело к увеличению внутреннего спроса, который не удалось покрыть за счет национального производства, что послужило причиной значительного прироста импорта (см. рис. 8).

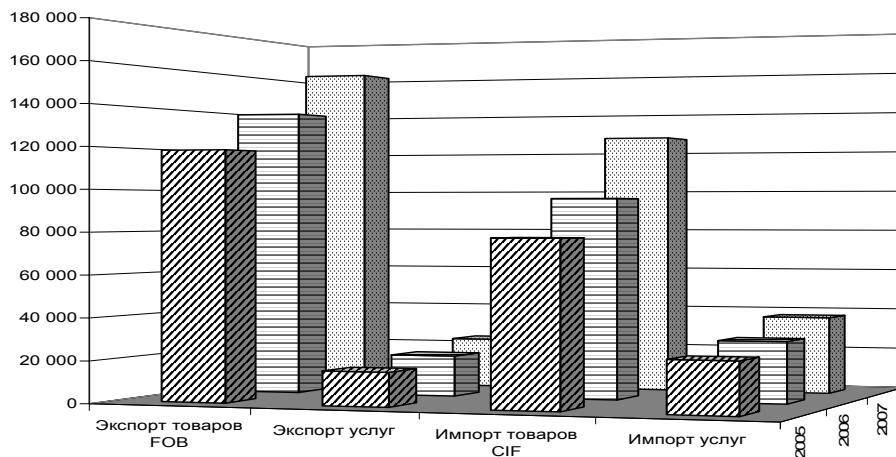


Рис. 8 Динамика изменения экспорта и импорта товаров и услуг Бразилии 2005-2007 г. (млн. долл. США) [13, p 315].

Пережить сложившуюся кризисную ситуацию в мировой экономике без потерь для национальной экономики Бразилия вероятнее всего не сможет. Это связано с сырьевой экспортноориентированной структурой экономики, что в условиях снижения спроса у главного торгового партнера – США неизбежно приведет к рецессии и в

промышленном секторе Бразилии. К концу 2008 года эксперты прогнозируют дефицит торгового баланса страны в размере 20 млрд долл. США [13].

Аналитики "Goldman & Sachs" выделяют следующие четыре структурные проблемы, решение которых поможет национальной экономике Бразилии добиться высоких темпов роста [15, р. 75]. Среди них:

- Усиление и улучшение качества фискального регулирования.
- Либерализация внешнеэкономической политики.
- Повышение качества образования.
- Проведение структурных реформ институциональной базы, с целью роста общей производительности.

Национальное хозяйство Российской Федерации с начала нового тысячелетия характеризуется динамичным развитием и активными темпами роста (см. рис. 9). Рассчитавшись в 2006 году с долгами перед международными организациями, экономика Российской Федерации получила возможность активно развиваться и привлекать иностранные инвестиции, поток которых в период с 2004 по 2007 год увеличился более чем в три раза (см. рис. 3).

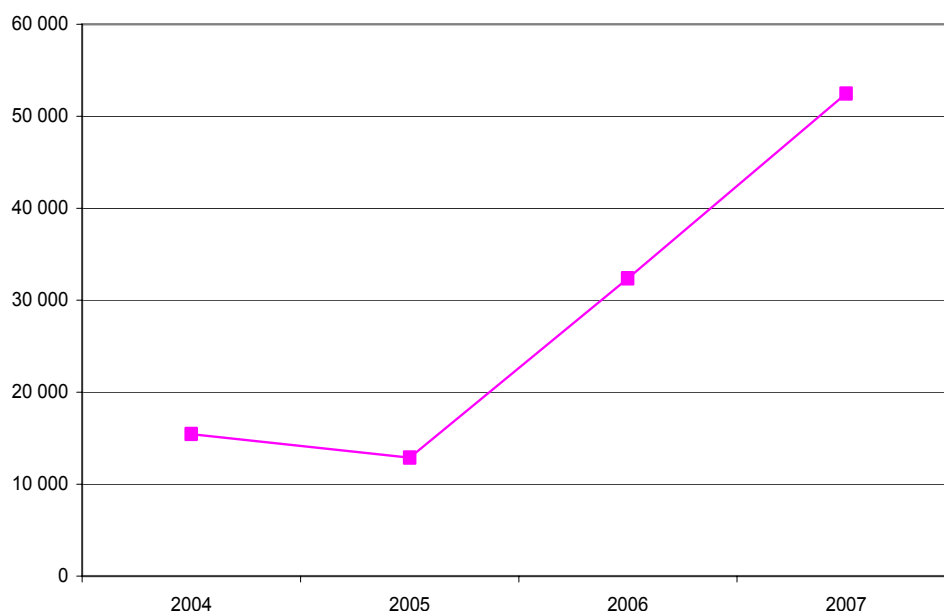


Рис. 9 Динамика изменения потока прямых иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации в 2004-2007гг. (млн. долл. США) [10]

Активному развитию экономики России способствовали высокие цены на энергоносители, в первую очередь на нефть. Это способствовало активному росту внешнеторгового оборота и значительному положительному внешнеторговому сальдо, которое в 2007 году превысило 130 млрд. долл. США (см. рис. 10). Доходы, получаемые государством, направляются на структурные реформы в налоговой и финансовой сферах, в инвестиции в человеческий капитал.

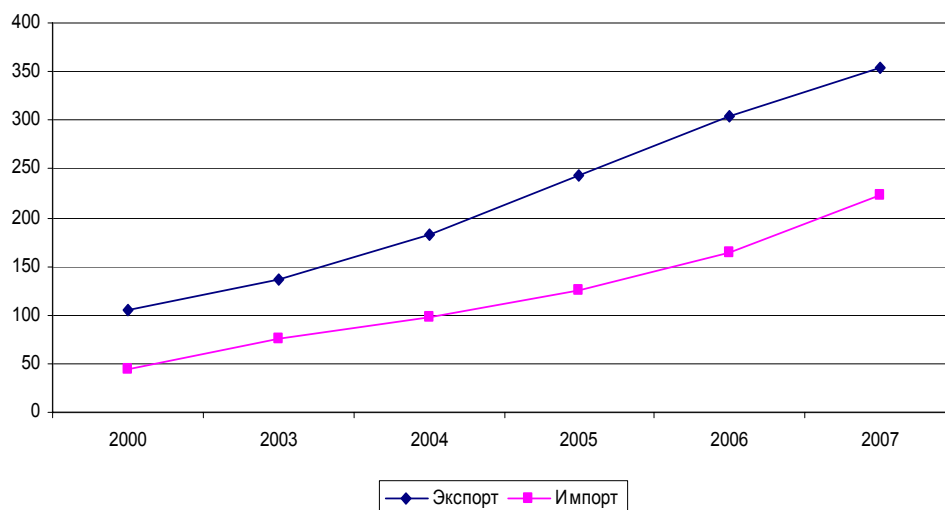


Рис. 10 Динамика изменения объемов экспорта и импорта товаров Российской Федерации (млрд. долл. США) [15]

В то же время можно констатировать, что у активно развивающейся экономики России есть и обратная сторона. Около 80 % в товарной структуре экспорта страны занимают природные ресурсы: углеводороды, метал, лесоматериалы. Это ставит дальнейшее развитие экономики в зависимость от конъюнктуры мирового рынка. В условиях текущего падения цен на нефть и сокращения потребления в США и Европе, это создает условия для замедления темпов развития. Для эффективного развития национальному хозяйству Российской Федерации необходимо изменение структуры производства в пользу продукции высокотехнологичных отраслей с высокой долей прибавочной стоимости.

Современная модель мирохозяйственных отношений уже не является ни биполярной, каковой она являлась до 1991 года, ни монополярной, которую на протяжении последних 15 лет пытались создать США. Активное развитие национальных хозяйств ряда развивающихся стран привело к возникновению новых «центров силы» в Азии и Латинской Америке.

Темпы роста национальной экономики Российской Федерации позволяют говорить о возрождении российского влияния как в Европе и Азии, так и в мире в целом. Российская Федерация за последние годы сумела вернуть международный авторитет, утраченный в 90-е годы XX века и доказать, что способна проводить активную и независимую внешнюю политику. За последние четверть века Индия и КНР прошли путь от стран с преимущественно сельскохозяйственной структурой экономики до сильных индустриально развитых держав, которые не собираются останавливаться на достигнутом. Экономические успехи развития Индии и Китая способствовали созданию новых локальных точек роста в Центральной и Южной Азии, что позволяет правительствам этих стран претендовать на лидерство в регионе. Учитывая обширную территорию, население, которое превышает

миллиард человек в каждой из стран, а также обладание ядерными технологиями как «мирными», так и в области ВПК, можно сделать вывод о том, в настоящий момент мировое сообщество является свидетелем становления новых сильных государств, с мнением которых нельзя не считаться.

Выводы. Рассматривая приведенные выше модели обеспечения конкурентоспособности стран можно выделить ряд присущих им особенностей:

- Экспорториентированность экономик. Положительным качеством такой модели может служить активное участие государства в международном разделении труда, приток в национальную экономику иностранной валюты, приход в страну иностранных инвесторов. В то же время, большая доля экспорта в ВВП при отсутствии емкого внутреннего рынка способна привести национальное хозяйство к зависимости от зарубежных потребителей и колебаний конъюнктуры мировых рынков. Также следует отметить, что основным потребителем продукции трех стран БРИК, а именно Бразилии, Индии и КНР, является одна страна – США. Это делает их уязвимыми от экономического воздействия со стороны страны-потребителя и в условиях текущего падения спроса в США негативно влияет на уровень развития стран-экспортеров.

- Низкая емкость внутреннего рынка. Несмотря на то, что в странах БРИК проживает почти половина населения Земли, внутренние рынки этих стран не отличаются высокой емкостью. Это связано с низким уровнем платежеспособности населения. Экономический кризис сокращает возможности для экспорта продукции и предприятия, которые не имеют возможности переориентироваться на внутренний рынок, вынуждены сокращать производство.

- Несмотря на активное развитие IT-технологий и сферы услуг, основу экспорта стран БРИК составляют сырье и полуфабрикаты. Низкий уровень обработки экспортируемой продукции не способствует высокой прибыли и развитию национального хозяйства стран-экспортеров. Исключение составляет Российская Федерация, чей экспорт основан на продаже топливно-энергетических ресурсов.

- Значительная часть доходов, получаемых преимущественно в базовых отраслях экономики, направляется на развитие высокотехнологичных отраслей.

- Все страны обладают обширной территорией, значительной численностью населения и богатыми запасами ресурсов, способных удовлетворить практически все потребности национальной экономики.

Становление новых «центров силы» помимо экономического развития регионов несет в себе реальную опасность дестабилизации существующей системы мирохозяйственных отношений. Дестабилизация, главным образом заключается в возможном переделе рынков сырья и сбыта продукции. В основе потенциальных экономических конфликтов лежит тот факт, что энергично развивающиеся компании стран БРИК будут все активнее вытеснять иностранные корпорации как со своих национальных, так и с внешних рынков. Подобные конфликты могут перерасти и в противостояние на государственном уровне. Однако, эффективность вооруженное противостояние в современных условиях существования сложной системы военно-политических союзов стремится к нулю. Вместе с тем отмечается эффективность экономических методов воздействия, что актуализирует проблемы поддержания должного уровня конкурентоспособности национальных производителей и

экономической безопасности государства в условиях современных геоэкономических трансформаций мирового хозяйства.

Список литературы

1. Porter, M. E. (1990), The Competitive Advantage of Nations. The Free Press New York 1990. 896 p
2. GOLDMAN & SACHS. GLOBAL ECONOMICS PAPER N. 99: "Dreaming with BRICs: the path to 2050, October 2003"
3. The 2008 WORLD FACTBOOK Central Intelligence Agency – [Электронный ресурс] - www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.htm
4. Обзор экономического и социального положения, 2004 год. Доклад ООН. [Электронный ресурс] - <http://daccessdds.un.org/doc/UNDOC/GEN/N04/385/36/PDF/N0438536.pdf?OpenElement>
5. Резюме обзора экономического и социального положения в Азиатско-Тихоокеанском регионе, 2007 год. ЭКОСОС ООН. [Электронный ресурс] – <http://daccessdds.un.org/doc/UNDOC/GEN/N07/310/72/PDF/N0731072.pdf?OpenElement>
6. Global Economic Prospects Economic and Social Survey of Latin America and the Caribbean [Электронный ресурс] - www.unescap.org/survey2008
7. Economic and Social Survey of Asia and the Pacific 2008, United Nations publication, Published by the UN Economic and Social Commission for Asia and the Pacific 2008 – 190 p- [Электронный ресурс]- http://www.unescap.org/survey2008/download/01_Survey_2008.pdf
8. UNCTAD HANDBOOK OF STATISTICS 2008, UNITED NATIONS PUBLICATION TD/STAT. 33, 512 p
9. Economic and trade relations between Latin America and Asia-Pacific: The link with China Printed in Santiago, Chile • United Nations – October 2008 – [Электронный ресурс] - <http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/5/34235/P34235.xml&xsl=/comercio/tpl-i/p9f.xsl&base=/tpl-i/top-bottom.xml>
10. Официальный сайт Всемирного Банка <http://www.worldbank.org>
11. World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge, United Nations publication – 2008. – 292 p – [Электронный ресурс] www.unctad.org/fdistatistics
12. Global Economic Prospects, The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank [Электронный ресурс] - http://www.finfacts.com/irelandbusinessnews/publish/article_1012262.shtml
13. Economic and Social Survey of Latin America and the Caribbean. Macroeconomic policy and volatility United Nations Publication -2008 – [Электронный ресурс] - www.eclac.org/publicaciones
14. Официальный сайт центрального банка Бразилии [Электронный ресурс] - www.bcb.gov.br
15. BRICS AND BEYOND Goldman Sachs Global Economics Group [Электронный ресурс] – 268 p. <http://www2.goldmansachs.com/ideas/brics/BRICS-and-Beyond.html>
16. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации <http://www.economy.gov.ru>

Рудницкий А.О. Особливості функціонування національних моделей міжнародної конкурентоспроможності // Учені записки Таврійського національного університету ім. В. І. Вернадського. Серія «Економіка та управління». - Т. 22(61). – 2009. - №1. С. 83.

Розглянуті основні елементи моделей конкурентоспроможності країн БРІК. Проаналізовані ключові показники соціально-економічного розвитку країн БРІК. Виділені спільні риси розвитку нових «центрів сили» в світовому господарстві.

Ключові слова: конкурентоспроможність національної економіки, центри сили, країни БРІК.

Rudnickiy A.O. Features of national models of international competitiveness functioning // Scientific Notes of Taurida National V.Vernadsky University. Series: Economy and Management. Vol. 22(61). - 2009. №1. - P. 83.

The basic elements of models of competitiveness of countries of BRIK are considered. The key indexes of socio-economic development of countries of BRIK are analyzed. The general lines of development of new world economy's «centers of power» are selected. **Keywords:** Competitiveness of national economy, «centers of strength», BRIK.

Поступила в редакцію 29.06.2009

УДК 37.015.6

МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК СПОСОБ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВУЗА

Рыбников А.М.

*Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина
e-mail: rybnikov_am@crimea.edu*

Рассмотрены вопросы финансирования украинской высшей школы. Исследованы и определены возможные источники финансирования вузов, выявлены модели их финансирования с учетом ориентации системы образования на рыночные условия хозяйствования с целью повышения ее эффективности.

Ключевые слова: моделирование, финансирование, высшее учебное заведение, рынок образовательных услуг.

ВВЕДЕНИЕ

Построение Украиной рыночной экономики привело к созданию новых социально-экономических условий, которые породили в действующей национальной системе образования множество проблем. Рыночные преобразования в образовательной системе чаще всего осуществляются методом «проб и ошибок», что обусловлено недостаточной теоретической проработкой вопросов создания действенного организационно-экономического механизма ее функционирования. Поэтому решить эти проблемы без проведения соответствующего теоретико-методологического исследования экономики образования в сложившихся условиях и изучения опыта функционирования образовательных систем в странах с рыночной экономикой достаточно трудно.

Анализ отечественной и зарубежной литературы показывает, что, несмотря на высокую эффективность затрат на образование, вопросы о целесообразном объеме направляемых в сферу образования государственных ресурсов, обеспечивающих повышение эффективности и устойчивое развитие этой сферы с учетом рыночной конъюнктуры и перспектив развития национальной экономики, до сих пор не достаточно изучены. Мировые образовательные системы находятся в поиске рациональной диверсификации доходов. Недооценка же экономических и рыночных аспектов деятельности системы образования может привести к серьезным негативным последствиям как на микро-, так и на макроуровне.

Поэтому разработка и исследование моделей финансирования как системы высшего образования в целом, так и отдельных вузов с учетом ориентации системы образования на рыночные условия хозяйствования, с целью повышения ее эффективности, представляется актуальной проблемой экономической теории и

практики. *Целью* данной работы является исследование существующих моделей управления финансами вузов в условиях слабого бюджетного финансирования и конкуренции с другими государственными и негосударственными вузами.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Финансирование учреждений высшего образования осуществляется в соответствии с Бюджетным кодексом Украины, Законами Украины «Об образовании», «О высшем образовании», законом о Государственном бюджете Украины на текущий год, постановлениями Кабинета Министров Украины. Дополнительные средства в бюджет высшего учебного заведения поступают за предоставление образовательных услуг высшим учебным заведением, перечень которых утвержден постановлением Кабинета Министров Украины, в том числе, плата за обучение, а также от научно-исследовательской работы научно-педагогических работников. Для финансирования высших учебных заведений могут привлекаться дополнительные источники финансирования, не запрещенные законодательством. Динамика финансирования украинской образовательной отрасли показана в табл. 1.

Таблица 1.

Финансирование образования Украины в 2000-2005г.

Затраты на образование		2000	2001	2002	2003	2004*	2005
Всего	в % от ВВП	4.2	4.7	5.6	5.8	4,6	6,4
	В млрд. гривен	7.1	9.6	12.3	15	16	26
На высшее образование	в % от ВВП	1.3	1.5	1.9	1.8	-	2
	В млрд. гривен	2,3	3,1	4,2	4,6	5,2	8,1

*Прочерк соответствует не найденным автором данным. Источник: Составлено автором по материалам www.ukrstst.gov.ua.

Финансирование высших учебных заведений государственной формы собственности осуществляется за счет средств государственного бюджета. Размеры расходов выделенных средств регулируются составляемыми государственными вузами сметами, которые определяют их объем, целевое направление и распределение. Показателями планирования расходов бюджета для высших учебных заведений выступают прием и выпуск студентов в количестве, устанавливаемом МОН Украины, численность преподавательского состава вуза, которая рассчитывается по отраслевым нормативам количества студентов, приходящихся на одного преподавателя для каждой специальности, формы обучения и уровня аккредитации, и ряд других показателей. Эти показатели и финансируются министерством за счет средств государственного бюджета.

После приобретения независимости Украиной бюджетное финансирование высшего образования было мизерным даже по меркам бывшего СССР (от 0,68%

ВВП в 1991 году до 1,5% ВВП в 2001 году) [2, с.37]. Чтобы полностью «не погибнуть», высшему образованию пришлось, как меру предосторожности, внедрить платную или, как сейчас принято говорить, контрактную форму обучения, когда инвестором вуза выступает физическое лицо либо предприятие или организация, за счет которой получает образование данный студент или студенты.

Следует отметить, что, начиная с 2001 года, существенно улучшены показатели финансово-экономической деятельности системы образования. Так бюджетные назначения на 2005 год возросли на 58% в сравнении с предыдущим годом. Законом «О государственном бюджете Украины на 2006 год» на потребности высших учебных заведениях III – IV уровней аккредитации было выделено 2776,8 миллионов гривен, что на 24,1 процента больше, чем в 2005 году. В 2006 году вузы, подчиненные Министерству образования и науки, были профинансированы на 98,9%, в том числе было 100% финансирование оплаты заработной платы [3, с. 17].

Сравнение данных показывает, что в общем ситуация с финансированием образования улучшается. Однако нужно учитывать, что цифры приведены в текущих ценах, а это не дает полного представления о позитивных тенденциях. Более достоверным аргументом является стоимость обучения одного студента. Если исходить из общих объемов финансирования и общего количества студентов, то, например, по 2003 году О. Полищук выводит стоимость обучения одного бюджетного студента в размере приблизительно 381 долл. США [1, с. 67]. В сравнении с развитыми странами (табл. 2) такой показатель выглядит явно недостаточным.

Таблица 2.

Стоимость полного высшего образования в разных странах мира [1, с. 68]

Страны	Продолжительность высшего образования (лет)	Стоимость года обучения (долл. США)	Общая стоимость (долл. США)
Швейцария	4,1	15700	64500
Австрия	6,3	8600	54400
США	3,5	14600	51100
Германия	6,4	7900	50400
Норвегия	4,5	8300	37500
Канада	3,1	14000	34100
Дания	4,1	8000	33000
Франция	4,7	6000	28200
Великобритания	3,4	8200	28000
Италия	4,5	5200	23330
Испания	5,0	3800	19100
Австралия	2,0	9000	18000
Украина	5,0	381	1905

По-прежнему серьезной проблемой остается финансирование университетской науки. Отношение государства к ней все еще находится под воздействием сугубо

индустриальных представлений о расходной природе исследований и разработок. Уровень финансирования научных исследований в течение 2001–2005 годов составлял лишь 1,2-1,3 % ВВП, треть которого приходилась на Государственный бюджет [4, с. 122].

Хотя за пять последних лет финансирования науки увеличилось в 2,1 раза и составляет 135 миллионов гривен, это лишь около 8 процентов от общего бюджетного финансирования науки. В среднем на одно высшее учебное заведение МОН приходится 1,5 миллиона гривен, Минагрополитики – 0,25 миллиона, МОЗ – 0,7 миллиона, Минтрансвязи – 2,7 миллиона гривен. Поступление в специальный фонд высших учебных заведений МОН, выросло за эти годы почти втрое и составляет в 2006 году 92 миллиона гривен. Суммарно украинские университеты в прошлом году выделили на научные потребности 227 миллионов гривен [3, с.14]. Это свидетельствует о том, что многие украинские вузы научились зарабатывать деньги на науке.

Сейчас к научным исследованиям в Украине привлечено свыше 43 тысяч научно-педагогических работников и 11 тысяч штатных научных сотрудников, 4 тыс. докторов наук. Почти две трети специалистов (63,4% общего числа), которые имеют научную степень доктора или кандидата наук, работают в высших учебных заведениях, 21,5% – в научно-исследовательских институтах, 1,8% – в аппарате управления министерств и других центральных органов исполнительной власти [5].

Поскольку в Украине традиционно значительный объем научных и научно-технических исследований проводится в системе научных учреждений Национальной академии наук, развитие высшего образования в значительной степени зависит от интеграции усилий научных работников высшей школы с академическими научными учреждениями. Министерство образования и науки сотрудничает с Национальной академией наук Украины в рамках Договора о сотрудничестве на период 2002-2007 гг. Такая консолидация усилий работников образования и научных работников положительно влияет не только на выполнение научных исследований в целом, но и на уровень подготовки специалистов. В частности, свыше 1200 высококвалифицированных научных работников Академии привлечены к преподаванию в системе образования [5]. Это позволяет решать непростые вопросы обновления научных кадров, проблему оттока научных специалистов за границу и прочее.

Вывод, который можно сделать по проведенному исследованию, состоит в том, что объемы бюджетного финансирования украинской высшей школы хотя и растут, но еще далеки от необходимого минимума. На это же указывают также Б. Данилишин и В. Куценко, которые в своей работе утверждают, что на современном этапе высшая школа в Украине финансируется на 30-40% от необходимых потребностей [6, с. 30]. Поэтому государственные вузы вынуждены решать свои финансовые проблемы за счет привлечения внебюджетных средств. Действительно, из израсходованных высшим образованием 8,1 млрд. гривен бюджетных денег всего 2,2 млрд.

В тоже время история показывает, что простое увеличение инвестиций в имеющуюся систему без ее глубинного изменения всегда заканчивается снижением ее фактической эффективности и провалом намеченных планов. Об этом свидетельствует опыт финансирования образования в США в пятидесятых–

восьмидесятых годах прошлого столетия, когда его финансирование выросло в несколько раз. Учебные заведения получили великолепные помещения, современное новейшее оборудование, выросли заработные платы педагогов, а качество учебы не улучшилось, а наоборот снизилось [7, с.371].

Дело в том, что цель и стратегия частного сектора высшего образования может, мягко выражаясь, не совпадать с общественными интересами. Это касается в первую очередь превращения частных вузов в высокоприбыльные и высококорентабельные предприятия, о чем свидетельствует статистика, представленная таблицей 3.

Таблица 3.

Затраты на единицу изготовленной продукции по видам экономической деятельности и формам собственности [8, с.77].

(копеек на одну гривну)

	2001	2002	2003	2004
Образование				
Затраты на единицу	95.2	115.9	117.8	107.5
В том числе:				
Государственный сектор	125.3	160.1	160.0	131.5
Частный сектор	88.7	102.8	106.9	99.9

Вузы могут использоваться как инструмент социального и политического влияния, как нелегальный источник материальных благ для его хозяев и руководителей. Когда в некоторых странах правительство попробовало ввести контроль над подобного рода прибылями, введя государственные субсидии и ограничив плату за обучение, все частные учебные заведения дружно начали требовать государственных субсидий. Это в долгосрочном плане способствовало обогащению частника за государственный счет [7 с.373].

Главное для частного сектора образования состоит в получении высоких прибылей и, следовательно, он в первую очередь ориентируется на дешевые коммерческие учебные дисциплины и узко профильную подготовку, от чего страдает качество образования и качество подготовки специалистов.

Зарубежные специалисты выражают обеспокоенность по поводу усиления социально-экономического неравенства между бедными и богатыми гражданами, вызванной слишком высокой стоимостью учебы в частных учебных заведениях. Они предупреждают, что частное образование не должно необоснованно считаться экономически более эффективным, качественно лучшим и социально справедливым, что рыночная модель неуместна в образовании [9, с.93].

Для государственных вузов страны наиболее актуальным является определение путей дальнейшего развития в условиях слабого бюджетного финансирования и конкуренции как с другими государственными, так и с негосударственными вузами. На западе тенденция сокращения бюджетного финансирования обозначилась давно, например, с 1990 по 1996 гг.

государственное финансирование в расчете на одного студента в Великобритании уменьшилось на 4,8%, в Нидерландах на 6,1%, в Италии на 8,7% [10, с. 185]. Западный рационализм и привычка не надеяться на то, что все как-нибудь устроится само собой, привели к созданию целой системы кредитования, фондов, грантов и т.д., показанных на рис. 1.

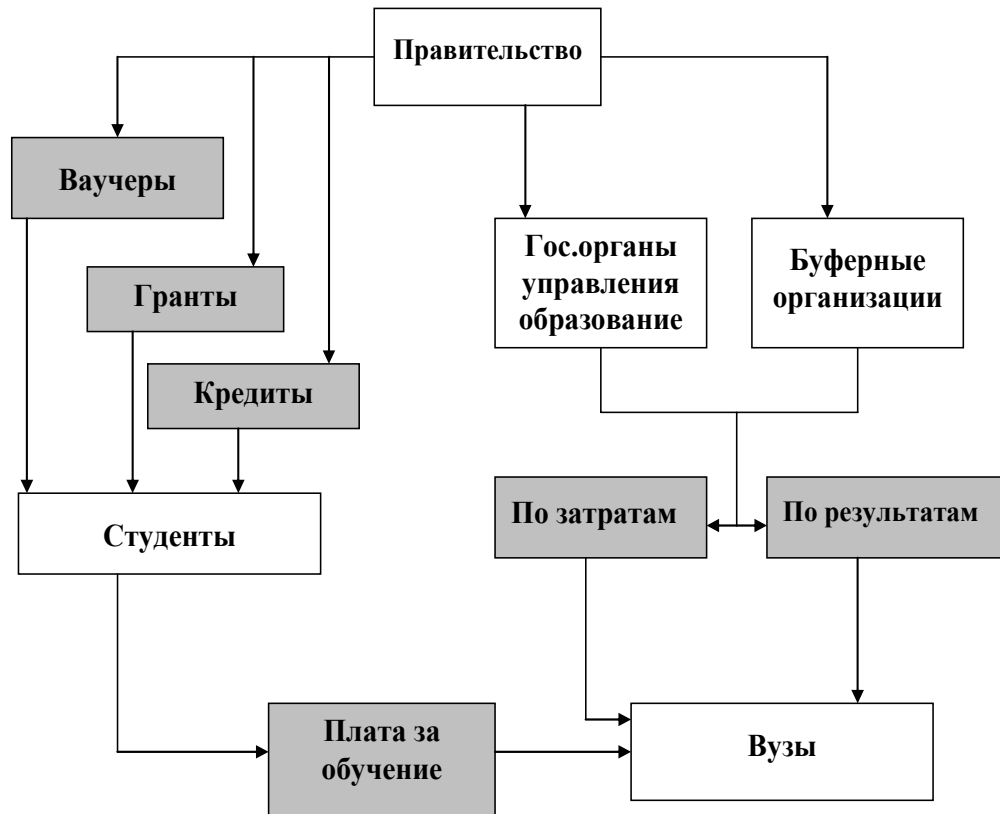


Рис. 1. Схема финансирования деятельности вузов [11, с.26]

Отсутствие подобной системы в Украине создает трудности для развития платного образования, как в государственных, так и негосударственных вузах. Задача создания такой системы, включая внесение изменений в налоговое законодательство, которые способствовали бы привлечению в сферу образования частных капиталов, достаточно актуальна на текущий момент.

В основе распределения бюджетных средств между образовательными учреждениями лежит принцип финансового обеспечения их функционирования, то есть способности обучать определенный контингент студентов и содержать находящиеся в них материальные объекты. В условиях достаточности бюджетных средств потребность в них определяется ограниченным набором критериев, к которым относят контингент бюджетных студентов, соотношение количества бюджетных студентов к одному преподавателю в соответствии с

принятым отраслевым стандартом, действующую систему оплаты труда, материальную базу вуза, нормы ее обслуживания и некоторые другие.

Однако недостаток бюджетного финансирования в последние годы резко оторвал потребности от реального финансирования. Необходимость решения в первую очередь социальных проблем привела к тому, что возрастающая часть бюджетных средств направлялась на выплату заработной платы и стипендий, обеспечение других социально значимых выплат. При этом удельный вес расходов, связанных непосредственно с материальным обеспечением учебного процесса постоянно сокращался, что привело к обветшанию материальной базы многих вузов и как следствие к трудностям в проведении этого учебного процесса.

В сложившихся условиях возрастает роль описанных внебюджетных источников финансирования, средства от которых позволяют вузам не только выживать, но в ряде случаев и успешно развиваться. Поэтому среди многочисленных проблем, которые приходится решать вузам в существующей экономической ситуации, проблема денег есть одна из наиболее важных проблем. Эта проблема состоит из двух основных аспектов:

- как, каким образом и сколько в условиях недофинансирования необходимо зарабатывать дополнительных внебюджетных (хозрасчетных) средств;
- как распределить полученные внебюджетные средства таким образом, чтобы содержать в удовлетворительном состоянии материальную базу, сохранить и пополнить преподавательские кадры и в то же время развивать вуз, работая на его перспективу.

Здесь немаловажное значение приобретает эффективное управление имеющимся в распоряжении вуза количеством бюджетных и внебюджетных средств.

При определении эффективности управления вузом необходимо учитывать множество факторов, которые можно разбить на две большие группы, первая из которых определяет эффективность управления относительно данной системы управления, а вторая показывает эффективность управления относительно степени зависимости от функционирования данной управляющей системы. Первая группа факторов в свою очередь делится на внутренние и внешние факторы, а вторую группу можно разбить на объективные и субъективные факторы [12, с. 142]. Например, высшее руководство вуза, его кадровый состав и финансы относятся к внутренним факторам, а общеэкономические факторы относятся к макросреде, входящей во множество внешних факторов [13, с. 40-45].

В то же время оценка эффективности системы управления вузом в значительной степени зависит от разделения прав и ответственности по уровням управления. От этого зависит оперативность решений, координация действий, эффективность использования ресурсов.

Чтобы отследить возможные изменения множества факторов, передачу информации вдоль иерархических связей и многое другое, эффективное управление помимо прочего предполагает разнообразное, в том числе и экономико-математическое моделирование, поскольку без «проигрывания»

возможных результатов управления здесь вряд ли возможно обойтись. Дж. Лафта выделяет три семейства моделей эффективного управления:

- модели, сконцентрированные вокруг целей. Центральная идея здесь состоит в том, что эффективность организации определяет ее способность достигать заранее намеченных целей. Целевой подход предполагает, что организации формируют некие группы, действующие рационально, чтобы добиться намеченных целей. Следовательно, надо исходить из того, что цели могут быть установлены вполне определенно. Для определения эффективности необходимо, чтобы процесс достижения цели можно было точно фиксировать, и чтобы он по возможности был доступен измерению;
- семейство моделей, где первенствуют системные критерии, то есть критерии, навязанные организации, поскольку такие модели оказываются способными обеспечить внутреннее единство и гарантировать выживание в изменяющейся среде. Избранные критерии подтверждают преобладание внутренних характеристик организации. Системный подход, акцентируя внимание на критериях внутреннего единства, апеллирует скорее к средствам поддержки отношений между участниками организации, чем к целям. Внутреннее распределение ресурсов, определение иерархических отношений, введение в действие правил взаимодействия участников занимают здесь центральное место и ведут к деликатным проблемам оценки издержек. Более того, критерий выживания выдвигает идею о том, что отношение организации к своей среде происходит посредством единственного фактора приспособляемости к неопределенному миру, а это приводит к весьма пассивному ведению организации, сконцентрированному на ее реакциях;
- последнее семейство моделей объединяют критерии, которые встречаются в теориях так называемых «стратегических составляющих» (Майлс, Минцберг). В этом случае анализ отвергает идею о том, что эффективность может быть оценена на основе заранее установленных критериев или одних лишь системных характеристик [14, с. 129].

Не в последнюю очередь вопросы эффективности деятельности вузов связаны также с количественными и качественными характеристиками работающего в них персонала. Для успешного развития вузу необходимо, чтобы его персонал постоянно развивался и совершенствовался. Во многих странах эти вопросы имеют четкие приоритеты, как на институциональном, так и на национальном уровне. На национальном уровне развитие персонала, как правило, связано с изменениями, происходящими в политике правительства, и заявляемыми приоритетами в системе высшего образования, изменениями в требованиях различных групп потребителей, с развитием новых промышленных и информационных технологий, совершенствованием профессионального обучения и т. д.

На институциональном уровне успешное и эффективное функционирование персонала вуза тесно связано с оплатой его труда. Закон Украины о высшем образовании [15] позволяет руководству вуза производить всевозможные доплаты к бюджетным тарифным ставкам преподавателей любых категорий, используя

имеющийся в вузе внебюджетный фонд, а также привлекать к работе преподавателей на внебюджетной основе. Поэтому от того, насколько рационально и эффективно будут распределяться бюджетные и внебюджетные средства между учебными подразделениями вуза, будет зависеть и эффективность работы персонала этих подразделений. В свою очередь, в основе эффективности распределения средств должен лежать экономический расчет, который практически тяжело провести, не имея соответствующей модели его проведения. Поэтому моделирование играет здесь весьма важную роль, хотя бы из оценочных соображений.

ВЫВОДЫ

На основании проведенного исследования можно сформулировать следующие выводы:

- высшая школа является институтом государства и рыночной экономики, а слабая институциональная поддержка со стороны государства ведет к избранию вузами тактики выживания. Вопросы форм собственности в сфере высшего образования, распределения и использования ресурсов, исследование спроса приобрели первостепенное значение в условиях рыночной экономики;

- вуз как экономический агент потребляет бюджетные и внебюджетные средства, производит определенный вид продуктов, которые могут быть классифицированы по различным направлениям. Оценив, в какой мере услуги высшего образования могут формироваться на основе предпринимательства, можно достичь удовлетворения потребностей при минимальных расходах бюджета с учетом факторов, которые могут обеспечить вузам стабильное финансирование;

- для вузов, как и для других экономических субъектов, стремящихся к достижению равновесия на рынке, наиболее важным представляется поиск соответствия цены и объемов производства услуг спросу и предложению. Высокие цены могут объясняться предельной полезностью, уникальностью услуги или монопольным положением вуза, а также приобретением ресурсов по рыночным ценам.

Для того чтобы высшие учебные заведения могли решить эти проблемы и успешно конкурировать на рынке труда, они должны провести определенные преобразования в сфере своей деятельности. Обязательным условием преобразований является их многократность, повторяемость, а также необходимость становиться все более гибкими к нуждам и требованиям как внешней, так и к внутренней среде самого вуза. Это трудный, длительный и многогранный процесс, требующий разработки определенной стратегии и тактики, в чем собственно и видится дальнейшее продолжение исследований.

Список литературы

1. Поліщук О. Стратегічне завдання системи управління вищою освітою України / О. Поліщук // Персонал. – 2006. – №8. – С. 66-71.
2. Кучма Л.Д. Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2002 році: Послання Президента України до Верховної Ради України / Л.Д. Кучма // Економіст. – 2003. – № 5. – С. 21–83.
3. Ніколасенко С. Забезпечення якості вищої освіти – важлива умова інноваційного розвитку держави і суспільства / С. Ніколасенко // Освіта України. – 2007. – №16-17. – С. 1-21. – (Матеріали до

доповіді міністра освіти і науки С. Ніколаєнка на підсумковій колегії МОН України, 1-2 березня 2007 року, м. Харків).

4. Україна: Стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки – 2006 : монографія / За ред. О.С. Власюка. – К. : НІСД, 2006. – 576 с.

5. Развитие системы образования в Украине в 1995-2004 гг.: Национальный доклад : [Электронный ресурс] // Образование в СНГ: проблемы и перспективы. – 2005. – №1 (1). – Режим доступа : <http://cis.bsu.by/second.aspx?uid=51&type=Article>.

6. Данилишин Б. Інноваційна модель економічного розвитку: роль вищої освіти / Б. Данилишин, В. Куценко // Вісник НАН України. – 2005. – №9. – С. 26-35.

7. Юринець В.С. Теоретико-ігрова модель прогнозування оптимального розподілу коштів між структурними підрозділами навчальних закладів / В.С. Юринець, М.Я. Яструбський // Науковий вісник Український державний лісотехнічний університет. вип.. 15.2. – Львів, 2005. – С. 117-122.

8. Рыбников А.М. Планирование эффективного распределения бюджетных средств в вузах / А.М. Рыбников // Актуальные вопросы развития инновационной деятельности : матер. X Междунар. науч.-практ. конф., Алушта, 2005 г. – Симферополь : «Таврия», 2005. – С. 75-82.

9. Хейр П. Концептуальные вопросы в анализе высшего образования применительно к России / П. Хейр // Экономика и математические методы. –1997. – Т. 33, вып. 1. – С. 92-111.

10. Право на образование: на пути к образованию для всех в течение всей жизни : Всемир. докл. по образованию, 2000. – М. : Изд-во ЮНЕСКО: МАГИСТР – ПРЕСС, 2000. – 192 с.

11. Иванов А.В. Актуальные проблемы привлечения внебюджетных средств / А.В. Иванов // Университетское управление: практика и анализ. – 1999. – №2. – С. 24–32.

12. Менеджмент, маркетинг и экономика образования / [Под ред. А.П. Егошина]. – Н. Новгород : НИМБ, 2001. – 624 с.

13. Оплетаяева Т.В. Оценка социально-экономической эффективности управления вузом : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Оплетаяева Татьяна Владимировна. – Омск, 2002. – 177 с.

14. Лафта Дж. К. Эффективность менеджмента организации : учеб. пособие / Дж. К. Лафта. – М. : Русская Деловая Литература, 1999. – 320 с.

15. Про вищу освіту : [закон України : офіц. текст : за станом на 19 жовтня 2006 року]. – К. : Парламентське вид-во, 2006. – 64 с. – ISBN 966-611-509-9.

Рибніков А.М. Моделювання як спосіб ефективного управління фінансами державного вищого навчального закладу / А.М. Рибніков // Учені записки Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського. Серія „Економіка та управління”. - Т. 22(61).– 2009.- №1. С. 95.

Розглянуті питання фінансування української вищої школи Досліджені і визначені можливі джерела фінансування вищого навчального закладу, виявлені моделі їх фінансування з урахуванням орієнтації системи освіти на ринкові умови господарювання з метою підвищення її ефективності.

Ключові слова: моделювання, фінансування, вищий навчальний заклад, ринок освітніх послуг.

Rybnikov A.M. Design as method of effective financial of state institute of higher management / A.M. Rybnikov // Scientific Notes of Taurida National V.Vernadsky University. Series: Economy and Management. Vol. 22(61). - 2009. №1. - P. 95.

The questions of financing of Ukrainian higher school are considered Probed and certain possible sources of financing of institutes of higher, the models of their financing are exposed taking into account the orientation of the system of education on the market conditions of management with the purpose of increase of its efficiency.

Keywords: design, financing, higher educational establishment, market of educational services.

Поступила в редакцію 29.06.2009

УДК 37.014

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ В ВЫСШЕМ УЧЕБНОМ ЗАВЕДЕНИИ

Рыбников М.С.

*Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина
e-mail: rybnikov@crimea.edu*

На базе разработанных показателей предложен алгоритм рейтинговой оценки эффективности использования ресурсов высшими учебными заведениями, основанный на основных формах государственной и статистической отчетности.

Ключевые слова: рейтинг, показатели и методы экономической эффективности, высшее учебное заведение.

ВВЕДЕНИЕ

Развитие рыночных отношений вызывает необходимость создания принципиально новых подходов к управлению высшими учебными заведениями. Эти подходы должны предусматривать всесторонний экономический анализ деятельности вуза на основе использования объективных показателей эффективности. И если для промышленных предприятий недостатка в таких подходах и показателях не существует, то для некоммерческих государственных учреждений такие подходы и показатели требуют создания, выделения, исследования и осмысления [1].

К сожалению, на данный момент времени у МОН Украины пока еще не существует полноценной всесторонней методики оценки эффективности экономической деятельности высшего учебного заведения, построенной на единой нормативной базе. Это может привести (и, наверное, приводит) к неэффективному использованию бюджетных и внебюджетных средств, а в некоторых случаях и к серьезным потерям этих средств. Типичны случаи, когда управление вузами сводится к «пожарным» мероприятиям по решению уже возникших проблем, к поиску дополнительных финансовых ресурсов, источник которых может быть весьма проблематичным.

Существенный вклад в разработку данных проблем внесли Г.А. Балыхин, С.А. Беляков, Дж. Форрестер, Р. Шеннон и др. Однако полноценная и всесторонняя методика оценки эффективности экономической деятельности вуза пока до конца не разработана. Поэтому все научные изыскания, связанные с построением и исследованием таких методик в рамках ограниченных материальных и финансовых ресурсов и необходимых для этого показателей можно считать актуальными.

Основная **цель** данного исследования состоит в построении системы объективных и сопоставимых показателей использования ресурсов вуза и создании

на базе этих показателей интегральной рейтинговой оценки эффективности использования ресурсов вуза в процессе его функционирования.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Создание и разработка эффективных организационно-экономических механизмов управления функционированием и развитием системы высшего образования и ее подсистем – вузов требует рассмотрения и решения многих теоретических проблем экономики образования [2], среди которых выделим следующие проблемы:

1. *Определение экономической сущности затрат на образование*, которая по сути сводится к ответу на вопрос о том, носят ли эти затраты производительный или непроизводительный характер.

Решение проблемы экономической сущности затрат на высшее образование тесно связано с оценкой эффективности этого образования, которая выражается в отношении эффекта применения квалифицированного труда к затратам на приобретение необходимой квалификации в системе высшего образования [2].

Здесь следует обратиться к мировой практике, которая различает два типа эффективности:

- внутреннюю эффективность, связанную с оптимальным расходом вузовских ресурсов, определяющую степень выполнения вузами текущих задач в соответствии с этими ресурсами;
- внешнюю эффективность, определяющую степень выполнения поставленных государством и обществом перед системой образования целей и задач [3].

Внешняя и внутренняя эффективности тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены. Рост внутренней эффективности функционирования вузов непременно увеличит влияние всей системы образования в целом на развитие национальной экономики. Однако это возможно только при условии ориентации системы образования на поставленные ей обществом цели, то есть тогда, когда уровень ее внешней эффективности достаточно высок. Следовательно, внешняя эффективность играет определяющую роль во взаимодействии с внутренней эффективностью.

2. *Обоснование методов определения и количественных измерителей эффективности образования и причинно-следственных связей его влияния на экономику страны* и, как следствие, разработка прикладных методик оценки эффективности расходов на функционирование и развитие вузов.

Социально-экономические трансформации, связанные с переходом мирового сообщества к информационной стадии развития предполагают рост образовательного и квалификационного уровня населения, что приводит к значительному росту влияния системы высшего образования на экономику государства, на общество, на научно-технический прогресс. В то же время, возможности этой системы по обучению и подготовке кадров определяются, прежде всего, величиной ресурсов, направляемых в сферу высшего образования. Кроме этого, как показывают многочисленные исследования, например [4], экономическая эффективность вложения средств в систему образования может быть достаточно высокой.

С другой стороны, несмотря на высокую эффективность системы образования, вопрос о целесообразном объеме выделяемых ей ресурсов, а также их доле в ВВП страны в увязке с оценками ее эффективности пока не решен. Недооценка же экономических аспектов деятельности системы вузов может привести к серьезным негативным последствиям в масштабе страны [5].

Все существующие методы определения экономической эффективности деятельности вузов и системы образования в целом можно условно разбить на косвенные и прямые методы. Косвенные методы дают нестоимостную (не всегда стоимостную) оценку эффективности в отличие от прямых методов, которые предполагают получение стоимостной оценки эффективности [6].

Смысл многих косвенных методов можно свести к сравнению численности выпускников вузов с заданными показателями или сравнению показателя фактической насыщенности народного хозяйства (сферы, отрасли) специалистами данного профиля с некоторым нормативом [6]. Их главный недостаток состоит в том, что они не отражают в полной мере объективной потребности экономики и социальной сферы в специалистах.

Развитием данных подходов является метод «производственных требований», впервые примененный Р. Эккаусом [4]. Его основу составляют экспертные оценки двух групп квалификационных требований к каждой профессии.

Положительная сторона этого метода заключается в возможности соотнесения оценки излишка или дефицита рабочей силы с существующим уровнем подготовки. Однако метод предполагает, что система производства жестко детерминирует структуру образования рабочей силы. В действительности же в пределах каждой специальности существует достаточно широкий разброс уровней подготовки специалистов. Кроме того система образования может (и должна) несколько опережать текущие потребности народного хозяйства в специалистах данного профиля.

Достаточно велика группа прямых методов, которую можно условно разделить на подгруппы, основанные на вычислении: коэффициентов редукации труда, нормы отдачи (прибыли) образования, срока окупаемости затрат на образование, нормы отдачи инвестиций в образование [4].

В развитых странах широкое распространение получил метод оценки эффективности образования, основанный на вычислении так называемых норм отдачи (прибыли), которые вычисляются путем отнесения доходов, получаемых индивидом вследствие наличия у него образования, к стоимости получения этого образования [2]. На наш взгляд, недостатком этого метода является определение индивидуальной эффективности образования, в то время как нас интересует в первую очередь эффективность образования совокупной рабочей силы.

Методы, в основе которых лежит определение коэффициента редукации труда, позволяют вычислить прирост условной численности рабочей силы, соответствующий приросту ее образовательного уровня, и тем самым оценить влияние повышения уровня образования на национальный доход [2].

При оценке эффективности образования по расчетным значениям норм отдачи чаще обращаются к показателю внутренней нормы отдачи, в оценке которой используют дисконтированные к моменту начала инвестиций величины доходов и

затрат. Значение внутренней нормы отдачи обычно устанавливают в соответствии с методом анализа «издержки-выгоды», который включает три этапа:

- идентификацию выгод и их стоимостную оценку по фактору времени;
- идентификацию затрат и их стоимостную оценку также с учетом фактора времени;
- сравнение приведенных к одному моменту величин затрат и выгод [2].

Необходимо отметить, что согласно теории человеческого капитала, изложенной в [8], внутренние нормы отдачи не только показывают степень эффективности затрат на обучение, но и регулируют распределение инвестиций между различными типами и уровнями образования, а также между системой образования в целом и экономикой.

Рассмотренные методы и полученные с их помощью оценки свидетельствуют о том, что количественное определение эффективности образования, выраженное в стоимостном показателе, чрезвычайно затруднено.

Решение этой проблемы связано с разработкой системы однородных непротиворечивых показателей состояния различных элементов образовательной системы на всех ее уровнях и методов свертки значений этих показателей.

Очевидно, что в основу методов оценки текущего состояния имущества и финансов вуза должны быть положены следующие принципы:

- прозрачность и достоверность;
- минимальная трудоемкость применения, основанная на использовании существующих форм бухгалтерской и статистической отчетности;
- оперативность и непрерывность;
- целостность, обеспеченная непротиворечивостью и взаимной увязкой используемой информации;
- сопоставимость результатов, обусловленная применением относительных объективных показателей.

Особое место в системе комплексного анализа занимает рейтинговая оценка, учитывающая всю совокупность показателей эффективности использования собственных ресурсов вузом.

В основу ее расчета следует положить сравнение вуза по каждому показателю эффективности со средними (эталонными, прогнозируемыми или рекомендуемыми) показателями. В этом случае базой отсчета для получения рейтинговой оценки будут не субъективные предположения экспертов, а сложившиеся в реальной рыночной конкуренции наиболее высокие результаты из всей совокупности сравниваемых вузов.

В общем виде алгоритм сравнительной рейтинговой оценки эффективности использования ресурсов вузом можно представить в виде следующей последовательности действий:

1. Исходные данные представляем в виде матрицы (a_{ij}) , где строками являются показатели, по которым проводится оценивание эффективности деятельности ($i = \overline{1, n}$),

а столбцы, первый ($j = 1$) содержит максимальное значение каждого показателя, второй ($j = 2$) – эталонные значения показателей (a_{i2}^*).

2. Значения исходных показателей стандартизируются по отношению к эталонным показателям, т.е. находятся отношения $a_{i3} = a_{i1} / a_{i2}^*$.

3. Рейтинговая оценка вычисляется по формуле:

$$R = \sqrt{(1 - a_{13})^2 + \dots + (1 - a_{n3})^2} \quad (1)$$

Для применения данного алгоритма на практике никаких ограничений на количество сравниваемых показателей не накладывается. Его можно применять и на конкретную дату, и в динамике.

Простота такой оценки позволяет использовать одновременно как моментные, так и темповые показатели, что позволяет получить обобщенную рейтинговую оценку, характеризующую как состояние, так и динамику деятельности вуза.

Вместо формулы (1) можно использовать несколько иную формулу, придав выражению (1) зависимость от экспертных оценок, например, представив ее в виде:

$$R = \sqrt{k_1(1 - a_{13})^2 + \dots + k_n(1 - a_{n3})^2} \quad (2)$$

где $k_i, (i = \overline{1, n})$ – весовые коэффициенты, вычисляемые экспертным путем.

Исходя из анализа существующих методов оценки эффективности использования ресурсов хозяйствующими субъектами производственных и непромышленных отраслей народного хозяйства, их обобщения и систематизации, можно предложить следующие показатели оценки эффективности использования вузами имеющихся ресурсов, сведенные и систематизированные в таблице 1.

Таблица 1.

Показатели эффективности использования ресурсов

Оценка	Показатели
Имущественного состояния	1. Стоимость основных средств. 2. Стоимость износа основных средств. 3. Удельный вес площадей: <ul style="list-style-type: none"> ▪ арендуемых; ▪ отвлеченных в аренду. 4. Коэффициент обновления основных средств. 5. Коэффициент выбытия основных средств.
Деловой активности	1. Оборачиваемость поступивших с начала года средств. 2. Оборачиваемость активов. 3. Оборачиваемость оборотных активов. 4. Оборачиваемость основных средств. 5. Оборачиваемость материальных запасов.
Финансовой активности	1. Оборачиваемость дебиторской задолженности. 2. Уровень финансовой устойчивости.
Профильности использования	1. Коэффициент профильного использования площадей. 2. Коэффициент поддержания и восстановления основных средств.

Составлено автором

ВЫВОДЫ

Приведенные показатели в совокупности с предложенным алгоритмом рейтинговой оценки эффективности использования ресурсов позволяют, используя только данные основных форм государственной бухгалтерской и статистической отчетности, провести детальный анализ экономического положения вуза, выявить тенденции и причины его изменения.

Принципиальное отличие предлагаемой рейтинговой оценки, основанной на системе показателей эффективности использования ресурсов, в том, что для формирования рейтинга не используются экспертные оценки, а полученные из отчетных данных показатели характеризуют эффективность основной экономической деятельности вуза.

Продолжение исследований в данной области видится в конкретных расчетах и в практическом сравнении предложенной методики с существующими. Это позволит выделить ее сильные и слабые стороны и на этой базе провести усовершенствование рейтинговой оценки и ее практическую апробацию.

Список литературы

1. Андреев С.Ю. Совершенствование организационно-экономических механизмов управления региональной экономикой / С.Ю. Андреев. – СПб.: СПбГТУ, 1998. – 281 с.
2. Методика формирования, реализации и мониторинга исполнения бюджета развития системы образования / [Балыхин Г.А., Беляков С.А. и др.] // Университетское управление: практика и анализ. – 2002. – № 3. – с. 4-35.
3. Антипина О. Диалектика стоимости в постиндустриальном обществе / О. Антипина, В. Иноземцев // МЭМО. – 1998. – № 6. – С. 48-60.
4. Марцинкевич В.И. Образование в США: экономическое значение и эффективность / В.И. Марцинкевич. – М.: Наука, 1967. – 200 с.
5. Методика определения потребности образовательных учреждений высшего профессионального образования в инвестиционных ресурсах / [Александров И.Б., Арменский А.Б., Демин В.А. и др.] // Университетское управление: практика и анализ. – 2002. – № 1. – с. 55-70.
6. Астахов А.А. Капитальные вложения в высшую школу (структура, использование, эффективность) / А.А. Астахов, В.Ф. Семенов. – М.: ВШ, 1972. – 170 с.
7. Порядок применения системы критериев (показателей), характеризующих образовательно-профессиональные программы и научно-педагогический потенциал вузов при расчете фонда оплаты труда профессорско-преподавательского состава / [Алферов А.В., Атаманова О.А., Озерова Н.Б. и др.] // Университетское управление: практика и анализ. – 1999. – № 2. – с. 30-38.
8. Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education / G.S. Becker. – New York : National Bureau of Economic Research, Columbia University Pres, 1975. – 615 p.

Рибніков М.С. Рейтингова оцінка ефективності використання ресурсів у вищому навчальному закладі / М.С.Рибніков // Учені записки Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського. Серія „Економіка та управління”. - Т. 22(61).– 2009.- №1. С. 105.

На базі розроблених показників запропоновано алгоритм рейтингової оцінки ефективності використання ресурсів вищими навчальними закладами, який засновано на основних формах державної і статистичної звітності.

Ключові слова: рейтинг, показники і методи економічної ефективності, вищий навчальний заклад.

Rybnikov M.S. The Rating estimation of efficiency of the use of resources in higher educational establishmentmanagement / M.S. Rybnikov // Scientific Notes of Taurida National V.Vernadsky University. Series: Economy and Management. Vol. 22(61). - 2009. №1. - P. 105.

On the base of the developed indexes the algorithm of rating estimation of efficiency of the use of resources higher educational establishments is offered, based on the basic forms of the state and statistical accounting.

Keywords: rating, indexes and methods of economic efficiency, higher educational establishment.

Поступила в редакцію 29.06.2009

УДК 339.5+316.485.6

КОНФЛІКТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЕКОЛОГІЧНОГО ЧИННИКА¹

Сабадаш В.В.

*Сумський державний університет, Суми, Україна, 40007
E-mail: viktorsaba@gmail.com*

Досліджено конфліктний потенціал природних ресурсів, як чинник виникнення екологічного конфлікту. Визначено і охарактеризовано категорію «потенціал врегулювання екологічного конфлікту», а також запропоновані економіко-правові методи, які можуть бути залучені у практичні процедури врегулювання екологічних конфліктів.

Ключові слова: екологічний конфлікт, метод врегулювання, потенціал, ресурсна безпека, ресурс, соціально-економічна система.

ВСТУП

Поступальний розвиток і стале зростання в соціально-економічних системах тісно пов'язані із конфліктами. Посилення їх ролі і значимості у розроблених стратегіях розвитку є особливо актуальним у періоди економічних, науково-технологічних і соціокультурних трансформацій суспільства. За своєю природою, характером і особливостями конфлікт може бути економічним (конфлікт економічних інтересів), політичним (конфлікт політико-правових систем), соціальними (конфлікт суспільних відносин), екологічним (конфлікт з приводу володіння, розпоряджання природним ресурсом), культурно-релігійним, ін. Найбільш значущим і таким, що має суттєвий вплив на тенденції і напрями розвитку соціально-економічних систем є конфлікт економічних інтересів, який в останні десятиріччя набуває чітких рис ресурсних протиріч [1; 2].

Необхідною умовою формування засад сталого розвитку, включаючи забезпечення еколого-економічної безпеки та зростання соціальних стандартів є збереження існуючого стану і якості довкілля та поступове їх покращання. Однак вже сьогодні екосистеми відчують досить серйозний вплив чинників обмежуючого характеру [3, с. 117–119], які становлять суттєві загрози ресурсній безпеці держави і ефективному вирішенню завдань сталого соціально-економічного розвитку [4]. Досить часто екологічні і соціально-економічні проблеми, пов'язані із залученням (використанням) природних ресурсів, виступають «каталізатором» екологічних конфліктів (ЕК) [5].

¹ Матеріал підготовлений і публікується у рамках українсько-російського проекту № Ф28.5/006 «Формування економічного механізму вирішення міжнародних екологічних конфліктів» за підтримки Державного фонду фундаментальних досліджень України.

Відзначаючи важливість ресурсної безпеки у загальній системі економічної безпеки держави, слід зазначити, що посилення глобалізаційних тенденцій у світогосподарських зв'язках, поглиблення інтеграційних процесів, поширення постіндустріального технологічного укладу в економічних системах, стрімкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, технологічних і освітніх інновацій, загострення екологічних проблем продукують нові науково-технологічні виклики і соціо-еколого-економічні загрози розвитку національних економік. Поступове зростання конфліктного потенціалу якісно нових загроз спонукає до пошуку адекватних забезпечуючих механізмів і інструментарію розв'язання соціо-еколого-економічних протиріч і забезпечення необхідного для сталого розвитку як держав, так і окремих їх регіонів (територій) рівня економічної безпеки. Саме з цих позицій доцільним і необхідним, на наше переконання, є залучення процесів ефективного ресурсовикористання до процедур прийняття еколого-економічних рішень, спрямованих на суттєве скорочення втрат ресурсів, перш за все, екологічних – водних, земельних, лісових, мінеральних, біологічних. Таким чином, актуальним і невідкладним завданням формування економіко-соціальних стратегій розвитку національного господарства у відповідності із принципами сталого розвитку є удосконалення через економічні і правові механізми політики раціонального природокористування, особливо узгодження її регіональних, національних і міжнародних аспектів.

Питання методології формування ефективної системи еколого-економічних відносин, управління природокористуванням на макро- і мікрорівнях, проблеми розв'язання еколого-економічних протиріч і розподілу соціальних, екологічних, економічних ефектів у системі «суспільство – економіка – довкілля» займають чільне місце у дослідженнях провідних вітчизняних і закордонних науковців: О.Ф. Балацького, Б.В. Буркинського, О.О. Веклич, К.Г. Гофмана, Р. де Грута, Б.М. Данилишина, А. Ендреса, Г.В. Косова, Р. Коуза, В.С. Кравціва, Л.Г. Мельника, В.С. Міщенко, Р.О. Перелета, І.М. Потравного, М.Ф. Реймерса, О.М. Теліженка, С.К. Харічкова, Л. Хенса, М.А. Хвесика, Є.В. Хлобистова, М. Янга, О.М. Яницького та ін.

Відзначаючи значні наукові здобутки, слід констатувати, що конфліктний потенціал сфери природокористування, який формується під впливом сучасних тенденцій ресурсовикористання, потребує поглибленого дослідження і вивчення з огляду на можливість залучення ефективного еколого-економічного інструментарію врегулювання ЕК.

Метою статті є визначення і дослідження потенціалів ЕК: конфліктного потенціалу і потенціалу врегулювання із розробленням практичних методів (способів) реалізації потенціалу врегулювання.

КОНФЛІКТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ, ЯК ЧИННИК ЕКОЛОГІЧНОГО КОНФЛІКТУ

Міжнародні і регіональні ЕК набули поширення після закінчення «холодної війни», коли через суттєве розширення ринків і лібералізацію торгово-економічних відносин між суб'єктами ринку загострилася боротьба за володіння (управління,

розпорядження) природними ресурсами. Є достатньо підстав стверджувати, що передумови ЕК, їх підгрунття – розбіжності національного, релігійного і етнокультурного характеру, які виникають (або вже існують) між сторонами конфлікту з приводу природного ресурсу (екологічної цінності). Однак слід зауважити, що основою протиріч була і залишається економічна вигода (реальна або потенційна), яку отримує суб'єкт від володіння природним ресурсом. У випадку, коли зазначені розбіжності виходять за певні межі, починає формуватися конфліктний потенціал і виникає передконфліктна ситуація.

Сьогодні все частіше об'єктом конфлікту стають життєво важливі і економічно значущі ресурси: водні, енергетичні, мінеральні, земельні, лісові, продовольчі. Високий конфліктний потенціал цих ресурсів і, відповідно ризик виникнення ЕК, формується такими чинниками:

1) загостренням конкурентної боротьби за ресурси, перш за все, сировинні і енергетичні;

2) обмеженістю більшості природних (сировинних) ресурсів, які є матеріальним базисом економік, що розвиваються, і можуть бути залучені ними у виробничо-споживчі процеси;

3) нерівномірністю розподілу ресурсів між економічними суб'єктами (проблема забезпеченості ресурсами національних економік);

4) неефективністю використання ресурсів економічними суб'єктами у виробничо-господарській діяльності (високий ступінь ресурсо- і енергоємності економік);

5) неефективністю процедур управління ресурсами (особливо актуальною є проблема управління транскордонними природними ресурсами: водними, мінеральними, лісовими);

6) слабким інституціональним і організаційно-економічним потенціалом корпоративного управління природними ресурсами;

7) неврегульованістю прав власності на природні ресурси;

8) зростанням народонаселення, внаслідок чого скорочується кількість природного ресурсу (екологічної цінності) на одного користувача;

9) підвищенням ролі міжнародної співпраці у сфері ресурсокористування і необхідністю координації між сторонами конфлікту з метою запобігання (врегулювання) ЕК.

Дослідження сучасних тенденцій і особливостей практики ресурсокористування дає нам змогу виокремити дві основні причини ЕК.

Перша причина: намагання економічних суб'єктів максимізувати прибуток (вигоду).

Гостра боротьба за обмежені природні ресурси (перш за все, сировинні і енергетичні) є причиною локальних, регіональних і міжнародних ЕК, однак слід наголосити, що у багатьох випадках це боротьба правлячої еліти за дефіцитні природні ресурси. Вміло маніпулюючи національними (релігійним, етнокультурними) почуттями, вона діє в своїх вузькоекономічних або політичних інтересах. Такий розвиток конфлікту можливий за умови низького рівня соціально-економічного розвитку країни, освітнього і культурного рівня населення, слабого

забезпечення життєво важливими ресурсами, продовольством, слабо розвиненої інфраструктури тощо.

Друга причина: горизонтальна нерівність у суспільстві, яка характеризується нерівністю доступу до еколого-економічних благ різних верств населення. Частіше за все об'єктом таких ЕК є водні [6], лісові [7] або земельні ресурси [8; 9, с. 69–70]. Прикладом може бути «земельний» конфлікт на Соломонових островах: насправді його першопрчиною було не протистояння на етнокультурному ґрунті, а проблеми із забезпеченням прав землеволодіння корінного населення, що прямо пов'язано з можливістю доступу до ресурсу і отриманням еколого-економічних вигод. Подібні конфлікти мають місце в Автономній Республіці Крим: корінне населення все частіше стає заручником конфліктних інцидентів з міжетнічним забарвленням, об'єктом яких є земельні ділянки. Через неврегульованість майнових прав і проблеми законодавчо-правового характеру при ухваленні рішень у соціально-економічній сфері, згадані конфлікти поки що характеризуються як ресурсні. Але це не виключає ризику їх трансформації: із територіальних конфліктів з ознаками можливого жорсткого силового міжетнічного протистояння – у повноцінні екологічні конфлікти через обмеженість земельного ресурсу, його екологічну деградацію (ерозію, зміну клімату і водно-ресурсного балансу території тощо).

Таким чином, у багатьох випадках існує зв'язок між культурою, релігією, традиціями корінного населення і ресурсами, що знаходяться на території їх мешкання: рівень добробуту корінного населення істотно залежить від можливості вільно реалізувати свої права на володіння (використання) природного ресурсу як засобу існування і забезпечення прийняттого життєвого рівня. Природними ресурсами, які у зв'язку зі згаданими обставинами характеризуються значним конфліктним потенціалом, є лісові, водні, мінеральні, біологічні, рекреаційні, земельні (земля, залучена у сільськогосподарське виробництво).

На формування конфліктного потенціалу ресурсів суттєво впливають потоки інвестицій (їх обсяги і сфери інвестування), інноваційних знань і технологій, досягнень науки. Глобалізаційні процеси в соціально-економічних системах істотно прискорили товарний, науковий і технологічний обмін, що відбивається на поведінці економічних суб'єктів. Досить часто країни з економікою, що розвивається, з метою залучення в соціально-економічну сферу значних інвестицій свідомо змінюють національне законодавство у бік значної його лібералізації по відношенню до іноземних інвесторів, розширення їх законодавчих прав і економічних свобод, в першу чергу, на природні ресурси. Завдяки такій політиці в добувні і переробні галузі (нафта, газ, мінеральна сировина, дорогоцінні метали і мінерали, гірничорудна сировина, ліс) надходять значні обсяги інвестицій на розроблення, видобування і освоєння ресурсів. Оскільки велика частина ще нерозвіданих родовищ ресурсів розташована на території економічно слабких країн, їх освоєння часто пов'язане із порушенням прав корінного населення, унаслідок чого посилюються конфліктні настрої і слабшає потенціал врегулювання ЕК. За умови превалювання економічної вигоди над соціокультурними інтересами корінного населення в боротьбі за доступ до ресурсу компаніями-ресурсокористувачами розробляються і втілюються у практику широкомасштабні

програми переселення або примусу до внутрішніх і міждержавних міграцій. Такі дії пов'язані не тільки з утиском економічних прав корінних народів, але і з втратою їх самобутності і етнічної ідентичності. В результаті зростання екологічного дефіциту виникає загроза національній безпеці держави через втрату її політичної і економічної незалежності та глобальній екологічній безпеці в цілому.

ЕК характеризується *потенціалом врегулювання*, під яким ми розуміємо здатність конфлікту бути вирішеним (врегульованим), незалежно від прийнятності результатів для сторін конфлікту у перспективі (рис. 1).

Врегулювання ЕК забезпечується залученням різних стратегій, прийомів, методів і інструментів, вибір і практичне використання яких залежить від причин, об'єкту, динаміки розвитку і інтенсивності перебігу ЕК, специфіки інтересів і особливостей сторін конфлікту тощо [10, с. 38].

Метод врегулювання (розв'язання) ЕК – це комплекс збалансованих заходів і інструментів економіко-правового та інституціонального характеру, залучення і використання яких сприятиме досягненню цілей врегулювання конфлікту.

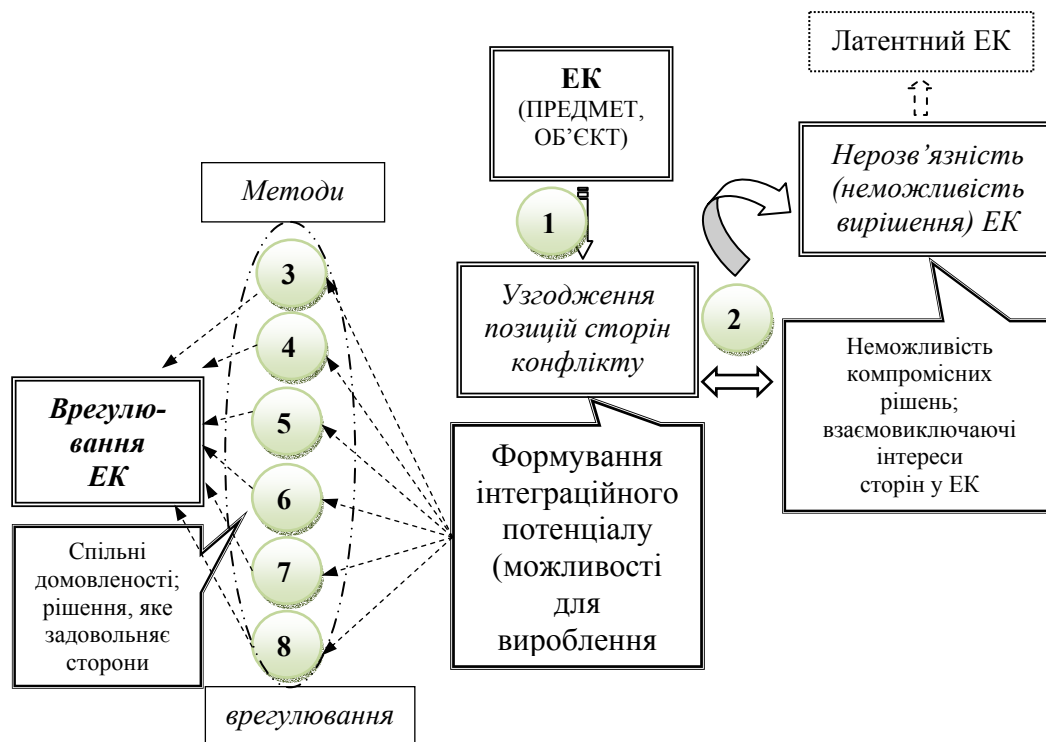


Рис. 1. Потенціал врегулювання ЕК: 1 – виникнення ЕК; 2 – 7 – методи врегулювання.

Розглянемо більш детально процедури розв'язання та особливості інструментарію, який може бути залучено учасниками конфлікту для ефективного використання потенціалу врегулювання ЕК за стадіями його розвитку (див. рис. 1).

1 – виникнення ЕК: визнання факту (існування) ЕК. Для ідентифікації ЕК (визначення причин, предмету і об'єкту) проводяться збір, обробка і вивчення інформації по ЕК, а також попереднє дослідження фактів і оцінка ступеню впливу ЕК на сторони конфлікту і довкілля тощо. Подальші зусилля і дії сторін ЕК мають бути зосереджені на узгодженні позицій, пошуку компромісу з метою формування потенціалу врегулювання конфлікту.

2 – ігнорування ЕК (або пасивна реакція на ЕК): небажання або неможливість (з об'єктивних чи суб'єктивних причин) визнавати існування ЕК (екологічного протиріччя). У довгостроковій перспективі не виключена трансформація ЕК в латентний та за умови подальшого ігнорування – у такий, що неможливо вирішити, тобто поведінка та взаємовиключаючі інтереси сторін конфлікту унеможливають вироблення і прийняття компромісних рішень.

За умови визнання сторонами факту існування ЕК та наявності бажання (необхідності), можливостей і засобів його врегулювання у перспективі, сторони конфлікту координують дії для формування інтеграційного потенціалу та залучення ефективних, адекватних конфліктній ситуації, методів (способів) вирішення ЕК. Вибір методу (способу) врегулювання ЕК має базуватися з одного боку, на максимальному врахуванні і задоволенні інтересів сторін конфлікту, з іншого – на мінімізації їх еколого-економічних, політичних, соціальних і моральних втрат.

3 – врегулювання ЕК спільними зусиллями залучених у нього сторін: ґрунтуючись на інформації від усіх залучених у ЕК сторін і результатах спільних акцій (дій, домовленостей), учасники конфлікту самостійно приймають узгоджене (компромісне) рішення, яке задовольняє усі зацікавлені сторони («ідеалістичний» підхід).

4 – врегулювання ЕК (консолідоване рішення) на основі оцінок, експертиз тощо: частіш за все така процедура врегулювання використовується місцевими органами влади (на локальному і регіональному рівнях), інституціональними структурами, іншими уповноваженими організаціями, оскільки вони мають необхідні для цього знання, досвід, універсальні процедури, технічний і організаційний потенціал («інституціонально-правовий» підхід).

5 – розв'язання ЕК процедурами судочинства: залучення третьої сторони для ухвалення по ЕК судового рішення, заснованого на нормах закону (національних чи міжнародних) і додержанні юридичних процедур (кримінальне, адміністративне судочинство; конституційний, третейський, арбітражний суди) («правовий» підхід). Необхідною умовою для можливості залучення такого методу врегулювання ЕК є узгодженість позицій сторін конфлікту стосовно юридичних і правових норм і процедур (вони мають бути законодавчо визнаними сторонами ЕК і не викликати заперечень з точки зору імплементації).

6 – врегулювання ЕК через залучення громадських, політичних та ін. структур. Управління ЕК відбувається через процедури впливу: лобювання інтересів; вимоги змін нормативно-законодавчої бази і регуляторних актів; ініціювання громадських і політичних акцій, обговорень, референдумів, дебатів, слухань, комісій тощо («регуляторний» підхід). Забезпечуючими чинниками ефективного залучення і використання інструментів врегулювання ЕК цієї групи є: а) відкритість

суспільства; б) прихильність демократичним принципам розвитку; в) розвинене громадянське суспільство; г) розгалужена мережа ефективно діючих неурядових (громадських), особливо екологічних, організацій і фондів тощо.

7 – врегулювання ЕК ринковими інструментами:

7.1) використання процедур регулювання ціни на «конфліктні» ресурси;

7.2) трансформація ресурсних режимів (режим доступу до ресурсу, режим управління ресурсом і режим використання ресурсу [11, с. 974–978].) з метою скорочення екодеструктивного впливу, зменшення екологічного дефіциту і оптимізації ресурсовикористання та сприяння таким чином вирішенню ЕК;

7.3) використання прав власності на природні ресурси (мінеральні ресурси, ліс, воду, землю, ін.);

7.4) ринкові інструменти (ціноутворення, конкуренція, кон'юнктура, податки, пільги, преференції, обмеження, заборони, ін.) («ринковий» підхід).

8 – силові методи вирішення ЕК, тобто вирішення ЕК під тиском сили: силове протистояння, насильницькі дії, збройні сутички, акції громадської непокори, навмисне саботування рішень тощо («силовий» підхід). Такий спосіб може використовуватися у випадку нерівності сторін конфлікту за політичними, військовими, інституціональними, фінансовими та ін. ознаками. Незважаючи на те, що з точки зору досягнення результату силові методи є найефективнішим, вони є найменш конструктивними з точки зору використання потенціалу врегулювання. Слід зазначити, що за таким сценарієм частіш за все причина ЕК не усувається, проблема не вирішується остаточно, тому зберігається досить високий ризик розвитку конфлікту у майбутньому із новою силою, із більш непередбачуваними наслідками. Окрім того, ЕК може трансформуватися у латентний, постійно жевріючий, коли слабший учасник конфлікту обирає приховані методи спротиву, тим самим поглиблюючи і ускладнюючи ЕК.

Можливе залучення й інших методів (способів), які ґрунтуються на бажанні і можливостях конфліктуючих сторін врегулювати ЕК або запобігти йому.

ВИСНОВКИ

Досліджені і охарактеризовані аспекти потенціалу ЕК актуалізують питання забезпечення ресурсної безпеки держави у період трансформації соціально-економічних відносин і формування стратегій економічного розвитку. Природно-ресурсні проблеми мають здебільшого міжнародний (транскордонний) характер, а відтак зачіпають соціо-еколого-економічні інтереси досить широкого кола економічних суб'єктів і відповідно потребують для вирішення адекватних організаційно-економічних механізмів і інституціональних підходів.

Список літератури

1. В. Полтерович. Экономическая политика, качество институтов и механизмы «ресурсного проклятия» / Полтерович В., Попов В., Тонис А. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. – 98 с.

2. Лон Ф. Эффективное и устойчивое использование природных ресурсов / Ф. Лон // Социально-экономический потенциал устойчивого развития / Под ред. проф. Л. Г. Мельника (Украина) и проф. Л. Хенса (Бельгия). – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2007. – С. 519–594.
3. Прогноз науково-технологічного та інноваційного розвитку України (попередній варіант)/Під редакцією акад. НАН України А.П. Шпака та акад. АПН України А.М. Гуржія. Упорядники Маліцький Б.А. та Попович О.С. – Збірник матеріалів. – К.: Фенікс, 2006. – 160 с.
4. Данилишин Б. М. Природно-екологічний потенціал в стратегії сталого розвитку України / Б. М. Данилишин // Наука та наукознавство. – 2006. – №3. – С. 94–100.
5. Understanding Environment, Conflict, and Cooperation: United Nations Environment Programme and Woodrow Wilson International Center for Scholars, 2004.
6. Сабадаш В. В. Еколого-економічний аналіз водно-ресурсних обмежень у промисловості / Л. Г. Мельник, В. В. Сабадаш // Продуктивні сили України. – 2008. – № 1 (004). – С. 107–115.
7. Сабадаш В. В. Лісові ресурси і екологічний конфлікт: аналіз взаємозв'язків / В. В. Сабадаш // Науковий вісник національного лісотехнічного університету України. – 2008. – Вип. 18.9. – С. 65–78.
8. Сабадаш В.В. Екологічні конфлікти у сучасній системі природокористування / В. В. Сабадаш // Механізм регулювання економіки. – 2004. – № 4. – С. 73–79.
9. Сабадаш В. В. Інституційні аспекти врегулювання екологічних конфліктів (регіональний і міжнародний рівні) / В. В. Сабадаш // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 1. – С. 68–77.
10. Калашник С. Д. Социально-экономические и экологические факторы формирования государственной политики сохранения природно-ресурсного потенциала / С. Д. Калашник, В. В. Сабадаш // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 3. – Т. 2. – С. 31–43.
11. Сабадаш В. В. Социально-экономическое измерение экологических конфликтов в достижении устойчивого развития / В. В. Сабадаш // Социально-экономический потенциал устойчивого развития / Под ред. проф. Л. Г. Мельника (Украина) и проф. Л. Хенса (Бельгия). – Сумы : ИТД „Университетская книга”, 2007. – С. 963–982.

Сабадаш В.В. Конфликтный потенциал экологического фактора / В. В. Сабадаш // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». - Т. 22(61).- 2009.- №1. С. 111.

Исследован конфликтный потенциал природных ресурсов, как фактор возникновения экологического конфликта. Определена и охарактеризована категория «потенциал урегулирования экологического конфликта», а также предложены экономико-правовые методы, которые могут быть вовлечены в практические процедуры урегулирования экологических конфликтов.

Ключевые слова: экологический конфликт, метод урегулирования, потенциал, ресурсная безопасность, ресурс, социально-экономическая система.

Sabadash V.V. Conflict Potential of Ecological factor / V. V. Sabadash // Scientific Notes of Taurida National V.Vernadsky University. Series: Economy and Management. Vol. 22(61). - 2009. №1. - P. 111.

Conflict potential of natural resources, as factor of origin of ecological conflict, is investigational. Certain and described category «potential of settlement of ecological conflict», and economic and legal methods, which can be engaged in practical procedures of settlement of ecological conflicts, are offered.

Keywords: ecological conflict, method of settlement, potential, resource safety, resource, socio-economic system.

Надішло до редакції 29.06.2009

УДК.334.012.23

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И МЕРЫ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Сенюшкина М.А.

*Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина
e-mail: sma@crimea.edu*

В данной статье рассматриваются проблемы в развитии предпринимательской деятельности, сложившиеся в условиях мирового финансового кризиса. Предпринимательство для Украины является основной структурной системой организации производственно-хозяйственной деятельности в интересах обеспечения товарами и услугами потребностей населения и других сфер общественной деятельности в сфере экономики.

Ключевые слова: предпринимательство, собственность, финансы, экономика, социальная среда.

ВВЕДЕНИЕ

В условиях мирового финансового кризиса более четко просматриваются те перемены, которые постигли Украину в конце 80-х годов XX века. 1987 год вошел в историю как год, предсказавший в жизни страны развал советской системы общественных отношений и разрушение основ социалистической государственности.

Причины сложившейся ситуации следует искать в системе противоречий, проявившихся в конце XX столетия в недрах столкновения двух общественных систем в мировом масштабе: капиталистической и социалистической. Капиталистическая система развивалась на основе монополизации мирового производства, путем интеграции частной собственности на средства производства, которой способствовали активизация финансовых рынков и международное разделение труда. Различия в экономической и политической системах привели к столкновению двух типов цивилизации. Возможность привлечения научно-технических новшеств в развитии производительных сил в интересах получения максимальной прибыли была использована при осуществлении экономической и финансовой политики развитыми странами мира, таких как США, Япония, Германия, Франция и др. Столкновение двух типов цивилизации обусловлено развитием противоречий в мировом сообществе.

ЦЕЛЬ СТАТЬИ

Раскрыть динамику противоречий в предпринимательской деятельности в современных условиях. Обобщить влияние предпринимательской деятельности на социально-экономические условия в АПК и Украине. Характерным признаком современного состояния социально-экономических условий является ухудшение

жизненного уровня населения и повышение уровня стагнации экономики. В этой связи поставлена цель обосновать особенности развития противоречий в предпринимательской деятельности и рассмотреть возможные факторы их развития.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ

Результаты получены на основе использования эвристических методов исследований и системного подхода в обосновании действующих противоречий в различных аспектах общественных отношений.

К вопросу формирования политической и экономической системы в Украине общественность вынуждена была обратиться в связи со сложившейся ситуацией, вызванной распадом социалистической системы в мире и тенденцией развития рыночных отношений. Существующая система государственности в Украине к концу 80-х годов XX века была охвачена предкризисным состоянием в экономике и политике. Первым признаком распада системы к тому времени стал выход из состава СССР Прибалтийских Союзных республик (Эстонии, Литвы, Латвии) и Молдовы, которые образовали самостоятельные, независимые государства. Выход этих государств из состава СССР вызвал существенные изменения в экономической системе страны, приведшей к дальнейшему распаду социалистического государства и образованию СНГ (Содружества Независимых Государств). На этой основе произошли изменения и в Украине. Особенностью развития экономической системы стал переходный период от плановой, централизованной системы экономических отношений, основанных на социалистической собственности на средства производства к рыночной системе отношений, основанных на частной форме собственности, с ее разновидностями - коллективной, общественной. Коллективная форма собственности приняла форму акционерной и кооперативной собственности, которые по своей природе являются частной формой собственности, т.к. ее владельцами являются собственники акций или паев в определенных размерах выкупа при присвоении имущественных прав. Общественная форма собственности вызвана сохранением общественных организаций: партий, гражданских объединений, которые также являются собственниками прав собственности на общественное имущество. Социалистические производственные отношения развивались в Украине после образования СССР, в составе которого она была в числе 15-ти союзных социалистических республик. Социалистическая революция, совершившаяся в октябре (по старому стилю) 1917 года, была обусловлена антагонизмом противоречий в нарождающемся капитализме в царской России. Производительные силы того времени были обусловлены преобладанием ручного труда, с минимальными техническими ресурсами в материальном производстве и безграмотностью населения, что способствовало высокой степени эксплуатации человеческого труда, основанного на экстенсивных методах организации производства. Стремление получения прибыли владельцами промышленных предприятий и обрабатываемой земли было основано на использовании продолжительного рабочего времени. Степень эксплуатации (по определению К.Маркса) выражалась отношением прибавочной стоимости к стоимости необходимого продукта, которая определяется величиной оплаченного труда: $(m:v)$, где m – прибавочная стоимость, v – стоимость необходимого продукта. Трудовые доходы были настолько низки, что крестьянство и рабочий класс не могли обеспечить себе и своей семье достойного существования, которое вело к развитию бедности, нищеты среди

трудового народа. Безграмотность, отсутствие культуры компенсировалось доминированием религиозного влияния на разум и поступки людей, вырабатывающих в сознании бедного человека терпение и смирение к тем условиям жизни, которые дарованы трудовому народу, т.е. бедным слоям. Богатые же осознавали свое преимущество в сфере образования и культуры, что было обусловлено возможностью получения образования, ведения светского образа жизни для особой категории людей.

Противоречия между богатыми и бедными носили антагонистический характер. Сущность антагонизма определяется не совместимостью противоположных позиций, что проявлялось в сопротивлении, классовом противостоянии в обществе, ведущего к конфликтам, разрешение которых осуществлялось с применением силовых воздействий. Антагонистические противоречия обостряют систему отношений в связи с направлением части стоимости продукта труда, созданного рабочим классом и крестьянством на содержание силовых структур: армии, полиции и других элементов принуждения (судов, тюрем, следственных органов и т.д.). Продукт, созданный трудом в условиях капитализма, используется на разрешение противоречий и ведет к не рациональному потреблению богатых слоев общества и ухудшению жизненных условий социально ущемленных категорий населения. Разрешение антагонистических противоречий, проявившихся в России в начале XX века, произошло путем мобилизации ущемленных масс для совершения революции. Революция [*фр-revolution*] – коренной переворот, глубокое качественное изменение [1.2.263]. В данном случае революция совершила масштабный переворот в жизни общества по выводу страны из аномальных противоречий в жизни людей. Преодоление сложившихся противоречий в то время нашло свое отражение в революционном лозунге: «Власть принадлежит – народу». Земля – крестьянам. Заводы – рабочим».

Из приведенного анализа видно, что противоречия являются движущей силой в развитии классовых интересов мирового сообщества. Что же представляют собой противоречия в развитии мировой цивилизации?

Прежде всего, характерные признаки противоречий в мировой системе проявляются в несоответствии взаимоотношений отдельных элементов системы при соответствующих условиях развития. В мировом развитии взаимодействуют крупные блоки систем: промышленные, аграрные, политические, экономические, финансовые, денежно-кредитные, культурные и т.п. Названные выше системы взаимодействуют между собой на основе кооперации, интеграции и дезинтеграции. Кооперация означает объединение элементов системы для общего взаимодействия; интеграция представляет собой соединение элементов системы, представляющее единое целое, а дезинтеграция представляет собой единую замкнутую цепь отношений внутри самой системы. Дезинтеграция, как процесс означает расчленение целой совокупности на части, т.е. на отдельные элементы системы. Процесс дезинтеграции характерен для государств или сообществ, самостоятельно существующих с внутренними механизмами регулирования экономики и политики. В случае, если система в своих связях не выходит на внешние системы, государство или сообщество самостоятельно существует, используя внутренние механизмы регулирования. В этой связи противоречия также могут быть охарактеризованы с двух позиций, т.е. они могут быть внутренними, возникающими внутри системы и внешними, т.е. вызванными другими системами при внешнем воздействии.

Так, в начале XX века противоречия, вызванные неравномерностью развития государств и тенденцией колонизации слабо развитых стран крупными империалистическими державами, такими как США, Великобритания, Франция, Япония, Испания др., способствовали развитию масштабных антагонистических противоречий между трудом и капиталом, которые привели к первой мировой войне. В свою очередь, эти процессы вызвали новые противоречия, связанные с порабощением народов побежденных стран и извлечением максимально возможных доходов для развития производительных сил, для наращивания военной мощи в целях применения силы для предотвращения других противоречий. На базе пика роста противоречий между трудом и капиталом сформировались реальные условия для социалистической революции в царской России.

Динамика развития противоречий имеет определенное свойство, а именно: зарождение, динамичное развитие с эффектом возрастания, достижение кульминации в виде революционного взрыва и угасания, т.е. достижения цели в предотвращении их действия, путем устранения противоречий при помощи мер, повышающих эффективность системы, т.е. достижения рациональности. Так, после победы Великой Октябрьской Социалистической Революции при неравенстве формирования доходов отдельных социальных групп были применены налоговые методы изъятия доходов по прогрессивной шкале ставок. По принципу: чем выше уровень дохода, тем выше ставка налога. Эти же методы были использованы по отношению к доходам, полученным в результате предпринимательской деятельности в начале 90-х годов XX века. При введении налога на прибыль с предпринимательской деятельности в начале была принята ставка налога в размере 50% от облагаемой прибыли, а затем ставка была уменьшена до 35 %, а затем система налогообложения прибыли претерпевали изменения в соответствии с изменениями законодательства по налогообложению в целях регулирования системы отношений в предпринимательской деятельности. Такая постановка регулирования доходов привела к развитию негативных проявлений в системе отношений, а именно к сокрытию реальных доходов и теневым проявлениям в экономике.

Противоречия между прошлым опытом организации жизнедеятельности людей в Украине и будущим определяются действием соответствующих факторов, в частности, несоответствием отдельных элементов системы отношениям, формирующимся внутри самой системы. Так, начиная с 30-х годов XX века, производственные отношения в Советском союзе были определены руководящей ролью коммунистической партии, которая объединяла людей в выполнении главных стратегических задач в развитии общества по преодолению отставания в развитии производительных сил. Для этих целей были проведены налоговая и кредитная реформы. Налоговая реформа была направлена на устранение частной формы собственности в сфере частного предпринимательства. Введение прогрессивных налогов способствовало развитию кооперации, объединению мелких товаропроизводителей в кооперативы (артели) для совместной трудовой деятельности по производству товаров, работ и услуг для нужд населения. Национализация частных промышленных предприятий привела к развитию государственной формы собственности. Создание государственных предприятий способствовало совершенствованию банковской сферы в обеспечении денежного обращения и введения кредитных орудий обращения, взамен вексельного оборота в

расчетах товаропроизводителей. Введение прямого банковского кредитования в сфере социалистического хозяйства привело к созданию единой банковской системы, на основе национализации всех существующих банков в том времени.

Противоречия, возникающие в системе производственных отношений, являются сигналом для разрешения конфликтных ситуаций. Научное обоснование методов, применяемых в разрешении противоречий, способствует поиску путей совершенствования отношений в обществе. На первый взгляд, создается впечатление, что противоречия имеют субъективный характер, что они возникают по воле субъектов общественных отношений, т.е. людей, причастных к какой-либо деятельности.

В этой связи в истории появляются личности, с именами которых связывают результаты негативных или положительных действий в реализации соответствующих мероприятий или событий. В этом случае действует закон о необратимости эволюции, который характерен для живой природы. Закон был открыт в 1893 году биологом Луи Долло. Суть этого закона заключается в том, что *организм никогда не возвращается к прежнему состоянию, даже тогда, когда он оказывается в условиях существования, схожих с теми, через которые он уже прошел* [2.1.80].

Исходя из действия данного закона, можно сделать вывод о том, что противоречия вызваны действиями людей, вызвавшими какие – либо отклонения в системе данного типа отношений, происходящих в конкретных условиях времени и пространства. Эти изменения всегда необратимы, т.е. они могут быть схожими в процессе проявления, но не идентичными с подобными проявлениями в прошлом опыте, ибо действуют совершенно другие факторы, их вызвавшие. Поэтому невозможно применять одни и те же методы для разрешения противоречий, возникших в разных временных и пространственных условиях.

Выше мы рассмотрели применение мер по разрешению противоречий в 30-е годы XX века с помощью налоговой реформы к условиям, идентичным, возникшим в 90-е годы того же века в предпринимательской деятельности. Однако меры введения налога на прибыль с повышенной ставкой (50% от облагаемой прибыли) оказались не совместимыми с условиями данного времени и вызвали негативные процессы в предпринимательской деятельности, что обусловлено противоречиями в системе распределительных отношений доходов между государством и предпринимательством. Следовательно, любые противоречия следует анализировать в контексте конкретного времени их возникновения, конкретных условий и механизмов их действия. При этом способы их разрешения должны быть обоснованы научными методами, позволяющими изучить ситуацию и найти модели их разрешения, применительно к тем условиям, в которых они протекают.

Современный глобальный финансовый кризис затронул всю мировую систему. На первый взгляд он воспринимается как результат многофакторных противоречий, среди которых имеют место такие проявления:

- неравномерное развитие группы стран в мировой экономике;
- неравенство доступа к природным источникам;
- различия в политических системах отдельных стран;
- формирование групповых интересов в реализации коллективных объединений в продвижении товаров, денег, инвестиций для обеспечения экономического и социального развития в собственных странах.

При этом картина мира представлена с одной стороны развитием всемирных объединений по целевым назначениям для решения общемировых задач по разрешению противоречий, имеющих всемирный характер, а с другой – возникновением условий развития ко всемирному тяготению, которые проявились после второй мировой войны (1939-1945г.г.). Данные тенденции были обусловлены необходимостью разрешения глубинных противоречий между реальным социализмом и реальным капитализмом, основанных на противоположных формах собственности на капитал, труд, ресурсы. Мировое развитие экономики и политики после второй мировой войны (1939-1945 г.г) характеризуется интеграционными процессами в системе общественных отношений.

В этой связи уместно вспомнить, что МВФ (Международный валютный фонд) был создан с целью оказания поддержки стабильности валютной системы в мире, а Мировой Банк Реконструкции и развития (МБРР) сформировался для финансирования и кредитования стратегии развития экономики стран «третьего» мира, вышедших из под колониальной зависимости, а также стран «четвертого» мира – бывших стран социалистического содружества. С целью внедрения рыночных отношений в этих странах были трансформированы экономические и политической системы на основе установления приоритета частной собственности в виде трех самостоятельных форм:

- частная собственность в предпринимательской деятельности с наймом рабочей силы (малый и средний бизнес);
- частная собственность без найма рабочей силы (семейного типа предприятий) в агропромышленном комплексе, сфере бытового обслуживания, торговле и других социально важных отраслях экономики;
- коллективная форма собственности, основанная на использовании ценных бумаг и паев в разделении общей собственности между участниками предпринимательских структур в стратегически важных отраслях экономики: машиностроении, обрабатывающей промышленности, строительной индустрии, транспорте и других отраслях экономики.

Научно-техническая революция ведет к росту номенклатуры выпускаемой продукции, внедрению новых материалов, созданных на основе достижений в области химии, физики и других естественных наук по внедрению заменителей природного сырья: кожи, хлопка, шерсти, шелка, а также пищевых добавок, витаминов и других изделий синтетического характера. Выпуск и продвижение такой продукции обусловлено высоким уровнем затрат на научно – исследовательские, опытно-конструкторские разработки и внедрение их в производство, что не всегда доступно для отдельных стран. В этой связи стратегической целью в мировом развитии становится специализация и кооперация мирового хозяйства. Международная специализация и кооперация производства обусловлена и географическими факторами, т.е. неравномерностью диверсификации природных ресурсов на Земле, а именно, растительного и животного мира, различиями в сельском хозяйстве, характерными климатическими условиями выращивания отдельных видов культур и т.д.

Противоречия, проявившиеся в международной кооперации предпринимательской деятельности, обусловлены жесткой конкуренцией на мировом рынке. Технический

уровень национального производства, его организация, квалификация рабочей силы в стране, состояние научных исследований – это основные факторы возникновения противоречий в силу неравномерности развития отдельных стран. В развитых странах усиливаются меры, предпринимаемые государством по защите внутреннего рынка от притока извне более конкурентоспособных товаров. Протекционизм способствует изменению направленности в развитии экономики в отдельных странах. Так, для менее развитых стран Азии, Африки и Латинской Америки характерны аграрно-сырьевая направленность. Зависимое положение экономики аграрно-сырьевых стран привело к различиям в условиях экономического развития в разных регионах мира. Наряду с промышленно развитыми странами, сформировались новые экономические типы государств, в частности, развивающиеся страны, вышедшие из под колониальной зависимости, (страны третьего мира) а также страны с переходной экономикой (бывшие страны социалистического содружества и страны СНГ), т.е. страны четвертого мира

Противоречия на глобальном уровне обусловлены финансово-кредитными отношениями, которые проявляются в концентрации финансовых ресурсов в крупных международных межправительственных и коллективных органах управления международными финансовыми потоками для решения глобальных стратегических планов развития мира. Противоречия глобального характера, обусловленные всемирным финансовым кризисом с использованием мировой денежной единицы - доллара США, привели к мощному переливанию капитала к крупным монополизированным странам «Большой семерки», которые способствовали банкротству мелкого частного предпринимательства, не выдерживающего конкурентной борьбы на рынке товаров, капиталов, денег из-за ухудшения доходной базы мелких производителей.

С начала 1992 года в Украине в целом, и в Крыму, в частности, активно проявились противоречия в свертывании отечественного производства в связи с приватизацией государственных имущественных комплексов. 1992 год вошел в историю как год начала активной приватизации, которая проводилась в соответствии с планами и программами, разработанными Фондом Государственного имущества.

Приватизация [от латинского *privatus* – частный], означает передачу государственной или муниципальной собственности (земельных участков, промышленных предприятий, банков, средств транспорта, связи, зданий, акций, культурных ценностей и других объектов) в частную собственность за плату или безвозмездно [3.2.80]. Приватизация как система отношений используется и при капитализме при определенных условиях для поддержки капиталистического сектора и представляет собой способ государственного финансирования монополий.

В условиях социализма в переходный период, предшествующий распаду экономики, использовалась скрытая форма приватизации, которая была проведена в виде аренды предприятий, производящих предметы народного потребления и сферы обслуживания населения в услугах и торговле. Объекты передавались трудовым коллективам на основе юридического закрепления прав и обязанностей сторон – арендаторов и арендодателей. Открытая форма приватизации основана на законодательной базе путем принятия программ и условий ее проведения.

Используются следующие способы приватизации: продажа государственных имущественных комплексов коллективу собственников, конкурсная продажа,

продажа с аукционов и другие способы, предусмотренные законодательством. При любой форме приватизации возникают денежные отношения, вызывающие изменение стоимости авансированного капитала и стоимости продукта труда, которые приводят к существенным изменениям жизненных условий населения. Вместе с юридическим фактом аренды имущества или продажи (отчуждения имущества от одного собственника к другому) проявляются денежные отношения в виде арендной платы или платы стоимости имущества по существующей форме оценки. Если приватизация обусловлена арендной формой использования капитала, то арендная плата вызывает отношения по перераспределению стоимости продукта труда путем включения в себестоимость продукции или уменьшения прибыли, или уменьшения дохода, получаемого при использовании арендных имущественных прав. Следовательно, арендная плата вызывает повышение стоимости продукта труда ровно настолько, насколько действует ее величина. Вторая особенность аренды заключается в том, что она способствует формированию нетрудовых доходов у собственника имущества, так как собственник возвращает себе ранее авансированную стоимость имущества в большей степени, чем она стоит в данный момент и этим аренда способствует реструктуризации общественных отношений.

При открытой форме приватизации также проявляются элементы перераспределения стоимости, более жесткими, регрессивными методами. Действительная стоимость приватизируемых объектов может вызвать резкое перераспределение стоимости, так как прежний авансированный капитал имеет достаточно высокую величину, поэтому она не может быть полностью возмещена в момент акта приватизации. Для снижения реальной стоимости используются приемы и методы обесценения приватизируемых объектов путем накопления долгов, снижения уровня эффективности использования, морального и физического износа, либерализации цен на потребительские товары, обусловленные спадом производства, приводящих к изменению отношений собственности.

Так, по данным Валентины Семенюк, отмечается, что «широкое распространение приобрели схемы теневой приватизации государственного имущества. Законом Украины от 22 ноября 2001 года «О введении моратория на принудительную реализацию имущества» и сегодня продолжается отчуждение государственного имущества по теневым схемам – путем процедуры фиктивного банкротства, налогового залога и т.п». [4.3.5]. Обесценение государственного имущества, выраженного в государственной форме собственности, было проведено с использованием фактора инфляции в начале 90-х годов. Отсутствие собственной денежной единицы и введение карбованца, не имеющего знака стоимости, а обладающего свойством купона многократного пользования, привели к гиперинфляции, способствующей полному обесценению имущественных комплексов государственных предприятий. Выданные гражданам имущественные сертификаты стоимостью в один миллион карбованцев, были обесценены инфляцией, составляющей соотношение в триста тысяч раз. С принятием Конституции Украины в 1996 году была введена собственная денежная единица - гривна. Введение гривны способствовало перерасчету балансовой стоимости имущества по отношению гривны к карбованцу как 1:100000, следовательно, имущественный сертификат утратил свое значение.

Процесс приватизации вызвал необходимость развития рыночной структуры, а именно фондовых и товарных бирж, в условиях которых нивелируются

противоречия путем действия рыночных механизмов проведения сделок, способствующих активизации предпринимательской деятельности.

Предпринимательство как сфера деятельности расширяет возможности активизации рынка. В современных условиях развития экономики, предпринимательство получило наиболее широкое развитие в Крыму в сфере торговли, информационных услуг, банковской сфере. Этот процесс обусловлен взаимной зависимостью в получении доходов, продвижении товаров и услуг, которые оказывают влияние на углубление противоречий в жизнеобеспечении населения за счет нестабильности цен и снижения уровня доходов, вызванного безработицей трудоспособного населения. Результаты противоречий в существующей системе отношений проявляются в показателях объемов изменения ВВП (Внутреннего валового продукта), уровня безработицы и инфляции

Существует тесная зависимость этих показателей, т.к. они выражают состояние развития производительных сил как на региональном, так и общегосударственном уровнях. В условиях современного финансового кризиса усиливается антагонизм в предпринимательской деятельности, сопровождаемый банкротством финансово неустойчивых субъектов и ростом безработицы. В этой связи возникает необходимость государственного регулирования экономики посредством создания ассоциаций предпринимательских структур и созданием условий для их взаимосвязи, как линейной, так и вертикальной, для выхода на согласование возникающих проблем с государственными органами управления в интересах развития отраслей общегосударственного значения и регионального уровня. Особенно это важно для Крыма в связи с необходимостью подъема агропромышленного комплекса в целях возрождения сел, деревень, земель, других имущественных комплексов, заброшенных в условиях приватизации.

ВЫВОДЫ

Проведенный анализ показал, что характер развития противоречий в предпринимательской деятельности обусловлен следующими причинами:

1. Противостоянием двух типов экономических и социальных систем (социалистической и капиталистической) на фазе перестроечных процессов в управлении экономикой. Социалистическая идеология выработала коллективизм в принятии управленческих решений, который не совпадал с целевыми функциями предпринимательства, для которого приоритетное значение в принятии управленческих решений имеет получение прибыли.

2. Переход от плановой системы организации деятельности предприятий к рыночной схеме ведения дел в предпринимательской деятельности вызвал стихийный характер функционирования экономических структур в интересах получения выгоды в короткий период времени без учета стратегии и долгосрочной цели развития.

3. Отставание социальной сферы развития, обусловленное введением платных услуг в образовании, медицине, культуре и других сферах, способствовало деморализации общества, особенно среди молодежи, вызвало безысходность в создавшейся ситуации для большей части населения, что привело к массовому проявлению алкоголизма, табакокурения, наркомании не только среди мужского

населения, но и среди женщин. В результате действия негативных процессов в развитии общества, потрясенного законами рыночных механизмов регулирования экономических отношений, наблюдается рост беспризорности и общее падение уровня нравственности.

4. При отсутствии государственного регулирования предпринимательской деятельности нарушены пропорции в развитии экономики между инвестиционной и потребительской деятельностью, что привело к отставанию и ослаблению деятельности предприятий в машиностроении, строительной индустрии и прочих стратегически важных отраслях. В свою очередь, это привело к старению и моральному износу техники, оборудования, технологий и организационных форм управления в малом и среднем бизнесе, за исключением высокодоходных и рентабельных отраслей бизнеса.

5. Нарушение принципов государственной поддержки агропромышленного комплекса привело к нарушению системы землепользования, ослаблению важнейших отраслей экономики в Крыму: садоводства, виноградарства, свертыванию перерабатывающей промышленности, что привело к возросшему уровню импорта плодоовощной продукции, стимулирующей развитие частных рынков, дестабилизирующих ценовой механизм и платежеспособность населения.

6. Устранение противоречий в сфере предпринимательской деятельности может способствовать активному прорыву в процессе возрождения экономики в Украине и Крыму.

Список литературы

1. Краткий словарь биологических терминов / [Богорад В.Б., Нехлюдова А.С.] – М.: Госучпедгиз, 1963. – 236 с.
2. Новый иллюстрированный словарь иностранных слов с приложениями / [под ред. В.Бугромеева.] – М.: ДЕКОНТ+, 1998. - 304 с.
3. Собственность определяет власть // Голос Украины. – 2003. - № 39/3039. - 28.02.
4. Сеньюшкина М.А. Социально-экономические последствия реформирования собственности в Украине и Крыму (Очерки теории и практики) / Сеньюшкина М.А. – Симферополь: ТЭИ, 2003. - 119с.

Сеньюшкіна М.О. Сучасні протиріччя у підприємницькій діяльності та засоби їх подолання// Учені записки Таврійського університету ім. В.І. Вернадського. Серія «Економіка та управління». - Т. 22(61).– 2009.- №1. С. 119.

У даній статті розглядаються проблеми в розвитку підприємницької діяльності, які склалися в умовах світової фінансової кризи. Підприємництво для України є основною структурною системою організації виробничо-господарчої діяльності в інтересах забезпечення товарами та послугами потреб населення та інших сфер суспільної діяльності у сфері економіки.

Ключові терміни: підприємництво, власність, фінанси, економіка, соціальне середовище.

Senyushkina M.A. The modern contradictions at the owners activity and the measures of there overcoming// Scientific Notes of Taurida National V.Vernadsky University. Series: Economy and Management. Vol. 22(61). - 2009. №1. - P. 119.

The problems at the development of the owners activity, which was formed at the conditions of the world financial crises, was analyzed at the article. Business undertakings for the Ukraine is main structural system of the organization of the production-economical activity at the interests of ensuring by goods and service of the necessities of the population and the others spheres of social activity at the economical sphere.

Key words: business undertakings, property, finance, economics, social environment.

Поступила в редакцію 29.06.2009

УДК 657.37

КРИЗА КОНЦЕПЦІЇ «СПРАВЕДЛИВА ВАРТІСТЬ»

Чепоров В.В.

*Таврійський національний університет ім. В.І.Вернадського, Сімферополь, Україна
E-mail: cheporov@crimea.edu*

Розглянутий аналіз підходів до оцінки активів компанії за справедливою вартістю. Зроблені висновки, що ця концепція, будучи теоретично вірною, на практиці приводить до істотних коливань вартості компанії і породжує велику невизначеність, ніж раніше концепції історичної вартості або принципу LCM (меншою з двох вартостей: історичною або ринковою).

Ключові слова: *актив, визнання і оцінка активу, справедлива вартість.*

Вступ. Раніше класично вважалося, що метою будь-якого власника бізнесу було максимізація прибутку. Проте, останнім часом підхід змінився і вважається, що метою власників є добробут акціонерів. Відмітимо, що це поняття ширше, оскільки включає не лише, і не стільки максимізацію прибутку, скільки зростання вартості акцій на фондовому ринку. Мається на увазі, що власник може отримувати дохід, як від дивідендів, так і перепродажі акцій при постійному зростанні їх вартості. Все це досить добре працює в умовах зростання капіталізації окремих компаній і ринку в цілому. Капіталізація компанії зростає унаслідок зростання цін на її акції, відповідно зростає і капіталізація компанії, які володіють акціями даної компанії. Компанії-власники акцій зростаючої компанії збільшують вартість своїх активів і, відповідно, свою капіталізацію на основі інформації про зростання цін на акції - фінансові вкладення в зростаючі компанії. Таке збільшення вартості активів засноване на принципах обліку фінансових вкладень на основі «справедливої вартості», яка «відгукується» на зростання ринкових цін. Проте, в умовах кризи, капіталізація ринків може падати, що повинне приводити до зменшення вартості активів (фінансових вкладень) компанії, яка володіє акціями «падаючої» компанії. При цьому, результати власної діяльності такої компанії стають другорядними. Чим більше така компанія має фінансових вкладень, тим більшою мірою її активи можуть бути схильні до ризику переоцінки, як у велику, так, і в меншу, сторону. Такого не відбувалося, якби активи враховувалися за історичною вартістю, або принципу LCM (меншою з двох вартостей: історичною або ринковою). Спроби оцінювати активи за ринковою вартістю частенько суб'єктивні, особливо, якщо стосуються рідких ринкових операцій.

Мета і завдання дослідження. Метою даної роботи є виявлення ролі оцінки активів згідно концепції «справедливої вартості» щодо формуванні думки

споживача (інвестора) і його поведінки на фондовому ринку. Для досягнення мети нами поставлені наступні завдання:

–здійснити дослідження сутності концепції «справедливої вартості» і методів її оцінки;

– здійснити оцінку аргументів противників і прибічників вживання даної концепції на практиці.

Основна частина. З тих пір, як останнім часом банки і фінансові установи частково поклали провину за нинішню кризу на, так звані, методи «оцінки за ринковою вартістю», «справедлива вартість» піддається більшій критиці і стала об'єктом ще пильнішої уваги, ніж який-небудь інше питання у сфері бухгалтерського обліку з часів інфляційного обліку в 1970-х рр.

Найдивніше в радикальній економічній програмі президента Барака Обама не її масштаби, а то, що в ній збережені самі деструктивні концепції адміністрації Буша, пише в Wall Street Journal Стів Форбс [1] президент і генеральний директор Forbes Inc. і головний редактор тижневика Forbes.

Самим катастрофічним рішенням Буша, яке зберіг Обама, є облік в поточних цінах або "справедливій вартості" для банків, страхових компаній і інших фінансових установ. Ідея виглядає нешкідливо, відзначає експерт. Фінансові установи повинні коректувати свої баланси, коли ринкова вартість їх фінансових активів йде вгору або вниз.

Це ефективно, коли ви тримаєте високо ліквідні цінні папери, такі як казначейські векселі або звичайні акції IBM або GE. Проте, з початком кредитної кризи ринок для низькоякісних цінних паперів і інших сумнівних активів зник. Проте, регулятори і аудитори продовжують вимагати від банків і фінансових компаній зниження балансової вартості цих паперів, навіть коли зобов'язання повністю обслуговуються основними і процентними розрахунками. Таким чином, штучно знижується навіть вартість активів, що не викликають сумнівів, тому що цього вимагають регулятори. Банки і страхові компанії, чії фінансові потоки залишаються в позитивній зоні, входять в смертельний штопор. Фінансові установи списали більше \$700 млрд., але майже все це - балансові списання, а не реальні втрати готівкових коштів. Коли банки або страховики списують вартість своїх активів, їм потрібний новий капітал. А потреба в новому капіталі сигналізує рейтинговим агентствам, що компанія, ймовірно, заслуговує на пониження кредитного рейтингу.

В результаті, хоча в банків в даний час удвічі більше готівкових коштів, ніж рік тому, вони кредитують лише під тиском або на невивідних умовах. Все тому, що вони знають - кожного разу, коли вони дають позику або роблять інвестицію, виникає ризик балансового списання.

Якби жорсткий облік в поточних цінах діяв під час банківської кризи початку 1990-х років, майже всі приватні банки США збанкрутіли б із-за ненадійних латиноамериканських позик і позик в секторі комерційної нерухомості. Тоді і сталася б нова Велика Депресія.

З точки зору С.Форбса регулятивний капітал, який компанія повинна мати згідно із законом, за визначенням не повинен піддаватися щоденній переоцінці.

Активи повинні залишатися на балансі за ціною, за яку їх прибрели, до тих пір, поки вони дійсно необтяжені.

При обліку в поточних цінах все навпаки. У хороші часи він збільшує капітал банків, спонукаючи їх збільшувати інвестиції і кредитування. На спаді він провокує катастрофічну дефляцію. Облік в поточних цінах це головна причина краху нашої (американською) фінансової системи. Він діяв перед Великою Депресією, без всякої необхідності знищуючи банки, саме тому Рузвельт в 1938 році припинив його дію, нагадає С.Форбс.

Якщо нинішній президент США серйозно відноситься до спадщини Рузвельта, він повинен відмінити облік в поточних цінах, відновити правило, що стосується коротких продажів, і заборонити голі короткі продажі. Якщо він цього не зробить, він увійде до історії як людина, що зберегла в недоторканості найневдаліші економічні рішення Буша, - стверджує Форбс.

Переоцінка активів, і, відповідно рейтингів, торкнулася не лише американських компаній. У щорічний рейтинг найбільших компаній світу по ринковій капіталізації FT 500 [2] увійшли лише шість представників Росії: "Газпром", "Роснефть", "Лукойл", "Сургутнефтегаз", Ощадбанк і "Норільський нікель". При цьому жодна з компаній не увійшла до тридцятки найбільших. Роком раніше російські компанії зайняли 13 місць в FT 500. У 2008 році найбільша російська компанія - "Газпром" - займала четверте місце в рейтингу. За рік її капіталізація знизилася більш ніж на 200 мільярдів доларів до 91,5 мільярдів доларів, тому тепер "Газпром" займає лише 36-е місце.

Слід відзначити, що рейтинг складався за даними на 31 березня і тому не враховує різкий підйом російських фондових індексів в квітні і травні. На другому місці серед російських компаній виявилася "Роснефть". Вона зайняла 76-е місце в загальному рейтингу з капіталізацією в 46,6 мільярда доларів. Третій - "Лукойл", його вартість на ринку до кінця березня оцінювалася в 32,3 мільярда доларів (125-е місце).

"Сургутнефтегаз" зайняв в рейтингу 173-е місце, Ощадбанк - 374-е, а "Норільський нікель" - 430-е. РАО "ЄЕС Росії", МТС, "Новатек", ВТБ, НЛМК, "Северсталь" і "Вимпелком", що представляли Росію в рейтингу торік, цього разу не увійшли до 500 найбільших.

Перше місце в загальному рейтингу зайняла американська Exxon Mobil з показником в 336,5 мільярда доларів. За нею слідує китайська Petrochina (287,2 мільярда доларів), а услід - роздрібна мережа Wal-mart (204,4 мільярда доларів). В цілому капіталізація рейтингу за рік скоротилася на 73,1 відсотка. Причиною цього стала світова криза, що викликала різкий спад на біржах всього світу восени 2008 року.

Український фондовий ринок також впав, але, на щастя, його капіталізація явно програє навіть капіталізації російських фондових ринків і відносно істотного зниження активів компаній - фінансових вкладників не дає.

У міжнародному бухгалтерському співтоваристві продовжуються спори з приводу використання терміну «справедлива вартість» [3]. Інвестори як і раніше намагаються вирішити проблему оцінки неліквідних активів.

Другою основною темою в спорах, особливо серед бухгалтерів, є роль «справедливої вартості» в обліку. Це пов'язано не лише з питанням поточної оцінки, але і з ширшим аспектом – а саме, що реально користувачі фінансової звітності хочуть від неї отримати.

З одного боку оцінної шкали - історична вартість, де кожен окремих предмет оцінений за вартістю нижче ринковою. Мається на увазі, що вони враховуються значно нижче за свою вартість, але не вище. З іншого боку – ринкова вартість, де все коректується за ціною ринку.

Історична вартість є надійною, але може бути застарілою. Ринкова вартість у багатьох випадках може бути корисною для оцінки бізнесу, показуючи точну ціну окремо, але не дає точну відповідь за справжньою ціною бізнесу. Виникає питання - як правильно застосовувати цю шкалу на практиці.

В деяких випадках при проведенні оцінки різних активів як завдання на оцінку замовником оцінювачеві ставиться завдання визначення «справедливої» вартості. Інколи замовником оцінки навіть приводиться зазначення на нормативні документи, в яких є пряма вказівка визначати справедливую вартість, що іменується в деяких випадках також «справедливою ринковою вартістю».

З ринковою вартістю все відносно просто. Відповідно до визначення, ринкова вартість - це найбільш вірогідна ціна, по якій об'єкт може бути відчужений на відкритому ринку в умовах, відповідних ринковим (відсутність примусу сторін, повна інформованість про предмет операції і ін.). Іншими словами, ринкова вартість - це найбільш вірогідна ціна, по якій об'єкт можна продати в строк, типовий для аналогічних об'єктів.

Основна властивість ринкової вартості - її імовірнісний характер. На відміну від нерідка існуючої думки, що ринкова вартість визначається по якихось формулах, процес оцінки ринкової вартості завжди несе думку конкретного фахівця, що займається оцінкою. Так, формули для визначення ринкової вартості є, проте як змінні, які в ці формули підставляються, та використовуються як експертні оцінки.

Справедлива вартість (у деяких джерелах іменована "базовою", "фундаментальною", "достеменною" або "внутрішньою") в корені відрізняється від ринкової вартості за своєю природою. Справедлива вартість повністю відображає всю наявну інформацію про об'єкт і його властивості. Проте учасникам ринку в більшості випадків вся інформація не доступна. Унаслідок асиметричності інформації ринок може недооцінювати або переоцінювати об'єкт. Відповідно ринкова вартість (вартість, встановлена ринком) може бути вище або нижче за справедливую вартість. Підтвердження цього - щоденні зміни вартості акцій компаній, торгівля якими здійснюється на фондовому ринку. Як тільки нова інформація про компанію виявляється доступною учасникам ринку, відбувається переоцінка прогнозів відносно майбутнього компанії вже з врахуванням нової інформації і ринкова вартість піддається коректуванню.

Справедлива вартість об'єктивна за своєю природою і не носить імовірнісний характер [4]. Проте визначити її, не удаючись до суб'єктивних оцінок, неможливо. Вона в певному значенні нагадує категорію «додаткової вартості». У будь-якому випадку, незалежно від того, хто займається оцінкою, учасники ринку або

професійний оцінювач, визначувана ними вартість - це всього лише суб'єктивна думка про справедливую вартість, виходячи з доступної на даний момент кількості інформації. Очевидно, що оцінка тим більше точна, чим більшою кількістю інформації володіє оцінювач.

Поняття про справедливий (його ще називають правдивим або достовірним) підхід до складання звітності містять два принципи МСФЗ. Перший з них – «достовірне представлення інформації» (Fair Presentation). Даний принцип – один з найважливіших (МСФЗ 1 «Представлення фінансової звітності»). Його не потрібно застосовувати до якоїсь конкретної статті або форми фінансового звіту. Цей принцип визначає загальний підхід до складання звітності.

Другий принцип – «справедлива ціна» (Fair Value). Його використовують при визначенні вартості окремо взятого об'єкту, активів або зобов'язань підприємства. У даному контексті поняття можна зустріти в МСФЗ 2, 16, 17, 18 і 38. Термін близько співвідноситься з поняттям «Ринкова ціна» (Market Value). Так, в МСФЗ 16 сказано, що справедлива вартість землі, будівель і устаткування – це звичайно їх ринкова ціна. Її, як правило, визначає професійний оцінювач.

Кожен міжнародний стандарт, в якому зустрічається поняття справедливої ціни, визначає його по-своєму. Проте по сенсу різні трактування не відрізняються. Наприклад, в МСФЗ 18 справедлива вартість – це сума, якою зацікавлені і обізнані сторони операції можуть розрахуватися по зобов'язаннях або сплатити актив.

Відношення до концепції справедливої вартості неоднозначно, як серед професіоналів, так і в різних країнах. Так, останній аналітичний звіт, підготовлений АССА (Асоціацією сертифікованих присяжних бухгалтерів – глобальним об'єднанням фінансових професіоналів) [5], приводить аргументи в захист методів обліку, заснованих на принципах (МСФЗ), і закликає до того, щоб “справедлива вартість” залишалася ключовим елементом майбутніх глобальних стандартів бухгалтерського обліку.

Звіт АССА стверджує, що, зважаючи на масштаби політичної стурбованості, може скластися враження, що проблема справедливої вартості стосується більшої кількості компаній, чим це є насправді.

АССА стверджує, що Рада з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASB – незалежна організація, що встановлює міжнародні стандарти обліку) повинна скористатися ситуацією у фінансовій сфері і заснувати остаточну концептуальну базу фінансової звітності, в якій “справедлива вартість” займала б важливе місце.

Президент АССА Річард Еткін-Девіс (Richard Aitken-Davies), відзначає: “АССА підтримує концепцію справедливої вартості і не вважає, що вона могла яким-небудь чином стати причиною кредитної кризи. Той факт, що справедлива вартість є єдиним реальним методом обліку похідних фінансових інструментів (деривативов) і дозволяє відображувати їх в балансовому звіті, служить достатнім доказом її цінності”.

“В результаті кризи стала очевидною гостра необхідність прояснення, що фінансова звітність може дати, а що не може дати зацікавленим сторонам в плані реалізації їх реалістичних чекань. Але Рада (IASB) ніколи не може бути поставлена

в ситуацію, коли доводиться відмовлятися від належних процедур унаслідок політичного тиску”.

У звіті також наголошується, що глобальна фінансова криза ставить багато питань перед тими, хто встановлює стандарти, але будь-яке розмивання поняття справедливої вартості загрожуватиме зривом “дорожньої карти” на дорозі конвергенції Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ, IFRS) і стандартів обліку США (US GAAP). Міжнародні стандарти, які надають інвестором можливість легко зіставляти, порівнювати ринки, зіграють ще важливішу роль під час відродження світової економіки.

З точки зору позиції АССА облік за справедливою вартістю має ряд істотних переваг, проте існуючі неліквідні ринки виявили проблеми віднесення достовірної вартості до фінансових інструментів і дериватив.

З цієї причини МСФЗ повинні як і раніше включати різноманітність принципів визначення витрат і оцінки поточної вартості – в цілому в даний час АССА не бачить причин для розширення використання справедливої вартості в стандартах бухгалтерського обліку, і особливо в тих сферах, де ринки відсутні.

Первинна вартість також може бути розкрита у фінансовій звітності, якщо використовується справедлива вартість, щоб користувачі могли самостійно приймати рішення про вказану вартість активів.

Фінансова звітність складається в цілях інформування зацікавлених осіб про стан справ компанії, а не для того, щоб надати регулюючим органам інструмент фінансової стабільності.

З іншого боку, запобігання, що міститься в звіті Аллістера Уїлсона (Allister Wilson), глави британського відділення «Ernst&young» по міжнародній фінансовій звітності, «Наскільки справедлива справедлива вартість?» («How Fair is Fair Value»), полягає в твердженні: «Доцільність і надійність є наріжними каменями методики підготовки фінансової звітності згідно з МСФЗ, але саме ці наріжні камені ставляться під загрозу використанням деяких моделей обчислення справедливої вартості» [6].

«Ernst&young» настійно рекомендує Раді з МСФЗ (IASB) чітко визначити кордони між надійними методиками оцінки справедливої вартості і більш суб’єктивними. Одній з тем для обговорення є питання про те, чи слід обмежувати вживання деяких моделей визначення справедливої вартості для активів і зобов’язань, для яких визначена ринкова вартість.

Уточнення концепції «справедливої вартості» потребує взаємодії всіх зацікавлених сторін.

В кінці весни 2009 р. Американською Радою із стандартів фінансової звітності (FASB) запропонувала увазі громадськості остаточний варіант трьох своїх керівництв, розроблених з метою поліпшення практики обліку за справедливою вартістю. Перший варіант, опублікований в середині березня, “не витримав хвили критики”, і Раді довелося частково переглянути основні положення. Її голова Роберт Херц [7] признався, що вони отримали більше 600 формальних письмових звернень – і це без врахування електронних листів, що повалилися їм на поштову скриньку,

після чого потрібно було в прискореному режимі організувати публічні обговорення моментів, що викликали нарікання.

FSP FAS 157-4 “Визначення справедливої вартості в умовах, коли об’єм і рівень активності ринкової торгівлі активом значимо понижені, а також визначення операцій, здійснених з порушеннями”, – цей варіант керівництва краще відповідає головним принципам базового стандарту FAS 157. FSP FAS 107-1 і APB 28-1 “Проміжні розкриття справедливої вартості фінансових інструментів” забезпечує послідовність в підготовці фінансової звітності за рахунок того, що вимагає від організацій більш вимагає від організацій частіших розкриттів ринкової вартості. Нарешті, FSP FAS 115-2 і FAS 124-2 “Визнання і представлення інформації про знецінення, що не є тимчасовим” вирішує задачу забезпечення прозорості фінансової інформації по знеціненнях для інвесторів і інших її користувачів.

“Проведені обговорення привели до деяких принципових змін в остаточних варіантах керівництв”, – говорить Херц [7]. – “Зокрема, введені деякі додаткові вимоги відносно розкритті справедливої вартості, а також оцінених втрат по кредитах і кредитних ризиках взагалі. Загалом і в цілому всі інвестори, що встигли висловити свою думку, зажадали більшої прозорості банківської звітності. Всі разом ці три документи повинні забезпечити прозорішу і об’ємнішу звітність”.

Рада з міжнародних стандартів фінансової звітності (IASB) також в кінці весни опублікувала проміжну версію нового стандарту по вимірах на основі справедливої вартості. В разі свого схвалення він замінить собою керівництво, що діє сьогодні, додаючи в систему МСФЗ точніше визначення самого поняття “Fair value” і чіткіші вимоги відносно того, як цей підхід повинен використовуватися на неактивних ринках. Стандарт не має жодних нових сфер застосування і використовуватиметься тільки в тих випадках, коли визначення справедливої вартості вимагають правила МСФЗ, що діють.

Рада з МСФЗ робила розробку, приділяючи увагу аналогічним вимогам американської системи US GAAP, щоб не порушувати принципи конвергенції. З цієї причини новий стандарт сповна відповідає керівництву за справедливою вартістю від американської Ради із стандартів фінансової звітності (FASB) і власними рекомендаціями IASB по змінах на неліквідних ринках.

Цей проект відноситься до категорії довгострокових, над якими IASB веде спільну роботу з FASB для досягнення конвергенції, як це обумовлено в Меморандумі про взаєморозуміння. Можливо, з цієї причини як відправна крапка для себе Радий з МСФО узяв аналогічний стандарт американської звітності – FAS 157 в останній його редакції. У офіційному прес-релізі говориться, що базове визначення справедливої вартості повністю ідентично тому, що приводиться в американській системі, а супутнє керівництво по її вживанню багато в чому схоже з американським керівництвом. “Цей документ для нас – важливе досягнення в боротьбі з глобальною фінансовою кризою”, – коментує публікацію голова Ради сер Девід Твіді [8]. – “В нім міститься чітке і послідовне керівництво за справедливою вартістю, у тому числі і для тих випадків, коли оцінка виробляється на ринках, що не діють більш. Керівництво відповідає вимогам US GAAP і сприяє подальшій конвергенції стандартів”.

Відмітимо, що кожна країна застосовує концепцію справедливої вартості з врахуванням власної нормативної бази. Так, Європейський Союз закріпив свою позицію з цього питання в Четвертій директиві від 25 липня 1978 р. № 78/660/ЕЕС. Документ визначив головні принципи складання річної звітності. Згідно з директивою, фінансова інформація має бути представлена користувачам перш за все правдиво і справедливо, а вже потім відповідати нормативній базі. Тобто концепція справедливого представлення (*true and fair view*) домінує. Аналогічний підхід описаний і в МСФЗ 1.

Америка пішла іншим шляхом. У США фінансова інформація має бути справедливо представлена відповідно до US GAAP. Тобто концепція «справедливості» більше тяжіє до іншого бухгалтерського принципу – «переважання суті над формою» (*substance over form*).

Найсильніше поняття «справедливість» і «норма» протиставляють в країнах загального права (Великобританія, США, Канада і ін.). У них економічна культура розташовує до більшого прояву індивідуалізму. Фінансові звіти там містять багато інформації, а капітал залучають в основному за допомогою розміщення акцій.

А ось в країнах кодифікованого права, и до яких відносять Німеччину, Францію, Італію та інші, різниця між поняттями «справедливість» і «норма» розмита. У них держава сильно впливає на бізнес і переважає банківський ринок капіталу.

У минулому іноземні бухгалтерські журнали регулярно освітлювали спроби держав поєднати кодифікувало право з концепцією справедливого представлення інформації при складанні фінансової звітності. В більшості випадків вони виявлялися безрезультатними [9].

Так, з 1 січня 1993 року італійські компанії повинні були формувати і представляти бухгалтерську звітність відповідно до принципу справедливої вартості. Щоб упровадити новий підхід, реформатори провели серйозну попередню роботу. Було змінено національне бухгалтерське законодавство, а також вимоги до роботи аудиторів і формам їх звітів. Проте ефект від нововведення був мінімальним – підхід італійських бухгалтерів до складання звітності не змінився [9].

Інший приклад. У німецькому бухгалтерському законодавстві ніде не сказано, що «справедлива» інформація пріоритетна в порівнянні з даними, складеними лише з врахуванням нормативних вимог. При цьому не визначено і те, як застосовувати на практиці принцип переважання суті над формою (наприклад, як це зроблено в US GAAP). У 1985 році німецький уряд спробував узаконити «справедливий підхід» при складанні звітності. Проте в результаті бухгалтери стали просто писати до неї довші пояснення.

Таким чином, в країнах загального права для бухгалтерів найповажніше «справедливо» представити інформацію, не дивлячись на можливі протиріччя з нормами закону. А в країнах кодифікованого права бухгалтери прагнуть не відхилятися від законодавчих норм. «Справедливість» інформації вони, як правило, сприймають лише як абстрактне поняття.

Особливості російської і української ділової культури, ринку капіталу і законодавства не сприяють адаптації концепції справедливої вартості. У розумінні

вітчизняного бухгалтера навряд чи буде «справедливим» те, що є протиріч букви закону.

Одна з основних перешкод для переходу обліку на МСФО [9]– неготовність бухгалтерів висловлювати свою професійну думку. Вітчизняні облікові працівники схильні зовсім не розкривати в звітності інформацію, яка вимагає власної думки. Лише у одному з багатьох десятків бухгалтерських звітів можна побачити, що головний бухгалтер самостійно оцінює і розкриває інформацію, наприклад, про умовні факти господарської діяльності. Або – про орендоване майно, якщо в договорі оренди його вартість не вказана.

Проте, багато вигод і складнощі обліку фінансових інструментів і активів за справедливою вартістю, викладені в публікації АССА, є, безумовно, актуальними і для України. Наприклад, виключно складними представляються питання визначення справедливої вартості нерухомості і облігацій багатьох емітентів, оскільки в даний момент відбувається дуже мало операцій з такими інструментами, і ринок є неліквідним. Проте деякі аспекти, викладені, в публікації АССА не є особливо актуальними для України, наприклад, складності обліку деривативів і зобов'язань за справедливою вартістю, оскільки подібна практика не має у нас широкого поширення. Для українських банків є набагато актуальнішими питання, яке пов'язане з питанням визначення справедливої вартості: визначення необхідної суми резерву по знеціненню кредитів по МСФО з врахуванням економічної кризи і істотного знецінення національної валюти.

Висновки. Таким чином, не дивлячись на те, що в деяких нормативних документах міститься вказівка визначати справедливу вартість, в абсолютній більшості випадків здійснюється оцінка ринкової вартості активів. Причому розуміння відмінностей між ринковою і справедливою вартістю є і у працівників державних установ, покликаних стежити за дотриманням відповідних нормативних актів.

Методи, використовувані при калькуляції справедливої вартості (the fair value) активів згідно МСФЗ (IFRS), вводять інвесторів в оману і приводять до більшої невизначеності в обліку. Від компаній все частіше вимагають оцінювати активи і зобов'язань в балансі за справедливою вартістю – по суті, ринковій вартості. Проте багато методів калькуляції справедливої вартості вельми суб'єктивні, базуються на допущеннях менеджменту і засновані на досить гіпотетичних моделях.

На наш погляд, домінування системи бухгалтерського обліку США вимушує міжнародні бухгалтерські організації адаптувати свої стандарти до американських, заснованих на системі загального права. У країнах, чие законодавство побудоване на римському праві, а не на прецедентах, така норма як справедлива вартість навряд чи має перспективу.

Список літератури

1. Форбс: Обама повторяет худшие экономические ошибки Буша - [Електроний ресурс] – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ru/~1/0/all/2009/03/07/154011>
2. Российские компании выбыли из числа крупнейших в мире - [Електроний ресурс] – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ru/~1/0/all/2009/06/07/162104>

3. Кривицкий К. Чего ждут бухгалтеры от термина «справедливая стоимость»? - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.klerk.ru/articles/?89602> - 17.10.2007
4. Рыночная и справедливая стоимость - что есть что? - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.alfainvest.ru/content/view/66/42/> - 14.04.2009 г.
5. Аналитический отчет “Fair Value” (на английском языке) - [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.accaglobal.com/pubs/publicinterest/activities/library/financial_reporting/other/PAMR-PP-FV.pdf.
6. Справедливая стоимость сбивает с толку инвесторов - вывод исследования «Ernst&Young» - [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gaap.ru/news/gaap_ifrs/817/ - 12.07.2005 г.
7. “Финальные версии” трех неоднозначных руководств от американского FASB - [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gaap.ru/type/news/?id_news=3115&cat_id=24&org_id=0
8. Новый стандарт по справедливой стоимости от IASB - [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gaap.ru/news/gaap_ifrs/3214/
9. Крыганов К. Приживется ли справедливая стоимость в России? – [Электронный ресурс]// – Режим доступа: <http://consultant.berator.ru/article/269>

Чепоров В.В., Кризис концепции «справедливая стоимость» // Ученые записки Таврического национального университета им.В.И.Вернадского. Серия „Экономика и управление”.- Т. 22(61).- 2009.- №1. С. 129.

Рассмотрен анализ подходов к оценке активов компании по справедливой стоимости. Сделаны выводы, что эта концепция, являясь теоретически верной, на практике приводит к существенным колебаниям стоимости компании и порождает большую неопределенность, чем более ранние концепции исторической стоимости или принципа LCM (меньшей из двух стоимостей: исторической или рыночной).

Ключевые слова: актив, признание и оценка актива, справедливая стоимость.

Cheporov V.V, Crisis of conception of «fair value»// Scientific Notes of Taurida National V.Vernadsky University. Series: Economy and Management. Vol. 22(61). - 2009. №1. - P 129.

The analysis of going is considered near the estimation of assets of company on a fair value. Conclusions are done, that this conception, being in theory faithful, in practice results in the substantial changes the value of company and generates in large risks, than more early conceptions of historical cost or principle of LCM (lesser of two costs: historical or market)..

Keywords: asset, confession of asset and estimation of asset, fair value.

Надійшло до редакції 29.06.2009

УДК 331.05.024.5

**РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ В ФОРМИРОВАНИИ
ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОБЪЕМА ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ НА РЫНКЕ ТРУДА
НА ПРИМЕРЕ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ**

Чепорова Г.Е.

*Таврический национальный университет им. В.И.Вернадского, Симферополь, Украина
E-mail: cheporov1@crimea.edu*

Рассмотрен анализ взаимосвязи между процедурой и объемом лицензирования, определенных Министерством образования и науки Украины (что является предложением на рынке труда), и отраслевой региональной структурой, влияющей на спрос на рынке труда, на примере туристической отрасли.

Ключевые слова: лицензирование, аккредитация, рынок труда, туристическая отрасль.

Введение. Предложение на рынке образовательных услуг в Украине до недавнего времени фактически основывалось на ресурсном подходе (возможности учебного заведения осуществить подготовку определенного количества студентов по определенной специальности (направлению)). При этом лицензировалась каждая отдельная специальность (направление) без учета уже пролицензированных и используемых ресурсов. Поэтому, одни и те же ресурсы могли учитываться для нескольких специальностей. Ресурсов может хватить на каждую из специальностей, но может не хватить на все. Однако, каждый университет старается получить как можно большие объемы лицензирования для возможности последующей оптимизацией фактических объемов принятых студентов. Проведя самоанализ, вузы дают предложения о объемах лицензирования Министерству образования и науки Украины, которое и определяет окончательно лицензионные объемы. Объемы лицензирования являются скорее результатом переговоров, чем основанными на фактических ресурсах вузов и анализом рынка труда. Еще большая непрозрачность связана с объемами госзаказов по разным специальностям. Например, принятые Кабинетом Министров Украины решения о сокращении госзаказа для непрофильных вузов и отказ в госзаказе для некоторых специальностей (направлений), например, для направления «туризм», никак не обосновываются, ни юридически, ни экономически. Все это приводит к субъективности оценок руководителями и работниками Минобразования, что может приводить и приводит к коррупционным действиям со стороны лиц, принимающих соответствующие решения.

Цель и задачи исследования. Целью данной работы является выявление зависимости между объемами лицензирования, определяемых Министерством образования и науки Украины и, следовательно, объемов предложений выпускников вузов на региональных рынках труда и спросом на этих рынках.

Для достижения цели нами поставлены следующие задачи:

– проанализировать нормативные процедуры лицензирования, как процедуры формирования предложения выпускников на рынке труда и их экономическое содержание;

– осуществить оценку результата процессов лицензирования образовательной деятельности с учетом, как наличия вузов в регионах, так и региональных особенностей туристической отрасли, для которой наиболее полно может быть отражена связь между названием направления и кодами видов деятельности, информация по которым приводится в статистических данных.

Основная часть. Во всем мире используются термины «аккредитация» и «лицензирование». Однако аккредитация – термин, который используется по-разному в различных странах.

В Америке – это добровольное мероприятие, которое выполняется региональными органами аккредитации для того, чтобы убедить заинтересованных лиц в том, что образовательное учреждение может осуществить заявленные образовательные программы, и что специфические курсы/программы с точки зрения образования могут достигнуть поставленных целей. Этот процесс не комментируется ни стандартами, ни чем-либо другим, а является одобрением курса/программы. Группа, выполняя аккредитацию, высказывает суждение, основанное на заявленных целях учреждения и задачах. Аккредитованные учреждения имеют право на Федеральные фонды студенческой помощи. Несмотря на то, что аккредитация служит для оценки предложения со стороны учреждений высшего образования, споры существуют по поводу того, служит ли это гарантией академического качества [1].

В Великобритании, согласно Совету по качеству высшего образования, «аккредитация главным образом используется, чтобы описать процесс, с помощью которого учреждению, без его оценки представляющим органом, дается право университетами или другими учреждениями, присуждающими квалификацию, на осуществление полномочий и обязанностей в академических действиях» [2].

Нормативное понятие аккредитации в Украине настолько похоже на понятие лицензирование, что, основываясь на их определении в Законе «О высшем образовании» [3], они могут быть записаны в одном предложении:

Лицензирование (аккредитация) – процедура признания возможности (представления права) вуза(у) определенного типа начать (проводить) образовательную деятельность, связанную с получением высшего образования и квалификации, соответственно требованиям стандартов высшего образования, а также государственным требованиям относительно кадрового, научно-методического и материально-технического обеспечения.

До недавнего времени в Украине лицензионными условиями были определены следующие индикаторы: концепция деятельности по заявленному направлению

(специальности), согласованная с советом министров АРК, областной, Киевской, Севастопольской городской государственной администрацией; доля научно-педагогических работников с научными степенями и учеными званиями, которые обеспечивают преподавание лекционных часов по разным циклам для специальности; наличие кафедры по фундаментальной подготовке; наличие кафедр по специальной подготовке, которую возглавляет специалист соответствующей научно-педагогической специальности: доктор наук или профессор (для магистров) или кандидат наук, доцент (для специалистов); обеспеченность лабораториями, полигонами, оборудованием, установками, необходимыми для выполнения учебных программ; обеспеченность студентов общежитием; количество рабочих компьютерных мест; наличие пунктов питания, спортивного зала, стадиона или спортивной площадки, медицинского пункта; наличие образовательно-квалификационной характеристики специалиста; наличие образовательно-квалификационной программы подготовки специалиста; наличие учебного плана; наличие учебно-методического обеспечения для каждой учебной дисциплины учебного плана; наличие пакетов контрольных заданий для проверки знаний по дисциплинам социально-гуманитарной, фундаментальной и специальной подготовки; обеспеченность программами всех видов практик; наличие методических указаний относительно выполнения дипломных работ, государственных экзаменов; дидактическое обеспечение самостоятельной работы студентов; наличие критериев оценивания знаний и умений студентов; обеспеченность студентов учебниками, учебными пособиями, которые находятся в собственной библиотеке; соотношение посадочных мест в собственных читальных залах к общему контингенту студентов; обеспеченность читальных залов периодическими изданиями; возможность доступа преподавателей и студентов к интернету, как источника информации: наличие оборудованных лабораторий; наличие каналов доступа.

В январе 2009 года Министерство образования и науки дополнило этот перечень [4] очень серьезным документом - Результатами мониторинга рынка труда и рынка образовательных услуг, которые уже представляются в данном регионе, согласовываются с Правительством Автономной Республики Крым, соответствующими областными, Киевской, Севастопольской городскими государственными администрациями.

В результатах мониторинга рынка труда и рынка образовательных услуг должны быть отражены такие аспекты: общая характеристика и перспективы развития региона относительно потребностей в специалистах заявленного направления (специальности) на срок 5 лет; какие учебные заведения в регионе уже предоставляют подобные образовательные услуги, с какого времени, в каком объеме; чем предоставление заявленных образовательных услуг в данном учебном заведении будет отличаться от тех, которые уже есть (более усовершенствованная программа, более адаптированная к потребностям региона, заказчика и пр.); аргументы относительно целесообразности предоставления образовательных услуг в данном учебном заведении в заявленном лицензированном объеме.

Заметим, что, во-первых, лица, которые готовят обоснование в вузе, должны обладать знаниями в области маркетинга, также, как и члены Региональной общественной экспертной комиссии и члены Государственной аккредитационной комиссии, понимать и прогнозировать «перспективы развития региона относительно потребностей в специалистах всех заявленных направлений (специальностей) на срок 5 лет». Весьма сомнительно, что указанные выше лица в состоянии оценить перспективы развития регионов. Например, что будет, если один из членов комиссии не согласится с мнением вуза о перспективах развития. Такое вполне возможно, поскольку в комиссиях могут присутствовать представители вузов-конкурентов. Мы часто можем наблюдать, что хорошая идея может быть доведена до абсурда, могут создаваться дополнительные барьеры входа в отрасль, что в конце концов способствует развитию коррупции.

Осуществляемая в настоящее время реорганизация образовательной системы, происходящая под влиянием зарубежного образовательного опыта, прогнозируемый демографический спад и планируемый экономический подъем в стране определяют необходимость адаптации вуза к этим изменениям, что требует широкого применения маркетинговых коммуникаций в управлении вузом.

Быстрые темпы развития туризма в Украине обусловили появление большого количества учебных заведений, занимающихся подготовкой кадров для туризма. Так, только в Киеве шесть крупных вузов осуществляют подготовку туристских кадров. Тем не менее, многие руководители туристских фирм и других предприятий индустрии туризма (а это потенциальные работодатели) сходятся во мнении, что проблема подготовки высококвалифицированных кадров остается актуальной и по сей день.

Проблема усугубляется тем, что в Украине около 150 государственных вузов, которые управляются различными ведомствами. При каждом из 26 министерств существуют свои вузы, которые, кстати, осуществляют жесткую конкуренцию на региональном уровне. Этот анахронизм сохраняется только в странах СНГ. Как в таких условиях можно проводить единую государственную политику в образовательной сфере? Поэтому в Министерстве образования и науки Украины был разработан и представлен Кабинету Министров проект правительственного решения, своего рода "дорожная карта" поэтапного перевода всех учебных заведений в подчинение МОН до 2011 года [5].

В Украине несколько лет назад направление «туризм» стало относиться к отрасли «культура». Поэтому с самого начала возникла определенная конкуренция, как между Министерством образования и науки Украины и Министерством культуры и туризма Украины, так и между вузами, в чьем подчинении они находились. Самым ярким представителем Министерства культуры и туризма Украины является Киевский национальный университет культуры и искусств.

В России пошли другим путем. Россияне, например [6], считают, что премудростям управления туристическим бизнесом лучше всего обучают в тех вузах и на тех факультетах, которые в первую очередь сильны в области менеджмента. И это неудивительно: ведь в перечне специальностей Министерства образования РФ это направление обучения так и называется - "менеджмент",

специальность "менеджмент организации", в рамках которой есть специализации "гостиничный и туристический бизнес", "менеджмент в туризме и гостиничном хозяйстве". Есть направление "социально-культурный сервис и туризм": оно предусматривает специализации "гостиничный сервис", "информационное сопровождение туристско-гостиничного сервиса", "социокультурный сервис". Существует третья специальность - "экономика и управление на предприятии туризма и гостиничного хозяйства". В настоящее время учебные заведения предлагают самые различные программы обучения тонкостям гостеприимства. Это могут быть как профильные, так и непрофильные учебные заведения - во втором случае специалистов туриндустрии готовят специальные факультеты или даже кафедры.

В соответствии с требованиями Российского Госстандарта, студенты обязаны изучить блоки общих гуманитарных, социально-экономических и естественно-научных дисциплин.

Поскольку менеджмент в сфере туризма является одним из самых перспективных видов деятельности, соответствующие программы обучения вводят у себя не только новые, но и "традиционные" российские учебные заведения со стажем. Например, один из ведущих вузов Северной столицы Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет предлагает обучение по специальности "Экономика и управление на предприятии туризма и гостиничного хозяйства" со специализацией "Экономика и управление отелом".

На базе Санкт-Петербургского университета сервиса и экономики успешно функционирует Институт туризма и международных экономических отношений. Там осуществляется комплексная подготовка лиц с высшим профессиональным образованием для предприятий туризма с учётом требований конкретного рабочего места. Специальность "Менеджмент" со специализацией "Туризм" представлена также в одном из престижнейших вузов города - в Санкт-Петербургском Университете экономики и финансов.

В Республике Беларусь принята Национальная программа развития туризма на 2008–2010 гг., в рамках которой выполняется подпрограмма «Кадровая политика. Научное и учебно-методическое обеспечение туристической отрасли». В преамбуле к данной подпрограмме отмечено, что «одной из ощутимых проблем в сфере туризма является переизбыток туристических кадров в г. Минске и острый дефицит этих специалистов в регионах, средних и малых поселениях Республики» [7].

В рамках Национальной программы определены новые подходы к образованию в сфере туризма на основе обязательного взаимодействия государственных органов, субъектов туристской индустрии страны и учреждений образования. Барановичский государственный университет определен исполнителем данной подпрограммы.

Таким образом, образование в области туризма в России вырастает на «менеджерской» основе, в Беларуси – на экономической. В Украине большинство вузов связывают направление «туризм» с географическими факультетами и кафедрами экономической географии. Поэтому и содержание образования в области туризма в России, Беларуси и Украине уже отличаются.

Содержание образования в Украине определяется стандартами, регулируемым определенным порядком их формирования [10-11], однако до сих пор они в большинстве являются временными.

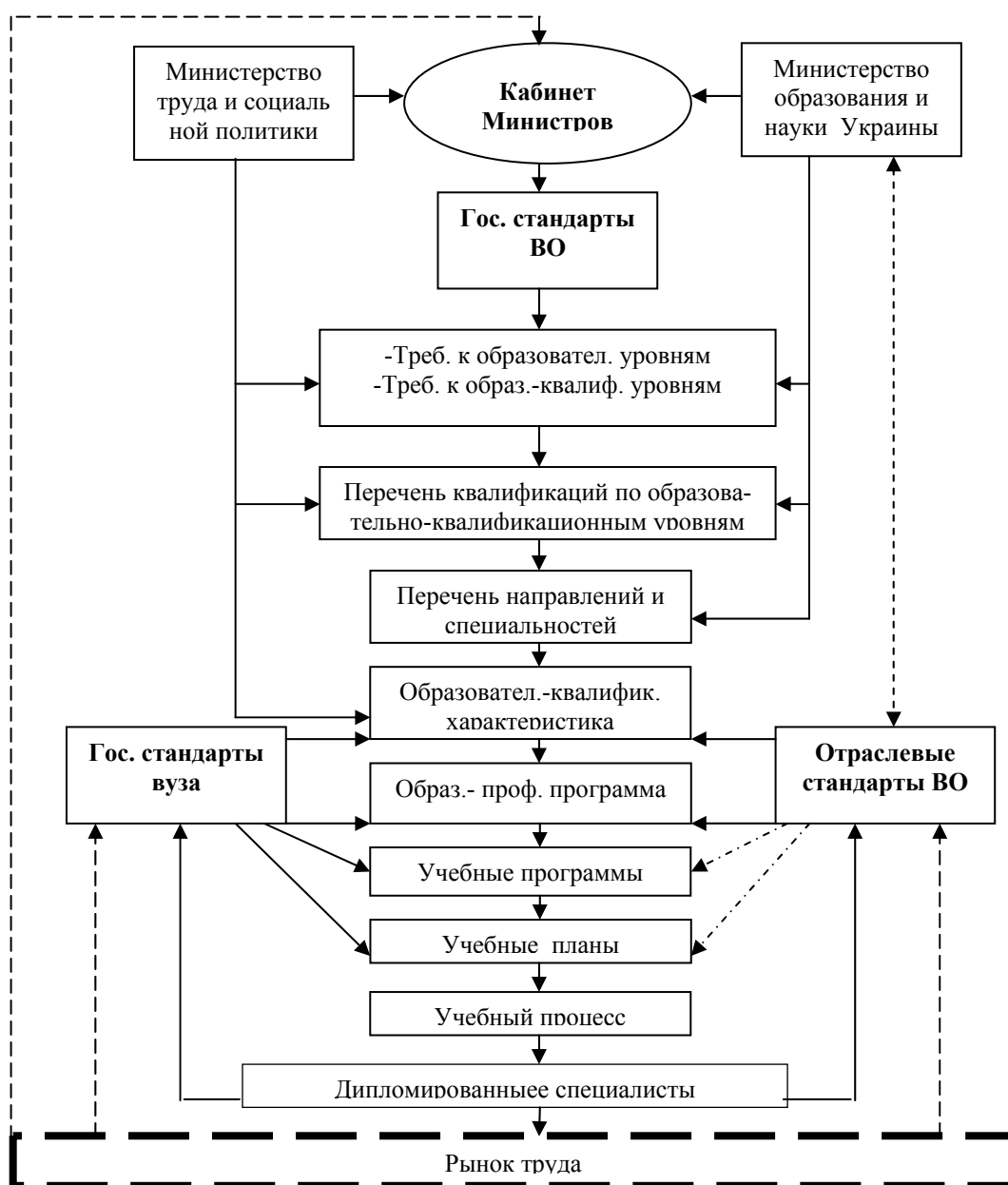


Рис.1. Структурно - логическая схема системы стандартов высшего образования

Заметим, что существенная роль в Украине отводится Министерству труда и социальной политики, которое должно выполнять функцию обратной связи. Это министерство совместно с Министерством образования и его вузами должны формировать содержание образования, адекватное рынку труда. Однако, это только на бумаге. Пунктирными линиями на рис. 1 обозначена фактически отсутствующая обратная связь.

Это отсутствие связи фактически подтверждает и Юрий Коровайченко, заместитель директора департамента высшего образования МОН Украины [5]. Он отмечает, что у Минэкономки существует методика расчета стоимости обучения, как правило, это 9-11 тыс. грн. на человека в год. Определение количества мест госбюджета - это тоже прерогатива Минэкономки, и он утверждает, что «естественно, ему (Минэкономки) не под силу комплексно проанализировать потребность в специалистах, поэтому предложения учебных заведений по подготовке специалистов за бюджетные средства сначала утверждается на уровне областных управлений образования. На вопрос о том, кто владеет более полной информацией о рынке труда, он ответил: «есть обобщенные показатели, которые мы (Минобразования) получаем от Минтруда. Например, основываясь на результатах трудоустройства выпускников, мы на 10% сократили подготовку по экономическим специальностям, поскольку показатель 40 тыс. безработных экономистов на бирже труда достаточно красноречивый. То же самое касается юристов. Надуманная популярность этих специальностей не соответствует потребностям рынка труда» [5].

Хотя, он же отмечает, что многие эксперты указывают на то, что система образования и рынок труда оторваны один от другого из-за отсутствия единой доктрины социально-экономического развития.

Заметим, что в настоящее время происходит экспансия высшего образования «вширь», а также «вглубь» на региональный уровень. Развитие региональной университетской сети позволяет не только удовлетворить потребности жителей региона в образовательных услугах, но и развивать систему дополнительного образования, гибко реагировать на изменения регионального рынка труда, готовить на местах высококвалифицированных специалистов, объективно мыслящих, способных оказать реальную помощь в разработке и реализации программ развития региона. В настоящее время высшие учебные заведения становятся полноправными субъектами рыночных отношений. Государство в настоящее время не является единственным финансистом высшего образования, так как в вузах осуществляется обучение студентов на платной основе. Это приводит к тому, что у вузов появляется некоторая степень финансовой самостоятельности, что требует серьезных изменений в управлении вузом в условиях рыночных отношений.

Экспансия вузов в первую очередь связана с лоббированием объемов лицензирования и госзаказа, вне связи с региональными рынками труда. Примером может служить упомянутый выше Киевский национальный университет культуры и искусств под руководством ректора М.М.Поплавского. Вуз имеет разветвленную сеть филиалов практически во всех регионах, относится к Министерству культуры и туризма и имеет объем лицензирования, сравнимый со всеми вузами Министерства образования и науки. Хотя сам головной вуз имеет две кафедры, прямо относящиеся к туризму, и обеими руководит профессор Поплавский М.М.

Для того, чтобы убедиться в экономичности подхода Минобразования можно сравнить объемы лицензирования и емкости рынков труда по регионам.

Таблица 1

Деятельность отелей и ресторанов и лицензированный объем приема на дневную форму обучения уровня «бакалавр» направления «туризм»

Регион (области)	Деятельность отелей и ресторанов за I полугодие 2008 года		Лицензированный объем приема на дневную форму по направлению «туризм»			Нагрузка на 1000 рабочих мест (занятых)
	Количество малых предприятий, единиц	среднее количество занятых работников, тыс.	Всего максимальное	По вузам МОН	Вуз Министерства культуры и туризма (КНУКИ)	
Украина	10319	69,3	4585	2300	2285	66,2
АРК	1257	6,4	225	100	125	35,2
Винницкая	175	0,9	130	30	100	144,4
Волинская	192	1,8	50	50	0	27,8
Днепропетр-ая	410	3,3	90	0	90	27,3
Донецкая	738	5,4	140	50	90	25,9
Житомирская	133	1	0	0	0	0,0
Закарпатская	434	2,3	135	60	75	58,7
Запорожская	425	3,6	325	235	90	90,3
Ивано- Франк.	333	1,6	280	280	0	175,0
Киевская	334	2,5	175	0	175	70,0
Кировоградская	115	0,8	90	0	90	112,5
Луганская	202	1,5	150	50	100	100,0
Львовская	1103	7	315	225	90	45,0
Николаевская	308	2	150	0	150	75,0
Одесская	766	4,7	170	80	90	36,2
Полтавская	181	1,5	90	0	90	60,0
Ровенская	130	1	0	0	0	0,0
Сумская	128	1	135	60	75	135,0
Тернопольская	129	1	100	100	0	100,0
Харьковская	517	3,6	280	180	100	77,8
Херсонская	199	1,4	90	0	90	64,3
Хмельницкая	198	1,4	0	0	0	0,0
Черкасская	147	1	210	120	90	210,0
Черновицкая	142	1	120	120	0	120,0
Черниговская	166	1,3	135	60	75	103,8
г.Киев	1302	9,2	1000	500	500	108,7
г.Севастополь	155	1,1	0	0	0	0,0

Источник: [9]

В приведенной таблице 1 рассмотрены данные, относящиеся к одному из видов экономической деятельности, который относится к отрасли туризма.

Данные таблицы свидетельствуют о том, что все вузы МОН имеют сопоставимый объем лицензирования с одним вузом Министерства культуры и туризма. Киевский национальный университет культуры и искусства имеет как отдельные лицензии на все подразделения в регионах, так и общую лицензию на головной вуз. Т.е. университет имеет возможность управлять набором студентов в рамках лицензии, не превышая общий объем в 500 человек.

Такой возможности на дневной форме обучения не имеет ни один вуз МОН (для заочной формы имеет только Национальный педагогический университет им. Драгоманова). Заметим, что нагрузка на 1000 занятых рабочих мест наибольшая в Черкасской области, т.е. за 5 лет персонал отелей и ресторанов должен полностью обновиться, что весьма маловероятно, а наименьшая - в Крыму (некоторые области не имеют вузов, которые готовят студентов по направлению «туризм»).

Выводы. Термины «лицензирование» и «аккредитация» в Украине очень похожи, поэтому они могут быть объединены в один, что имеет место в развитых странах, и, что позволит существенно сократить затраты вуза на эти процедуры.

Расширенный перечень документов для лицензирования теперь должен включать не только ресурсную информацию, но и анализ рынка труда и конкурентной среды, что является верным. Однако, сами представители МОН подтверждают, что планов развития регионов нет, есть только обобщенные показатели. Данные свидетельствуют, что Минобразования вряд ли проводит анализ рынка труда по отраслям и видам деятельности, что порождает конкуренцию на региональных рынках труда между вузами и министерствами, что приводит к неэффективному использованию бюджетных средств.

Процесс сокращения объемов лицензирования и госзаказа является непрозрачным, не учитывает специфику регионов и способствует развитию коррупции при определении регионального и отраслевого финансирования вузов.

Таким образом, традиционные способы управления (чрезмерная централизация) в условиях рынка оказываются в ряде случаев несостоятельными. В новых условиях для решения задач адаптации, выживания и развития Минобразованию и вузам необходимо: постоянно отслеживать состояние рынка образовательных услуг и оценивать свое положение на этом рынке; применять методы прогнозирования развития рынка; разрабатывать альтернативные варианты своего будущего поведения в зависимости от изменения внешней среды.

Дальнейшим направлением исследования является анализ эффективности объемов государственного финансирования отдельных вузов с учетом рынка труда, а значит и отдельных специальностей вуза, что позволит оценить себестоимость подготовки специалистов, в том числе и по направлению «туризм».

Список литературы

1. Leef G.C. Accreditation is no guarantee of academic quality./ G.C. Leef // The Chronicle of Higher Education, The Chronicle Review. - 4 April 2003. - pp B17.
2. Higher Education Funding Council for England. –[Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.hefce.ac.uk/>

3. Про вищу освіту: Закон України від 17 січня 2002 р. N 2984-III. –[Електронний ресурс] – Режим доступу: www.mon.gov.ua .- 03.06.2009.
4. Про документи для проведення ліцензування// Міністерство освіти і науки України: Наказ від 21.01.2009 року № 30. –[Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/Cod=v030_290-09. – 04.06.2009.
5. Коровайченко Ю, "Залучати приватні ВНЗ до держзамовлення немає необхідності".– [Електронний ресурс]// Всеукраїнський діловий тижневик «Власть денег» - февраль 2009. - №215. - Киев. – Режим доступу: <http://vd.net.ua/rubrics-4/13541>. - 04.06.2009.
6. Тарасова И Обзор учебных заведений по подготовке кадров для туристической отрасли.// Журнал о гостиничном бизнесе «NEXT-STOP.RU» от 02.04.2008 . – [Электронный ресурс] – Режим доступа:<http://next-stop.ru/hotelier/training-and-raising-skills/251-obzor-uchebnykh-zavedenijj-podgotovke.html>. - 04.06.2009.
7. Постановление Президиума Совета Министров Республики Беларусь от 21 декабря 2007 г. № 1796 « Об утверждении Национальной программы развития туризма в Республике Беларусь на 2008–2010 годы. – [Электронный ресурс] – Режим доступа:<http://www.pravoby.info /dok2008/ part 5/akt05053/index.htm> - 04.06.2009.
8. Про порядок розробки складових нормативного та навчально-методичного забезпечення підготовки фахівців з вищою освітою// Додаток до наказу Міносвіти N 285 від 31 липня 1998 р. // Комплекс нормативних документів для розробки складових системи стандартів вищої освіти . – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [-http://www.uapravo.net/data2008/base59/ukr59411/index](http://www.uapravo.net/data2008/base59/ukr59411/index) .- 01.06.2009.
9. Державний комітет статистики України – [Електронний ресурс] – Режим доступу:<http://www.ukrstat.gov.ua>. – 20.05.2009.
10. Про розроблення державних стандартів вищої освіти.// Постанова Кабінету Міністрів України від 07.08.98 р. N 1247. –[Електронний ресурс] – Режим доступу: -- www.rada.kiev.ua-26.05.2009.
11. Фініков Т.В. Вища освіта України: ліцензування та акредитація: Аналіт.дослідж/ Фініков Т.В., Шаров О.І. - К.: Навч.-метод.центр “Консорціум із удосконалення менеджмент- освіти в Україні”, 2003.- 68 с.

Чепорова Г.Е., Роль державних органів у формуванні пропозиції обсягу випускників ВНЗ на ринку праці на прикладі туристичної галузі // Учені записки Таврійського національного університету ім.В.І.Вернадського. - Т. 22(61).– 2009.- №1. С. 139.

Розглянуто аналіз взаємозв'язку між процедурою та обсягом ліцензування, визначених Міністерством освіти та науки України (що являється пропозицією на ринку праці), та галузевою регіональною структурою, яка впливає на попит на ринку праці на прикладі туристичної галузі.

Ключові слова: ліцензування, акредитація, ринок праці, туристична галузь.

Cheporova G.E, Role of State Structures in Formation of the Offer of Volume of Graduates of High Schools on the Labour Market on the Example of Tourist Branch // Scientific Notes of Taurida National V.Vernadsky University. Series: Economy and Management. Vol. 22(61). - 2009. №1. - P.139.

The interrelation analysis between procedure and a scope of licensing, defined by the Ministry of Education and Science of Ukraine (that is the offer on a labour market), and the branch regional structure influencing demand on a labour market, on an example of tourist branch is considered.

Keywords: licensing, accreditation, labour market, tourist branch.

Поступила в редакцію 29.06.2009

УДК 339.7.012

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ БАНКИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Шутаева Е.А., Побирченко В.В.

*Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина
E-mail: viktoriya_crimea@list.ru*

В статье проанализированы особенности процесса финансовой глобализации. Определены основные направления деятельности транснациональных банков в условиях финансовой глобализации. Рассмотрены тенденции консолидации мирового банковского сектора во время глобального финансового кризиса.

Ключевые слова: глобализация, финансовая глобализация, транснациональный банк, диверсификация, рынок финансовых услуг.

1. ВВЕДЕНИЕ

В последние десятилетия, особенно это проявилось в 1990-е годы, главной движущей силой интернационализации мировой экономики стали международные финансы, развитие которых опережает рост мирового производства и экспорта. Именно встречные потоки прямых инвестиций, диверсификация, расширение и интеграция международных финансовых рынков вывели мировую экономику на качественно новый уровень интернационализации - глобализацию и делают ее все более глобализирующейся в планетарном масштабе.

Развитие финансовой глобализации стимулируется неравномерностью экономического развития и распределения финансовых ресурсов; неуравновешенностью текущих платежных балансов, острой нехваткой в большинстве стран собственных ресурсов для осуществления инвестиций, покрытия бюджетных дефицитов, проведения социально-экономических преобразований, осуществления слияний и поглощений компаний и банков, выполнения долговых обязательств по внутренним и внешним заимствованиям, а также внедрением современных электронных технологий, позволяющих проводить операции в режиме реального времени.

«Авторами» финансовой глобализации выступают транснациональные банки, которые, располагая огромными активами, контролируют экономические процессы внутри отдельных стран. Валютные и финансовые потоки в рамках этих структур тесно привязывают динамику развития стран мира друг к другу, взаимообуславливают процессы роста и рецессии.

II. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Изучение международной банковской индустрии и ее экспансии на финансовые рынки отдельных стран вызывает определенный научный и практический интерес. Анализу проблем финансовой глобализации, места и роли банков в этих процессах посвятили свои труды такие ученые, как Т. Левитт, Д. Гелд, И. Отмар, Д. Мартин, Г. Партин, А. Яковлева, В. Шаронов и другие. В работах М. Головина, Ю. Макогона, С. Козьменко, М. Свинбурне, Н. Стукало, М. Джианетти, Дж. Остри, Е. Прасада, В. Зимовца, Ю. Уманцева, О. Люткевича, Г. Жуковской рассматриваются организационные формы и последствия присутствия транснациональных банков на рынках третьих стран. Вместе с тем в специальной литературе отсутствует анализ особенностей развития транснациональных банков в контексте новых вызовов финансовой глобализации, в том числе в условиях мирового финансового кризиса.

III ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ

Цель статьи – рассмотреть особенности современного этапа финансовой глобализации. Для достижения которой в работе раскрыты факторы, масштабы и механизмы финансовой глобализации, а также проанализированы тенденции деятельности транснациональных банков в современных условиях как главных проводников процесса финансовой глобализации.

IV. РЕЗУЛЬТАТЫ

Глобализация в финансовой сфере – сложное многообразное явление, которое развивается нарастающими темпами с 80-х годов XX века. Ярким свидетельством стремительного развития финансовой глобализации является высокая динамика и растущий объем валютных и евровалютных рынков, банковских депозитов в иностранной валюте, средств, привлеченных с международного финансового рынка, совокупных ресурсов институциональных инвесторов и др. показателей на протяжении нескольких десятилетий. Так, например, дневной оборот мирового валютного рынка увеличился с 60 млрд. долл. США в 1983 г. до 5 трлн. долл. США в 2005 г. [4]. Чистый объем евровалютного рынка в банковских обязательствах в иностранных валютах увеличился с 1985 г. по 1999 г. в 3,1 раза и составил более 6 трлн. долл. США; его валовый объем, включающий и межбанковские операции, превысил 10 трлн. долл. США [18]. Размер годового международного синдицированного кредитования увеличился с 1990 г. по 2007 г. в 17 раз и составил почти 3,7 трлн. долл. США [19]. О масштабности международных финансовых потоков свидетельствует также глобальный рынок финансовых деривативов, который обслуживает управление валютными, процентными и другими рисками, возникающими при осуществлении финансовых операций; к 2005 г. он достиг почти 210 трлн. долл. [16].

В научной литературе приводятся различные трактовки понятия «финансовая глобализация». По мнению С. Козьменко и С. Гориной, глобализация - результат финансовой революции, суть которой заключается в расширении деятельности

международных финансовых институтов, международной финансовой интеграции и интенсификации развития финансовых инноваций, а характерными чертами глобализации являются активизация международных финансовых транзакций, растущая открытость рынков и увеличение объемов международной торговли [10].

По мнению В. Железовой [7] финансовая глобализация выражается в конвергенции национальных финансовых систем, когда под действием Закона Гласса – Стигалла (1933 г) банковское кредитование и фондовый рынок становятся во всем мире не альтернативными, а взаимодополняющими источниками кредитования.

Решающее влияние, считают М. Осьмова и А. Сельков, на ускорение финансовых потоков и операций оказала информационная революция [7]. Реальный сектор не смог полностью воспользоваться всеми плодами информационной революции. Материальная и технологическая база глобального финансового рынка привела к его обособлению, превратив его в специфический механизм перераспределения части валового глобального продукта, созданного транснациональными корпорациями, между держателями материальных и финансовых активов.

Очевидно, что концепция финансовой глобализации весьма туманна – нет ее четкого определения. В целом под финансовой глобализацией понимают процесс постепенного объединения национальных и региональных финансовых рынков в единый мировой финансовый рынок, а также усиление взаимозависимости между рынками отдельных финансовых инструментов. Следует отметить, что глобализация финансов и мировой экономики в целом означает не только расширение межнациональных связей и финансовых потоков, а также усиление влияния мощных финансовых и экономических центров и происходящих там процессов на остальной мир. Показателем уровня развития глобализации финансов может служить капитал, функционирующий за пределами стран происхождения в объеме накопленных иностранных активов.

Ученые едины во мнении, что события в финансовой сфере глобализации относятся сегодня к самым выдающимся явлениям XXI века. Действительно, в последние десятилетия глобальный финансовый рынок растет очень высокими темпами. Так, по данным МВФ, в 1990-е гг. темп прироста общего объема финансовых потоков между развитыми странами составлял 300%, в то время как торговые потоки увеличились на 63%, а ВВП – на 26% [18]. При этом финансовый рынок становится глобальным даже в большей степени, чем товарные рынки. Возникают глобальные и региональные финансовые центры, которые служат каналом финансирования для компаний со всего мира или из данного региона. Значение национальных финансовых рынков, как основных источников обеспечения потребностей отечественных компаний, падает. Так, по данным исследовательского центра McKinsey Global Institute, в 2004 г. общий объем мировых активов вырос по сравнению с 1980 г. с 12 до 119 трлн. долл. США, т.е. почти в 10 раз. Среднегодовой темп прироста превышал 10% и был значительно выше, чем темп прироста ВВП. К 2010 г., по прогнозам Центра, объем мировых активов достигнет почти 209 трлн. долл. США [12] (см. табл. 1).

Таблица 1

Объемы и структура международных финансовых активов

Инструменты	1993		1999		2003		2004		2010	
	трлн долл	%	трлн долл	%	трлн долл	%	трлн долл	%	трлн долл	%
Акции	14,3	27,0	36,1	37,6	31,9	27,0	33,1	27,8	56,9	27,2
Корпоративные облигации	11,7	22,1	20,5	21,4	30,8	26,1	31,5	26,5	60,8	29,1
Государственные облигации	10,5	28,3	14,5	15,1	20,5	17,4	21,2	17,8	32,4	15,5
Депозиты	16,5	31,1	24,9	25,9	34,8	29,5	33,2	27,9	58,9	28,2
Всего	53,0	100	96,0	100	118,0	100	119,0	100	209,0	100

Источник: [12, с.22].

Более того, трансграничные потоки капитала в ведущих промышленно развитых странах в 1990 – начале 2000-х годов росли более высокими темпами, чем внешнеторговый оборот. Отметим значительные темпы прироста трансграничных потоков капитала (в качестве показателя трансграничного движения капитала использована сумма притока и оттока капитала в страну и из страны) в 1991-2005 гг.: 17% в среднем за год в США, 26,9% - в Великобритании и 9,8% - в Канаде [1]. Важной предпосылкой финансовой глобализации стало снятие ограничений по текущим операциям и трансграничным операциям с капиталом на национальном уровне сначала в развитых рыночных экономиках (1960-1980 гг.), а впоследствии - и в развивающихся странах (1980-1990 гг.). В 1990-е гг. к процессу финансовой глобализации присоединились и бывшие социалистические страны Центральной и Восточной Европы и СНГ, а также Китай.

Все это подтверждает тот факт, что вследствие финансовой глобализации в последние десятилетия в развитии финансов наблюдается следующая закономерность: финансовая система превращается в самостоятельную инфраструктурную отрасль, которая оказывает все более заметное влияние на экономическую ситуацию в каждой отдельной стране и в мире в целом. О масштабах этого процесса свидетельствует и то, что из десяти крупнейших компаний мира половина принадлежит финансовому сектору. Более общим показателем того, каких масштабов достигли современные финансовые системы и какую роль они играют в экономике своих стран, является объем и структура финансовых активов, которые формируются на финансовых рынках в недрах национальных финансовых систем: в каждом из основных финансовых центров общая сумма всех видов финансовых активов в 4-5 раз превышает объем ВВП (см. табл. 2).

Таблица 2

Объем и структура финансовых активов в основных финансовых центрах, млрд. долл., 2004 г.

	Капитализация рынка акций	Долговые ценные бумаги	Активы комм. банков	Общая сумма активов	Общая сумма активов, в % к ВВП
Еврозона	5873,0	15814,1	20402,5	42293,4	439,8
США	16323,5	22306,6	8496,6	47126,7	401,6
Великобритания	2865,2	2445,4	6327,4	11638,1	545,4
Япония	5844,7	9153,6	6434,1	21432,5	467,2

Источник: [6, с.8]

При этом нельзя не подчеркнуть противоречивый и неоднозначный характер процесса финансовой глобализации. Выгоды финансовой глобализации включают легкий доступ к финансовым ресурсам, повышение эффективности финансовой системы, высокий уровень диверсификации финансовых услуг, возможность эффективного размещения капитала, высокие стандарты качества финансовых услуг, усовершенствование управления финансовыми рисками. В то же время глобализация финансового рынка может и негативно влиять на экономику страны, в частности повышать ее нестабильность. Капитализация мирового рынка акций по отношению к мировому ВВП за последние 20 лет увеличилась почти в 10 раз и превысила 100%. [12]. С учетом того, что крупные пакеты акций вращаются на открытых мировых биржевых рынках, это означает адекватный рост зависимости экономик конкретных стран от капитала других стран.

Еще одна проблема связана с неравномерностью распространения финансовых потоков не только между развитыми и развивающимися странами, но и в границах отдельных государств: приток капитала в перспективные отрасли усиливает неравномерность в доходах высоко- и низкооплачиваемых работников, а конкурентные позиции наукоемких отраслей провоцируют спад в традиционных сферах деятельности. Вследствие чего потенциальные финансовые кризисы могут принести значительные потери как для государств, так и для населения. По оценкам МВФ, при валютном кризисе потери могут составить 4-7% ВВП, а при банковском – до 12% ВВП [13]. В качестве примера можно привести ипотечный кризис США (2007 г.), проявление которого во многих странах Европы и Азии свидетельствует не только о позитивных аспектах транснационального перелива капитала, но и об угрожающей глобализации финансовых рисков. Американский ипотечный кризис показал, что глобализация существенно усиливает чувствительность национальных экономик и финансовых систем и приводит к большей интернационализации внутренних проблем. Так, за последние 40 лет жилищное строительство США испытало пять кризисов, при которых его объемы падали в 1,5 – 2 раза [9]. В большинстве случаев кризисные явления ограничивались внутренним рынком. Только в 2007 г. спад в жилищном строительстве США негативно повлиял на

финансовую стабильность не только на внутреннем, но и на внешних рынках. Глобализированное влияние американского ипотечного кризиса на мировую финансовую систему стало, во-первых, последствием осуществления финансовыми учреждениями США политики секьюритизации ипотечных ссуд. Большинство банков и финансовых институтов конвертировали такие кредиты в сложные финансовые инструменты и продавали их зарубежным банкам, большей частью, Великобритании, Франции, Германии и Японии. Так, общий объем рынка финансовых деривативов, выпущенных американскими инвестбанками, составляет 62 трлн. долл. США, держателями 70% которых являются европейские банки. Во-вторых, в 1999 г. был отменен акт Гласса - Стигалла, который фиксировал разделение банков на коммерческие и инвестиционные. Это решение подтолкнуло к консолидации финансовый сектор США и предоставило возможность универсальным банкам напрямую финансировать свои инвестбанковские подразделения.

Итак, именно глобализация оставила отпечаток на характер развития современных финансовых систем. Как следствие, на рубеже XX – XXI вв. сформировались такие особенности мировых финансов: 1) финансовая интеграция; 2) консолидация финансового бизнеса через слияния и поглощения компаний; 3) снижение барьеров между сегментами финансового рынка и универсализация финансового бизнеса; 4) изменения в способах предоставления услуг, вызванные развитием Интернета и технологий беспроводной связи; 5) изменения в структуре рынков финансовых услуг; 6) распространение вертикально интегрированных компаний, предоставляющих финансовые услуги (например, интернет - порталы (America Online, Yahoo!) и ведущие телекоммуникационные корпорации (Deutsche Telecom, Telefonica) развивают отношения стратегического партнерства с финансовыми компаниями и банками (Bank of East Asia и Yahoo!, Telefonica и Lycos) [11, с.124]; 7) усложнение регулирования национальных рынков, что связано с тем, что в настоящее время как самовоспроизводящая система выступает не хозяйство отдельной страны, а мировое хозяйство в целом [15, с.35]; 8) интернационализация внутренних финансовых кризисов вследствие взаимозависимости национальных финансовых рынков.

Что касается показателей, которые измеряют финансовую глобализацию, то в основе определения этих показателей лежит понимание финансовой системы как системы использования финансовыми институтами и другими субъектами финансовых отношений финансовых инструментов на финансовых рынках на уровне домохозяйств, предприятий, государств, межгосударственном и глобальном уровнях. Поэтому специалисты среди показателей выделяют количество зарубежных депозитов физических лиц и небанковских учреждений страны, потоки портфельных инвестиций, количество депозитов в иностранной валюте и т.д. В таблице 3 приведена систематизация показателей оценки уровня финансовой глобализации стран мира по каждому из пяти уровней финансовой системы.

Система показателей, которые характеризуют уровень финансовой глобализации

Уровень финансовой системы	Показатели, которые характеризуют уровень финансовой глобализации
Финансы домохозяйств	<ul style="list-style-type: none"> - объем зарубежных депозитов у физических лиц; - объемы депозитов и кредитов физических лиц в иностранной валюте; - валовые объемы движения частного капитала по отношению к ВВП
Финансы предприятий	<ul style="list-style-type: none"> - объем зарубежных депозитов у небанковских институтов страны; - объемы депозитов и кредитов юридических лиц в иностранной валюте в отечественных банковских учреждениях
Государственные финансы	<ul style="list-style-type: none"> - потоки портфельных инвестиций; - потоки прямых инвестиций в страну и из страны; - потоки других инвестиционных активов (торговых кредитов, финансового лизинга и т.д.); - свобода использования альтернативных валют; - свобода обмена на финансовых рынках; - приток прямых иностранных инвестиций по отношению к ВВП; - валовой внешний долг; - количество банков с иностранным капиталом, в т.ч. с 100-процентным иностранным капиталом; - объемы экспорта-импорта финансовых услуг страны
Международные финансы	<ul style="list-style-type: none"> - объем и динамика международной централизации капитала (в форме слияний и поглощений компаний в разных странах) по сравнению с общими объемами централизации капитала, включая слияния и поглощения внутри страны; - объем и динамика комплексных международных инвестиционных проектов по сравнению с общими масштабами подобных проектов – и внутренних, и международных; - объем и динамика международных операций банков и других кредитных учреждений по сравнению с общим объемом и динамикой всех операций; - объем и динамика международных фондовых рынков по сравнению с общими размерами этих рынков и темпами их роста; - объем и динамика валютных рынков по сравнению с общими масштабами денежных рынков
Глобальные финансы	<ul style="list-style-type: none"> - глобальные облигации и другие глобальные финансовые инструменты

Источник: [16, с. 150]

Глобализация – объективный фактор развития финансовых рынков на современном этапе, где основными субъектами международного движения капитала являются транснациональные банки.

Наличие зарубежной институциональной сети, перенос за национальные пределы большей части своей деятельности – главные черты, которые отличают крупный национальный банк от международного. В связи с этим основными

показателями, устанавливающие статус транснациональных банков (ТНБ) и определяющие их роль в мировых финансах, являются доли активов и пассивов, связанных с международной деятельностью, а также доля прибыли, получаемой банками от международной деятельности.

В 2008 г. рентабельность международного банковского бизнеса составила 20,0% - ниже рекордного показателя 2007 г. (23,4%) как следствие мирового финансового кризиса (август 2007 г.), но при этом достаточно высокая по сравнению с 2001 г. (17,91%) [19]. Несмотря на финансовый кризис, прибыль 1000 крупнейших банков мира упала всего на 0,7% по итогам 2008 г. и приблизилась к отметке 780,8 трлн. долл. США (786,3 трлн. долл. США по результатам 2007 г.), что в три раза больше прибыли, полученной ТНБ в 2002 г. (222,8 трлн. долл. США) [21]. Сложившуюся ситуацию можно объяснить тем, что хотя Citigroup (США), UBS (Швейцария) и другие крупные банки развитых стран понесли существенные убытки, результаты деятельности банков развивающихся рынков, особенно стран Юго-Восточной Азии, компенсировали их. Совокупные убытки американских и европейских ТНБ составили 365,3 трлн. долл. США (165,7 трлн. долл. США и 199,6 трлн. долл. США соответственно), в то время как убытки финансовых учреждений стран Юго-Восточной Азии достигли 21,4 трлн. долл. США [21].

Среди определяющих признаков развития современного мирового финансового сектора – высокий уровень концентрации банковского капитала. В количественном выражении процесс консолидации банковского сектора проявляется в ускоренных темпах роста капитала и активов. Так, только за 2008 г. капитал 1000 крупнейших банков мира вырос почти на 15,9%, а их совокупные активы характеризуются наибольшим ростом за последние пять лет – 21,6%, что намного превосходит темпы роста мирового ВВП [19].

С территориальной точки зрения 42% капитала, 52,5% совокупных активов и 40,7% прибыли Топ – 1000 владеют европейские банки, несмотря на то, что они понесли наибольшие убытки в результате финансового кризиса 2007 г. Европейский союз объединяет также наиболее крупный блок ТНБ – 266 банков (279 в 2007 г.) [21]. В рамках ЕС доминируют 18 финансовых учреждений Великобритании, из которых четыре ТНБ входят в рейтинг 25 крупнейших банков мира. Уровень рентабельности, однако, демонстрирует спад: 22,7% в 2007 г. и 19,7% в 2008 г. Если рассматривать показатель рентабельности по странам, то лидирует Бельгия (32,0%), опережая Швецию (29,5%), Великобританию, Испанию (25,3%), Францию (23,0%) и Германию (13,6%) [17].

При этом роль банков США, которые до недавнего времени доминировали по всем показателям, серьезно ослабела вследствие финансового кризиса. Так, прибыль ТНБ США сократилась на 40% при сопоставлении с предыдущим годом и составила всего 14% прибыли Топ – 1000 [21]. В целом следует отметить, что деятельность американских финансовых учреждений сократилась по всем анализируемым показателям. Например, количество банков США снизилось с 210 в 2003 г. до 185 в 2007 г. и 169 в 2008 г. Пропорции капитала и активов также претерпели изменений: 22 и 15% в 2003 г.; 19 и 13% в 2007 г.; 16 и 11% в 2008 г. соответственно. Нельзя не указать и на падение уровня рентабельности

американских ТНБ до 17,9% в 2008 г., что ниже даже общемирового показателя 20,0%. Кроме того, в 2008 г. первую строчку в рейтинге Top – 1000 занял HSBC Holdings (Великобритания), опередив Citigroup (США), которому девять лет подряд принадлежало первенство в рейтинге, до 2007 г., когда его место занял Bank of America (США) [21].

На 184 финансовых организаций Азии (163 в 2007 г.) приходится 19,0% прибыли, 15,0% капитала и 12,0% активов Top – 1000. Наиболее многочисленной является группа банков Японии (98), доля которых в структуре капитала и активов крупнейших банков мира составляет всего по 10%. Если сравнивать прибыль, полученную ТНБ Японии в 2008 г., то она соизмерима почти с прибылью банков Ближнего Востока и Латинской Америки (6 и 4% соответственно) [17].

При этом в развитии мировой финансовой системы прослеживается новая тенденция: наряду с тем, что ТНБ США характеризуются общим сокращением объема активов в 2008 г., а активы ТНБ ЕС остались на том же уровне по сравнению с 2007 г., развивающиеся рынки, особенно Китай, демонстрируют высокие темпы роста: совокупные активы четырех государственных банков КНР увеличились на 27,4% [20]. Нельзя игнорировать и тот факт, что три китайских банка вошли в список 13 мировых ТНБ (по показателю капитала первого уровня), тогда как пять лет назад не было ни одного. Ключевым является также то, что ICBC, Bank of China и China Construction Bank (все три банка зарегистрированы в Китае) заняли лидирующие позиции в рейтинге 2008 г. по показателю рыночной капитализации, опустив прошлогоднего лидера Citigroup (США) на девятую позицию и тем самым уверенно заявив о себе на мировой финансовой арене.

Последние десятилетия характеризуются беспрецедентной интенсивностью процессов консолидации в финансово - банковском секторе в истории мировых финансов. Объем сделок слияний и поглощений (M&A) в финансово-банковском секторе составляет 44% стоимости M&A, заключенных во всех отраслях экономики стран мира [8]. Финансово-банковский сектор занимает также ведущую позицию среди других сегментов экономики по количеству проведенных операций M&A: на долю трансакций по слияниям и поглощениям при участии финансово-банковского сектора приходится 66% количества сделок во всех отраслях экономики.

Интенсивность процессов слияний и поглощений в мировом финансовом секторе объясняется тем, что транснациональные банки стремятся к максимальному увеличению своего капитала. Существует два способа укрупнения банков: постепенное наращение капитала и активов и объединение на основе слияния (поглощения). Операции по слияниям и поглощениям наиболее часто применяются ТНБ с целью наращивания капитала. Например, формирование финансово-банковской группы Citi стало результатом слияния финансовой группы Smith Barney и инвестиционного банка Salomon. Как результат, образовался четвертый по объему собственного капитала американский инвестиционный банк Salomon Smith Barney, принадлежащий финансовой компании Travelers, которой владеет коммерческий банк Citibank – один из крупнейших поставщиков розничных и корпоративных финансовых услуг в мире.

По этой причине большая часть трансакций по М&А приходится на внутренние рынки развитых стран, при этом 46% сделок заключили банки США [14]. Финансово-банковский сектор развитых стран, в частности США, заинтересован в росте слияний и поглощений не только с точки зрения концентрации ресурсов, но и улучшения финансовых результатов участников, а также получения доходов от организации сделок как внутри финансово-банковского сектора, так и в других отраслях экономики.

Преобладающая часть слияний и поглощений в Европе также вылилась в реорганизацию объединенного банковского бизнеса путем выделения и ликвидации неэффективных звеньев, совершенствования административных и маркетинговых направлений деятельности. Например, в Великобритании в результате интенсивных поглощений сформировалось пять гигантских коммерческих банков. В тоже время банкам и другим финансовым институтам стало очевидно, что они законодательно защищены от враждебных поглощений, поэтому в качестве ответной мерой европейские банки применяли слияние.

Нельзя не обозначить, что процесс консолидации банковского рынка Европы проходил умереннее, чем в США. Это связано с универсализацией банковского дела вследствие интеграционных процессов в Европе: так, банковские институты, которые получили один раз лицензию на проведение банковских операций в одной из стран-участниц ЕС, могут беспрепятственно осуществлять финансовую деятельность на территории всего Сообщества. Кроме того, неевропейские фирмы получили возможность участвовать в экономическом пространстве ЕС через лицензированный ЕС филиал [14, с.118]. Однако в то же время подобные тенденции косвенно содействовали интенсификации процессов слияния как современного способа наращивания капитала в условиях острой конкуренции.

Консолидации мирового банковского сектора способствовал и современный глобальный финансовый кризис. Текущий кризис дал многим банкам возможность увеличить свою долю на рынке и скупить необходимые им активы по крайне низким ценам. Причем пока одни пока скупают своих конкурентов внутри страны (например, Lloyds TSB Group Plc. (Великобритания), другие – нацеливаются на дешевые активы иностранных банков (Banco de Santander SA (Италия)) [17]. Именно в 2008 г. имело место крупнейшее поглощение в истории мирового банковского сектора – поглощение банком Royal Bank of Scotland (Великобритания) голландского банка ABN AMRO, общая сумма которого составила 71 млрд. долл. США. В результате капитал Royal Bank of Scotland увеличился на 48%, что позволило финансовому институту занять третье место в рейтинге 1000 крупнейших банков мира по размерам капитала. Кроме того, Royal Bank of Scotland вошел в состав шести банковских «титанов», показав наибольший рост активов 122,6% вследствие поглощения [20]. Другим примером может служить слияние бразильских банков Itau и Unibanco, в результате которого сформировалась крупнейшая в Южной Америке финансовая группа. Как результат объединенная организация входит в двадцатку ведущих банков мира и контролирует более 20% всех банковских операций в стране [21].

В целом стратегии ТНБ при принятии решения о слиянии или поглощения различаются. Одни банки являются сторонниками агрессивной стратегии, т.е. увеличение прибыльности в результате захвата большей доли на рынке и резком росте своих активов и капитала (Bank of America (США)). Другие продают свои подразделения и филиалы и реструктуризируют бизнес таким образом, чтобы стать специализированными банками в сфере финансирования, инвестиций или управления рисками. Так, Citibank (США) сконцентрировался на финансировании клиентов, поэтому большинство второстепенных или периферийных видов бизнеса были выделены в отдельные подразделения или проданы. Европейские банки ставили своей целью захватить лидерство на новом интегрированном европейском банковском рынке (Credit Lyonnais (Франция)). Однако многие банки при принятии решения о слиянии или поглощении руководствовались также целью сохранить нормальную норму прибыли и свои доли на рынках, например, в Японии широкое распространение получило участие в уставном капитале прямых конкурентов и контрагентов смежных сегментов [14].

Если анализировать структуру финансового рынка, то доминирующую роль играли сделки финансово-банковского слияния и поглощения, т.е. сделки банков с другими участниками финансового рынка. В абсолютном выражении их стоимость составляет около 933 млрд. долл. США, или почти 35% общей стоимостной оценки М&А в глобальном финансово-банковском секторе [19]. При этом доля банковского слияния и поглощения достигает 13% общего объема транзакций в финансово-банковском секторе. В результате на объем внутренних банковских слияний и поглощений при участии банков как покупателей, так и продавцов приходится 48% совокупного объема слияний и поглощений в мировом финансовом секторе. О том, что банковский сегмент является первым среди других сегментов, свидетельствует и количество заключенных М&А: 68% количества сделок в финансово-банковском секторе разных стран. Для сравнения: на другие сегменты (ипотечные и риэлтерские фирмы, биржи, финансовые компании, брокерские компании) вместе приходится не более 17% слияний и поглощений в мировом финансовом секторе, при этом доля каждого из этих сегментов не превышает 2% [17].

Следует отметить, что в рамках финансово-банковского М&А наиболее распространенными являются сделки между банками и страховыми компаниями. Почти все такие сделки были заключены в Европе, где комбинации банки - страховые компании разрешены законодательством, тогда как в Японии и США такие соглашения запрещены. С целью приобретения банками страховых компаний было заключено 110 сделок стоимостью 14 млрд. долл. США. На втором месте – соглашения по приобретению коммерческими банками инвестиционных. Например, в Европе было заключено 298 таких сделок стоимостью 12 млрд. долл. США. Что касается инвестиционных банков, то их доля составляет 7,7 млрд. долл. США [17], при этом слияния при участии инвестиционных банков имели место преимущественно в странах с переходной экономикой и часто объектом приобретения выступали приватизированные государственные банки, владеющие разветвленной сетью филиалов.

Вторая половина 90-х годов XX века характеризуется тенденцией осуществления слияний и поглощений на зарубежных рынках. Доказательством тому может служить рост международных трансакций по слияниям и поглощениям в финансово-банковском секторе, который наблюдается с 2000 г., когда объемы иностранных M&A выросли с менее 1% в 1997 г. до 40% в 2006 г. (см. табл. 4) [20].

Таблица 4

Слияния и поглощения в финансово-банковском секторе

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<i>(в млрд.долл. США)</i>											
Развитые страны	76,4	238,9	477,5	362,0	459,5	306,0	215,0	302,1	442,1	513,0	778,5
иностранн ые M&A	0,3	0,0	8,3	4,9	56,2	79,6	93,1	80,0	117,9	174,9	273,8
Остально й мир	2,7	4,8	23,7	16,2	42,5	70,2	44,1	28,8	57,3	85,3	124,1
иностранн ые M&A	0,0	0,2	0,0	2,0	8,5	29,5	17,6	14,8	22,2	54,6	85,6
Общая сумма	79,1	243,7	501,2	378,2	502,0	376,1	259,1	330,9	499,4	598,2	902,5
иностранн ые M&A	0,3	0,2	8,3	6,9	64,8	109,1	110,6	94,9	140,1	229,4	359,5
<i>(в процентах от общего стоимостного объема)</i>											
Иностранные M&A											
Развитые страны	0,3	0,0	1,7	1,3	11,2	21,2	35,9	24,2	23,6	29,2	30,3
Остальной мир	0,0	0,1	0,0	0,5	1,7	7,8	6,8	4,5	4,5	9,1	9,5
Итого	0,3	0,1	1,7	1,8	12,9	29,0	42,7	28,7	28,1	38,4	39,8

Источник: [20, с.99].

При этом пик иностранных слияний и поглощений в финансово-банковском секторе приходился на 2002 год. Это связано с интенсивными интеграционными процессами в 1988-2002 гг., когда ведущие ТНБ использовали механизм слияний и поглощений для осуществления своей экспансии на менее развитые финансовые рынки, в частности на рынки стран Латинской Америки и Восточной Европы. Основной организационной формой вхождения ТНБ на развивающиеся рынки стало поглощение (приобретение) местных банков и преобразование их в дочерние финансовые учреждения, на основе которых в перспективе создавались внутренние сети потребительского кредита, ипотеки и универсального обслуживания населения. В то же время роль филиалов иностранных банков в результате постепенно сужается до обслуживания крупных корпоративных клиентов. Так, если за 1990-1994 гг. было проведено 76 трансакций по слияниям и поглощениям на

общую сумму 2,3 млрд. долл. США, то в 1995-2002 гг. – уже 447 таких операций на общую сумму 45,4 млрд. долл. США [3].

В региональном аспекте среди развивающихся рынков преобладает финансовый рынок Латинской Америки, где объемы операций по поглощению и слиянию превысили 40 млрд. долл. США. В этом регионе крупнейшей по объемам операцией стало объединение американской Citigroup с мексиканским банком Banamex на общую сумму 12,8 млрд. долл. США (2001 г.). Активную политику слияния с местными банками проводили также HSBC Holdings (Великобритания) и Banco de Santander SA (Италия) [3].

Общий объем слияний и поглощений в финансовый сектор стран Центральной и Восточной Европы составил 20 млрд. долл. США. Ведущими участниками процессов поглощений в регионе стали Италия и Австрия, при этом подавляющая часть вложений (1,2 млрд. долл. США) приходится на Erste Bank Sparkassen (Австрия) [4].

В Азии следует отметить внутреннее объединение Emirates Bank International (ОАЭ) и National Bank of Dubai (ОАЭ) в Emirates NBD. В результате слияния Emirates NBD владеет 19% совокупных активов банковской системы ОАЭ. Среди иностранных M&A выделяется приобретение ICBC (Китай) крупнейшего банка Африки Standard Bank (ЮАР). Сумма сделки составила 5 млрд. долл. США, которая стала наибольшим капиталовложением, осуществленным когда-либо в Африке [17].

Таким образом, говоря о слияниях и поглощениях как о форме институционализации финансового сектора, следует отметить, что в настоящее время наращивание капитала на их основе является наиболее распространенным способом, применяемым ТНБ, хотя и практическое осуществление данного механизма требует нестандартных подходов, а результаты (как положительные, так и негативные) проявляются в течение длительного времени. Так, около 70% крупных банковских слияний и поглощений первоначально приводили к снижению отдачи на капитал [8].

Серьезным стимулом для слияний (поглощений) банков служит возрастающая диверсификация их деятельности (в том числе и географическая), которая снижает общую рискованность операций. В результате слияний и поглощений, как уже отмечалось, увеличиваются собственный капитал и активы ТНБ, что позволяет расширить масштабы его операций и повысить мобильность перераспределения имеющихся средств.

При этом необходимо учитывать и возможные отрицательные эффекты слияний и поглощений, когда дополнительные доходы не покрывают всех издержек процесса объединения. Издержки процесса объединения могут включать как прямые затраты, в частности связанные с приобретением акций, выкупом обязательств и увольнением персонала, так и косвенные, например, первоначальное снижение управляемости объединенной структуры и ухудшение качества работы из-за неизбежного повышения морального напряжения среди сокращаемых сотрудников. Поэтому политические деятели многих стран предусмотрительно относятся к иностранным слияниям и поглощениям в стратегических отраслях, в частности в финансовой системе, аргументирую свою позицию сокращением

рабочих мест и перемещением устаревших ноу-хау в принимающие страны, применением более низких стандартов корпоративной культуры и агрессивных стратегий развития бизнеса. Данные аргументы и переосмысление глобализационных процессов в целом могут привести к потенциальному сокращению потока иностранных инвестиций в форме слияний и поглощений.

V. ВЫВОДЫ

Под финансовой глобализацией понимают процесс постепенного объединения национальных и региональных финансовых рынков в единый мировой финансовый рынок, а также усиление взаимозависимости между рынками отдельных финансовых инструментов. Показателем уровня развития глобализации финансов может служить капитал, функционирующий за пределами стран происхождения в объеме накопленных иностранных активов.

К современным особенностям мировых финансов относят: финансовую интеграцию; консолидацию финансового бизнеса через слияния и поглощения компаний; снижение барьеров между сегментами финансового рынка и универсализация финансового бизнеса; изменения в способах предоставления услуг; изменения в структуре рынков финансовых услуг; распространение вертикально интегрированных компаний, предоставляющих финансовые услуги; усложнение регулирования национальных рынков; интернационализацию внутренних финансовых кризисов вследствие взаимозависимости национальных финансовых рынков.

Основными субъектами международного движения капитала являются транснациональные банки. Показателями, устанавливающими статус транснациональных банков и определяющими их роль в мировых финансах, являются доли активов и пассивов, связанных с международной деятельностью, а также доля прибыли, получаемой банками от международной деятельности.

Экстенсивный рост ТНБ осуществляется преимущественно путем слияний и поглощений банков и других финансовых институтов как на внутренних, так и на внешних рынках. Операции по слияниям и поглощениям способствуют концентрации финансового капитала и являются предпосылкой ускорения интеграционных процессов в международной финансовой системе. Серьезным стимулом для слияний (поглощений) банков служит возрастающая диверсификация их деятельности (в том числе и географическая), которая снижает общую рискованность операций. В результате слияний и поглощений увеличиваются собственный капитал и активы ТНБ, что позволяет расширить масштабы их операций и повысить мобильность перераспределения имеющихся средств. Консолидации мирового банковского сектора способствовал и современный глобальный финансовый кризис.

Несмотря на экономический кризис, спад объемов прибыли транснациональных банков в результате их внешнеэкономической деятельности составил по итогам 2008 г. менее 1% (специалисты связывают эту тенденцию с усилением роли развивающихся финансовых рынков), капитал транснациональных

банков мира вырос почти на 16%, а их совокупные активы показали наибольший рост за последние пять лет – около 22%. Такие высокие темпы роста показателей развития транснациональных банков являются следствием интенсивных процессов слияний и поглощений в мировом банковском секторе, которые, помимо прочих целей, стали одним из способов выживания в условиях финансовой нестабильности.

Список литературы

1. Головин М. Финансовая глобализация и ограничения национальной денежно-кредитной политики / М. Головин // Вопросы экономики. – 2007. - №7. – С. 20-34.
2. Еще не все собрались // Эксперт. – 2006. - № 25 (75) – Режим доступа к журналу: <http://www.expert.ua/articles/9/0/2208>.
3. Зимовец В. Об интеграционных процессах в мировом финансовом секторе / В. Зимовец // Экономика Украины. – 2006. - №1. – С. 80-88.
4. Зимовец В. Тенденции и последствия экспансии западного финансового капитала в Восточную Европу / В. Зимовец // Экономика Украины. – 2006. - №2. – С. 74-83.
5. Кочетов Э.Г. Глобалистика: как геоэкономика, как реальность, как мироздание / Эрнест Георгиевич Кочетов. – М. : Мысль, 2001. – 703с.
6. Нечаев Ю.В., Столяров В.Ф. Общие тенденции развития национальных финансовых систем / Ю. В. Нечаев, В. Ф. Столяров // Экономика и государство. – 2008. - №5. – С.8-12.
7. Финансовая глобализация и экономическая безопасность России // Вестник МГУ. Серия 6. Экономика. – 2007. - №3. – С.109-120.
8. Яковлева А. Транснациональные банки и финансовые институты: сущность и стратегии развития / А. Яковлева // Вопросы экономики. – 2006. - №10. – С. 114-123.
9. Гайдучкий П.І., Паливода К.В. Глобалізація економічної рецесії та фінансової нестабільності / П.І. Гайдучкий, К.В. Паливода // Фінанси України. – 2008. - №1. – С.24-32.
10. Козьменко С.М., Горіна С.О. Глобалізація банківської діяльності та регіональні інтереси / С.М. Козьменко, С.О. Горіна // Фінанси України. – 2006. - №5. – С. 141-147.
11. Любкіна О.В. Фінансові ринки в контексті глобалізації / О.В. Любкіна // Фінанси України. – 2005. - №9. – С. 122-128.
12. Лютий І.О., Міщенко В.І. Проблеми розвитку сучасного міжнародного фінансового ринку та інтеграційний курс України / І.О.Лютий, В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2006. - №5. – С. 21-31.
13. Партин Г.О., Гирик О.С. Глобалізація банківської діяльності: основні причини та наслідки / Г.О. Партин, О.С. Гирик // Регіональна економіка. – 2007. - №3. – С. 145-148.
14. Пронін О.Ю. Особливості процесів злиття та поглинання у фінансово-банківському секторі / О.Ю. Пронін // Фінанси України. – 2005. - №8. – С. 106-121.
15. Савельев Є. Міжнародний рух капіталу в Україну та через неї / Є. Савельев // Журнал європейської економіки. – 2005. - Том 4 (№1). – С. 31-56.
16. Стукало Н.В. Вимірювання фінансової глобалізації / Н.В. Стукало // Фінанси України. – 2006. - №7. – С. 146-153.
17. Deals of the Year 2008 // The Banker. – 2008 - Режим доступа к журналу: http://www.thebanker.com/news/fullstory.php/aid/5733/Deals_of_the_Year_2008.html
18. Martin D.D. Evans, Hnatkovsha V. International Capital Flows, Returns and World Financial Integration / D.D. Martin Evans, V.Hnatkovsha. – W. 2005. – P.40.
19. M&A Reshapes the Landscape // The Banker. – 2008 - Режим доступа к журналу: http://www.thebanker.com/news/fullstory.php/aid/5879/M_A_reshapes_the_landscape.html
20. Swinburne M. The Globalization of Financial Institutions and Its Implication for Financial Stability / M. Swinburne. – W., 2009. – P.98-127.
21. Top 1000 World Banks 2008 // The Banker. – 2008 - Режим доступа к журналу: http://www.thebanker.com/news/fullstory.php/aid/5878/Top_1000_World_Bnaks_2008.html

Шутаєва О.О., Побірченко В.В. Транснаціональні банки в умовах фінансової глобалізації // Учені записки Таврійського національного університету ім. В. І. Вернадського. Серія «Економіка та управління». - Т. 22(61). – 2009.- №1. С. 149.

У статті проаналізовано особливості процесу фінансової глобалізації. Визначено основні напрями діяльності транснаціональних банків в умовах фінансової глобалізації. Приведено тенденції консолідації світового банківського сектора під час глобальної фінансової кризи.

Ключові слова: глобалізація, фінансова глобалізація, транснаціональний банк, диверсифікація, ринок фінансових послуг.

Shutaeva E.A., Pobirchenko V.V. Transnational banks in the conditions of financial globalization // Scientific Notes of Taurida National V.Vernadsky University. Series: Economy and Management. Vol. 22(61). - 2009. №1. - P. 149.

The features of process of financial globalization are analyzed in the article. Main directions activity of transnational banks are definite in the conditions of financial globalization. The tendencies of consolidation of world bank sector are considered during a global financial crisis.

Keywords: globalization, financial globalization, transnational bank, diversification, market of financial services.

Поступила в редакцію 29.06.2009

УДК 336.77.067.22

НОВІТНІ РЕАЛІЇ РИНКУ СИНДИКОВАНОГО КРЕДИТУВАННЯ: ЛАТИНОАМЕРИКАНСЬКИЙ КОНТЕКСТ

Яншина А.М.

*Університет „Україна”, м. Київ, Україна
E-mail: powwow_0@yahoo.com*

У статті запропоновано аналіз сучасних тенденцій розвитку синдикованого кредитування у Латинській Америці. Досліджено якісні і кількісні характеристики функціонування місцевого ринку за останнє десятиріччя. Здійснено порівняння показників становлення латиноамериканського регіонального ринку із іншими країнами, що розвиваються.

Ключові слова: синдикований кредит, країни Латинської Америки, фінансова криза.

ВСТУП

За останні п'ятнадцять років значне зменшення рівня ізоляваності національних фінансових ринків і позитивні економічні зрушення у країнах Латинської Америки сприяли виходу місцевих позичальників на зовнішні ринки капіталу. Внаслідок трансформацій такого типу і зростаючої конкуренції у межах національних ринків капіталу в регіоні сформувалася не лише більш розгалужена ринкова інфраструктура, а також і розширився перелік фінансових інструментів, що використовують латиноамериканські компанії і банківські установи задля виходу на міжнародні ринки капіталу з метою диверсифікації джерел фінансування. Особливе місце серед банківських продуктів, які на сучасному етапі успішно застосовують позичальники у країнах Латинської Америки належить синдикованому кредитуванню. Виключної актуальності як для трансформаційних економік, так і країн, що розвиваються даний фінансовий інструмент набуває на сучасному етапі з огляду на загострення проблеми зростання ризиків кредитування і скорочення пропозиції кредитних ресурсів в умовах кризових явищ, оскільки останній пропонує можливість ефективного розподілу ризиків між учасниками синдикату, в той час як синдикована сума може залишатися достатньо значною.

Крім того, досвід країн Латинської Америки може стати у нагоді перехідним економікам, беручи до уваги помітні досягнення аналізованої групи країн у процесі розширення обсягів ринку і вдосконалення системи синдикування позик, незважаючи на „кризу боргів”, що мала місце у латиноамериканських країнах досить тривалий час й її наслідки на сучасному етапі для репутації країн на міжнародній арені. З огляду на наведені аргументи, дослідження досвіду країн Латинської Америки у цій сфері, новітніх змін у якісних і кількісних показниках

розвитку латиноамериканського ринку, його сучасних тенденцій й особливостей має виняткове значення для формування і безперервного функціонування вітчизняного ринку синдикуваного кредитування, що в комплексі із іншими антикризовими заходами сприятиме виходу зі скрутного економічного становища і посткризовому відновленню ринку капіталу і реального сектору економіки в нашій державі.

Інтенсифікація процесу розширення ринків капіталу у країнах, що розвиваються зумовила появу низки наукових праць з проблематики, що вивчається. Зокрема, ґрунтовну роботу у цьому напрямі здійснили Яковлев П.П., Давидов В.М., Романова З.І., Климов С.В., Гаданець Б., Ніні Г., Камінські Г.Л., Товар К.І., Агнол М.К., Хаас Р., Годлевський К.Дж., Вейл Л. тощо. У дослідженнях наведених економістів розглядаються сучасні реалії ринків капіталу у латиноамериканському регіоні, загальні тенденції й історичні аспекти функціонування ринків синдикуваного фінансування й єврооблігаційних позик, вивчається роль місцевих банківських установ у процедурі синдикування кредитів у країнах, які розвиваються.

Однак, критичний аналіз наявних наукових публікацій дає підстави говорити про сегментарний характер висвітлення даної проблематики. Так, у багатьох роботах єврооблігаційні позики розцінюються як точка відліку аналізу, а особливості інших інструментів ринку капіталу, зокрема, і синдикуваного кредиту наводяться у загальних рисах. Крім того, досить часто, розкриваючи новітні тенденції ринку капіталу у країнах, що розвиваються, науковці акцентують увагу на даній економічній категорії у цілому, не виділяючи окремо кожний з регіонів світу. А відтак, у контексті цієї групи країн питаннями, які потребують відповіді залишаються проблеми щодо виявлення сучасних трендів розвитку саме латиноамериканського регіонального ринку синдикуваного фінансування, змін у суб'єктному складі синдикатів у Латинській Америці протягом останніх років, цільових напрямках використання кредитних ресурсів у вигляді синдикуваних позик, трансформацій, що відбулися на ринку за минулі два роки з огляду на кризові явища у світовій економіці.

Таким чином, враховуючи аспекти, які залишилися поза увагою економістів, наголосимо, що метою даного дослідження є комплексний порівняльний аналіз новітніх якісних і кількісних особливостей, притаманних розвитку національних ринків синдикуваних кредитів у країнах латиноамериканського регіону за останнє десятиліття, формулювання тенденцій функціонування регіонального ринку синдикування позик у Латинській Америці в цілому.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

На сучасному етапі синдикувані кредити виступають важливим джерелом міжнародного фінансування країн, що розвиваються. Принципово, що ринок синдикування позик в аналізованій групі країн має тривалішу історію функціонування, ніж у трансформаційних економіках, де останній перебуває на етапі становлення. Конкретизуючи дану тезу, зауважимо, що розвиток ринку у країнах „третього світу” бере свій початок у 70-ті рр. ХХ ст., коли синдикуваний

кредит використовується переважно як „суверенний фінансовий інструмент” [1]. Вже згодом, компанії у країнах, що розвиваються поряд із використанням єврооблігаційних позик також звертаються до синдикованого кредитування. Однак, в той же час у межах даної проблематики, порівнюючи країни, які розвиваються і перехідні економіки, ми не можемо констатувати наявність значно розгалуженішої ринкової інфраструктури у перших, хоча і спостерігаємо тут низку переваг перших завдяки динамічним і якісним змінам у системі відносин, пов’язаних із синдикуванням кредитів. У цьому контексті, вартим уваги є той факт, що економічні категорії в процесі свого розвитку можуть набувати дещо нових форм або ознак, змінюватися під впливом трансформацій у міжнародній фінансовій системі. Синдикована позика не є виключенням.

Природно, що за останні роки і на латиноамериканському ринку синдикованого кредитування мали місце важливі зміни. Необхідно розуміти, що серед інших країн, які розвиваються ринок синдикування у Латинській Америці, як ми зазначали вище, має найтривалішу історію становлення, що і обумовлює наявність більшої кількості ринкових трансформацій. До того ж певний відбиток на стан ринку, без сумніву, наклали кризові явища у світовій економіці. У цьому сенсі, на наш погляд, доречно розглянути кількісні показники, які являють собою найочевидніший індикатор ступеню розвиненості ринку в тій чи іншій країні. Крім того, пропонуємо також звернути увагу на частку кредитів, наданих позичальникам країн Латинської Америки у загальному обсязі кредитів, залучених країнами, що розвиваються (рис. 1).

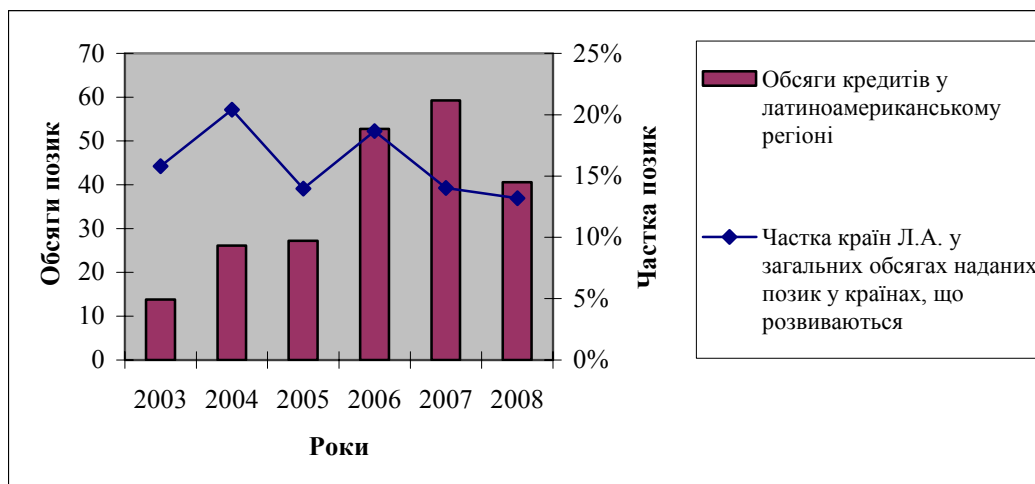


Рис. 1. Обсяги і частка латиноамериканських синдикованих позик у загальному обсязі кредитів країн, що розвиваються у 2003-2008 рр. у млрд. дол. США [2].

З одного боку, результати проведеного дослідження переконливо засвідчують помітні відмінності у частці країн Латинської Америки в сукупному обсязі позик всіх країн, що розвиваються за останні п’ять років. Конкретизуючи дану тезу, наголосимо, що аналізована частка на певних етапах знижувалась, незважаючи на

зростання кількості й обсягів синдигованих кредитів в регіоні у період до 2007 року включно. Ми пояснюємо таку закономірність бурхливим розширенням ринків синдигованого фінансування в інших регіонах за останні роки і значним зростанням, перш за все, частки азійських позик у загальному обсязі кредитів, наданих країнам, що розвиваються, „новим індустріальним” країнам. Приміром, за аналогічний період розмір ринку синдикування в Індії зріс із 2.6 млрд. дол. США у 2003 році до 27.4 млрд. дол. США у 2007 році, тобто на 90.5% [2; 3]. Як з’ясувалося, схожа ситуація склалася і в Південній Кореї, де обсяги позик такого типу збільшилися з 5 млрд. дол. США у 2003 році до 20.2 млрд. дол. США у 2007 році, тобто на 75.2% [2; 3]. Слід зауважити, що країни Африки і Близького Сходу також активно використовують аналізований фінансовий інструмент на даному етапі. Так, розмір ринку у Катарі зріс з 1.1 млрд. дол. США у 2003 році до 22.3 млрд. дол. США у 2007 році, тобто на 95% [2; 3]. В свою чергу, обсяги синдикування у Кувейті збільшилися із 200 млн. дол. США у 2003 році до 11.3 млрд. дол. США у 2007 році (на 98%) [2; 3]. Саме такі ринкові тенденції, на наш погляд, і обумовлюють періодичні коливання частки латиноамериканських кредитів у загальному обсязі позик, наданих країнам, що розвиваються.

З іншого боку, можемо констатувати поряд із динамічним розширенням більшості ринків синдикування у країнах, що розвиваються і стабільне зростання обсягів синдигованих позик, залучених, зокрема, латиноамериканськими компаніями до 2007 року включно. Так, якщо загальна сума наданих кредитів країнам Латинської Америки у 2003 році складала 13.8 млрд. дол. США, то вже у 2007 році цей показник сягав 59.3 млрд. дол. США [2]. У 2008 році спостерігаємо спад активності на ринку на 31.5% відносно 2007 року на фоні світової фінансової кризи [3]. Додамо, що скорочення масштабів торгівлі позиками, перш за все, відбулося на ринках Аргентини і Бразилії. Водночас, виходячи з тенденцій, які визначали розвиток ринку у 2003-2007 рр., постає закономірне питання щодо лідерів регіонального ринку, за рахунок яких досягалося зростання показників (рис. 2).

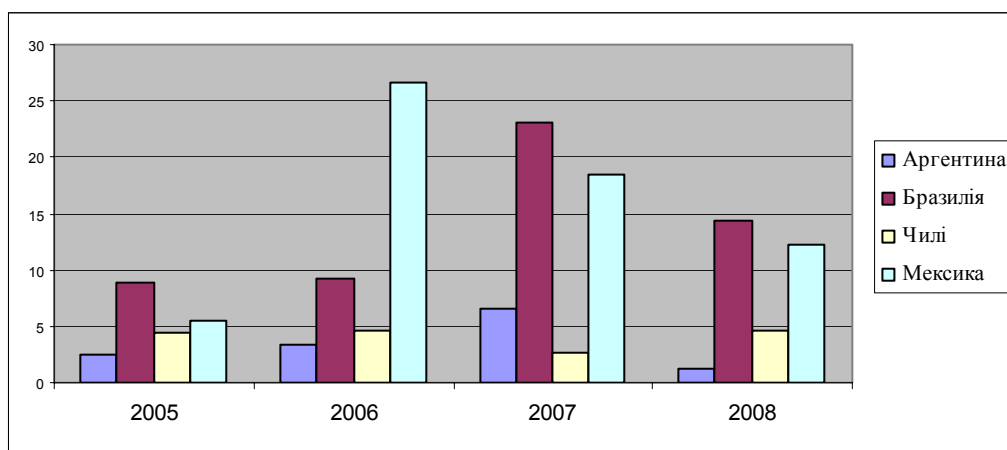


Рис. 2. Обсяги залучених синдигованих кредитів у латиноамериканському регіоні у млрд. дол. США в 2005-2008 рр. [3].

Грунтуючись на статистичних даних, зауважимо, що лідерами латиноамериканського ринку практично протягом всього історичного розвитку останнього залишалися Мексика і Бразилія. Зокрема, розмір бразильського ринку склав 23.1 млрд. дол. США у 2007 році, а мексиканського – 26.6 млрд. дол. США у 2006 році [3]. З одного боку, звертаючись до сучасних трендів, можемо стверджувати, що 2006-2007 рр. стали рекордними не тільки для цих двох країн, а також і Чилі й Аргентини. Крім того, наразі збільшують участь на ринку компанії Перу і Венесуели. З іншого боку, маємо враховувати, що у цей період спостерігаємо не лише розширення ринку синдикування, а і, як справедливо зауважує Яковлев П.П., високі показники зростання економіки більшості латиноамериканських країн у цілому за минулі 5 років [4]. У великій мірі це відбувається завдяки розробці урядами більшості країн регіону бази активного доступу іноземного капіталу на внутрішній ринок [5]. Що ж стосується суто ринку синдикованого фінансування, ми з'ясували: у 2007 році актуальними залишаються тенденції до зростання частки кредитів у національній валюті, значне збільшення попиту на позики в іноземній валюті, внаслідок активізації процесів злиття і поглинання на латиноамериканському ринку. Підкреслимо, що в результаті інтенсифікації використання аналізованого фінансового інструменту латиноамериканськими позичальниками, на регіональному ринку відбулася низка трансформацій, пов'язаних із якісними характеристиками процесу синдикування. Пропонуємо зупинитися на них детальніше.

У цьому сенсі, звернемося до переліку банків-організаторів синдикованих позик у країнах Латинської Америки у 2003-2008 роках. Таким чином, у 2003 році основними менеджерами синдикатів у регіоні, що розглядається, стали Citigroup (частка ринку – 12%), BBVA (9%), BNP Paribas (5%), JP Morgan Chase (5%), ABN AMRO Bank NV (5%), Bank of America (5%), HSBC Group (5%) [6]. З огляду на такий суб'єктний склад ринку на даному етапі варто погодитись із Гаданцем Б. і Ніні Г. щодо незначного ступеню інтегрованості національних ринків синдикування країн Латинської Америки до регіональної системи кругообігу позик [1; 7]. Підтвердженням такої позиції, перш за все, слугує той факт, що у 2003 році місцеві фінансові установи не представлені серед головних організаторів кредитів, а найбільш активними на ринку були американські і французькі банківські інститути. Додамо, що, загалом, на цій стадії транснаціональний капітал у регіоні, що вивчається має домінуючі позиції у багатьох галузях, а не лише банківському секторі [8].

Певні зрушення на ринку у світлі суб'єктного складу синдикатів спостерігаємо і у 2008 році завдяки активізації діяльності латиноамериканських банків. Так, у 2008 році перелік перших десяти банків-організаторів синдикатів виглядав наступним чином: BNP Paribas (частка ринку – 8.6%), Banco Bilbao Vizcaya Argentaria SA (7.3%), Banco Santander SA (6.5%), Royal Bank of Scotland (6.3%), ING Group N.V. (5.6%), Citi (5.5%), Sumitomo Mitsui Banking Corp (4.1%), Caylon Corporate&Investment Bank (4%), HSBC Banking Group (3.1%), Mitsubishi UFJ Financial Group (3%) [6]. На наше переконання, особливої актуальності у межах

окресленої проблеми набуває вихід на ринок аргентинських банків Banco Bilbao Vizcaya Argentaria SA і Banco Santander SA, а також японських фінансових груп Sumitomo Mitsui Banking Corp і Mitsubishi UFJ Financial Group. У процесі аналізу серед ключових причин таких ринкових трансформацій виділяємо зниження активності американських і європейських фінансових установ на сучасному етапі на ринках синдикуваного кредитування інших регіонів внаслідок світової економічної кризи. У такому разі, природно, що їх місце посідають місцеві банківські установи, а також фінансові інститути, до цього моменту незначною мірою представлені у Латинській Америці – організації з Японії, Швейцарії, Італії тощо. Характеризуючи наслідки змін такого типу, насамперед, наголосимо на поглибленні регіональної фінансової інтеграції, що сприятиме збільшенню частки кредитів, наданих у місцевій валюті, а також формуванню локальних синдикатів у регіоні.

Отже, дослідивши коло учасників синдикуваних позик в аналізованій групі країн, можемо констатувати, що за минулі п'ять років місцеві банківські інститути значно збільшили присутність на регіональному ринку синдикування кредитів, в той час як американські й європейські фінансові установи у певній мірі поступилися власними позиціями. Водночас, не можемо заперечувати і той факт, що окремі іноземні інститути продовжують відігравати провідну роль у торгівлі синдикуваними позиками, передусім, французький BNP Paribas і американський Citi. До цього переліку, на наше переконання, варто додати іспанські банківські установи і, зокрема, BBVA з огляду на стабільно активну діяльність на латиноамериканському ринку протягом багатьох років [9]. Заради об'єктивності слід зауважити, що за останні роки зазнав змін також і секторальний розподіл синдикуваних позик, залучених країнами Латинської Америки (рис. 3).

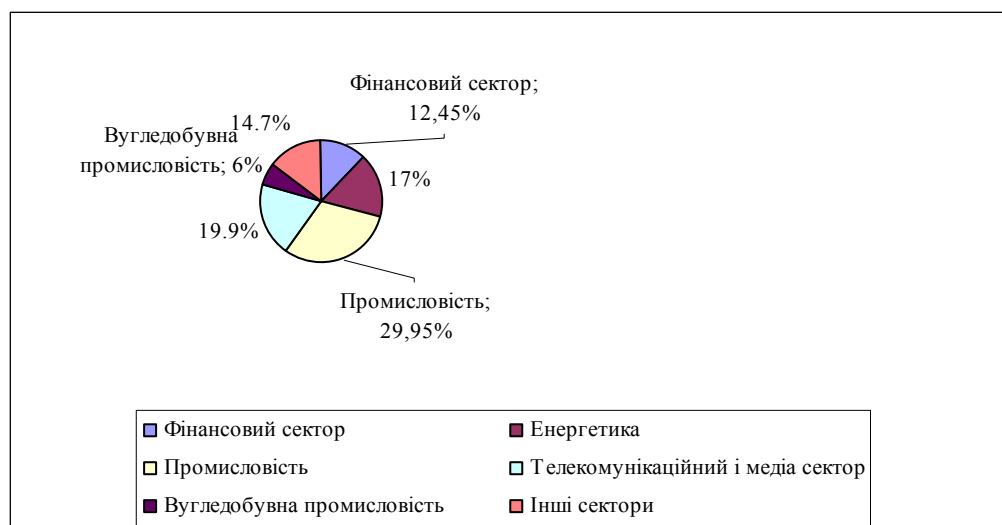


Рис. 3. Секторальний розподіл синдикуваних позик у 1998-2004 рр. в країнах Латинської Америки [6; 9].

У межах даної проблематики додамо, що окремі особливості ринку залишилися без змін, а тому для виявлення відмінностей порівняємо сучасні тенденції на ринку із ситуацією у 1998-2004 роках. Як засвідчує дослідження статистичних показників, найактивнішими галузями-реципієнтами кредитних ресурсів у вигляді синдигованих позик у 1998-2004 роках в країнах Латинської Америки стали промисловість, телекомунікаційний, енергетичний і фінансовий сектори. Однак, кількісні індикатори ринку на цій стадії різняться в залежності від країни-боржника. Приміром, у Мексиці і Бразилії серед лідерів ринку за обсягами залучених кредитів виділяємо промисловий і телекомунікаційний сектори. В Аргентині ж - фінансовий сектор виявився найбільшим реципієнтом позик. Характеризуючи сучасні ринкові тенденції, передусім, підкреслимо значне зростання обсягів синдигованих кредитів, залучених компаніями харчової промисловості у Бразилії і Перу, промислового сектору у Мексиці, Бразилії й Аргентині. Крім того, не можна залишити поза увагою той факт, що у латиноамериканських країнах у 2007-2008 роках спостерігаємо збільшення масштабів синдигованого кредитування проектів, спрямованих на фінансування розвитку інфраструктури в регіоні (особливо – у Мексиці і Бразилії).

Крім того, зауважимо, що наслідки кризових явищ у світовій економіці для всіх національних ринків країн Латинської Америки не є ідентичними [10, 11]. Приміром, у 2008 році помітний спад активності спостерігаємо в Аргентині, Бразилії, Мексиці, Венесуелі. З іншого боку, зростання обсягів синдикування відбулося у Чилі і Перу. У цілому скорочення розміру ринку у Латинській Америці (а саме – з 59.3 млрд. дол. США у 2007 році до 40.6 млрд. дол. США у 2008 році), на наш погляд, не було настільки критичним, як, скажімо, у розвинених економіках, де обсяги торгівлі знизились практично вдвічі [3]. Крім того, як це не парадоксально, саме у 2008 році спостерігаємо позитивні зміни на ринку. Насамперед, маємо на увазі вихід на латиноамериканський ринок локальних банківських інститутів, внаслідок менш активної участі в організації синдикатів зі сторони європейських й американських банківських установ, спричиненої кризовими явищами в економіці розвинених країн.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи вищевикладене, наголосимо, що результати аналізу досвіду синдикування позик у латиноамериканському регіоні дають підстави стверджувати, що: по-перше, враховуючи високий ступінь ефективності синдикування кредитів для латиноамериканських позичальників різної секторальної приналежності, переконані, що великим вітчизняним компаніям телекомунікаційного, енергетичного секторів, різних галузей промисловості варто звернути увагу на синдиковане кредитування. Крім того, вважаємо доцільною з огляду на досвід латиноамериканських країн реалізацію в Україні інфраструктурних проектів за допомогою синдикування позик, зокрема, і поступову модернізацію української газотранспортної системи. По-друге, зважаючи на взаємодію національних банківських інститутів у межах латиноамериканського регіону, а також співпрацю

останніх із японськими фінансовими групами, розцінюємо перспективним напрямом розвитку вітчизняного ринку синдикування співробітництво не лише з американськими і західноєвропейськими банками, а також із організаціями з інших країн Центральної і Східної Європи, Азії. По-третє, кризові явища в економіці на сучасному етапі надають можливість виходу на ринок синдикуваного фінансування місцевим банківським інститутам з огляду на менш активну діяльність з боку іноземних фінансових установ. Так, участь українських банків у синдикатах, на наш погляд, дозволить розв'язати проблему зростаючих ризиків кредитування й зниження обсягів позик в умовах кризи завдяки можливості розподілу ризиків між учасниками синдикування, а відтак і надання масштабніших за обсягом позик.

Список літератури

1. Gadanez B. The Syndicated Loan Market: Structure, Development and Implications // BIS Quarterly Review. – December. - 2004. – P. 75.
2. Statistical Annex / Bank of International settlements. - <http://www.bis.org/statistics/bankstats.htm>. - 10.04.2009.
3. The International Banking Statistics // BIS Quarterly Review. – March. – 2009. – P. A82.
4. Яковлев П.П. Об Эффекте Джаза. Мировой Финансовый Кризис и Реакция Буэнос-Айреса // Латинская Америка. – 2008. - №12. - С. 23-26.
5. Климов С.В. Инвестиционный Режим в Бразилии. Организационные Аспекты и Особенности // Латинская Америка. – 2009. - №2. – С. 15-19.
6. Syndicated loans review / Thomson Reuters. - <http://banker.thomsonib.com>. – 10.04.2009.
7. Nini G. The Role Of Local Banks in Promoting External Finance: A Study Of Syndicated Lending To Emerging Market Borrowers // Federal Reserve Bank of New York Working Paper №23. – January. – 2004.
8. Клочковский Л.Л. Национальные Стратегии Развития и Экономическое Будущее Латинской Америки // Латинская Америка. – 2005. - №1. – С. 28-31.
9. Achon M.A. The Multilateral and Private bank's Perspective // BBVA Report. – July. – 2003. – P.12-13.
10. Tovar C.E., Agnol M.Q. New Financing Trends In Latin America // BIS Papers №36. – February. – 2008. – P.1-15.
11. Haas R., Neeltje H. The Strategic Behavior Of Banks During A Financial Crisis; Evidence From The Syndicated Loan Market // MPRA Paper №14164. – March. – 2009.

Яншина А.Н. Новейшие реалии синдицированного кредитования: латиноамериканский контекст // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». - Т. 22(61).– 2009.- №1. С. 165.

В статье предложен анализ современных тенденций развития синдицированного кредитования в Латинской Америке. Исследованы качественные и количественные показатели функционирования местного рынка за последнюю декаду. Представлена сравнительная характеристика процесса становления рынка в Латинской Америке и других развивающихся регионах.

Ключевые слова: синдицированный кредит, страны Латинской Америки, финансовый кризис.

Ianshyna A.M. Newest developments in the syndicated loan market: Latin American context // Scientific Notes of Taurida National V.Vernadsky University. Series: Economy and Management. Vol. 22(61). - 2009. №1. - P. 165.

The article deals with the modern trends of the syndicated lending in Latin American countries. The author examines peculiarities of the region's syndicated loan market development for the last decade in comparison with the syndicated loan markets' characteristics in other developing states.

Keywords: syndicated loan, Latin American countries, financial crisis.

Надійшло до редакції 29.06.2009

Сведения об авторах

Апатова Наталия Владимировна, доктор педагогических наук, доктор экономических наук (РФ), профессор, заведующая кафедрой экономической кибернетики экономического факультета Таврического национального университета им. В.И.Вернадского, Симферополь, Украина

Ергин Сергей Михайлович, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории экономического факультета Таврического национального университета им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина

Какутнич Евгений Юрьевич, кандидат экономических наук, кафедра международной экономики экономического факультета Таврического национального университета им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина

Корчинский Владимир Евгеньевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита экономического факультета Таврического национального университета им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина

Кузнецов Михаил Михайлович, ассистент кафедры международной экономики экономического факультета Таврического национального университета им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина

Кусый Михаил Юрьевич, старший преподаватель кафедры финансов предприятий и страхования экономического факультета Таврического национального университета им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина

Минзатова Ребя Шейхислямовна, аспирант кафедры экономической кибернетики экономического факультета Таврического национального университета им. В.И.Вернадского, Симферополь, Украина

Мирошниченко Алексей Владимирович, кандидат экономических наук, заслуженный экономист Украины, член-корреспондент Академии экономических наук Украины, докторант Национального института стратегических исследований, Киев, Украина

Нехайчук Дмитрий Валерьевич, ассистент кафедры финансов и кредита Национальной академии природоохранного и курортного строительства, Симферополь, Украина

Нехайчук Юлия Серафимовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов предприятий и страхования экономического факультета Таврического национального университета им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина

Никитина Марина Геннадьевна, доктор географических наук, профессор, зав. кафедрой международной экономики экономического факультета Таврического национального университета им. В. И. Вернадского, Симферополь, Украина

Перзек Николай Борисович, старший преподаватель кафедры финансов и кредита экономического факультета Таврического национального университета им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина

Побирченко Виктория Викторовна, кандидат географических наук, доцент кафедры международной экономики экономического факультета Таврического национального университета им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина

Рудницкий Андрей Олегович, аспирант кафедры международной экономики экономического факультета Таврического национального университета им. В. И. Вернадского, Симферополь, Украина

Рыбников Андрей Михайлович, ассистент кафедры финансов и кредита экономического факультета экономического факультета Таврического национального университета им. В.И.Вернадского; Симферополь, Украина

Рыбников Михаил Сергеевич, кандидат физико-математических наук, доцент кафедры экономической кибернетики экономического факультета Таврического национального университета им. В.И.Вернадского; Симферополь, Украина

Сабадаш Виктор Владимирович, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Сумского государственного университета, Сумы, Украина

Сенюшкина Маргарита Александровна, кандидат сельскохозяйственных наук, заслуженный работник образования АРК, доцент кафедры финансов и кредита экономического факультета Таврического национального университета им. В.И.Вернадского, Симферополь, Украина

Чепоров Валерий Владимирович, кандидат физико-математических наук, доцент, зав. кафедрой учёта и аудита экономического факультета Таврического национального университета им. В. И. Вернадского, Симферополь, Украина

Чепорова Галина Евгеньевна, старший преподаватель кафедры финансов предприятий и страхования экономического факультета Таврического национального университета им.В.И.Вернадского, Симферополь, Украина

Шутаева Елена Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики экономического факультета Таврического национального университета им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина

Яншина Анна Николаевна, ассистент кафедры банковского дела Университета „Украина”, Киев, Украина

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Апатова Н.В.</i> Экономико-математическая модель инновационного развития региона	3
<i>Єргін С.М.</i> Підстави для державного регулювання закритої монополії на ринку будівельно-мінеральної сировини	9
<i>Какутич Є.Ю.</i> Розвиток екологічного підприємництва в умовах сучасної світової кризи	15
<i>Корчинский В.Е.</i> Реформирование системы планирования и прогнозирования доходов и расходов местных бюджетов	25
<i>Кузнецов М.М.</i> Развитие рынка транспортных услуг в Украине	33
<i>Кусый М.Ю.</i> Метод совмещенных экранов как основа исследования фрактальной структуры рынка	45
<i>Минзатова Р.Ш.</i> Сущность и роль бюджетов в социально-экономическом развитии	51
<i>Мірошниченко О.В.</i> Динаміка податкових надходжень у контексті економічної безпеки України	57
<i>Нехайчук Д.В., Нехайчук Ю.С.</i> Місцеві позики та їх розвиток в Україні	65
<i>Никитина М.Г.</i> Государственный суверенитет и глобализация	71
<i>Перзекє Н.Б.</i> Банковское инвестиционное кредитование как экономическая категория	77
<i>Рудницький А.О.</i> Особенности функционирования национальных моделей международной конкурентоспособности	83
<i>Рыбников А.М.</i> Моделирование как способ эффективного управления финансами государственного вуза	95
<i>Рыбников М.С.</i> Рейтинговая оценка эффективности использования ресурсов в высшем учебном заведении	105

<i>Сабадаш В.В.</i> Конфліктний потенціал екологічного чинника	111
<i>Сенюшкина М.А.</i> Современные противоречия в предпринимательской деятельности и меры их преодоления	119
<i>Чепоров В.В.</i> Криза концепції «справедлива вартість»	129
<i>Чепорова Г.Е.</i> Роль государственных органов в формировании предложения объема выпускников вузов на рынке труда на примере туристической отрасли	139
<i>Шутаева Е.А., Побирченко В.В.</i> Транснациональные банки в условиях финансовой глобализации	149
<i>Янишина А.М.</i> Новітні реалії ринку синдикованого кредитування: латиноамериканський контекст	165
Сведения об авторах	173