

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№9 (112)**

Київ 2010

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 9 (112) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2010. – 228 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

Збірник статей присвячено науковим здобуткам молодих науковців – аспірантів та здобувачів наукових ступенів кандидата та доктора економічних наук. Він охоплює широкий спектр проблем із таких напрямів:

- макроекономічні аспекти сучасної економіки;
- інноваційно–інвестиційна політика;
- економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
- розвиток регіональної економіки;
- соціально–трудова проблеми.

Розраховано на науковців і спеціалістів, які займаються питаннями управління економікою та вивчають теорію та практику формування ринкових відносин в Україні.

Відповідно до постанови Президії ВАК України від 14 жовтня 2009 р. №1–05/4 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік №1, розділ «Економічні науки»).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

І.Г. МАНЦУРОВ, доктор економічних наук, професор (науковий редактор)

І.К. БОНДАР, доктор економічних наук, професор (заст. наукового редактора)

В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор

В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор

В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор

О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор

О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор

А.О. СІГАЙОВ, доктор економічних наук, професор

М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

Формування ринкових відносин в Україні, 2010. Реєстраційний № KB 5350

© Науково–дослідний економічний інститут, 2010

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.І. ПИЛА,
д.е.н., професор,
О.І. КОПИЛЮК,
к.е.н., професор, Львівська комерційна академія

Управління капіталізацією банків в умовах фінансової нестабільності

У статті розглянуто суть, функції та проблеми капіталізації банків України, розкрито методи управління капіталізацією банківських установ.

В статье рассмотрены суть, функции и проблемы капитализации банков Украины, раскрыты методы управления капитализацией банковских учреждений.

Постановка проблеми. Сучасні умови ведення банківського бізнесу супроводжуються зниженням рівня капіталізації банків, від'ємним значенням балансового капіталу у восьми банках, зниженням прибутковості та ефективності банківської діяльності, збитками банківської системи у розмірі 38,4 млрд. грн., введенням тимчасових адміністрацій у 13 банках, підвищенням ризику кредитно-інвестиційної діяльності та зростанням простроченої заборгованості до величини 9,4% сукупного обсягу. За таких умов розкриття суті капіталізації банків, методів оцінки величини капіталу й управління ним за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел залишаються актуальною проблемою сьогодення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У вітчизняній літературі проблеми капіталізації банків широко висвітлюються такими ученими, як А.М. Алексеєнко,

І.О. Барановський, В.М. Геєць, А.І. Даниленко, А.М. Мороз, В.І. Міщенко, М.А. Козоріз, С.В. Науменкова, Р.А. Слав'юк, Т.С. Смовженко, А.В. Шаповалов та іншими. Зокрема, широко досліджено суть, функції, механізм формування банківського капіталу, рівень його достатності та роль консолідації капіталу в умовах фінансової кризи. Водночас не всі аспекти оцінки рівня капіталізації банків залишаються достатньо розкритими та обґрунтованими. Недостатньо розробленими залишаються комплексні дослідження теоретичних та методологічних аспектів капіталізації банків, її оцінки та методів управління в умовах фінансової кризи й поступового переходу до вимог Базель II.

Метою статті є визначення суті, значення, тенденцій розвитку та методів управління капіталізацією банківських установ в координатах «прибутковість–ризик».

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі немає однозначного трактування термінів «ресурси банків» і «банківський капітал». Низка авторів вважають, що «банківські ресурси» можна вважати «банківським капіталом» [10].

Окремі автори, зокрема А.М. Мороз, Б.С. Івасів, А.Г. Загородній, Р.І. Шевченко, визначають банківські ресурси як «сукупність грошових коштів, що перебувають у розпоря-

дженні банків і використовуються ними для здійснення активних та інших операцій».

О.М. Петрук, акцентуючи увагу на природі банківських ресурсів, які, по суті, є фінансовими ресурсами, та кредитному характері їх кругообігу, трактує банківські ресурси як «сукупність коштів, що знаходяться в розпорядженні банків та використовуються ними для виконання активних та інших операцій. Акумуляуючи грошові накопичення фізичних та юридичних осіб, банки перетворюють їх на позиковий капітал, тобто грошовий капітал, який надається в позику їх власниками на умовах повернення за плату у вигляді відсотків. Тому банківські ресурси називають банківським капіталом» [10, с. 17].

На думку В.І. Міщенка, Н.Г. Слав'янської та О.Г. Кореневої, банківські ресурси – сукупність зобов'язань і капіталу, що належить постачальникам коштів, або ресурси банківської установи – це сукупність грошових коштів, що перебувають у розпорядженні банку і використовуються ним для виконання своїх операцій [5 с. 88].

Поняття «банківський капітал», «банківські ресурси» пов'язують із використанням коштів, передусім з виконанням

лише кредитних, або активних операцій. Поряд із цим слід зазначити, що не вся сукупність банківських ресурсів може бути розміщена у працюючих активах. Частина банківських ресурсів розміщується на кореспондентському рахунку в НБУ, частина спрямовується на виконання банківських послуг та придбання основних фондів і нематеріальних активів.

Тому виходячи з положення, що під ресурсами розуміють можливості, кошти, запаси чого-небудь, які можуть бути використані в разі потреби, доцільно дати таке визначення банківських ресурсів – це сукупність грошових коштів і виражених у грошовій формі матеріальних, нематеріальних і фінансових активів, що перебувають у розпорядженні банків і можуть бути використані ними для кредитно-інвестиційних операцій та надання банківських послуг.

Банківський капітал – це грошові кошти і виражена у грошовій формі частка матеріальних, нематеріальних і фінансових активів, що перебувають у розпорядженні банків і використовуються ними для здійснення операцій з розміщення коштів і надання послуг з метою одержання прибутку з врахуванням допустимого рівня ризику.

Таблиця 1. Основні показники розвитку ресурсної бази банків України у 2002–2009 роках

Показники	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Валовий внутрішній продукт, млн. грн.	225810	267344	345113	424741	535860	712945	950503	914720
Пасиви, млн. грн.	63896	100234	134348	213878	340179	599396	926086	880302
у т.ч.								
власний капітал, млн. грн.	9983	12882	18421	25451	42566	69578	119263	115175
з нього статутний капітал	6003	8116	11648	16144	26266	42873	82454	119189
Зобов'язання, млн. грн.	53913	87352	115927	188427	297613	529818	806823	765127
у т.ч.								
кошти суб'єктів господарювання	19703	27987	40128	61214	76898	111995	143928	115204
у т.ч.								
строкові кошти	6161	10391	15377	26807	37675	54189	73352	50511
кошти до запитання	13542	17596	24751	34407	39223	57806	70576	64693
кошти фізичних осіб	19092	32113	41207	72542	106078	163482	213219	210006
у т.ч.								
строкові кошти	14128	24861	33204	55257	81850	125625	175142	155201
кошти до запитання	4964	7252	8003	17285	24228	37857	38077	54805
Чисті активи, млн. грн.	63896	100234	134348	213878	340179	599396	926086	880302
у т.ч. кредитний портфель	46736	73442	97197	156385	269688	485507	792384	747348
питома вага статутного капіталу у власному капіталі	60,1	63,0	63,2	63,4	61,7	61,6	69,1	103,5
питома вага власного капіталу в пасивах, %	15,6	12,9	13,7	11,9	12,5	11,6	12,9	13,1
питома вага коштів суб'єктів господарювання в зобов'язаннях, %	36,5	32,0	34,6	32,5	25,8	21,1	17,8	15,1
у т.ч. у складі коштів суб'єктів господарювання:								
% співвідношення «строкові депозити / депозити до запитання»	31,3 / 68,7	37,1 / 62,9	38,3 / 61,7	43,8 / 56,2	49,0 / 51,0	48,3 / 51,7	51,0 / 49,0	43,8 / 56,2
питома вага коштів фізичних осіб у зобов'язаннях, %	35,4	36,8	35,5	38,5	35,6	30,9	26,4	27,4
в т.ч. у складі коштів фізичних осіб:								
% співвідношення «строкові депозити / депозити до запитання»	74,0 / 26,0	77,4 / 22,6	80,6 / 19,4	76,2 / 23,8	77,1 / 22,9	76,8 / 23,2	82,1 / 17,9	73,9 / 26,1
питома вага зобов'язань у пасивах, %	84,4	87,1	86,3	88,1	87,5	88,4	87,1	86,9
Зобов'язання банків / ВВП, %	23,9	32,7	33,6	44,4	55,5	74,3	84,9	83,6
Власний капітал / ВВП, %	4,4	4,8	5,3	6,0	7,9	9,8	12,5	12,6
Кредитний портфель / ВВП, %	20,7	27,5	28,2	36,8	50,3	68,1	83,4	81,7
Активи банків / ВВП, %	28,3	37,5	38,9	50,4	63,5	84,1	97,4	96,2

Як справедливо зазначає М.Д. Алексєєнко, принципова різниця між банківськими ресурсами і банківським капіталом полягає в тому, що у будь-який момент банківські ресурси більші банківського капіталу, або дорівнюють йому. Рівність означає, що наявні ресурси перебувають в обороті банку з метою одержання прибутку [3, с. 31].

Дослідження стану та тенденцій розвитку ресурсної бази банків України представлено в табл. 1.

Основним макроіндикатором, який використовують при оцінці капіталізації банків, є відношення власного капіталу до ВВП. На думку вітчизняних та зарубіжних учених, капітал банківської системи достатній для обслуговування нормального відтворювального процесу, має становити відповідно до світової практики 6–7% ВВП [9, с. 304]. За даними табл. 1, даний показник ставив на 1 січня 2010 року 12,6% ВВП, що характеризує позитивно дієздатність банківської системи України. В Росії даний показник приблизно у 2 рази нижчий від рекомендованого значення [9, с. 304].

У банківській практиці використовуються такі різновиди капіталу.

Економічний капітал – це власні кошти банку, достатні для покриття потенційних збитків за заданого рівня чутливості до ризику на який наражається конкретна банківська установа у певний проміжок часу. На думку Л.О. Примостки «економічний капітал – це показник для вимірювання ризику, що враховує неочікувані (непередбачені) втрати або зменшення вартості чи прибутку від певного портфеля або бізнесу банку [11, с. 48].

Згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність» №2121-III від 07.12.2000 р. капітал банку – це залишкова вартість активів після вирахування всіх його зобов'язань [1]. Як бачимо, даний підхід ґрунтується на практичних основах розрахунку кількісного значення капіталу банку, не розкриваючи при цьому його сутність з точки зору функціонального призначення та місця і ролі в системі економічних відносин суб'єкта господарювання.

Капітал підписний – величина капіталу, на яку отримано письмові зобов'язання акціонерів (пайовиків) банку на внесення коштів за підписом на акції (паї).

Капітал статутний – сплачений та зареєстрований підписний капітал.

Капітал регулятивний (власні кошти) включає основний капітал (I рівня), додатковий капітал (II рівня) за мінусом відрахувань.

Основним призначенням регулятивного капіталу є покриття різноманітних ризиків, які банки України беруть на себе в процесі своєї діяльності, та забезпечення захисту вкладів, фінансової стійкості та стабільної діяльності банків.

Банківський капітал відіграє визначальну роль у процесі створення та функціонування банку, гарантує його фінансову стійкість, виступаючи джерелом зменшення наслідків різних ризиків, які має банк в результаті операційної діяльності.

Іншим важливим індикатором стану капіталізації банків України є показник адекватності регулятивного капіталу,

який визначається як відношення регулятивного капіталу до активів зважених за ступенем ризику (норматив H2).

За нашими розрахунками, адекватність регулятивного капіталу зростала у 2002–2009 роках і становила на 1 січня 2010 року 18,8%. Дані табл. 2 підтверджують ряд проблем, пов'язаних із капіталізацією банків України. Зокрема, на 1 січня 2010 року спостерігається зниження величини власного капіталу банків, яке в значній мірі зумовлено збитковою діяльністю, яка автоматично знизила власний та регулятивний капітал, які склали відповідно 115175 млн. грн. і 135802 млн. грн. Щорічно збільшується частка статутного капіталу у власному капіталі банків, яка становила у 2002 році 60,1%, а у 2009 році – 99,2%. Основу власного капіталу банків становить статутний капітал, який у 2008 році займав 69,1%, решта складових формувалася за рахунок резервів, капіталізованих дивідендів та інших фондів банку – 9,0%, резервів переоцінки основних засобів – 9,6%, прибутку поточного року – 6,1%, емісійних різниць – 5,1% і прибутку минулих років 1,3%.

Зростання статутного капіталу на 1 січня 2010 року до розміру 99,2% у значній мірі зумовлено тим, що 2009 рік банківська система завершила із збитками, які зменшили розмір власного капіталу і змінили структуру складових власного капіталу банків та відбулося знецінення фінансових інструментів. У восьми банках на початок 2010 року власний капітал мав негативне значення (у семи із них діє тимчасова адміністрація НБУ). Певний вплив на динаміку капіталу банків у 2009 році мала також деномінація акцій низки банків, проведена тимчасовими адміністраторами. Приймаючи до уваги зміну вимог до обліку забезпечення за кредитами (лист НБУ №40–511/621–1844) під час проведення повторного стрес-тестування, не виключено, що вже в 2010 році власникам низки банків (включаючи банки з іноземним капіталом) будуть висунуті вимоги відносно додаткової капіталізації фінансових установ. Це дозволить наростити фінансовий потенціал банківського сектору, у деяких випадках може сприяти збільшенню банківського сегменту.

У 2009 році спостерігалася певна лібералізація вимог до якості капіталу банківських установ, що дало можливість банкам враховувати в капіталі внески акціонерів ще до моменту їх реєстрації, а також включати субординований борг в іноземній валюті. Такі кроки з боку НБУ були вимушеними, але дозволили підтримати зацікавленість низки власників (у тому числі, іноземних) до національної банківської системи.

В умовах нестабільної ситуації на фінансовому ринку, нарощування капіталізації банків за рахунок надання коштів на умовах субординованого боргу стало ключовим інструментом для низки іноземних власників. На початок 2010 року субординований борг був залучений 104 банками, а його обсяг склав 30,92 млрд. грн., або 4% зобов'язань банківської системи на відповідну дату. Останнє характеризує такі кошти не лише як джерело підтримки капіталізації на необхідному рівні (визначеному нормативними вимогами), а як досить

значну складову довгострокової ресурсної бази банківської системи. В той же час можливість збільшення регулятивного капіталу за рахунок субординованого боргу у валюті залучення дозволяє власникам банківських установ частково хеджувати суверенні і валютні ризики, чого неможливо досягти при збільшенні капіталу першого рівня.

Аналіз капіталізації банків дозволив констатувати, що процес залучення іноземного капіталу, який зріс на 1 січня 2008 року до 35,0% у статутному капіталі банків України, суттєво підвищив конкурентоспроможність та ефективність банківської системи. За підсумками 2006 року банки з іноземним капіталом отримали 45,3% сукупного прибутку, рентабельність активів становила 2,48%, рентабельність капіталу – 23,82% [13, с. 287]. Констатуючи переваги банків за участю іноземного капіталу у спектрі кількості і якості наданих послуг, корпоративного управління, рівня інформаційного та технічного забезпечення, зниженні витрат, частка іноземного капіталу у банківській системі України загрожує національній безпеці. На нашу думку, слід встановити обмеження на присутність іноземного капіталу в банківській системі України. Досвід Росії цікавий тим, що Федеральний закон Росії «Про банки і банківську діяльність» (ст. 18) передбачив додаткові вимоги до створення і діяльності кредитних установ з іноземними інвестиціями та філіалів іноземних банків через визначення розміру (квоти) участі іноземного капіталу в банківській системі Російської Федерації. Останнім часом квота становить – 25% [9, с. 319].

Авторський колектив під керівництвом А.І. Даниленка, здійснюючи оцінку капіталізації банків, вказує, що «...об'єктивно в перспективі основну роль у кредитуванні економіки відіграватимуть великі, порівняно добре капіталізовані банки. Це, у свою чергу, означає, що необхідно стимулювати та підтримувати процеси реальної концентрації капіталів у банківському секторі» [13, с. 273].

В економічній літературі відсутнє розмежування понять капіталізація і ринкова капіталізація банків. При оцінці капіталізації слід виокремлювати нормативну та ринкову вартість ка-

піталу банків. Капіталізація банків України розглянута як результат нормативної оцінки. Ринкова капіталізація банків – це вартість усіх його акцій, тобто ціна, яку необхідно заплатити під час купівлі банку. Ринкова капіталізація відображає ринкову вартість банку як підприємства. Зокрема в США і багатьох європейських країнах існує думка, що збільшення ринкової вартості банку і ріст капіталізації банківської галузі загалом забезпечують виконання банками їх суспільних функцій, і збереження ними робочих місць, що відповідає потребам економічного зростання [15, с. 311].

Так, відповідно до рейтингу, який визначений газетою The Financial Times (FT 500), в число найбільших компаній світу входять банки, які мають високий рівень капіталізації (табл. 3).

PE RATIO – це співвідношення ринкової вартості капіталізації банку і доходу на акцію, що показує очікуваний прибуток при множенні на загальну кількість акцій банку. Це відношення вартості акції і її потенційного доходу, що визначається за формулою:

$$PE = P / EPS,$$

де P – вартість акції,

EPS – чистий прибуток на одну акцію.

При плануванні рівня капіталізації банків слід приймати до уваги прогнозу динаміку активів банків зважених за ступенем ризику, очікуваний обсяг відвернень, прогнозований фінансовий результат та інші чинники які впливають на рівень капіталізації банків (валютний курс, ГЕП, розрив ліквідності, валютна позиція та інше). Метою управління капіталізацією банків є збалансування нормативів власного капіталу, відповідно до вимог НБУ і до положень Базельської угоди про конвергенцію капіталу, яка враховує мінімальні вимоги до капіталу із врахуванням кредитного, ринкового, який охоплює процентний, пайовий, валютний, товарний ризики й операційного ризику. Управління капіталізацією банку охоплює ряд етапів:

1. Оперативний моніторинг планування рівня капіталізації банків.

Таблиця 2. Розвиток капітальної бази банків України за 2002–2009 роки (на кінець періоду)

Показники	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Валовий внутрішній продукт, млн. грн.	225810	267344	345113	424741	535860	712945	950503	914720
Темп зростання, %	–	118,4	129,1	123,1	126,2	107,6	133,3	96,2
Пасиви, млн. грн.	63896	100234	134348	213878	340179	599396	926086	880302
Темп зростання, %	–	156,9	134,0	159,2	159,1	176,2	154,5	95,1
Власний капітал, млн. грн.	9983	12882	18421	25451	42566	69578	119263	115175
Темп зростання, %	–	129,0	143,0	138,2	167,2	163,5	171,4	96,6
Статутний капітал, млн. грн.	6003	8116	11648	16144	26266	42873	82454	119189
Темп зростання, %	–	135,3	143,0	138,8	163,0	163,2	192,3	144,6
Питома вага статутного капіталу у власному капіталі	60,1	63,0	63,2	63,4	61,7	61,6	69,1	99,2
Питома вага власного капіталу у пасивах, %	15,6	12,9	13,7	11,9	12,5	11,6	12,9	13,1
Регулятивний капітал, млн. грн.	10099	13274	18188	26373	41148	72265	123066	135802
Темп зростання, %	–	131,4	137,0	145,0	156,0	175,6	170,3	110,3
Адекватність регулятивного капіталу (H2), %	18,01	15,11	16,81	14,95	14,19	13,92	14,01	18,08
Власний капітал/ВВП, %	4,4	4,8	5,3	6,0	7,9	9,8	12,5	12,6

Таблиця 3. Найбільші банки світу за рівнем капіталізації у 2008 році

Місце у 2008 році	Назва банку	Країна	Ринкова капіталізація, \$ млн.	Чистий прибуток, \$ млн.	PE RATIO
1	Indl&Coml Bank of China	КНР	277 235,5	11 617,3	20,3
2	HSBC	Великобританія	195 767,9	19133,0	10,0
3	China Construction Bank	КНР	176 473,5	6 601,3	25,0
4	Bank of America	США	168 404,7	14982,0	11,3
5	Bank of China	КНР	159 478,1	8015,8	13,6
6	JP Morgan Chase	США	145 881,3	15 365,0	9,5
7	Banco Santander	Іспанія	125 065,8	14319,6	
8	Citigroup	США	106 695,8	3 617,0	29,3
9	Wells Fargo	США	95 937,0	8 057,0	12,1
10	Mitsubishi UFJ Financial	Японія	93 846,4	8 835,5	9,9
11	BNP Paribas	Франція	91 688,8	12 057,9	7,5
12	Intesa Sanpaolo	Італія	89 994,7	4 044,6	11,5
13	Unicredito Italiano	Італія	89 653,7	9421,5	9,4
14	BBVA	Іспанія	82 845,9	9 682,3	
15	Sberbank of Russia	Росія	69 637,1	3 525,4	17,0
16	Royal Bank of Scotland	Великобританія	67 158,3	15149,3	4,4
17	China Merchants Bank	КНР	64 469,5	2 172,3	23,4
18	Bank of Communications	КНР	63 880,4	2 889,2	19,5
19	UBS	Швейцарія	60 503,6	4415,0	
20	Royal Bank Canada	Канада	60 415,1	5412,2	11,2
21	Deutsche Bank	Німеччина	60 259,3	10 232,4	5,3
22	Credit Suisse	Швейцарія	59 411,3	7814,9	6,8
23	Barclays	Великобританія	59132,8	8 864,0	6,5
24	Société Générale	Франція	57 315,4	1 365,6	31,4
25	U.S. Bancorp	США	55 974,5	4 324,0	13,2
26	Fortis	Бельгія/ Голландія	55 676,6	6312,6	10,5
27	Banco Itau	Бразилія	53 624,1	4 895,2	11,2
28	Bradesco	Бразилія	53 549,2	2 919,7	9,6
29	Wachovia	США	53 513,5	6312,0	8,2
30	Credit Agricole	Франція	51 857,4	6 391,7	7,8

2. Розробку плану капіталізації як складової стратегічно-го плану банків.

Отже, управління капіталом означає прогнозування його величини з врахуванням зростання обсягів балансових та позабалансових операцій, величини ризиків, дотримання нормативів між різними елементами капіталу з метою досягнення ринкової капіталізації в координатах «прибутковість–ризик». При управлінні капіталом оптимізація структури капіталу є пріоритетним завданням. Основними методами оптимізації виступають: по–перше, оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої рентабельності власного капіталу; по–друге, оптимізація структури капіталу за критерієм оптимізації ціни капіталу.

Висновки

Капіталізація банків є важливою складовою їх фінансової стійкості і надійності, яка включає нормативну і ринкову капіталізацію. В умовах фінансової нестабільності діяльність банку, щодо рівня вартості капіталу і його достатності, слід оцінювати з позицій «прибутковість–ризик» і з оцінкою кредитного, ринкового та операційного ризиків, які характерні для визначення адекватності капіталу. Подальші дослідження повинні охоплювати методи управління власним капіталом, а саме метод фінансового левериджу, модель

Гордона та модель WACC й методи оцінки, які характерні для формування і використання власного капіталу банків.

Література

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» №2121–III від 07.12.2000 р. (зі змінами і доповненнями).
2. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні. Затверджена постановою Правління НБУ від 28.08.2001 р. – №368.
3. Алексеенко М.Д. Капітал банку: питання теорії і практики: монографія / Алексеенко М.Д. – К.: КНЕУ, 2002. – 276 с.
4. Банківські операції: Підручник. – 2-ге вид., випр. і доп. / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін.; За ред. А.М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2002. – 476 с.
5. Банківські операції: Підручник / За ред В.І. Міщенко, Н.Слав'янської. – К.: Знання, 2006. – 727 с.
6. Банковское дело: Учебник / Под ред Г.Г. Коробовой. – М.: Экономист, 2003. – 751 с.
7. Вожгов А., Клименко О. Капітал комерційних банків як складова ресурсів банківської системи // Фінанси України. – 2003. – №8. – С. 88–97.
8. Кротюк В., Куценко О. Базель–II: нова концептуальна редакція Базельської угоди про капітал // Вісник НБУ. – 2006. – №3. – С. 2–6.

9. Национальные банковские системы: Учебник / Под общ. ред. проф. В.И. Рыбина. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 528 с.

10. Петрук О.М. Банківська справа: Навчальний посібник / За ред. Ф.Ф.Бутинця. – К.: Кондор, 2004. – 461 с.

11. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: Підручник. – К.: КНЕУ, 2004.

12. Управління банківськими ризиками: Навч. посіб. / Л.О. Примостка, П.М. Чуб, Г. Карчева та ін. – К.: КНЕУ, 2007. – 600 с.

13. Фінансово–монетарні важелі економічного розвитку в 3 т. / За ред. чл.-кор. НАН України А.І. Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. – 442 с.

14. Фролов С.М. Банківська справа та основи митного регулювання в Україні: теорія та практика: Навчальний посібник. – Суми: «Університетська книга», 2004. – 367 с.

15. Щенин Р.К. Банковские системы стран мира. – М.: КНО-РУС–2010. – 400 с.

А.О. НІКІТИШИН,
к.е.н., Вінницький торговельно–економічний інститут КНТЕУ

Оптимізація трансакційних та інституційних податкових витрат

Проаналізовано стан податкової системи України, запропоновано основні напрями удосконалення та спрощення сплати податків до бюджету. Висвітлено напрями удосконалення податкового механізму в контексті оптимізації трансакційних та інституційних податкових витрат. Порушено питання щодо подальшого поліпшення роботи державної податкової служби.

Проанализировано состояние налоговой системы Украины, предложены основные направления усовершенствования и упрощения уплаты налогов в бюджет. Отражены направления усовершенствования налогового механизма в контексте оптимизации трансакционных и институционных налоговых расходов. Затронут вопрос относительно последующего улучшения работы государственной налоговой службы.

The author analyzes the state of the tax system in Ukraine; suggest the main directions to improve and simplify the payment of tax to the budget. Directions are elucidated toward perfecting the tax mechanism in the context of optimization transitional and institutional tax costs. Also raised is the question pertinent to further improvement of work of the state tax service.

Постановка проблеми. У фінансовій науці питання ефективності податкової системи незмінно пов'язане із повнотою охоплення оподаткуванням джерел доходів та мінімізацією витрат по сплаті і стягненню податків. Проблема спрощення оподаткування, зменшення його негативного впливу на платників податків та економічне зростання, відноситься до тих, які неможливо вирішити раз і назавжди. Практично на кожному етапі розвитку фінансової науки різні школи пропонували свої напрями оптимізації податкової системи.

На сьогодні майже всі держави світу знаходяться у безперервному пошуку шляхів підвищення ефективності при адмініструванні податків, витрачаючи при цьому якнайменше ресурсів. Звичайно, сучасний швидкий розвиток технологій, значна кількість інновацій у всіх сферах су-

спільства дозволяє значно розширити можливості при досягненні такої мети. Щоб відповідати динамічним суспільним вимогам податкова адміністрація та бізнес мають знаходитися у стані постійного удосконалення. Це дозволяє використовувати нові технології, інструменти, методи роботи тощо.

У розвинених країнах світу публікації даних про вартість зборів податкових платежів (співвідношення річних витрат контролюючих органів і загальних податкових доходів) вже досить давно стало практикою, яка дає змогу оцінити ефективність роботи податкових адміністрацій. Вітчизняні ж реалії свідчать про наявність багатьох невирішених проблем у даному напрямі досліджень, що зумовлює його актуальність як у теоретичному, так і практичному аспекті.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання додаткових витрат на оподаткування підіймалися в роботах таких зарубіжних дослідників, як Д. Слемроу, Р. Веддер, Л. Галлавей, Дж. Слемрод, Н. Сорум, Р. Пламодон, Д. Зуссман, Б. Ерард.

Проблемам вітчизняного оподаткування, науковому обґрунтуванню шляхів їх вирішення присвячені праці українських вчених, зокрема В. Андрущенко, О. Василика, В. Вишневецького, Ю. Іванова, О. Квасовського, А. Крисоватого, І. Лютого, П. Мельника, В. Мельника, Л. Олейнікової, А. Соколовської, В. Федосова, С. Юрія та інших. Однак постійний розвиток та ускладнення фінансових відносин у рамках виконання вимог податкового законодавства зумовлює появу нових невирішених проблем, зокрема такої, як значна вартість дотримання платниками податків норм і положень податкового законодавства, а також забезпечення податковими органами контролю за їх виконанням. Зазначене вимагає здійснення подальших наукових пошуків інструментів, методів та шляхів їх вирішення.

Метою статті є дослідження трансакційних та інституційних податкових витрат і на цій основі визначення шляхів їх зменшення.

Виклад основного матеріалу. Підвищення ефективності адміністрування податкових платежів, як з боку контролюючих органів, так і їх платників, витрачаючи при цьому якнайменше ресурсів, є вічною дилемою, яку намагаються розв'язати політики, науковці, практики та всі інші зацікавлені суб'єкти. Ця проблема не є новою, адже значна кількість країн світу досить довгий період часу намагаються її вирішити, про що свідчать постійні намагання урядів спростити правила оподаткування. Однак, незважаючи на активні дії у даному напрямі, все ще залишається значний потенціал для багатьох країн, у тому числі для України, щоб досягти кращого результату.

Досліджуючи додаткові адміністративні витрати на оподаткування, можливо їх розділити на трансакційні – вони пов'язані із виконанням платниками податків обов'язків по дотриманню вимог податкового законодавства, та інституційні – стосуються забезпечення виконання завдань і функцій органами державної податкової служби. Таким чином можливо стверджувати, що ефективність податкової системи лежить у площині максимізації податкових доходів держави і мінімізації витрат як контролюючих органів, так і платників податків.

На нашу думку, варто розглядати оптимізацію адміністративних витрат на виконання податкового законодавства – з боку платників податків та забезпечення контролю за дотриманням останнього – з боку податкових органів двояко:

- з позиції, що має на меті економію фінансових ресурсів податкових органів і платників податків;
- з позиції, що направлена на покращення інвестиційного клімату в країні, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу.

Пошук шляхів вирішення порушеної проблематики змушує нас звернути увагу на погляди деяких науковців та історичні факти. А. Вагнер відносить питання про можливо менші витрати при стягненні податків до найважливіших принципів податкового управління [1, с. 240]. Даний принцип залишається актуальним і до сьогодні. Так, американський економіст Р. Масгрейв розглядає мінімізацію витрат на управління податковою системою як фундаментальну вимогу, якої потрібно дотримуватися при побудові податкової структури. Дж. Хендерсон та В. Пул відносять зручність в адмініструванні до головних принципів оподаткування [2, с. 600–601].

До кінця XIX ст. стягнення податків було досить витратною справою, відмічає В. Пушкарьова, і наводить приклад Франції, де в XVIII ст. із 150 млн. франків усіх зібраних податків лише 30 млн. франків, або 20%, надходило як чистий дохід держави [3, с. 195].

Деякі позитивні згадки про витрати на адміністрування податків ми знаходимо у праці О.Х. Озерова «Основи фінансової науки». Він відмічає, що економність у витратах на адміністрування податку з доходів фізичних осіб (у 1888–1895 роках вони становили близько 3% від усіх

надходжень у Великобританії) стала вагомим аргументом для його подальшого закріплення у податкових системах багатьох країн світу [4, с. 364].

Сучасні дослідження зарубіжних вчених підтверджують, що виконання всіх положень податкового законодавства призводить до виникнення значних додаткових витрат для платників податків на:

- відвідування податкових органів;
- підготовку, надання податкової звітності, іншої додаткової інформації контролюючим органам;
- аудиторів, консультантів;
- бухгалтерів, які займаються податковою звітністю;
- пошук і вивчення необхідної інформації з питань оподаткування тощо.

Цікаві дані наводить американський економіст Д. Слемроу. За його оцінками, такі додаткові витрати щонайменше у 5 разів перевищують прямі – на утримання податкового управління [5, с. 372].

Досить критично висловлюється про складність податкової системи США Р. Веддер, відмічаючи, що кількість професіоналів, які так чи інакше пов'язані з оподаткуванням, сьогодні набагато більша, ніж американська армія. Ця «податкова армія» збільшилася майже у три рази між 1960 і 1995 роками [6]. Р. Веддер та Л. Галлавей стверджують, що створена американська податкова система, ймовірно, наносить набагато більший збиток економічному добробуту своїх громадян, ніж будь-який з його зовнішніх ворогів [7].

На початку 1980-х Дж. Слемрод і Н. Сорум оцінили вартість дотримання вимог податкового законодавства, що регулює систему індивідуального прибуткового оподаткування США. Вони стверджують, що в 1982 році вона становила від \$17 млрд. до 27 млрд. Майже 2 млрд. годин було витрачено платниками податків на подачу податкових декларацій [8].

Витрати, пов'язані з податками на бізнес в Канаді, були досліджені Р. Пломондоном і Д. Зуссманом. Вони прийшли до висновку, що їх вартість в 1996 році становила від 2,3 млрд. до 4,5 млрд. канадських доларів, тобто в середньому 3,4 млрд., або 0,4% валового внутрішнього продукту. Одне з вивчень професора Б. Ерарда показало, що тягар федеральних і провінційних податків на прибуток та капітал для 500 найбільших корпорацій Канади в 1995 році становив 250 млн. канадських доларів [9, с. 62–63].

За даними авторитетного дослідження «Paying Taxes 2010», яке щорічно проводиться Світовим банком, міжнародною аудиторською компанією PricewaterhouseCoopers та Міжнародною фінансовою корпорацією, за складністю процедури сплати податків Україна посіла одне із останніх місць серед 183 держав світу, випередивши лише Венесуелу та Білорусь [10]. Що турбує, так це те, що наша країна в порівнянні з минулим рейтингом «Paying Taxes 2009» піднялася лише на одне місце.

Згідно з дослідженням вітчизняні платники податків мали здійснювати протягом року 147 податкових перерахунків,

витрачаючи на це 736 годин, що є одним із найгірших показників серед країн пострадянського простору. (Для порівняння: у середньому по країнах, в яких проводиться моніторинг, платники мають здійснювати лише 31 платіж.) Зазначена негативна ситуація пов'язана із законодавчо встановленою кількістю податкових (звітних) періодів, кількістю податків і зборів (обов'язкових платежів), а також порядком їх сплати.

Логічно, що такий стан справ у сфері оподаткування не може задовольняти платників податків, адже вони несуть значні витрати у результаті виконання обов'язків щодо їх обчислення та сплати. Серед основних причин такого становища потрібно відмітити: складність, неоднозначність, нестабільність податкового законодавства, значну кількість процедур пов'язаних із визначенням податкових зобов'язань, наявність певних відмінностей між податковим і бухгалтерським обліком.

Для прикладу Законами України «Про затвердження прожиткового мінімуму на 2005 рік», «Про Державний бюджет України на 2005 рік» та «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» та деяких інших законодавчих актів України» було встановлено різні розміри прожиткового мінімуму на 2005 рік. Згідно із Законом «Про затвердження прожиткового мінімуму на 2005 рік» і Законом «Про Державний бюджет України на 2005 рік» та деяких інших законодавчих актів України прожитковий мінімум для працездатної особи становитиме 453 грн. на місяць, а відповідно до Закону «Про Державний бюджет України на 2005 рік» – у розмірі 409 грн. на місяць.

В умовах такої невизначеності після остаточного врегулювання цього питання податкові агенти змушені були відкоригувати за кожним податковим періодом (місяцем) розрахунки утримання податку з доходів фізичних осіб тим категоріям працівників, місячна заробітна плата яких починаючи з 1 січня 2005 року не перевищувала 630 грн. (453 грн. x 1,4). Надлишок утриманих сум податку був зарахований в суму сплати платниками цього податку в наступних податкових періодах (місяцях). Такий підхід до нормотвор-

чості призвів до зайвих адміністративних витрат як з боку податкових агентів, так і податкових органів у зв'язку з тим, що такі коригування мали б відображатися в податковому розрахунку ф. №1–ДФ за ознакою доходу «1» та за відповідною ознакою пільги.

Ще одним із прикладів збільшення витрат на дотримання податкового законодавства є введення в дію розпорядження Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо удосконалення системи адміністрування податку на додану вартість» від 06.02.2008 р. № 262–р, яким запроваджено механізм подання платниками податку до податкових органів розшифровки податкового кредиту та податкових зобов'язань у розрізі контрагентів.

Досить корисна інформація, яка деякою мірою відображає дійсний стан справ у вітчизняній системі оподаткування та спонукає до рішучих дій, міститься у дослідженні «Вартість дотримання податкового законодавства в Україні», підготовленому Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC) у рамках Консультативної програми з поліпшення інвестиційного клімату Групи Світового банку [11].

У дослідженні взяли участь представники 2082 вітчизняних приватних підприємств (2007 податковий рік) та 1000 приватних підприємств (2008 податковий рік). Його результати показали, що витрати приватних підприємств України на адміністрування податків становили 5,9 млрд. грн., а витрати приватних підприємств 1,9 млрд. грн.

За оцінками експертів, дотримання вимог вітчизняного податкового законодавства коштує малим підприємствам України понад 8% їх річного доходу, а приватним підприємцям з найменшими доходами – понад 10%. Тому вітчизняні науковці наголошують, що зменшення витрат на розрахунок податків та зборів є нагальною проблемою для України [12, с. 224].

Складність вітчизняної податкової системи вимагає від платників податків витрату значного часу на дотримання податкового законодавства (рис. 1).

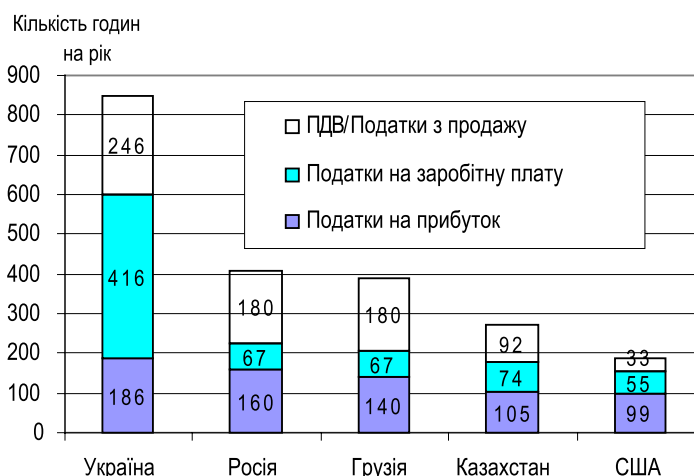


Рисунок 1. Час, що витрачається на дотримання податкового законодавства [11]

Аналізуючи дані, наведені в рис. 1, відмітимо, що вітчизняний бізнес витрачав 848 годин на дотримання податкового законодавства, що на 441 годин більше, ніж у Росії, і на 661 годин – у США. Досить сприятливими для бізнесу є податкові системи Грузії та Казахстану. Найбільше часу в нашій країні – 416 годин, або майже половина, витрачається на податки, пов'язанні із заробітною платою. Досить складним є податок на додану вартість – 246 годин.

Яскравим прикладом певного вирішення досліджуваної проблеми є досвід Російської Федерації, де з 2001 року запроваджено єдиний соціальний податок. Це дозволяє платникам податків витрачати лише 67 годин у рік на виконання всіх вимог законодавства, пов'язаних із податками на заробітну плату.

Для кращого розуміння досліджуваного питання та ідентифікації його проблемних сторін розглянемо рис. 2, який відображає найважливіші складові компоненти вартості дотримання вимог податкового законодавства в нашій державі.

Як бачимо, найбільші витрати платників податків – 4850 млн. грн. – пов'язані із веденням податкового обліку. Питомо вага зазначених витрат у загальній структурі є найбільшою і становить 66%. Значні витрати пов'язані із складан-

ням і поданням податкової звітності – 680 млн. грн. (9,2%). Вартість проходження бізнесом контрольних процедур становить 320 млн. грн. (4,4%). Інші витрати, що мають відношення до виконання податкових зобов'язань, становлять 1500 млн. грн., або 20,4%.

Таким чином, ми можемо стверджувати, що в Україні є загальним спрощення саме облікових процедур, пов'язаних із визначенням податкових зобов'язань платників податків. Пріоритет у даному напрямі має бути наданий малому та середньому бізнесу, який вже давно став основою економік розвинених країн світу. Одним із критеріїв досягнення такої мети є максимізація самообслуговування, тобто можливість платнику податків визначати і сплачувати своє податкове зобов'язання без зовнішньої допомоги консультантів, аудиторів, працівників податкової адміністрації.

У 1990-х роках вітчизняна податкова служба проходила важкий шлях становлення та розвитку, що зумовило витрачання та концентрацію значних зусиль саме на внутрішніх удосконаленнях. Проте час показав, що подальше дотримання лише такої стратегії розвитку є хибним напрямком розвитку, адже вимоги сьогодення зумовлюють необхідність зосередження уваги і на поліпшенні зовнішньої сторо-

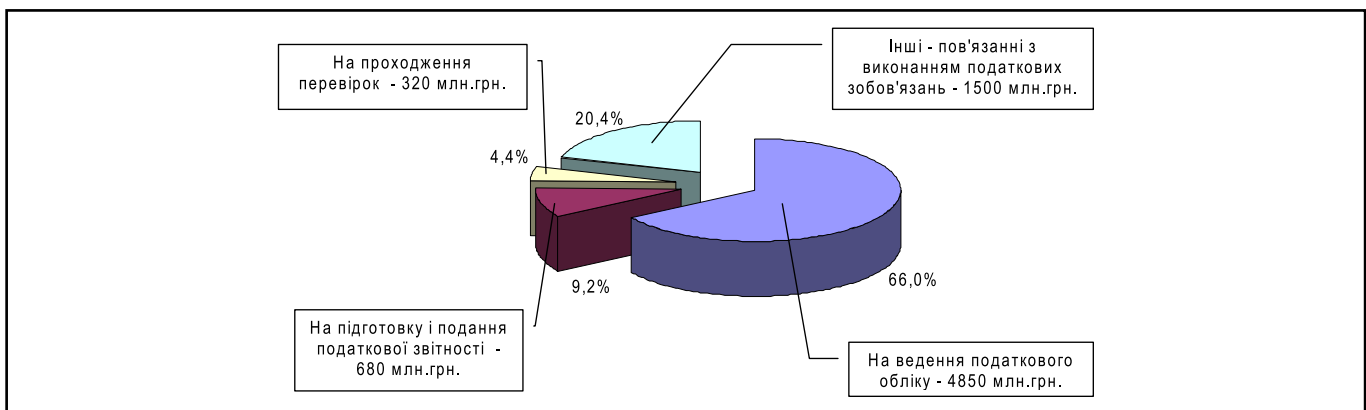


Рисунок 2. Головні складові елементи вартості дотримання податкового законодавства в Україні [11]

Кореляція між податковим коефіцієнтом і витратами податкових органів на адміністрування податків у 2007 році

Назва країни	Частка витрат податкових органів у загальних контрольованих податкових доходах, %	Частка податків у ВВП, %
Великобританія	1,1	36,6
Данія	0,6	48,9
Іспанія	0,7	37,2
Італія	1,2	43,3
Канада	1,2	33,3
Корея	0,7	28,7
Мексика	1,0	20,5
Норвегія	0,7	43,4
Португалія	1,4	36,6
США	0,5	28,3
Туреччина	0,8	23,7
Фінляндія	0,8	43,0
Франція	1,0	43,6
Швейцарія	0,3	29,7
Швеція	0,4	48,2

* Підкреслені країни, які не відповідають за адміністрування соціальних внесків.
Джерело: [13].

ни, а саме відношення з платниками податків, їх обслуговування як клієнтів та партнерів.

Розглядаючи показник частки витрат на утримання податкової адміністрації в загальних, зібраних останньою, податкових доходах (див. табл.) відмітимо, що по більшості аналізованих країн він знаходиться в проміжку від 0,5 до 1,5%. (Для прикладу: в США частка річних витрат контролюючих органів у загальних контрольованих податкових доходах становить 0,5%, у Німеччині – 0,8%, Франції – 1,0%, Великобританії – 1,1%, Італії та Канаді – 1,2%, Португалії – 1,4%.) Також, як свідчать дані, не існує зв'язку між витратами на забезпечення виконання завдань і функцій органами державної податкової служби та податковим тиском в країні.

Який же показник інституційних податкових витрат в Україні? В 2008 році Державною податковою адміністрацією України та її територіальними органами використано кошти (касові видатки) у загальній сумі 4,3 млрд. грн. Враховуючи, що за 2008 рік до Зведеного бюджету України по податках, зборах, інших обов'язкових платежах (лише ті, що контролюються ДПА України) надійшло 182,8 млрд. грн., за нашими підрахунками, витрати податкової адміністрації становили близько 2,4% контрольованих податкових платежів.

Серед основних недоліків як зовнішнього, так і внутрішнього характеру, які впливають на роботу податкових органів, ми можемо відмітити ті, що збільшують державні витрати, або зменшують їх ефективність:

- нестабільність податкового законодавства та його складність;
- проблеми в організаційній структурі;
- нерівномірний розподіл функціональних обов'язків, їх дублювання посадовими особами;
- недостатня забезпеченість автоматизованими процесами та комп'ютерною технікою громіздких процедур.

Для прикладу розглянемо більш детально деякі з них. До структури органів державної податкової служби України входять 472 державні податкові інспекції, в яких обслуговується майже 1 млн. платників податків – юридичних осіб та 2,5 млн. – фізичних. При цьому основна сума збору податків забезпечується 60 державними податковими інспекціями. У структурі функціонує 112 малоефективних податкових інспекцій, які щомісячно адмініструють не більше 500–700 тис. грн. платежів при значній штатній чисельності працівників. У таких інспекціях працюють близько 10% працівників податкового апарату, при цьому вони забезпечують менше 1% загальних податкових надходжень.

У вітчизняній практиці податкового адміністрування залишається суттєвою проблемою стан інформаційно-аналітичного забезпечення процесів оподаткування. За даними аналітичного звіту про результати четвертого етапу опитування в межах внутрішнього моніторингу, проведеного в органах державної податкової служби України з 20.10.2008 р. по 02.11.2008 р., 57% із 27 165 опитаних

працівників вважають рівень забезпеченості комп'ютерною технікою незадовільним.

Варто наголосити, що Державною податковою адміністрацією України постійно здійснюються заходи щодо вдосконалення процедури адміністрування податків і зборів, маючи на меті забезпечення економії фінансових і ефективного використання трудових ресурсів. Не так давно було створено контакт-центр для надання відповідей на запитання платників податків, удосконалено організаційну структуру та функціональні повноваження з питань організації роботи з великими платниками податків. Продовжується робота по удосконаленню системи формування та подання до органів державної податкової служби засобами телекомунікаційного зв'язку податкової звітності.

Наслідуючи позитивний досвід розвинутих країн світу, в майбутньому можливо, використовуючи наявну в податковому органі інформацію, повідомляти платників податків про їх податкові зобов'язання [14, с. 35].

Якщо аналізувати показник співвідношення кількості персоналу податкової адміністрації до кожної 1000 населення, що проживає в країні, то він становить для України 1,32. Це значно вище, ніж у США, – 0,30, Японії – 0,44, Італії – 0,62, Молдавії – 0,59, але нижче від Латвії – 2,20, Франції – 2,11, Естонії – 1,59, Великобританії – 1,58, Угорщини – 1,55. Разом із цим необхідно взяти до уваги, що кількість активних платників податків, що припадає на одного працівника податкової адміністрації, становить в Україні 49,4, Болгарії – 25,4, Білорусії – 349,9, Латвії – 345,9, Польщі – 380,9, Франції – 282,7, Великобританії – 341,7, Німеччині – 270,6, Італії – 1156,3, Японії – 471,1, Канаді – 693,5, США – 1989,8 [15]. Як бачимо, у розвинених країнах світу навантаження на працівників податкових органів є набагато вищим, ніж в Україні.

Висновки

Підсумовуючи викладене вище, вважаємо, що зменшення трансакційних та інституційних податкових витрат може бути досягнуто шляхом:

1. Перегляду та оптимізації податкових (звітних) періодів, форм обов'язкової податкової звітності, кількості додатків до неї, алгоритмів визначення податкових зобов'язань.
2. Неухильного дотримання загальних положень законодавства щодо встановлення, скасування та зміни ставок, пільг і механізму справляння податків і зборів. Тобто не порушення принципу стабільності та компетенції.
3. Мінімізації суб'єктивного фактора при організації посадовими особами податкових органів процесу контролю за правомірністю дій платників податків у рамках виконання останніми вимог податкового законодавства, що дозволить скоротити та ліквідувати можливість нав'язування додаткових процедур, створення необґрунтованих вимог з боку таких осіб, як то отримання додаткової інформації, проведення безпідставних перевірок тощо.

4. Скасування небюджетоутворюючих податків і зборів. Таким чином ми даємо відповідь на питання: чи доцільно витрачати час і кошти платників на сплату мізерних сум податків, а податкових органів на їх адміністрування?

5. Перегляду концепції та системи взаємодії між працівниками податкових органів і представниками платників податків, адже у розвинених країнах світу відвідування податкових адміністрацій здійснюється у виключних випадках.

6. Удосконалення, спрощення та консолідації процесів збору даних, що стосуються оподаткування. Одним із варіантів є взаємовиключення дубльованих даних, які платники податків надають контролюючим органам.

7. Усунення розбіжностей щодо визнання та оцінки доходів і витрат для визначення об'єкта оподаткування податком на додану вартість і податком на прибуток.

Безумовно, перелічені пропозиції повністю не вирішать досліджувану проблему, адже в умовах зростання зовнішнього та внутрішнього боргового навантаження на економіку України, бюджетного дефіциту постане проблема пошуку додаткових податкових джерел, посиленого використання вже існуючих для забезпечення державою покладених на неї функцій, що в свою чергу створюватиме додаткові трансакційні та інституційні податкові витрати. Потрібно звернути увагу на серйозність системних проблем у вітчизняній податковій системі, а відтак наблизити ухвалення уніфікованого законодавчого акта – Податкового кодексу України, який започаткує якісно нові концептуальні засади регулювання вже майбутнього механізму оподаткування.

З огляду на актуальність розглянутої проблеми, принцип максимально можливого скорочення витрат держави на утримання податкових органів, а платників податків – на дотримання податкового законодавства, має стати визначальним у подальшій розбудові оптимальної податкової системи та предметом подальших наукових досліджень.

Література

1. Янжул И.И. Основные начала финансовой науки. Учение о государственных доходах / И.И. Янжул. – С. 1904. – 498 с.

2. Principles of microeconomics / J. Vernon Henderson, William Poole. P.C. – Heath and Company. – Toronto: – 1991. – 630 p.

3. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов / В.М. Пушкарева. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 256 с.

4. Озеров О.Х. Основы финансовой науки. Вчення про звичайні доходи / О.Х. Озеров. – М.: 1917 р. – 544 с.

5. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора / Дж. Стиглиц / Пер. с англ. – М.: Издательство МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с.

6. Richard Vedder, State and Local Taxation and Economic Growth: Lessons for Federal Tax Reform, Joint Economic Committee staff study, December 1995, p. 5. – <http://www.house.gov/jec/fiscal/tx-grwth/taxpol/taxpol.htm> <27.02.2010>

7. Some underlying principles of tax policy by Richard K. Vedder and Lowell E. Gallaway. Prepared for the Joint Economic Committee Jim Saxton (R-NJ), Chairman September 1998. – www.house.gov/jec/fiscal/tx-grwth/taxpol/taxpol.htm <01.03.2010>

8. Slemrod, Joel and Nikki Sorum. «The Compliance Cost of the U.S. Individual Tax System.» National Tax Journal, Vol. 37, No. 4, (December 1984), pp. 461–474. – www.nber.org/papers/w1401 <01.03.2010>

9. Tax reform in Canada: Our Part to Greater Prosperity / [ed. by Herbert G. Grubel]. – Vancouver etc.: The Fraser Institute, 2003. – 261 p.

10. <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/data-tables.jhtml>. <20.02.2010>

11. The Costs of Tax Compliance in Ukraine – <http://www.ifc.org/Ukraine/IC>. <04.03.2010>

12. Податкова система: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / [Лютій І.О., Демиденко Л.М., Романюк М.В. та ін.]; За ред. І.О. Лютого. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 456 с.

13. Tax Administration in OECD and Selected Non-OECD Countries: Comparative Information Series (2008). 28 January 2009. – <http://www.oecd.org/dataoecd/57/23/42012907.pdf> <12.01.2010>

14. Лекарь С. Щодо створення єдиної бази даних зі сплати податків // Економіст – 2006. – №5(235). – С. 34–36.

15. Usaid fiscal reform and economic governance project: collecting taxes – full data: 2008–09 – http://taxdev.collectingtaxes.net/Collecting_Taxes-Full_Data_2008-09.xls <27.01.2010>

І.В. БІЛОУС,

Процес формування ринку корпоративних облігацій України, його характерні аспекти та фактори впливу

У статті розглянуто ринок корпоративних облігацій України як частину ринку фондового, кредитного і капіталів, що має свою динаміку та особливості розвитку і нерозривно пов'язаний із динамікою макроекономічного розвитку країни, рівнем законодавчо-нормативного

забезпечення та розвитком інших сегментів фінансового ринку.

В статье рассмотрен рынок корпоративных облигаций Украины как часть рынка фондового, кредитного и капиталов, имеющий свою динамику и особенности ра-

звития и неразрывно связанный с динамикой макроэкономического развития страны, уровнем законодательно-нормативного обеспечения и развитием других сегментов финансового рынка.

The article reviews corporate bond market of Ukraine, as part of the stock market, credit and capital, which has its own dynamics and peculiarities of development and is inextricably linked to the dynamics of macroeconomic development, the level of legislative and regulatory developments and other segments of financial market.

Постановка проблеми. Основними проблемними аспектами вітчизняного ринку корпоративних облігацій можна вважати регулятивно-нормативний, структурно-організаційний, інформаційний характер (закритість фінансової звітності емітентів, відсутність консультантів-професіоналів на самих підприємствах щодо випуску облігацій) та проблеми стандартизації та рейтингування облігацій.

Таким чином, проблеми ринку корпоративних облігацій споріднені із загальними, що характерні для української економіки в цілому, та з такими, що мають специфічні риси і характерні саме для сегменту корпоративних облігацій. Окремою невирішеною до сьогодні питанням залишається відсутність єдиної державної політики, що забезпечувала б координацію зрівноваженого розвитку державних фінансів і корпоративного сектору. В законодавстві та реальній регуляторній практиці утворюються «шпарини», які слугують одній меті – формуванню фінансових конгломератів та фінансово-промислових груп» [3, с. 6].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок до розвитку та подальшого вивчення даного питання було зроблено багатьма зарубіжними та вітчизняними вченими-економістами, які присвятили формування ринку корпоративних облігацій низку праць: Л.М. Алексеєнко, С. Біда, А. Головка, С. Довбня, І. Лютий, Т. Нічосова, С. Омельчук та інші.

Мета статті. У статті приділена увага формуванню ринку корпоративних облігацій України та їх характерним аспектам, а саме розглядається ринок корпоративних облігацій України як частина ринку фондового, кредитного і капіталів, якому притаманні своя динаміка та особливості розвитку.

Виклад основного матеріалу. На основі використання логіко-історичного методу дослідження доцільно виокремити етапи становлення ринку корпоративних облігацій України, що дозволить акцентувати увагу на основних «точках відліку» та визначити відповідні якісні і кількісні характеристики.

I етап: 1992–1995 роки – характеризується початковим формуванням правового забезпечення фінансового ринку в цілому та ринку корпоративних облігацій зокрема [8].

II етап: 1996–1999 роки – характеризує поступове зростання попиту з боку вітчизняних та іноземних інвесторів до цінних паперів, випущених приватизованими підприємствами, що зумовило кількісне та якісне зростання біржової торгівлі ними.

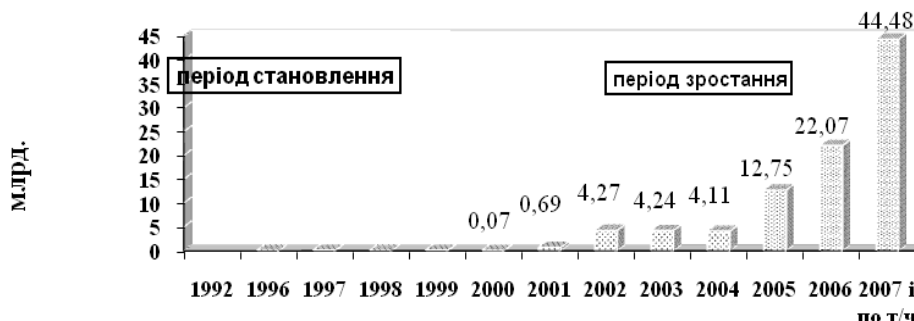
III етап: 2000–2002 роки – характеризується поступовим післякризовим відновленням економіки, спостерігалося зростання ВВП.

IV етап: 2003–2005 роки – характеризується щорічним подвоєнням публічної пропозиції корпоративних облігацій [4].

V етап: 2006 рік – по теперішній час – характеризується поглибленням структуризації ринку корпоративних облігацій за підприємствами-емітентами та у галузевому розрізі.

Таким чином, на підставі об'єднання вище визначених п'яти етапів розвитку ринку корпоративних облігацій України можна виокремити два його періоди – період становлення та період зростання. Перший з них (1992–1999 роки) можна охарактеризувати саме як становлення ринку, коли кількісні і якісні характеристики ринку більш, ніж скромні. Другий період – з 2000 року і по теперішній час – характеризується зростанням як кількісних показників ринку, так і якісного переформатування його інституційних рамок, що відобразилося у змінах діяльності його учасників та удосконаленні засобів державного регулювання. На рисунку показана узагальнена кількісна динаміка розвитку ринку корпоративних облігацій України протягом двох зазначених періодів 1992 року і по теперішній час.

При характеристиці формування ринку корпоративних облігацій слід відзначити насамперед специфіку структури інвестицій в основний капітал підприємств за джерелами фінансування. У зазначеній структурі інвестицій найбільшу питому вагу займають власні кошти підприємств та організацій (понад 56–57% від загального обсягу за останній



Періоди становлення та зростання ринку корпоративних облігацій України

час), питома вага кредитів банків та інших позик поступово зростала протягом всіх років і становила 16,6%.

Достатньо очевидно є значна роль корпоративних облігацій як засобу залучення капіталу із зовнішніх джерел для фінансування розвитку підприємств. Слід підкреслити позитивний факт поступового зростання часток корпоративних облігацій у структурі зовнішніх інструментів фінансування розвитку підприємств.

Такі зміни є позитивними в корпоративному менеджменті на мікрорівні, оскільки:

1) залучення боргових ресурсів пов'язується з більш чітким прогнозуванням розвитку підприємств-емітентів з одночасною фіксацією перспектив повернення залучених коштів (на противагу, емісія акцій не передбачає обов'язкового повернення вкладених в акції коштів інвесторів);

2) при розрахунках з інвесторами-постачальниками ресурсів для підприємства власники облігацій порівняно з акціонерами мають пріоритет погашення таких зобов'язань, тому що вартість облігацій завжди відображається на собівартості продукції/послуг емітента, а розрахунки з акціонерами є відрахуванням частини чистого прибутку.

Тобто формування ринку корпоративних облігацій в своїй первинній формі означає одночасно і формування нового типу корпоративної культури господарювання, коли саме оборот грошових ресурсів для підприємств проявляється на чітко вираженій кредитній основі (з наявністю ознак поверненості, строковості і платності).

Зазначимо, що значна частка банків у структурі підприємств-емітентів корпоративних облігацій не може сприйматись як виключно негативне явище, пов'язаним з обмеженням залучення інвестиційних ресурсів підприємствами реального сектора економіки. Активна участь банків в розвитку ринку корпоративних облігацій позитивно відображається на характеристиці ліквідності банківської системи, оскільки закриті схеми випусків дозволяють здійснити сек'юритизацію заборгованості, що зручно для подальшої їх діяльності у міжбанківському сегменті ринку. Банки при емісії корпоративних облігацій отримують додаткові можливості диверсифікованого задоволення ресурсного попиту своїх клієнтів, серед яких підприємства реального сектора займають чільне місце. Але одночасно незаперечним є факт, що при такій активній участі банків у формуванні ринку корпоративних облігацій України розвиток останнього залежить від системних змін і поточної ситуації у банківській системі. Тому ризики ринку корпоративних облігацій значною мірою визначаються ризиками банківської системи.

Щодо особливостей структури ринку корпоративних облігацій у галузевому розділі в останні роки, то беззаперечним лідером серед нефінансових підприємств-емітентів стала сфера будівництва. Головна причина цього – необхідність кредитування будівельних проектів на початкових стадіях їх реалізації в умовах зростання цін на нерухомість в країні.

Слід відзначити і достатньо все ще видиму на сьогодні в світлі нещодавньої іпотечної кризи, загрозу «перегріву» вітчизняного ринку, і ознакою цього в першу чергу є перевищення обсягів сукупної пропозиції корпоративних облігацій над їх попитом. Так, наприкінці 2006 року зазначений розрив був майже двократним [4].

На ринку корпоративних облігацій України стався перший дефолт навесні 2006 року, коли ТОВ «Агропродукт» не змогло розрахуватися за облігаційними зобов'язаннями двох випусків на загальну суму 50 млн. грн., вимушило державні органи і учасників ринку внести запобіжні корекції щодо масового поширення таких засобів фінансування розвитку підприємств. Зокрема, вже наприкінці 2006 року інвестори-власники облігацій змогли отримувати таку додаткову послугу банків-андерайтерів, як надання гарантій щодо виплат за облігаційними зобов'язаннями емітента (але, з іншого боку, це одночасно знижує дохід інвестора).

У середньостроковій перспективі свої перші випуски єврооблігацій можуть зробити банки, що не входять до числа найбільших, і таким чином очікується збільшення кількості емітентів корпоративних облігацій на зовнішніх ринках [7, с. 36].

Регулятивні вимоги до становлення сегменту вітчизняного ринку корпоративних єврооблігацій є такими:

- випуск облігацій в іноземній валюті можливий тільки у випадках, якщо це передбачено законодавством, або умовами їх розміщення;
- випуск і розміщення єврооблігацій потребує рейтингування і відбувається за допомогою синдикату спеціальних банків-андерайтерів;
- гарантійна схема випуску єврооблігацій є досить складною; банк, що виступає емітентом, не гарантує інвесторам виконання зобов'язань за емісією, і вимоги іноземних інвесторів до гарантійних схем є високими;
- інституційні посередники та консультанти інвесторів мають досить широкий спектр прав участі в організації процедури емісії.

Організацію випуску, розміщення та обігу корпоративних єврооблігацій при узгодженій взаємодії учасників можна представити у вигляді чотирьох етапів [2, с. 51], серед яких: 1-й етап проходження міжнародного аудиту підприємством-емітентом та отримання кредитного рейтингу; 2-й етап – підготовча робота; 3-й етап випуск та розміщення єврооблігацій і 4-й етап – закриття операції.

Оцінку перспектив ринку корпоративних облігацій вітчизняних емітентів доцільно вирізняти в кількох аспектах. З одного боку, це перспективи розвитку цього ринку в світовому масштабі, тобто збільшення його розміру, ліквідності, обсягів торгівлі, розширення бази міжнародних інвесторів. У цьому плані розвиток ринку залежить від показників економічного розвитку України та боргової політики держави та корпоративних позичальників.

За умов, якщо економіка України буде успішно розвиватися і міжнародні рейтингові агентства підвищать суверен-

ний кредитний рейтинг до інвестиційного рівня, то, відповідно, коло потенційних інвесторів—власників українських корпоративних єврооблігацій значною мірою розшириться.

Одночасно слід зауважити, що розвиток ринку корпоративних єврооблігацій вітчизняних емітентів залежить ще й від того, в якій мірі боргова політика держави та суб'єктів господарювання буде передбачати використання зовнішніх джерел фінансування економічних потреб. Більшість країн зараз намагається розвивати саме ринок внутрішнього боргу. Відповідні рекомендації надаються і багатьма міжнародними експертами, зокрема експертами МВФ, Світового банку, ОЕСР, Банку міжнародних розрахунків.

З іншого боку, цікавим є також питання розвитку цього ринку за рахунок участі небанківських українських інституційних інвесторів — пенсійних та інвестиційних фондів, страхових компаній. Участь резидентів—інвесторів в купівлі єврооблігацій залежить, по-перше, від того, чи буде й надалі лібералізуватися режим інвестування резидентів України в ці інструменти.

Якщо внутрішні ринки цінних паперів успішно розвиватимуться і забезпечуватимуть достатній рівень ліквідності і прозорості, то потреба пенсійних, інвестиційних фондів, страхових компаній в доступі до міжнародного ринку (в тому числі й до українських єврооблігацій) не буде великою. Українські інституціональні інвестори зможуть просто досягати більш високих реальних доходностей на внутрішньому ринку капіталів, ніж на зовнішньому.

Основною причиною більш повільного розвитку внутрішнього ринку корпоративних облігацій, порівняно з ринком корпоративних єврооблігацій є все ще висока тінізація економіки і все ще значна частка негрошових розрахунків між підприємствами.

Одночасно слід підкреслити вплив політики фінансування держбюджету за рахунок сек'юритизованих держпозик, що має наслідком негативний ефект інвестиційного витіснення, коли вільні ресурси спрямовувались у сферу обігу фіктивного капіталу, минаючи виробничий сектор. За таких умов підприємства не мали раніше і все ще не відчувають сьогодні нагальної потреби в залученні ресурсів у грошовій формі на фінансування поточної діяльності і розвитку, які також потім потрібно віддавати грошима. Це є обернена сторона бартеризації, коли фіктивність розрахунків спотворюють фінансову звітність як систему ринкових орієнтирів.

Потенційні інвестори—облігаціонери до цього часу мають підстави не довіряти звітності підприємств і відмовляються придбавати корпоративні облігації в умовах непрозорого ринку. У зв'язку з цим значна деформованість вітчизняного ринку корпоративних облігацій полягає в тому, що при об'єктивній концентрації капіталу через формування замкнутих промислово—фінансових груп у структурі внутрішніх інвесторів переважають банки [10, с. 42].

Для вітчизняного ринку корпоративних облігацій залишається значною частка технічних емісій. Останні пов'язані

ні зі зростанням обсягів випусків цільових облігацій різних емітентів, зокрема будівельних структур, які вільно не обертуються на ринку і погашаються не грошовими коштами, а шляхом передачі у власність заздалегідь обумовленого метражу нерухомості.

У частині формування ринку корпоративних облігацій первинний його сегмент в останні роки характеризується такими ознаками:

1) переорієнтацією на зовнішніх інвесторів у зв'язку з покращенням позицій України на міжнародних ринках капіталу; при цьому вирішується проблема недостатності фінансових ресурсів внутрішнього походження;

2) збільшенням рівня конкуренції між емітентами корпоративних облігацій, які окрім залучення ресурсів, розглядають доцільність виходу на боргові ринки і для формування власної кредитної історії;

3) збільшенням строків емісії і розмірів облігаційної позики;

4) зменшенням руйнівних наслідків поодиноких дефолтів і нівелюванням системного ризику на ринку.

Активний розвиток вторинного ринку корпоративних облігацій обумовлений зовнішніми і внутрішніми факторами.

До зовнішніх слід віднести:

— постійне підвищення суверенного кредитного рейтингу держави і унормування рейтингової інфраструктури на внутрішньому ринку;

— збільшення експортної виручки вітчизняних підприємств зі сприятливою кон'юктурою на зовнішніх ринках.

Внутрішніми факторами виступають:

— фінансова стабільність, зокрема в частині підтримання валютного курсу при помірній інфляції;

— зростання виробництва і, відповідно, потреб фінансування розвитку підприємств нефінансового сектору економіки;

— поступовим покращенням інфраструктури ринку в цілому і ринку корпоративних облігацій зокрема.

На основі вищевикладеного можна зазначити наступні особливості ринку корпоративних облігацій України. Зокрема, це по-перше проявляється у деформованості структури ринку за емітентами, інвесторами та галузями — наявність значної частки банків як емітентів та власників корпоративних облігацій з недофінансуванням реального сектора економіки і спекулятивним обігом капіталу; переважання торгів корпоративними облігаціями емітентів, чий бізнес забезпечує швидкий обіг капіталу (сфери фінансів, торгівлі та харчової промисловості та сфери будівництва). По-друге, асиметричним є первинний і вторинний розподіл ресурсів при значній концентрації інвестиційно—торговельних угод — більшість первинних розміщень і організація вторинного ринку монопольно здійснюється через посередництво біржі ПФТС. Також торги проводяться з невеликою кількістю паперів, що пов'язано в значній мірі з неpubлічним характером випуску корпоративних облігацій.

По-третє, зберігається фрагментарність інфраструктурного забезпечення в інших сферах, зокрема в недоліках нор—

мативно-правової бази, інформаційно-статистичної прозорості ринку та у сфері обліку прав власності на цінні папери. По-четверте, все зазначене вище зводиться до недостатньої дієвості державного регулювання та саморегулювання, інтереси державних регуляторів як між собою та саморегулювальних організацій не завжди співпадають, тобто вузьковідомчі підходи у сфері регулювання ринку є непоодинокими.

Поряд із зазначеними особливостями розвитку ринку корпоративних облігацій України його досягнуті результати не знімають з порядку денного і низку проблем, які необхідно вирішувати виходячи із інвестиційного призначення ринку корпоративних облігацій для функціонування підприємств та економіки держави в цілому.

Висновки

Найбільш суттєвими перепонами розвитку вітчизняного ринку корпоративних облігацій залишаються: обмежена ліквідність ринку, яка проявляється в тому, що і первинний, і вторинний ринок корпоративних облігацій є ринком інституційних, а не індивідуальних інвесторів; складність адекватної оцінки рівня кредитного ризику позичальника та незначні строки обігу облігацій; наявність прихованих «вбудованих» додаткових умов обігу облігацій, які підвищують ризики для їх власників.

На поточному етапі необхідно стимулювати збільшення обсягів корпоративних облігацій з метою підвищення капіталізації та ємності ринку. Проте насамперед слід підтримувати збільшення кількості випусків облігацій підприємств реального сектору економіки і створити умови для поступального нарощування інвестицій для продуктивного відтворення саме виробничих проектів розвитку. Особливу увагу з метою обмеження спекуляцій слід приділити облігаціям фінансових установ, і зокрема банків серед них.

Перспективним і найбільш дієвим заходом розв'язання цих та пов'язаних інших проблем розвитку ринку корпоративних облігацій для зменшення відповідних ризиків є ро-

звиток системи рейтингування внутрішніх випусків корпоративних облігацій – системи відповідних послуг вітчизняних і міжнародних рейтингових агентств. Також успішне розміщення майбутніх випусків облігацій в значній мірі визначається врівноважуванням інфляційних очікувань та зменшенням інфляції як дестабілізуючого чинника розвитку економіки.

Література

1. Алексеев Л.М. Ринки фінансового капіталу: становлення, проблеми, перспективи розвитку / Л.М. Алексеев. – К.: Вид-во «Максимум»; Тернопіль: Економічна думка, 2004. – 424 с.
2. Біда С. Випуск корпоративних єврооблігацій: визначення їх різновидів, правовідносини та функції учасників / С. Біда // Ринок цінних паперів України. – 2005. – №3–4. – С. 47–52.
3. Головка А. Про вплив державного регулювання фінансових ринків на стан індустріального виробництва в Україні / А. Головка // Фінансовий ринок України. – 2005. – №4. – С. 5–10.
4. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua>
5. Довбня С. Модель комплексної оптимізації фінансування підприємства / С. Довбня, К. Ковзель // Фінанси України. – 2006. – С. 134–141.
6. Лютий І. Ринок корпоративних облігацій реального сектору економіки / І. Лютий, Т. Нічосова // Фінанси України. – 2006. – №7. – С. 59–66.
7. Омельчук С. Стан ринку боргових зобов'язань в Україні / С. Омельчук // Економіст. – 2007. – №10. – С. 32–36.
8. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23 лютого 2006 р. №3480-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
9. Средняя доходность новых выпусков облигаций составит 15–16% // Инвестиционная газета. – 2006. – №17–18.
10. Финансы: Оксфордский толковый словарь. – М.: Весь мир, 1997. – 496 с.

В.О. ОМЕЛЬЧУК,
к.е.н., Державного управління

Роль іпотеки на вітчизняному ринку доступного житла

У статті висвітлено сучасний стан розвитку іпотеки в Україні та її роль на житловому ринку. Автором розглянуто деякі проблеми подальшого розвитку вітчизняної моделі.

В статье освещены современные условия развития ипотеки в Украине и ее роль на жилищном рынке. Автором рассмотрены некоторые проблемы дальнейшего развития отечественной модели.

In the article modern development condition of mortgage and its role at the housing Ukraine market is reflected. Author considers some problems of domestic mortgage model future development.

Постановка проблеми. Ситуація, яка склалася на вітчизняному ринку житла, характеризується високим рівнем попиту на житло. Тільки за офіційними даними у квартирній черзі налічується більше 1,2 млн. сімей та однаків [6], ще

більше – 7 млн. сімей (41,5% всіх сімей) мають житлову площу в розрахунку на одну особу нижче санітарної норми (13,65 кв. м) [14, с. 25].

У той же час цінова ситуація на ринку житла є достатньо парадоксальною: при середньомісячній заробітній платі близько 1900 грн. [16] вартість одного квадратного метра житла в столиці, незважаючи на майже 35% спад у порівнянні з піковими цінами 2008 року, продовжує перевищувати \$1600 за квадратний метр для вторинного ринку [5, с. 23] та \$1000 – для первинного [5, с. 29], а в більшості регіонів перевищує \$1000 або є ненабагато меншою [5, с. 30–42]. За таких умов для більшості українських громадян вирішення житлової проблеми є нездійсненною перспективою. Необхідно зауважити, що житло є достатньо дорогим (по відношенню до доходів населення) в усіх країнах, у тому числі й розвинутих [3, 12], тому ситуація з співвідношенням доходи пересічних громадян – вартість житла в Україні не є якоюсь особливою. Саме через це світова практика давно виробила інструмент усунення невідповідності між високою вартістю житла й низькими (по відношенню до вартості житла) доходами пересічних громадян: житлове іпотечне кредитування. Житлова іпотека дозволяє вирішувати житлові проблеми населення і залучати капітал у будівництво житла. Існує житлова іпотека і в Україні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В останній період, особливо після 2005 року, все більше вказується на суттєвий розвиток житлової іпотеки в Україні. На це вказується і в аналітичних звітах Української національної іпотечної асоціації УНІА [4, 5]. Все більше фахівців схиляються до думки, що житлова іпотека є основним рушієм розвитку житлового ринку [2, 14, 15]. Цей висновок можна зробити з того, що останнім часом саме відсутність іпотечного кредитування виділяється як один із головних факторів кризового стану будівництва житла та житлового ринку в цілому [2]. З одного боку, така позиція видається виправданою з огляду на те, що питома вага іпотечних кредитів у ВВП за останні десять років помітно зросла. За питомою вагою іпотечних кредитів у кредитному портфелі вітчизняні банки навіть перевищили «класичний» світовий показник 10% [9, с. 3] (станом на кінець 2009 року питома вага іпотечних кредитів у вітчизняних банках становила 14,6%) [5,

с. 45]. Проте, на наш погляд, ситуація з роллю іпотеки на українському ринку житла не така однозначна.

Невирішена частина проблеми. Те, що розвиток житлового іпотечного кредитування в Україні до 2008 року включно мав позитивну динаміку, ще не означає, що житлова іпотека дозволяє ефективно вирішувати житлову проблему для скільки-небудь помітної частини населення. Щоб коректно оцінити масштаби впливу іпотеки на ринок нерухомості та на житлове будівництво, необхідно зіставити обсяги іпотечного кредитування та операцій на ринку нерухомості. Тому невирішеною проблемою є встановлення реальної ролі іпотеки на ринку житла та житлового будівництва в Україні.

Метою даної статті є аналіз сучасного стану розвитку житлової іпотеки та її ролі в функціонуванні вітчизняного житлового ринку. В контексті поставленої мети в роботі вирішувалися такі задачі:

1. Провести аналіз динаміки і сучасного стану житлової іпотеки.

2. Дослідити роль іпотеки на житловому ринку України.

3. Оцінити роль іпотеки в розвитку житлового будівництва.

Виклад основного матеріалу. Інститут житлової іпотеки в Україні продемонстрував на початку XXI століття досить динамічний розвиток (табл. 1).

У 2006 році питома вага іпотечних кредитів в Україні вперше перевищила 1% як по загальних кредитах, забезпечених іпотекою, так і по іпотечних кредитах, що видані на придбання житла, а в 2008 році – перевищила 10% від ВВП. Однак говорити про те, що в Україні іпотека вийшла на якісно новий рівень розвитку, як це роблять експерти УНІА [6], чи відіграє основну роль у розвитку ринку житла [2] є некоректним з ряду причин.

Перша полягає в напрямках еволюції іпотеки в Україні. Проблематиці розвитку іпотеки в Україні присвячена досить обширна література [2, 9, 11, 14]. Але, незважаючи на значну кількість робіт, чіткої систематизації основних напрямів еволюції національної моделі інституту житлової іпотеки так і не зроблено. Повністю зробити це можливо в рамках окремої наукової праці, а в даній статті ми обмежимося лише трьома зауваженнями.

1. Інститут житлової іпотеки проник в Україну, більш за все, внаслідок «дифузії ринкових» інститутів (термінологія

Таблиця 1. Динаміка іпотечного кредитування в Україні

Роки	Заборгованість за іпотечними кредитами (на кінець року), млн. грн.	В тому числі на купівлю житла	Темпи приросту, % до попереднього року	ВВП, млн. грн.	Питома вага іпотечних кредитів у ВВП, %	В тому числі, на придбання житла
2002	317	Н/д	х	225810	0,14	х
2003	676	Н/д	113,2	267344	0,25	х
2004	2287	Н/д	238,3	345113	0,66	х
2005	3221	2071	40,8	441452	0,73	0,47
2006	10612	8706	229,5	544153	1,95	1,6
2007	57248	24044	439,5	720731	7,94	3,3
2008	108998	47959	90,4	948056	11,50	5,1
2009	104739	55512	–3,9	914720	11,45	6,1

Джерело: розраховано автором на основі [4, 5].

М. Полтеровича [12]). У всякому разі спроби державного регулювання житлової іпотеки та впливу на її розвиток були непомітні до 2003 року, починаючи з якого було прийнято ряд законодавчих актів, які більш чітко сформували правове поле житлової іпотеки. Вони були прийнятими, коли іпотека в Україні існувала де-факто у вигляді програм кредитування під заставу житла окремими банками.

2. В Україні еволюція іпотеки відбувалася в напрямку банківської іпотеки. Іпотечні інститути ощадно-кредитного типу (будощадкаси, будівельні асоціації тощо) не створювалися навіть у рамках інституційних експериментів. Одразу відзначимо, що ряд російських фахівців, на наш погляд, цілком справедливо називають банківську іпотеку «елітарною» [19], так як вона доступна тільки тим категоріям населення, доходи яких значно вищі за середні. Внаслідок цього іпотека з самого початку почала розвиватися в напрямку, який унеможлиблює її широке використання як інструменту доступу до дійсно доступного житла. Банківська іпотека, в свою чергу, починаючи з 2005 року формально розділилася на однорівневу іпотеку, коли банк надає іпотечні кредити за рахунок власних коштів, та дворівневу, коли банк надає іпотечні кредити спеціалізованій іпотечній установі другого рівня (в Україні її роль виконує Державна іпотечна установа (ДІУ)), отримуючи від неї кошти. До системи рефінансування ДІУ входять більше 80 банків (на сайті установи на 17.05.2010 р. наведено 84 банки. Але одразу зауважимо, що діяльність цієї інституції на ринку іпотеки більше декларативна. Так, у 2008 році було рефінансовано іпотечних кредитів 2,280 млрд. грн. [13], при тому, що тільки приріст заборгованості за іпотечними кредитами за 2008 рік зріс більш ніж на 50 млрд. грн. (табл. 1). З врахуванням погашення іпотечних кредитів обсяги виданих іпотечних кредитів у 2008 році були ще більшими. Таким чином, дворівнева іпотека становить менше 5% і в реальності в Україні житлова іпотека продовжує залишатися однорівневою.

3. Розвиток іпотеки в Україні співпав з тенденцією безпрецедентного росту цін на ринку нерухомості. В результаті ринок житлової нерухомості України в 2007 році досяг відмітки 400% ВВП [15, с. 147], тоді як у США – 160%, а найбільш «розігрітий» австралійський ринок – 337%. У зв'язку з цим дослідники [2] пов'язують «розігрів» ринку житлової нерухомості в Україні з інтенсивним розвитком житлової іпотеки.

У результаті еволюції іпотеки в Україні так і не виробилося єдиної схеми іпотечного житлового кредитування. Розглянемо схему житлової іпотеки, яку умовно можна назвати «стандартною», оскільки вона використовується абсолютною більшістю банків (зокрема, Ощадбанком, Приватбанком, «Райффайзен Банком Аваль» тощо). Стандартно житлову іпотеку розглядають як надання кредиту на придбання житла з його майбутньою заставою і виплатою в майбутньому кредиту та відсотків по ньому. Але в реальності схема іпотечного кредитування, яку і вітчизняні банки, і науков-

ці називають «іпотечне кредитування на придбання житла» на вторинному житловому ринку, виглядає таким чином:

1) позичальник проводить переговори з продавцем житла самостійно чи через ріелторів, домовляється про ціну та саму можливість купівлі квартири;

2) позичальник звертається в банк, де попередньо оцінюється його платоспроможність та параметри кредиту, який може бути видано під заставу уже придбаного житла. Слід звернути увагу на той факт, що для того, щоб отримати кредит, житло вже має бути у власності позичальника;

3) позичальник або домовляється під чесне слово з продавцем житла про оформлення власності на житло без фактичної його оплати (адже банк на даній стадії ще не видає кредит), або оформляє договір купівлі-продажу житла сплачуючи його повну вартість продавцю за рахунок тимчасово залучених на короткий строк коштів. Це можуть бути кошти близьких, друзів, тощо;

4) після того як право власності на житло вже оформлено (тобто житло вже придбано) позичальник знову звертається в банк, надає документи, які підтверджують його право власності на житло, і лише тоді банк надає кредит, який фактично іде не на придбання житла, а на погашення боргу позичальника перед продавцем житла чи сторонніми особами, які надали йому кошти на оплату угоди придбання житла.

Третій пункт у даній схемі є найскладнішим, в багатьох випадках позичальник не може домовитися з продавцем про оформлення купівлі-продажу житла без одночасної фактичної сплати коштів. Останній справедливо побоюється шахрайства. Не менш складно, і знайти, хоч і на короткий термін, суму, яка дорівнює вартості житла. Це друга з причин обмеженості вітчизняної іпотеки як інструменту ринку доступного житла.

Деяко інша схема при кредитуванні житла на первинному ринку. Спочатку позичальник звертається в банк з заявкою на отримання кредиту. В банку попередньо перевіряється його платоспроможність. У разі позитивного рішення кредитного комітету банк надає гарантійного листа про перерахування частки коштів, яку буде становити іпотечний кредит продавцю (фірмі-забудовнику). Після цього відкривається спеціальний рахунок, куди позичальник вносить свою частку (30–50%) вартості житла і стає його власником. Маючи документи, що підтверджують його право власності, він надає їх у банк, де оформляється кредитний договір під заставу житла (як і у попередньому випадку, житло на момент підписання кредитного договору уже є у власності позичальника). Потім банк перераховує кошти за житло продавцю, а позичальник виплачує їх банку з відсотками протягом терміну, на який надавався кредит. Таким чином, обидві схеми іпотеки, крім вимог щодо високих доходів, мають ще один фактор, який обмежує їх доступність: отримання покупцем згоди продавця передати право власності на житло без сплати повної його вартості. У випадку первинного ринку житла даний стримуючий фактор проявляється в тому, що готове житло можна придбати лише в

тих забудовників, у яких укладено відповідні договори з банками. Аналогічно виглядає схема і по житлу, що будується, тільки на етапі перерахування коштів кредит надається під майнові права, а власне іпотека виникає вже у момент здачі в експлуатацію готового житла.

Перейдемо тепер до об'єктивної оцінки ролі житлової іпотеки в тенденціях розвитку ринку житлової нерухомості України. Слід відзначити труднощі в об'єктивному дослідженні житлової іпотеки на загальнонаціональному рівні. Основні труднощі – відсутність надійної інформації як по ринку житла, так і по іпотеці. Дані консалтингових агентств є платними (безоплатно доступні короткі анонси та реферативні огляди), крім того, спосіб їх отримання невідомий, а тому й, відповідно, надійність – також. Певний обсяг статистичних даних надає Українська національна іпотечна асоціація (УНІА), однак її звіти також поширюються на платній основі, формат представлення даних у всі роки – різний, проте слід визнати, що на сьогодні це джерело надає найбільш обширні обсяги даних. Окремо слід виділити відсутність оприлюднення даних по житловому ринку та іпотеці з боку Міністерства юстиції. В даній інституції, за логікою, концентрується інформація по ринку нерухомості і по іпотеці (всі угоди по купівлі–продажу та по іпотеці реєструються в обов'язковому порядку), однак таку інформацію дане міністерство оприлюднює фрагментарно (чомуś у розділі «новини»).

Отже, найперше розглянемо, чи правомірно вважати іпотеку головним чинником значного підвищення цін на нерухомість в Україні. За даними Міністерства юстиції, наведеними на сайті цієї установи, в 2007 році було зареєстровано 267 тис. іпотечних договорів, у 2008 році – 199 тис., у 2009 році – 11632 застав квартир або житлових будинків, 39 застав садиб, 2235 – застав земельних ділянок [20]. Тепер врахуємо, що під житловою іпотекою (цифри по якій згідно з даними УНІА наведені в табл. 1) насправді розуміється сукупність банківських продуктів [5, с. 43]:

- кредити на придбання житла під його заставу;
- кредити на споживчі цілі під заставу житла;
- кредити на комерційні цілі під заставу житла;
- кредити на будівництво житла під заставу незавершеного будівництва (індивідуальне будівництво);
- кредити на рефінансування житлового іпотечного кредиту;
- кредити на купівлю земельної ділянки під заставу земельної ділянки.

Зрозуміло, що з наведеного переліку на цінову ситуацію на житловому ринку впливає лише перший продуктовий ряд. По

ньому УНІА надає такі цифри: в 2007 році питома вага виданих іпотечних кредитів на придбання житла становила 50,1% [4, с. 22], в 2008 році – 42,9% [5, с. 23], в 2009-му – 43,1% [6, с. 48]. Щоб коректно оцінити роль іпотеки на ринку нерухомості, залишається порівняти кількості виданих іпотечних кредитів на придбання житла з обсягами угод по купівлі–продажу на ринку нерухомості. Згідно з даними, які наводяться в різних інформаційних ресурсах, кількість зареєстрованих у Мін'юсти угод купівлі–продажу квартир і житлових будинків у 2007 році становила 369,689 тис., у 2008-му – 303,145 тис. [17], у 2009-му було зареєстровано майже 246,5 тис договорів з придбання житлової нерухомості [10]. Результати розрахунків наведено в табл. 2.

Наведені дані вказують на певну переоцінку ролі іпотеки на ринку нерухомості. Дійсно, іпотека зайняла помітну роль на ринку житла. У передкризовий 2007 рік за допомогою іпотеки було придбано 37,4% всього житла. Криза фактично виключила застосування іпотеки на ринку нерухомості, про що свідчить те, що всього 2% випадків придбання житла в 2009 році було здійснено за допомогою іпотеки. Таким чином, висновки щодо вирішального впливу іпотеки на цінову ситуацію на ринку нерухомості є некоректними. Так, іпотека здійснювала значимий вплив на зростання цін до 2008 року, однак зводить динаміку цін на нерухомість тільки до динаміки іпотечного кредитування бачиться, на наш погляд, невинуватим. Логічно припустити, що за допомогою іпотеки купувалося більш дороге житло, особливо в Києві та деяких інших містах, тому вплив її на цьому сегменті може бути значно більший. Наприклад, наводяться дані, що в Києві до 60% квартир купується за допомогою іпотеки [15, с. 147]. На сегменті більш дешевого, а отже й більш доступного, житла, особливо в регіонах, іпотека суттєвої ролі не відігравала.

Розглянемо тепер, наскільки виправдано покладати надії на відродження житлового будівництва на іпотеку. Щоб коректно оцінити роль іпотеки в житловому будівництві, слід врахувати, що в 2007 році тільки 7,7% кредитів, які надавалися на придбання житла, спрямовувалися на придбання нового житла, тобто на первинний ринок [16, с. 145], у 2008 році даний показник зменшився до 7% [4, с. 25], у 2009-му – до 5,8% [5, с. 50].

На рис. 1 наведено кількість введених в експлуатацію квартир та будинків та кількість виданих іпотечних кредитів на придбання нового житла. Дані свідчать на незначну роль іпотеки в житловому будівництві. Основна частка платоспроможного попиту на нове житло, а отже й ринкові стимули до

Таблиця 1. Динаміка іпотечного кредитування в Україні

Показники	2007	2008	2009
Кількість іпотечних кредитів, тис.	267	199	11,67
Питома вага кредитів на придбання житла, %	51,8	42,9	43,1
Кількість виданих іпотечних кредитів на придбання житла, тис.	138,31	85,37	5,03
Всього випадків купівлі–продажу житла, тис.	369,689	303,145	246,5
Питома вага іпотеки в придбанні житла, %	37,41	28,16	2,04

Джерело: розраховано автором на основі [4, 5].

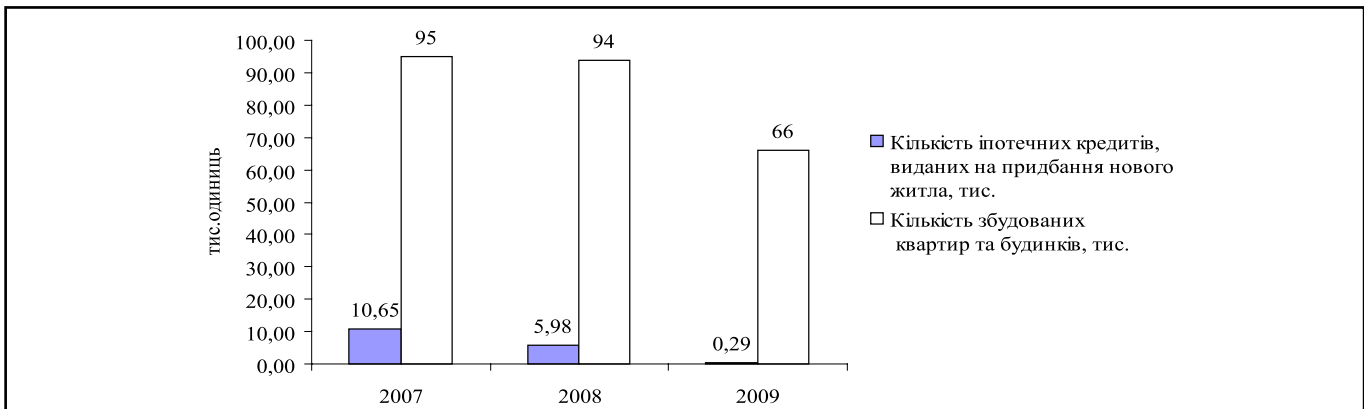


Рисунок 1. Кількість введених в експлуатацію квартир та будинків та кількість виданих у цьому ж році іпотечних кредитів на придбання нового житла

Джерело: побудовано згідно [1] (кількість введених в експлуатацію квартир та будинків), та власних розрахунків (кількість виданих іпотечних кредитів на придбання нового житла).

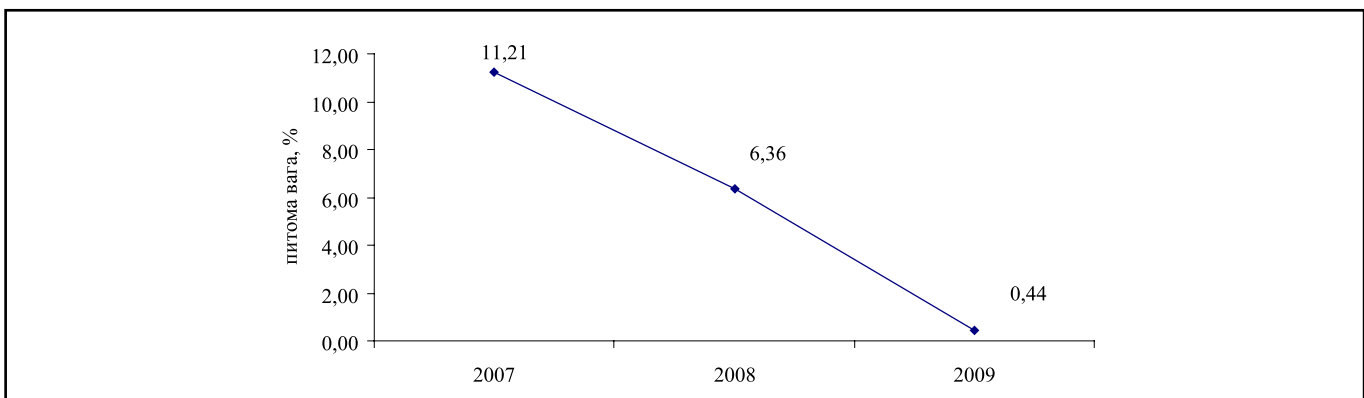


Рисунок 2. Питома вага іпотечних кредитів у забезпеченні попиту на первинному ринку нерухомості

Джерело: побудовано згідно з власними розрахунками.

інтенсифікації житлового будівництва, знаходяться поза межами іпотечної системи. Навіть у докризовий 2007 рік, який можна вважати роком найвищого розвитку житлової іпотеки в існуючому вигляді, іпотека забезпечувала трохи більше 10% платоспроможного попиту на новозбудоване житло.

У 2009 році іпотека взагалі перестала існувати як скільки-небудь помітний інструмент забезпечення попиту для забудовників. Тому навряд чи правомірно вважати іпотеку як помітний фактор розвитку житлового будівництва. Слід визнати, що платоспроможний попит на нове житло формувався за рахунок коштів населення, які перебували поза банками: за рахунок житлових облігацій, вкладів у фонди спільного інвестування та ін. Ще більше, ніж у випадку з ринком нерухомості в цілому, вплив іпотеки на ринок житлового будівництва перебільшується. В зв'язку з цим виділення зменшення обсягів іпотечного кредитування, як однієї з причин кризового стану будівельної галузі, як це робиться в [2] та покладання сподівань, що з розвитком іпотечного кредитування в галузі житлового будівництва почнуться позитивні зрушення, на наш погляд є некоректними.

Висновки

Іпотека в Україні здійснила певний еволюційний розвиток, який у 2009 році завершився майже повним колапсом

національної системи житлового іпотечного кредитування. Проведений аналіз не дає підстави вважати житлову іпотеку вирішальним фактором розвитку тенденцій на ринку нерухомості, зокрема невиправданого зростання цін. Вплив іпотеки на житлове будівництво взагалі незначний. Те, що іпотеку виділяють як значимий фактор і для розвитку ринку нерухомості і для житлового будівництва, на наш погляд, пояснюється тим, що і ріелтори і банки (основні постачальники інформації з даного приводу) концентруються на дорогих сегментах нерухомості, де, вірогідно, вплив іпотеки більш значимий. На ринку доступного житла її вплив фактично відсутній. Та модель іпотеки, яка де-факто сформувалася в Україні, еволюціонувала у напрямку забезпечення попиту на найбільш дороге житло з боку забезпечених верств населення, і, як показують отримані в даній роботі результати, не забезпечувала навіть у роки найбільшого свого розвитку ні достатні стимули для житлового будівництва, ні вирішального впливу на процеси ринку нерухомості. Це логічно підводить до висновку про необхідність зміни траєкторії еволюції житлової іпотеки України, насамперед за рахунок більш активного державного регулювання та впровадження інших, ніж банки, іпотечних інститутів, котрі були б здатні акумулювати кошти населення, які воно тримає поза банками. Адже саме ці кошти і відіграють го-

ловну роль як в процесах, що відбуваються на ринку нерухомості, так і є чинником розвитку житлового будівництва, позаяк забезпечують попит на новозбудоване житло. Чинники, що підігрівали вітчизняний ринок нерухомості, не пов'язані з житловою іпотекою, а остання була лише додатковим інструментом такого підігріву. Виявити та осмислити означені чинники, як і шляхи державного регулювання розвитку іпотеки, ще належить у майбутньому, що й визначає подальший вектор наукових розвідок в даному напрямі.

Література

1. Введення в експлуатацію загальної площі житла та кількість збудованих квартир – режим доступу <http://ukrstat.gov.ua/> – Заголовок з екрану.
2. Джуччі Р. Житлове будівництво в Україні: причини поточної кризи та висновки для економічної політики / Р. Джуччі, Р. Кірхнер, Р. Возняк. – Берлін/Київ: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Німецька консультативна група. – 2008. – 16 с. – режим доступу. – http://ierpc.org/ierpc/papers/pp_04_ur.pdf
3. Евтух А.Т. Жилищная ипотека / А.Т. Евтух. – Луцьк: Волинська обл. друкарня, 2000. – 180 с.
4. Житлове іпотечне кредитування в Україні. Аналітичний звіт за 2009 рік. – УНІА. – 2009 р. – 61 с. – Режим доступу – <http://www.unia.com.ua/>
5. Житлове іпотечне кредитування в Україні. Аналітичний звіт за 2008 рік. – УНІА. – 2008 р. – 87 с. – Режим доступу – <http://www.unia.com.ua/>
6. Житловий фонд України – <http://ukrstat.gov.ua/>
7. Іпотека під крапельницею – <http://bank-ua.com/article/914/>
8. Іпотечні кредити залишаються недосяжними // Економічна правда. – 2010. – 22. березня. <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/03/22/230361>
9. Кірізлєєва А.С. Развитие механизма ипотечного кредитования банками Украины: автореф. диссертации канд. экон. наук: 08.00.08 [Електронний ресурс] / А.С. Кірізлєєва; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2008. – 20 с.
10. Нерухомість подешевшає на чверть – <http://www.dom2000.com/ru/main/article/id/19363>
11. Погорельцева Н.П. Дослідження економічної природи іпотечного ринку / Н.П. Погорельцева // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №6. – С. 66–73.
12. Полтерович В.М. Стратегии институциональных реформ. Перспективные траектории / В.М. Полтерович. // Экономика и математические методы. 2006. – Т. 42. – Вып. 1. – С. 3–18.
13. Ринок іпотечного кредитування України у 2008 році // Цінні папери. – № 8 (550) 26 лютого 2009. – http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=550&pub=3918
14. Сазонець І.Л. Національна система іпотечного кредитування / І.Л. Сазонець. – Суми: Довкілля, 2006. – 114 с.
15. Сас Б. Ринок іпотечного кредитування в Україні: проблеми та перспективи розвитку / Б. Сас, В. Вітюк // Світ фінансів. – 2008. – №2(15). – С. 143–150.
16. Середньомісячна заробітна плата за видами економічної діяльності за період з початку року у 2009 році – <http://ukrstat.gov.ua/>
17. Синицина О. Житло під час змін. <http://www.real-estate.lviv.ua/ru/news687.html>
18. Соціально-економічний розвиток України за січень–березень 2010 року. – Державний комітет статистики – режим доступу <http://ukrstat.gov.ua/> – Заголовок з екрану.
19. Старков О.Ю. Для развития массовой ипотеки в России необходимы стройсберкассы / О.Ю. Старков, В.М. Полтерович, Е.В. Черных // Недвижимость и ипотека. – 2005. – №2 (3). – С. 37–41.
20. У 2009 році українці практично перестали ризикувати заставою свого майна для отримання позик – <http://www.minjust.gov.ua/O/24445>

В.В. ТОКАР,
к.е.н., Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Сучасний стан соціально-економічної системи України: мобілізаційно-інноваційна модель як шлях подолання кризи

У статті досліджено соціально-економічну систему України в контексті запровадження мобілізаційно-інноваційної моделі посткризового співрозвитку. Представлені авторські пропозиції щодо удосконалення комплексу інституційних блоків регулювання економіки.

В статье исследуется социально-экономическая система Украины в контексте внедрения мобилизационно-инновационной модели посткризового со-развития. Представлены авторские предложения по усовершенствованию комплекса институциональных блоков регулирования экономики.

но-инновационной модели посткризисного со-развития. Представлены авторские предложения по усовершенствованию комплекса институциональных блоков регулирования экономики.

The article researches the Ukrainian socioeconomic system in the context of introduction of the post-crisis co-development mobilization-innovation model. The

author's suggestions of improvement of the economic regulation institutional blocs' complex are stated.

Постановка проблеми. Сучасна фінансова криза на теренах України стала додатковим каталізатором ентропії: загострились демографічна, соціальна та економічна кризи, які разом формують передумови національної катастрофи. Основними проявами сучасного стану виступають зниження чисельності, народжуваності населення; старіння населення; поступова втрата конкурентних позицій на вітчизняному й міжнародних ринках; надмірне розшарування населення; занепад інноваційного сегмента економіки (старіння наукових кадрів, низька інноваційна активність підприємств); відсутність стратегічного прогнозування та індикативного планування, що фактично означає «ручне» управління економікою та продовження «дикого» саморозвитку капіталізму; поширення корупції та тіньової соціально-економічної діяльності (за переважною більшістю оцінок – мінімум понад 50% від реального ВВП) тощо.

Відповідно до даних Фонду «Демократичні ініціативи» і Київського інституту соціології, 16 млн. громадян хотіли б емігрувати, покинувши країну [2, с. 282] (необхідно зазначити, що опитування проводилися до початку фінансової кризи). За припущеннями М. Тетчер, при збереженні існуючої лінії розвитку пройде жорстке балансування економічного потенціалу і чисельності населення: у 2035–2040 роках в Україні проживатиме 15–20 млн. осіб [6, с. 393]. Приймаючи до уваги, що двома основними факторами національної (регіональної) конкурентоспроможності на сьогодні виступають територія та населення (кількість і якість), цілком зрозуміло стає занепокоєність з боку вітчизняних науковців проблемою знаходження «пускових механізмів» здійснення українського «економічного дива», тобто фактично мова йде про посткризову модель соціально-економічного співрозвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі параметри посткризової моделі співрозвитку активно розробляються іноземними та українськими дослідниками. Відповідно до досліджень Р. Хасбулатова «пострадянський варіант ринкової економіки» суперечить відомій формулі первісного накопичення капіталу, яка була викладена Д. Рікардо та К. Марксом: Гроші (Г) – Товар (Т) – Гроші' (Г'). Поява нового крупного капіталу правильно визначити такою формулою: Гроші (Г) – Влада (В) – Гроші (ГВ). Гроші, вкладені у владу, надають власнику нові гроші та нову владу (ГВ) [7, с. 10], що, в свою чергу, актуалізує питання про суб'єкта, який здатен здійснити трансформації до постіндустріального суспільства.

На думку Ю. Пахомова, успіхи колишніх країн периферії та напівпериферії залежать перш за все від якості та сили інститутів, насамперед – держави [8, с. 242]. Даний науковець указує на необхідність розробки взаємопов'язаного комплексу інституційних блоків, які повинні замінити собою декларативні концепції розвитку, які в кращому випадку містять перелік дій, тому є нереалістичними й не можуть бути застосовані на практиці.

У науково-дослідній літературі почесне місце посідає запропонована українським науковцем Н. Татаренко концептуально цілісна національна мобілізаційна модель економічного розвитку, яка враховує ефективний міжнародний (у тому числі історичний) досвід застосування подібних особливих, перехідних, мобілізаційних моделей розвитку. На думку даного автора, «мобілізаційна модель базується на тезі про необхідність використання внутрішнього та зовнішнього потенціалів для формування основ самодостатнього динамічного розвитку країни в глобальному середовищі», тому відповідно реалізація даної моделі складається з двох етапів [5, с. 17]: 1) використання внутрішнього потенціалу (формування раціональної, життєздатної структури виробництва), що потребує прихованої форми автаркії (відносна закритість); 2) прорив (експансія) на зовнішній ринок з метою залучення світових ресурсів для посилення національної економіки.

Більшість наукових публікацій, які присвячені пошуку параметрів посткризової моделі спів-розвитку, поза увагою залишають цілісний комплекс інституційних блоків у контексті черговості заходів, їх взаємозалежності та гармонійного доповнення.

Метою статті є виявлення інституційних основ національної мобілізаційно-інноваційної моделі спів-розвитку України.

Виклад основного матеріалу. За розрахунками Б. Гаврилишина, Україна навіть за умови 10% темпів зростання досягне відповідності критеріям вступу до ЄС через 30 років. На думку Л. Туроу, розвиток має відповідати поруч із показниками, які пов'язані з ВВП, ще принаймні двом критеріям: 1) здатність суспільства мобілізувати ресурси, які ініціюють структурно-якісне вдосконалення; 2) потенціал до самостійного створення нових конкуренто-лідуючих технологій [2, с. 323–324]. Таким чином, ураховуючи сучасні світові економічні тенденції та кризовий стан соціально-економічної системи України, необхідно зазначити, що Україна, як і багато інших політичних націй, за умови відсутності розроблених мобілізаційних механізмів етнічно-національної консолідації або взагалі припинить своє існування, або незалежність буде мати суто формальний характер [9, с. 86].

Сучасна ситуація є викликом для українців як «неочікуваної нації, що апіорі здатна впливати на хід світового розвитку» [1, с. 11]. За оцінками ООН, за умови максимального ефективного використання наявного ресурсного та соціально-економічного потенціалу Україна може прогодувати 1 млрд. осіб [1, с. 336], тому важливим теоретико-практичним питанням є розробка власної національної мобілізаційно-інноваційної моделі розвитку, яка довела свою ефективність на прикладі країн, що здійснили «економічне диво» (перш за все Японія, КНР, частково Індія).

Більшість сучасних науковців погоджуються з тим, що витоки сучасної мобілізаційної концепції містяться в науково-методичних розробках альтернативної (історичної) школи політичної економії (німецька історична школа).

Представники даної течії (В. Рошер, Б. Гільдебранд, К. Кніс) своє завдання вбачали у формуванні на базі історичного методу окремого напрямку національної політичної економії – учення про народне господарство Німеччини. Основним постулатом є визнання первинності ідеології суспільного розвитку, яка визначає економічну політику й відповідно спрямовує розвиток економіки. Поділяючи погляди Ф. Ліста, дані автори використовували категорії класичної політекономії, які узгоджуються з історичним методом у висвітленні більш повної картини суспільного життя.

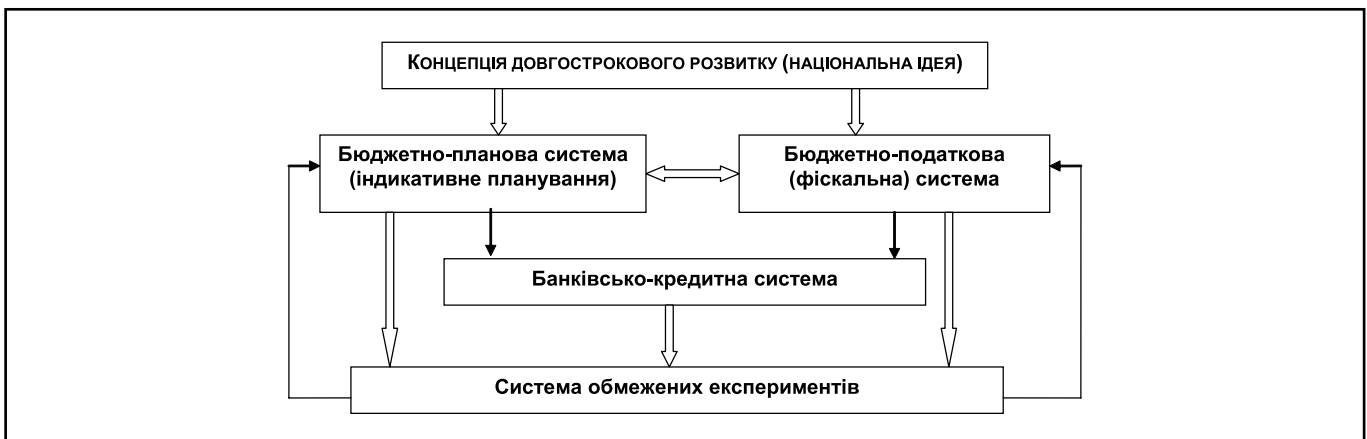
В альтернативній школі «економічна людина» виступає виробником і споживачем, який належить до певного визначеного суспільства, нації, тому повинна свої індивідуальні прагнення узгоджувати з інтересами всієї нації за сприяння держави (комунітарний підхід). Предметом дослідження політичної економії, відповідно до даної течії, виступає народне господарство певної країни. Основним методом дослідження – історичний метод, сутність якого полягає у врахуванні економічних і позаекономічних чинників суспільного прогресу (за сучасною термінологією – інститути) конкретної історичної спільності людей (національного господарства) з метою розробки механізмів цілеспрямованого впливу на розвиток.

Німецькі економісти виходячи з ідеї німецької національної єдності розробили історичний метод дослідження і скористалися з нього для заснування нового напрямку політичної економії, основою якого стало вивчення закономірностей розвитку національного народного господарства, визначальної ролі держави в цьому процесі. Доктрина історичної школи еволюціонувала, пристосовуючись до вимог часу. Теорія суспільного розвитку формулюється національною школою політичної економії (з особливим наголосом на необхідності застосування історичного методу) саме тоді, коли перед Німеччиною постала необхідність реформувати суспільний уклад, щоб вивести економіку з кризи. Формування альтернативних напрямків у розвитку економічної теорії пов'язане з особливим, перехідним періодом у розвитку національних економік. Тому альтернативні моделі розвитку є особливими, мобілізаційними, основними умова-

ми їх реалізації є активна роль держави та інших інституційних суспільних структур. Така мобілізаційна модель передбачає врахування всіх аспектів суспільного життя і суспільної економіки: від законів саморегулювання до менталітету нації (часто свідомо сформованого). Подібні теорії були популярними і в інших країнах, стан розвитку яких потребував мобілізації зусиль нації для трансформування економіки.

За визначенням енциклопедичного словника, мобілізація (франц. mobilisation, від лат. mobilis – рухомий) – приведення когось-небудь або чого-небудь у активний стан; зосередження сил та засобів для досягнення якої-небудь мети [4, с. 461], тобто не дається чіткого розуміння за рахунок чого, яким чином досягається зосередження сил та засобів, відсутнє ідеологічне нашарування про обов'язковість абсолютно жорстких методів і заходів. Головним результатом мобілізаційного розвитку виступає досягнення чітко окресленої мети, яка сама по собі виступає додатковим стимулом, виконує роль консолідуючої ідеї.

В організаційному контексті поняття мобілізації означає: 1) «заклик до групи з приводу спільної справи»; 2) «об'єднання всієї енергії для здійснення якоїсь справи». В умовах посиленої конкуренції керівники організацій закликають кожного робітника сконцентрувати енергію та допомогти організації у «колективній справі» – реалізувати основну місію компанії або протистояти конкуренції. Мобілізаційна поведінка полягає у тому, що критична маса співробітників свідомо й добровільно без відповідної матеріальної винагороди прикладають додаткові зусилля при здійсненні своєї діяльності за трьома основними напрямками [3, с. 2–3]: 1) безперервне самовдосконалення (пошук способів покращення якості роботи, турбота про удосконалення своїх компетенцій, пропозиція нових рішень тощо); 2) узгодження власних дій з організаційними пріоритетами (працівники концентрують свою енергію на стратегічних задачах і коректують свої дії відповідно до них, сприяють успіху організації, стурбовані її результатами); 3) добровільна координація своїх дій з діями колег (командний дух і кооперація, готовність допомогти товаришам у намаганні покращити ефективність команди).



Концептуальна схема мобілізаційно-інноваційної моделі співрозвитку України

Джерело: складено автором.

Відповідно до результатів дослідження Н. Татаренко, основними ознаками мобілізаційної моделі виступають [5, с. 18]: 1) інституційність; 2) синергетизм, що передбачає використання однієї з інституційних складових розвитку суспільства як провідної, базової в цій моделі (політика, ідеологія, особистість («сильна рука»), яка здатна керувати трансформаціями у суспільстві в періоди біфуркацій; 3) комунітарність (підпорядкування приватних інтересів загально-суспільним); 4) конфронтаційність (протистояння глобальному середовищу); 5) автарктичність; 6) експансивність щодо глобального простору; 7) стратегічне регулювання державою суспільних (на макро- і мікрорівні) процесів та зовнішньоекономічної діяльності.

Першочерговим «пусковим» елементом інституційних блоків мобілізаційно-інноваційної моделі повинна стати національна ідея, яка повинна стати базисом для об'єднання України та консолідації нації задля досягнення чітко встановленої реалістичної та досяжної мети (див. рис.). Складовими кінцевої (декларованої) мети застосування сучасної мобілізаційної моделі можуть виступати вирішення соціальних проблем; забезпечення високого життєвого рівня; формування стійкої конкурентоспроможної економіки; приєднання до світового простору на власних умовах [5, с. 20]. Об'єднуючим моментом на сьогоднішній день, як показує практика, може виступити досягнення критеріїв конвергенції до ЄС на основі проведення інноваційних перетворень на регіональному й національному рівні. Необхідно бути прагматиками й нарешті правильно зрозуміти чіткі повідомлення представників ЄС, що Україна не може претендувати в найближчому майбутньому на участь у даному інтеграційному утворенні через значну кількість об'єктивних і суб'єктивних обставин, тому досягнення високої якості інститутів та відповідного соціально-економічного розвитку дозволить Україні в майбутньому претендувати на отримання зони вільної торгівлі та безвізового режиму тощо.

Другим інституційним блоком виступає бюджетно-планова система. Здійснення переходу до постіндустріального розвитку є неможливим без формування національної системи індикативного планування, основними параметрами якої повинні стати: 1) стратегічний горизонт планування виступає 25-30 років, що підтверджується світовою практикою проведення ефективних перетворень у країнах периферії та напівпериферії; 2) строк індикативного планування доцільно прийняти на рівні 5 років, що є цілком достатнім для реалізації масштабних проектів і будівництва необхідних об'єктів інфраструктури, завершення циклу підготовки спеціалістів; 3) відповідно до індикативних планів необхідно прийняти відповідні середньострокові бюджети розвитку: щорічні бюджети повинні лише уточнювати середньострокові бюджети розвитку.

Третім інституційним блоком є фінансова (бюджетно-податкова) система; основними напрямками удосконалення якої є такі: 1) уніфікація існуючої системи оподаткування у

напрямку зменшення кількості обов'язкових платежів, зборів і податків; 2) зменшення ставки ПДВ до мінімально можливої ставки з одночасним скасуванням існуючих пільг (спрощеної системи оподаткування тощо); 3) звільнення від ПДВ товарів першої необхідності, освітні й медичні послуги; 4) збільшення акцизів на товари розкошів; 4) запровадження прогресивної шкали оподаткування рухомого й нерухомого майна; 5) запровадження єдиного соціального податку замість існуючої системи нарахувань на фонд оплати праці; 6) запровадження прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб з такими особливостями: підвищена ставка застосовується виключно до частини доходу, який підпадає у межі її дії; дохід подружжя користується більш високою ставкою неоподаткованого мінімуму; застосування коефіцієнтів, які враховують кількість членів родини (1 за дорослого, по 0,5 за кожну дитину) з метою зменшення податкового навантаження на багатодітні сім'ї; зменшення сукупного доходу до оподаткування на обсяг страхових внесків; цільових внесків на житлове будівництво; витрати на професійне навчання та підвищення кваліфікації; аліменти.

Четвертим інституційним блоком виступає банківсько-кредитна система, яка передбачає подальше запровадження ефективних елементів попередніх інституційних блоків. Основними заходами у цьому напрямку повинні стати: 1) покладення на Національний банк України відповідальності не лише за рівень інфляції, але й за загальний стан соціально-економічної системи (нормальна практика більшості провідних країн світу); 2) запровадження Банків реконструкції та розвитку, які спрямовані на пільгове кредитування пріоритетних сегментів економіки; 3) подолання доларизації економіки (витіснення долара США та євро зі сфери обігу й кредитування); повна заборона кредитування фізичних і юридичних осіб, здійснення платежів в іноземній валюті; адміністративна заборона проведення калькуляцій собівартості, кошторисів та рекламування в іноземній (у тому числі умовних одиницях) валюті.

П'ятим інституційним блоком повинна стати система обмежених експериментів, тобто запровадження спеціальних економічних зон інноваційного спрямування як першої ланки алгоритму апробації інноваційних перетворень на локальному (регіональному) рівні перед розповсюдженням отриманих позитивних ефектів на соціально-економічну систему в цілому.

Висновки

Сучасна фінансова криза загострила необхідність застосування мобілізаційно-інноваційної моделі співрозвитку України, основними інституційними блоками якої мають стати:

- концепція довгострокового розвитку (національна ідея);
- бюджетно-планова система: застосування середньострокового індикативного планування на основі 5-річних індикативних планів;

– бюджетно–податкова (фіскальна) система: запровадження прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб та майна з метою фінансування трансформаційних процесів;

– банківсько–кредитна система: запровадження Банків розвитку з метою фінансування пріоритетних галузей економіки за пільговими ставками (нижче ринкових) з можливістю пролонгації та безоплатності;

– система обмежених експериментів: апробація окремих пропозицій на рівні локальних експериментів з подальшим поширенням ефективного досвіду на регіональному та національному рівнях.

Запропонована концептуальна схема потребує подальших досліджень з метою конкретизації у таких напрямках: формування економіко–математичних моделей взаємодії бюджетно–планового та бюджетно–податкового інституційних блоків; розробка інституційно–регуляторної структури; визначення пріоритетних напрямів державно–приватної взаємодії у реальному секторі економіки.

Література

1. Білорус О.Г. Глобальна перспектива і сталий розвиток: (Системні маркетингові дослідження) / О.Г. Білорус, Ю.М. Мацейко. – К.: МАУП, 2005. – 492 с.

2. Глобальний конкурентний простір: Монографія / О.Г. Білорус та ін.; кер. авт. колективу і наук. ред. О.Г. Білорус. – К.: КНЕУ, 2007. – 680 с.

3. Карапетян Т. Концепция мобилизации / Т. Карапетян // Мобилизация персонала. – 2008. – № 11. – С. 2–6.

4. Новый иллюстрированный энциклопедический словарь / Ред. кол.: В.И. Бородин, А.П. Горкин, А.А. Гусев, Н.М. Ланда и др. – М.: БРЭ, 1998. – 912 с.

5. Татаренко Н. Національна мобілізаційна модель економічного розвитку як відповідь на виклики глобалізації / Н. Татаренко // 36. наук. праць. Вип. 48. – К.: ICEMB НАН України, 2005. – С. 15–45.

6. Теплицкий Ю.М. «Запад–Восток» и феномен славянской цивилизации. История и альтернативные сценарии развития. – К.: Аристей, 2005. – 448 с.

7. Хасбулатов Р. От ельцинского «недогосударства» – к путинскому государству / Р. Хасбулатов // Международная экономика. – 2008. – № 7. – С. 5–26.

8. Цивилизационная структура современного мира. – Т. 2. – Макрорхристианский мир в эпоху глобализации. – К.: 2007. – 692 с.

9. Шморгун О. Китай як потенційна держава–лідер у ХХІ столітті / О. Шморгун // Успішний Схід у системі планетарної ієрархії: Матер. міжвід. наук.–теорет. конф. – К.: ICEMB НАН України, 2008. – С. 80–96.

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,
к.е.н., професор, Академія управління МВС

Розвиток тіньового ринку торгівлі людьми як наслідок процесів архаїзації соціально–економічної структури

У статті досліджуються причини соціально–економічних деформацій в Україні у трансформаційний період, архаїзації суспільних відносин і внаслідок цього утворення специфічного тіньового ринку торгівлі людьми.

В статье исследуются причины социально–экономических деформаций в Украине в трансформационном периоде, архаизации общественных отношений и вследствие этого образование специфического теневых рынка торговли людьми.

In article the reasons of social economic deformations in Ukraine in transformation period, arhaization of social relations and as a result the creation of specific shadow market of human trade are researched.

Постановка проблеми. Протиріччя процесів трансформації, особливості їх прояву у вітчизняних умовах об'єктивно виступають як суттєвий чинник тінізації та криміналізації соціально–економічного життя суспільства, зокрема у формуванні кримінального ринку торгівлі людьми. У той же

час стан розвитку досліджень цієї важливої наукової проблеми не відповідає потребам пізнання причинних факторів тінізаційного зростання, виходу його на рівень тіньового парасуспільства.

Проблеми дослідження закономірностей розвитку тіньової економіки, шляхів її обмеження є одним із важливих напрямів наукового супроводження процесів протидії тіньовій економіки, які визначені основними положеннями проекту Державної програми детінізації економіки. Комплексної програми профілактики злочинності на 2001–2005 роки, затвердженої Указом Президента України від 25.12.2000 р. № 1376/2000, Указом Президента України № 1615/2005 «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції», Комплексної програми протидії торгівлі людьми на 2002–2005 роки, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України № 766 від 05.06.2002 р., вимогами ряду постанов Кабінету Міністрів України з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До проблем вивчення закономірностей тінізаційного зростання неодноразово зверталися ряд провідних провідних вітчизняних вчених—економістів, зокрема А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.В. Базелюк, В.А. Бородюк, З.Х. Варналій, С.О. Коваленко, О.В. Турчинов, О.В. Мандибур, І.І. Мазур, О.С. Пасхавер та ін. Проте стан досліджень закономірностей розвитку тіньової економіки, зокрема тіньового ринку торгівлі людьми, засобів його обмеження та протидії, розробки відповідного теоретико—методологічного інструментарію пізнання причино—наслідкової тенденції його розвитку ще не відповідають потребам суспільного розвитку, що вимагає здійснення подальших активних наукових пошуків.

Метою даної статті є дослідження закономірностей розвитку тінізаційних протиріч в умовах трансформаційних процесів як причини деградації та архаїзації суспільних відносин, появи тіньового ринку торгівлі людьми.

Виклад основного матеріалу. Системна соціально—економічна криза в Україні, вибухоподібне поширення на її просторі новітніх тіньових кримінальних ринків, у тому числі пов'язаних з торгівлею людьми, має суттєві внутрішні та зовнішні причини. До зовнішнього сегменту цих причин перш за все слід віднести ті, які відносяться до особливостей взаємодії цивілізаційних систем з різною соціально—економічною якістю, деформуючий вплив, при певних умовах цивілізаційного тиску, домінуючих (західних) країн на соціально—економічні процеси у рецесивних (залежних) країнах. До внутрішнього сегменту причин належить перш за все об'єктивно низький потенціал державного управління, його деформації та обмежені можливості задіяти для різкої санації та реформи управлінської сфери, головною функцією якого повинно стати мінімізація загроз з боку зовнішнього фактору, розбудова для цього сильної, ефективною держави, розвиток захисних механізмів національної безпеки.

Зовнішній аспект дослідження причин кризових явищ у трансформаційних країнах є вихідним для їх аналізу. Глибока сучасна криза постіндустріальної цивілізації, виникнення неоекономічної тенденції в умовах прискорення процесів глобалізаційної інтеграції у світі активізувало інтерес до дослідження особливостей організації селянської економіки, за якими майбутнє світової економіки, підвалин її організації. Тільки економіка, організована на цих принципах, в майбутньому має можливість розв'язати глобальний вузол сучасних протиріч управління, значно знизити інтенсивність протистояння в управлінні в ланці держава — підприємство — людина. Тому вивчення засад організації селянської економіки, трансляції засад соціальної пам'яті в Китаї, Індії, Японії, Росії, Україні має велике значення для подолання цих проблем.

Вивчення країн «селянської цивілізації», втягнутих у сучасну капіталістичну систему як її периферія, дало можливість зробити принципові висновки. Головний зміст їх виявляється у наступному: вплив домінуючих у сьогоденні західних систем господарювання, капіталістичної організації в цих

країнах не змогли витіснити організаційні форми, побудовані на общинних засадах. І не тільки не змогла витіснити і трансформувати економічну структуру на властивих їй засадах, а й мали суттєву потребу у зміцненні альтернативних форм. Інакше кажучи, для проникнення та розвитку в певному секторі економіки периферійних країн капіталістичних форм інші сектори цієї економіки повинні були «відступити» до засад організації, побудованих на общинній пам'яті, перетерпіти свою «архаїзацію» та «примітивізацію», стати більш традиційними за своєю структурою, ніж до цього. Капіталістична модернізація в країнах «селянської цивілізації» призводить до утворення двоїстої структури суспільної організації, розвитку явища економічного фундаменталізму, общинної соціальної пам'яті у суспільних структурах і одночасного посилення тінізації економічного життя [1, с. 486—487]¹. Це пов'язано хоча б з тим, що потяг до поглиблення двоїстої суспільної структури означає різкий поштовх до розвитку неформальних структур управління. Саме у зв'язку з цим А.В. Чаянов підкреслював той факт, що сімейне трудове господарство, маючи особливий спосіб внутрішньої організації, робить його непрозорим для діючої системи суспільного контролю, його внутрішній («суб'єктивний») уклад взагалі неможливо зробити об'єктом аналізу при поверховому погляді [2, с. 143].

З аналізу механізму взаємодії сімейного трудового господарства як форми общинної організації із зовнішнім економічним середовищем, яким нині виступає капіталістична організація, А.В. Чаянов робить важливий для даної теми висновок: господарства з таким типом соціальної пам'яті зберігають свою внутрішню природу у різних народногосподарських системах, виступають у різних формах; у своїх зовнішніх проявах вони мають величезний потенціал соціальної «мімікрії», таким чином, що видимість їх зовнішніх проявів створює у дослідника спокус у їх внутрішню природу трактувати в категоріях капіталістичної макросистеми, хоча ці категорії і логіка їх розкриття неадекватні внутрішньому укладу даної системної організації.

Таким чином, у залежних, некапіталістичних країнах — у соціально—економічному просторі, що виділився з традиційних засад розвитку під впливом капіталістичного тиску домінуючих, розвинутих країн і значно прискорився в умовах глобалізації, розвиваються не стільки власне капіталістичні порядки, скільки такі псевдодокапіталістичні, архаїчні перетворені укладні форми, з якими у докапіталістичний період перифе-

¹ Закономірні наслідки глибокого вторгнення західної економіки у незахідний економічний простір, архаїзація під його впливом суспільних відносин пояснюють феномен, наприклад, сучасного ісламського фундаменталізму, повернення у сучасній суспільній свідомості цих країн до крайніх проявів фанатизму та жорстокості. «Не тільки Туреччина, Єгипет, Алжир, Марокко, а й шахський Іран, навіть фундаменталістські режими країн Перської затоки пройшли багатосторонню і глибоку вестернізацію. Незрівнянно більш глибоку, ніж це було в минулому, в тому числі на початку століття. Саме ґрунтовність вестернізації, помножена на ефект комунікаційно—інформаційного вибуху, виявилася джерелом не тільки зростаючого відторгнення всього західного, а й могутньої хвилі експансії у відповідь фундаменталістського ісламу».

рійні країни не стикалися чи стикалися лише в обмеженому обсязі. У цих країнах капіталістичні відносини вироджуються, регресують у передуючі їм укладні форми. І це, по суті, регресивні форми самого капіталу, які історично не передують самому капіталізму, але виникають з нього внаслідок його ж тиску, ним же самим породжуються. Ці форми становлять величезну частину економічної структури цих суспільств, водночас вони приречені на виштовхування за межі пануючого офіційного укладу цих суспільств – провідників впливу західного суспільства та його економіки, перебуваючи у тіні цього укладу. Іншими словами, щоб у будь-якій некапіталістичній країні міг виникнути сектор сучасного капіталістичного виробництва, інша – більша частина повинна відступити до общини, перетерпіти архаїзацію, стати більш традиційною, ніж раніше, інтегруватися з більш регресивними, позаофіційними тіньовими формами. «...Капіталізм не може існувати без більш чи менш великої буферної «архаїчної» частини, соками якої він живиться» [3, с. 29].

Потреба у забезпеченні капіталістичної експансії за рахунок створення зовнішнього архаїзованого простору навколо капіталістичного укладу не обмежується лише продукуванням широкої периферії у вигляді залежних країн з осяжним тіньовим сектором. Розвиток капіталу вимагає потужної імміграції населення з менш розвинутих, залежних країн, створення архаїчної, обслуговуючої потреби зростання капіталу частини псевдотрадиційної економіки безпосередньо всередині розвинутих капіталістичних країн. Ці архаїчні сектори суспільства створюють потужну, псевдотрадиційну по відношенню до укладу країн-реципієнтів імміграції економіку, головну частину тіньової діяльності в розвинутих країнах. Не випадково, наприклад, найбільш економічно розвинутій країні Заходу США так притаманна постійна потреба в імміграції, а кримінальній історії цієї країни – обсяжна історія перетворення імміграції на все нові хвилі розвитку організованої злочинності – ірландської, єврейської, італійської, китайської, іспаномовної, російської мафії.

Таким чином, просування капіталізму у країни з общиною пам'яттю потенційно посилює в цих останніх закриті, тіньові зони економічного простору, в яких у величезних обсягах здійснюються тіньові процеси. Так, широке використання у тіньовій господарській практиці України форм діяльності, пов'язаних із здійсненням неліцензійної, нелегальної діяльності, ухиленням від оподаткування, формування тіньових ринків праці та торгівлі людьми відбиває загальну закономірність посилення архаїзації економічних відносин, діалектичного повернення, зокрема, до генетичної пам'яті функціонування натуралізованого, автарктичного, значною мірою слабо пов'язаного з діяльністю держави, селянського суспільства [4, с. 2].

Архаїзацією – тіньовою деградацією адміністративної діяльності – пояснюється й інший болісний для офіційної соціально-економічної структури суспільства процес децентралізації адміністративних функцій, розмивання абсо-

лютної монополії держави на легітимне насилля – створення альтернативних державі центрів влади, насамперед у вигляді організованої злочинності, недержавних військових угруповань, формуванні тіньових криміналізованих ринків, в тому числі торгівлі людьми, які знаходяться під контролем транснаціональної організованої злочинності.

Причинами архаїзації, як і наслідками обсяжної тінізації економічної діяльності, є будь-який надлишковий тиск західного способу виробництва на економічні структури традиційного суспільства як у вигляді його прямої експансії в його структуру суб'єктів господарювання, організаційного досвіду, культури, досягнень західного менеджменту, впливу міжнародних організацій, фінансового капіталу чи посередництва такої експансії у вигляді вітчизняних елітних структур, так і навпаки – зайвою закритістю, сприйняттям західного способу виробництва і життя як суто ворожого, активною протидією йому в організації макроекономічних процесів, тобто автарктичною побудовою суспільства – зведенням залізного муру проти Заходу; лише дотримання необхідного балансу у взаємному збагаченні цивілізаційними досягненнями в умовах глобалізаційних взаємодій, інтеграції є оптимальною стратегією трансформації суспільства з мінімальним вантажем тінізаційних процесів при цьому.

Пов'язуючи причинними зв'язками тінізаційні процеси, появу тіньових ринків торгівлі людьми з кризовими явищами, які передусім притаманні перехідним, трансформаційним процесам, не слід робити висновок про те, що в умовах відносної стабільності соціально-економічних процесів, коли досягається відносна відповідність між рівнем розвитку цих процесів і рівнем державного управління, ступінь тінізації дорівнює нулю чи близький до мінімальних значень. За будь-яких умов, коли досягається високий рівень ефективності державного управління, яке мінімізує протиріччя глобалізації та трансформації, конфліктність із периферійними ланками управління, існує досить високий, стабільний рівень так званої природної тінізації, коли деякі управлінські механізми мають низький чи мінімальний рівень транспарентності для суспільства, держави, їх контролю та регулювання. Особливо це притаманно селянським цивілізаціям з їх стабільно високим рівнем неформальної економіки, особливої, нетранспарентними процесами та процедурами у діяльності багатьох інституцій держави, гендерною нерівністю, домінуючим виштовхуванням жінок з офіційної економіки.

Відмінність у соціально-економічних наслідках природної тінізації від кризової полягає в тім, що суспільство сприймає нетранспарентність першої як цілковиту необхідність і цінність, без наявності якої неможливе суспільне життя і яке слід оберегти, вона не є транслятором подальшого поширення кризових явищ, є природною ланкою у механізмі його розвитку та управління. Природна тінізація за аналогією відіграє приблизно таку саму функцію у цьому механізмі, як приватне життя в індивіда, яке в цілому є непрозорим для публічних відносин.

Упродовж останнього десятиліття виникнення тіньових ринків торгівлі стало дійсно глобальним явищем. За статистичними даними, кількість постраждалих від сучасного виду рабства величезна:

- у 2006 році ЮНІСЕФ підрахував, що понад 1 мільйон дітей стають постраждалими від торгівлі людьми щороку;
- у доповіді Державного департаменту США про торгівлю людьми 2007 року зазначено, що близько 800 тисяч осіб стають об'єктом торгівлі щороку в усьому світі;
- у лютому 2008 року Бюро ООН по боротьбі з наркотиками та злочинністю заявило, що щорічний прибуток від торгівлі людьми становить від \$10 млрд. до \$32 млрд. [5, с. 16–22].

Очевидні розбіжності між різними даними виявляють труднощі, з якими стикаються різні організації, що намагаються оцінити обсяги цього злочину. Однак, виходячи з загального підходу, можна стверджувати, що тисячі й тисячі людей стають об'єктами торгівлі щороку, а торгівці людьми отримують величезні прибутки від цього виду злочину.

Злочини, пов'язані з діяльністю кримінальних ринків торгівлі людьми дедалі більше стають підконтрольним транснаціональним злочинним угрупованням. Це можна пояснити наступними причинами: торгівля людьми є видом злочинної діяльності, що має високу рентабельність та низький ризик свого виявлення та офіційної протидії. Торгівці можуть отримувати величезні прибутки від експлуатації своїх жертв, тоді як у багатьох частинах світу вірогідність розкриття цих злочинів та висунення звинувачення проти злочинців є дуже низькою. Навіть якщо справи й доводяться до суду, покарання зазвичай є не суворим.

Тіньовий ринок торгівлі людьми постійно розвивається як внаслідок того, як економічні, демографічні та інші геополітичні чинники спричиняють зміни в структурі таких понять, як «країна походження – транзиту – призначення». Найголовніші зміни відбуваються в такому:

- країни походження та транзиту стають країнами призначення;
- зростає внутрішній попит та пропозиція з сільської місцевості до міст;
- середній вік постраждалих від злочину продовжує зменшуватися, та дедалі більше дітей стають об'єктом торгівлі;
- інші форми торгівлі людьми, не пов'язані з сексуальною експлуатацією, такі як трудова експлуатація та вилучення органів, набувають більшого поширення;
- обсяги та вплив різних форм експлуатації змінюються залежно від ринкового попиту та умов.

Найновіші тенденції свідчать про те, що торгівля з метою сексуальної експлуатації є однією з найвизначніших форм тіньової економіки, але це не означає, що вона насправді найпоширеніша. Який із різновидів торгівлі, залежно від мети експлуатації, переважає за чисельністю, не можна визначити однозначно, оскільки відповідь на це запитання значною мірою залежатиме від того, в якій частині світу воно виникатиме.

Наприклад, можна зазначити, що в Європейському Союзі у 2008 році торгівля людьми з метою сексуальної експлуатації стала найпоширенішим видом злочину, хоча останнім часом розкрито більше випадків торгівлі людьми з метою трудової експлуатації. Однак в інших регіонах, особливо в тих, в яких знаходяться країни походження, зокрема, Центральна та Південно-Східна Азія, Південна та Західна Африка, Південна та Центральна Америка, ситуація є менш прозорою. Видається, що там кількість постраждалих, які стають об'єктом торгівлі з метою трудової експлуатації в сільському господарстві, домашній праці, вуличній торгівлі або жебракуванні, може перевищити кількість постраждалих від торгівлі з метою сексуальної експлуатації.

Не є перебільшенням, що торгівля людьми представляє собою різновид рабства XXI століття та є однією з найжорстокіших форм порушення основних прав та свобод людини.

Тому постійне посилення контролю торгівлі людьми з боку організованих злочинних угруповань є серйозною загрозою для стабільності громадянського суспільства загалом. Такі проблеми, як зростання державної корупції, пов'язаної з торгівлею людьми, загроза безпеці ринку фінансів та праці й довготривалі витрати, що є необхідними для реабілітації постраждалих осіб, становлять стратегічні наслідки, що не можна недооцінювати чи ігнорувати.

Торгівля людьми є високоприбутковим економічним злочинном, що ґрунтується на принципах попиту й пропозиції, та використовує низку чинників «притягування та виштовхування» в країнах походження і призначення.

Злочин має місце, оскільки засадами для нього є одночасне поєднання трьох ключових елементів:

- у країнах походження існує постійна пропозиція майбутніх об'єктів експлуатації;
- у країнах призначення зростає попит на послуги постраждалих;
- організовані злочинні мережі контролюють ці два чинники.

Торгівля людьми не може здійснюватися без пропозиції постраждалих для забезпечення попиту в країнах призначення. На додаток до відносно незначної кількості постраждалих, які стають об'єктом насильницького продажу, є певний ресурс пропозиції, що становлять особи, які готові залишити свої домівки задля пошуку кращого життя.

Ця мережа пропозиції продовжує збільшуватися, незважаючи на цілеспрямовані інформаційні кампанії, що проводяться у багатьох країнах світу, аби попередити потенційних жертв про ризик, якому вони піддаються, погоджуючись на пропозиції торгівців людьми.

Щоб зрозуміти явище торгівлі людьми, важливо розглянути низку чинників «притягування і виштовхування», що зумовлюють попит та пропозицію. Це комплексна проблема. І хоча найважливіші чинники ще розглядатимуться, необхідно зазначити, що вони є узагальненнями, в межах яких можуть бути винятки і доповнення. Серед таких чинників є:

- бідність та фемінізація бідності;
- недостатність освіти;
- безробіття;
- гендерна дискримінація;
- домашнє насильство;
- проживання у неблагополучних сім'ях;
- вплив конфліктів або економічних криз;
- недостатні можливості для легальної міграції;
- брак соціально-економічних можливостей та альтернатив.

Більшість постраждалих походять переважно з незаможних сімей, і тому, що вони стають постраждалими від торгівлі, часто не можна запобігти, оскільки для них не існує іншої досяжної альтернативи поліпшити своє становище. Їхня можливість вирватися зі щоденної бідності та змінити своє життя на краще часто жорстко обмежене різними чинниками, зокрема недостатністю освіти, відсутністю вільних робочих місць в умовах економічної кризи, за якої рівень безробіття постійно високий.

Однак необхідно зауважити, що в деяких країнах, особливо пострадянського простору, серед осіб, які мають найбільший ризик стати постраждалими від торгівлі людьми, також є високоосвічені молоді жінки, які погоджуються на шахрайські пропозиції торговців, оскільки економічні умови та умови ринку праці, що переважають в їхніх країнах, не створюють умов для кар'єрного зростання, що відповідає їхньому рівню освіти та професійної підготовки. Також варто наголосити, що ті самі чинники, хоча й меншою мірою, можуть мати вплив на високоосвічених молодих чоловіків.

У світовому масштабі кількість жінок та дівчат серед постраждалих від торгівлі людьми переважає, тому наслідки гендерної дискримінації не можна недооцінювати. Вона має критичне значення для виникнення сукупної пропозиції.

Важливо зрозуміти, що таке «гендерна дискримінація» та розрізнити поняття «стать» та «гендер». «Стать» становить біологічну різницю між чоловіками та жінками, а «гендер» означає соціальні ролі, які особи обох статей виконують у суспільстві. Саме дискримінація осіб жіночої статі у контексті соціального розподілу ролей переважає у формуванні сукупної пропозиції у випадках тіньового ринку торгівлі людьми.

У країнах походження жінки та дівчата мають менше перспектив для отримання освіти і працевлаштування, вони піддаються дискримінації на ринку праці, до якого вони мають обмежений доступ унаслідок патріархальних звичаїв, що вимагають, аби чоловіки заробляли гроші, а жінки залишалися вдома. Для жінок також існує більша вірогідність звільнення з місця роботи, особливо під час економічних криз, та менша можливість соціального захисту від безробіття.

Наслідки такої гендерної дискримінації на ринку праці змушують жінок шукати альтернативних шляхів працевлаштування на чорному ринку праці, що підвищує ризик стати постраждалими від торгівлі людьми.

У соціальному контексті жінок часто вважають підконтрольними чоловікам та менш здібними до виконання праці, що є чинником, який разом із обмеженим доступом до можливостей працевлаштування сприяє фемінізації бідності. Це простежується у багатьох регіонах світу.

Іншим важливим чинником у проблемі гендерної дискримінації є домашнє насильство та життя у неблагополучних сім'ях, що знов-таки сприяє дискримінації жінок та дітей і робить їх вразливішими для втягнення у торгівлю людьми. Багато постраждалих походять із сімей, в яких постійне домашнє фізичне або сексуальне насильство та примушування до домашньої праці батьками або чоловіками є значним фактором, що сприяє їхньому бажанню піти з дому.

Багато з наведених обставин посилюються у країнах та регіонах, в яких має місце військовий конфлікт, або стосуються країн, що переживають перехідний період, при якому швидкі та істотні соціальні, економічні та культурні зміни можуть погіршити уразливість стану дискримінованих членів суспільства.

Недостатність можливостей для легальної міграції, з якою стикаються типові постраждалі від торгівлі людьми, є завершальним етапом у поєднанні «чинників виштовхування», що посилюють загальну пропозицію. Нині легальна міграція можлива лише для осіб, які мають професійні навички, що користуються попитом у країнах призначення. Більшість потенційних постраждалих від торгівлі людьми ними не володіють. Тому вони й вишукують незаконні канали міграції, більшість з яких перебуває під контролем торговців людьми. Саме відсутність легальної альтернативи спричиняє та підтримує постійну наявність потенційних жертв торгівлі.

Невірно припустити, що всі з вищезазначених чинників мають вплив лише на жінок та дівчат. Вони також притаманні чоловікам та хлопцям, які є вразливою ланкою у ланцюгу пропозиції – молоді чоловіки та хлопці також страждають від неналежної освіти, недостатніх можливостей для працевлаштування та насильства у неблагополучних сім'ях.

Чинники притягування існують як у країнах походження, так і у країнах призначення та відображають економічний вимір злочину, що формується співвідношенням попиту й пропозиції.

У країнах походження поєднання «чинників виштовхування», що створюють сукупну пропозицію, посилюється «чинниками притягування», що приваблюють осіб, які перебувають в уразливому стані, у процес торгівлі людьми.

Чинники притягування можна узагальнити таким чином:

- сподівання знайти роботу та заробити гроші;
- надія на поліпшення матеріального становища та рівня життя;
- привабливість уявного добробуту у більш розвинутих країнах, який пропагують засоби масової інформації;
- віра в те, що це єдина можливість вирватися зі злиднів, незважаючи на можливі ризики.

У країнах призначення чинники притягування характеризуються наявністю економічного попиту з боку клієнтів та прибутковості:

– зростання попиту в країнах призначення на послуги жертв торгівлі у низці експлуатаційних видів діяльності, таких як трудова та сексуальна експлуатація, експлуатація як домашніх рабів, членів кримінальних угруповань або донорів органів;

– зростання у секс-індустрії попиту на представників різної етнічної приналежності як об'єктів сексуальної експлуатації, що підсилює процеси глобалізації кримінальної торгівлі людьми;

– підвищена прибутковість експлуатації постраждалих від торгівлі через те, що експлуатація примушує їх витримувати умови праці, на які місцеве населення, ймовірно, ніколи не погодиться, зокрема, ненормована праця, праця у складних або небезпечних умовах, за малу платню або взагалі безкоштовно, без гарантованого відпочинку та соціального захисту тощо.

Методи розвитку тіньового ринку торгівлі людьми змінюються. Якщо фундаментальні фактори попиту та пропозиції залишаються незмінними, спосіб здійснення злочину еволюціонує, щоб адаптуватися до нових умов. Торгівці людьми постійно змінюють методи залежно від обставин, таких, наприклад, як зміна попиту з боку клієнтів або нова тактика правоохоронців.

Висновки

Таким чином, системна соціально-економічна криза в Україні, вибухоподібне поширення на її просторі новітніх тіньових кримінальних ринків, в тому числі пов'язаних з торгівлею людьми, свідчить про те, що просування капіталізму у країні з общиною пам'яттю потенційно посилює в цих останніх закриті, тіньові зони економічного простору, в яких у величезних обсягах здійснюються тіньові процеси.

Головні й найнебезпечніші прояви архаїзації соціально-економічних структур виявляються у сфері управління як державного (міждержавного, надкраїнового), так і недержавного, у значному загальному зниженні його рівня професіоналізму ефективності, зрощування його з криміналітетом, розповсюдження кримінальної та напівкримінальної ідеології, антипатріотичних установок, здирництва, хабарництва, посилення в ньому авторитарних, адміністративних,

силових методів керівництва, втраті чи суттєвого зниження адекватного реаліям соціально-економічних процесів рівня адміністративного контролю над багатьма видами економічних явищ.

Упродовж останнього десятиліття виникнення тіньових ринків торгівлі людьми стало дійсно глобальним явищем. Злочини, пов'язані з торгівлею людьми, стають дедалі більше стає підконтрольним транснаціональним злочинним угрупованням. Це можна пояснити наступними причинами: торгівля людьми є видом злочинної діяльності, що має високу рентабельність та низький ризик. Торгівці можуть отримувати величезні прибутки від експлуатації своїх жертв, тоді як у багатьох частинах світу вірогідність розкриття цих злочинів та висунення звинувачення проти злочинців є низькою, більше того, навіть якщо справи й доводяться до суду, покарання зазвичай є не суворим.

Методи розвитку тіньового ринку торгівлі людьми постійно змінюються: при умові, що фундаментальні фактори попиту та пропозиції залишаються незмінними, спосіб здійснення злочину еволюціонує, щоб адаптуватися до нових умов. Торгівці людьми вдаються до динамічної зміни методів функціонування цього ринку залежно від обставин, таких, наприклад, як зміна структури попиту з боку клієнтів або нова тактика протидії злочинності з боку правоохоронців.

Література

1. Пахомов Ю.М. Глобальні регулятори конкурентності економічних систем // Глобалізація і безпека розвитку. – К.: КНЕУ, 2001. – С. 480–520.
2. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство / А.А. Никонов (отв.ред.). – М.: Экономика, 1989. – 492 с.
3. Кара-Мурза С.Г. Советская цивилизация (книга первая). – М.: Алгоритм, 2001. – 528 с. Кара-Мурза С.Г. Советская цивилизация (книга первая). – М.: Алгоритм, 2001. – 528 с.
4. Армия погибших от фальсификата // Потребитель. – 2004 (30 января). – С. 2.
5. Холмс П. Посібник для співробітників правоохоронних органів з питань виявлення, розкриття та розслідування злочинів, пов'язаних з торгівлею людьми. – К.: Тютюкін, 2009. – 512 с.

Відкритість економіки України: компаративний аналіз виміру факторів, що на неї впливають

У статті досліджено проблему становлення відкритої національної економіки в процесі розгортання міжнародної інтеграції та глобалізації. За допомогою індексів глобальної конкурентоспроможності та економічної свободи проаналізовано наслідки існування вхідних бар'єрів, що визначають рівень відкритості української економіки.

В статье исследована проблема становления открытой национальной экономики в процессе развертывания международной интеграции и глобализации. С помощью индексов глобальной конкурентоспособности и экономической свободы проанализированы последствия существования входных барьеров, определяющих уровень открытости украинской экономики.

The article analyses the problem of the openness of the national economy during the processes of the international integration and the globalization wide-spreading. By using the indexes of the global competitiveness and economic freedom the paper also investigates the nature and the consequences of existing of entry barriers that influence the level of the openness of the Ukrainian economy.

Постановка проблеми. В процесі інтеграції національних економік в глобальний співпростір національні виробники виходять на міжнародні ринки. Замкнені національні економіки перетворюються у відкриті. В силу відкритості національних економік особливої гостроти набуває проблема конкурентоспроможності та економічної свободи суб'єктів господарювання в цих країнах. З одного боку, відкритість створює додаткові можливості для залучення іноземного капіталу, іноземних товарів та послуг. З іншого боку, відкриття кордонів не завжди буде на користь національному виробнику країн, що розвиваються, або з перехідною економікою. І конкурентоспроможність, і економічні свободи в таких країнах залежатимуть від політичних, економічних, соціальних, технологічних факторів, які в силу певних обставин можуть блокувати або відкривати вхід на національні ринки іноземних виробників.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням проблеми вхідних бар'єрів – факторів, що впливають на економічну свободу господарюючих суб'єктів, на на-

ціональному рівні займалися Дж. Стіглер, Х. Демсец, Дж. Фергюсон, Ф. Фішер, Ж. Тіроль, Д. Хей, Д. Морріс, Л. Кабраль, Ф. Шерер, Д. Росс, У. Шеферд. На міжнародному рівні проблему вхідних бар'єрів, їхній вплив на відкритість національної економіки, її конкурентоспроможність досліджує М. Портер, Д. Якобсон, Б. Андреоссо, Ж. Ламбен.

Метою даної статті є висвітлення процесу становлення відкритості національної економіки в процесі її інтеграції у глобальний співпростір, а також виявлення та вимір чинників, що обмежують досягнення високої відкритості для української економіки.

Виклад основного матеріалу. Однією з головних ознак розвитку сучасного господарства є його глобалізація, яка характеризується зростаючою економічною, політичною, культурною взаємозалежністю країн світу в результаті по-з'явлення міжнародних операцій з товарами, послугами, фінансовим та робочим капіталом, а також завдяки все більш швидкій дифузії технологій.

Підтвердженням процесів глобалізації економічного розвитку служить динаміка річних приростів зовнішньої торгівлі порівняно з приростами світового ВВП, а також частка світового експорту у світовому ВВП (табл. 1).

За період 2003–2010 років приріст світового ВВП становив в середньому 3,5% за рік, у той час як щорічний приріст зовнішньої торгівлі – 4,3%. Станом за 2008 рік частка світового експорту становила 32,4% світового ВВП порівняно з 2003 роком, коли цей показник дорівнював 25,0%. І якби не фінансова криза, то можна було б очікувати, що у 2010 році частка світового експорту становитиме 35%, беручи до уваги, що у 2007 і 2008 роках цей показник становив 31,2 і 32,4% відповідно [1, с. 169, 184].

У процесі взаємопроникнення і переплетіння національних економік зовнішнє середовище все більш активно починає впливати на внутрішню ситуацію в країні, тим самим перетворюючи національні економіки із замкнених у відкриті.

На сьогодні досить важко уявити країну, яка б не брала участі в жодних торговельних чи економічних союзах, і кількість таких союзів на сьогоднішній день про це переконливо свідчить. Тому кожна країна для покращення

Таблиця 1. Розвиток світової економіки*

Показник	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 (прогноз)
ВВП (річний приріст, %)	3,61	4,92	4,48	5,09	5,17	3,00	-1,06	3,10
Зовнішня торгівля (річний приріст, %)	5,51	10,73	7,80	9,10	7,33	2,95	-11,89	2,47
Частка Експорту у ВВП, %	25,00	27,00	28,40	30,20	31,20	32,40	26,60	27,30

* Джерело: складено автором на базі даних [2].

свого політичного та економічного становища на міжнародній арені має рано чи пізно відкрити свої кордони для іноземних виробників та інвесторів, тим самим розширюючи коло можливостей для них і сприяючи підвищенню рівня економічної свободи для останніх. Але не завжди відкриття кордонів буде на користь національному виробнику, тим більше якщо мова йде не про високорозвинену країну, а країни, що розвиваються або перехідні. Тобто відкритість економіки може негативно вплинути на конкурентоспроможність національного виробника, а тому уряд для недопущення відтоку і припливу капіталу в національну економіку буде намагатися обмежити спектр дій як національного, так й іноземного виробника через обмеження їхньої економічної свободи.

Поняття «відкрита економіка» тісно пов'язане з поняттям «конкурентоспроможність» національної економіки та «економічна свобода» господарюючих суб'єктів.

Економічна свобода згідно з визначенням організації Heritage Foundation охоплює свободу виробництва, дистрибуції та споживання товарів та послуг. Найвища форма економічної свободи забезпечує право абсолютної приватної власності; необмежені можливості руху робочої сили, капіталу і товарів, а також відсутність насильницького обмеження економічних свобод вище рівня, необхідного для підтримки власне свободи [3, с. 11].

Як вважає проф. Д. Лук'яненко: «Ефективна відкритість економіки означає «з одного боку, можливість використовувати зовнішні джерела і ринки для національного розвитку, а з іншого – здатність протистояти несприятливій міжнародній кон'юктурі» [4, с. 26]. Тобто під можливістю використовувати зовнішні ресурси та ринки ми розуміємо економічну свободу господарюючих суб'єктів, у той час як під здатністю протистояти міжнародній кон'юктурі – конкурентоспроможність національної економіки.

В умовах відкритої економіки національна конкурентоспроможність може бути визначена як здатність країни (національної фірми) протистояти міжнародній конкуренції на власному ринку і ринках третіх країн» [4, с. 20]. М. Портер конкурентоспроможність національної економіки пропонує розглядати у формі «продуктивності використання ресурсів» [5, с. 24]. І становище національного виробника, і продуктивність використання ресурсів обумовлюється встановленими у суспільстві економічними, соціальними і політичними факторами. В силу політичних та економічних інтересів ці фактори можуть сприяти або відкриттю національних кордонів для іноземних та вітчизняних фірм, або створенню бар'єрів по недопущенню фірм на національні або міжнародні ринки. Про це свідчить участь країн у різних регіональних торговельних та економічних союзах. З нашої точки зору, це можна вважати спробами обмеження свободи господарської діяльності виробників тих країн, що не входять до складу зазначених союзів, і тим самим створення ринкових бар'єрів для країн-неучасників.

Таким чином, в умовах глобалізації економічного розвитку відсутність перешкод для господарської діяльності на внутрішньому ринку не гарантує відсутності цих перешкод для національного виробника на зовнішніх ринках. У контексті відкритої економіки бар'єри входу можна визначити як відносини між іноземними та вітчизняними фірмами відносно перерозподілу та привласнення надлишку вітчизняних споживачів за рахунок використання сукупності економічних, технологічних й інституціональних умов, що спричиняють підвищення витрат для іноземних фірм – потенційних новачків на національному ринку і тим самим зменшує їх прибуток порівняно з прибутком вітчизняних (укорієнених) фірм на ринку. На нашу думку, рівень і конкурентоспроможності національної економіки, і економічної свободи господарюючих суб'єктів визначаються тими чи іншими вхідними бар'єрами, створеними національними або іноземними виробниками, урядом, а також природними характеристиками (ресурсами та технологіями). Вхідні бар'єри можуть впливати на формування нових перешкод або підсилювати існуючі.

Природу та висоту цих бар'єрів можна визначити і виміряти завдяки індексам глобальної конкурентоспроможності та економічної свободи.

Під час розрахунку індексу глобальної конкурентоспроможності спеціалістами Всесвітнього економічного форуму враховуються три індикатори конкурентоспроможності, а саме: базові індикатори, що характеризують показники рівня розвитку інституцій та інфраструктури, макроекономічну стабільність, рівень здоров'я та початкової освіти; індикатори ефективності, до яких відносять рівень вищої освіти, ефективність товарних ринків та ринку праці, фінансову стабільність, технологічну базу, розмір ринку; та інноваційні індикатори, що характеризують стабільність бізнесу та інноваційну базу [6, с. 21].

Індекс економічної свободи розраховуються спеціалістами Heritage Foundation на основі десяти показників: свободи запуску бізнесу (свобода індивіда створювати підприємство, вести та згорнути господарську діяльність без втручання з боку уряду), свободи торгівлі (відкритість економіки імпорту та експорту товарів та послуг), фіскальної свободи (свобода фізичних та юридичних осіб самостійно контролювати свій дохід, відсутність обтяжень доходів громадян з боку уряду необґрунтованими податками, витратами на покриття боргу тощо), розміру державного втручання (обґрунтованість і раціональність джерел державних доходів та видатків), монетарної свободи (рівень стабільності валюти, ринкових цін), свободи інвестицій (ступінь державного обмеження потоків іноземних та національних інвестицій та інструменти такого обмеження), фінансової свободи (межі нагляду з боку уряду за фінансовими інституціями в цілях забезпечення прозорості дій та впевненості у відповідності дій фінансових інституцій встановленим нормам в сфері фінансів), захисту прав власності (можливість акумулювати приватну власність й ефективне закріплення такої можливості відповідними законо-

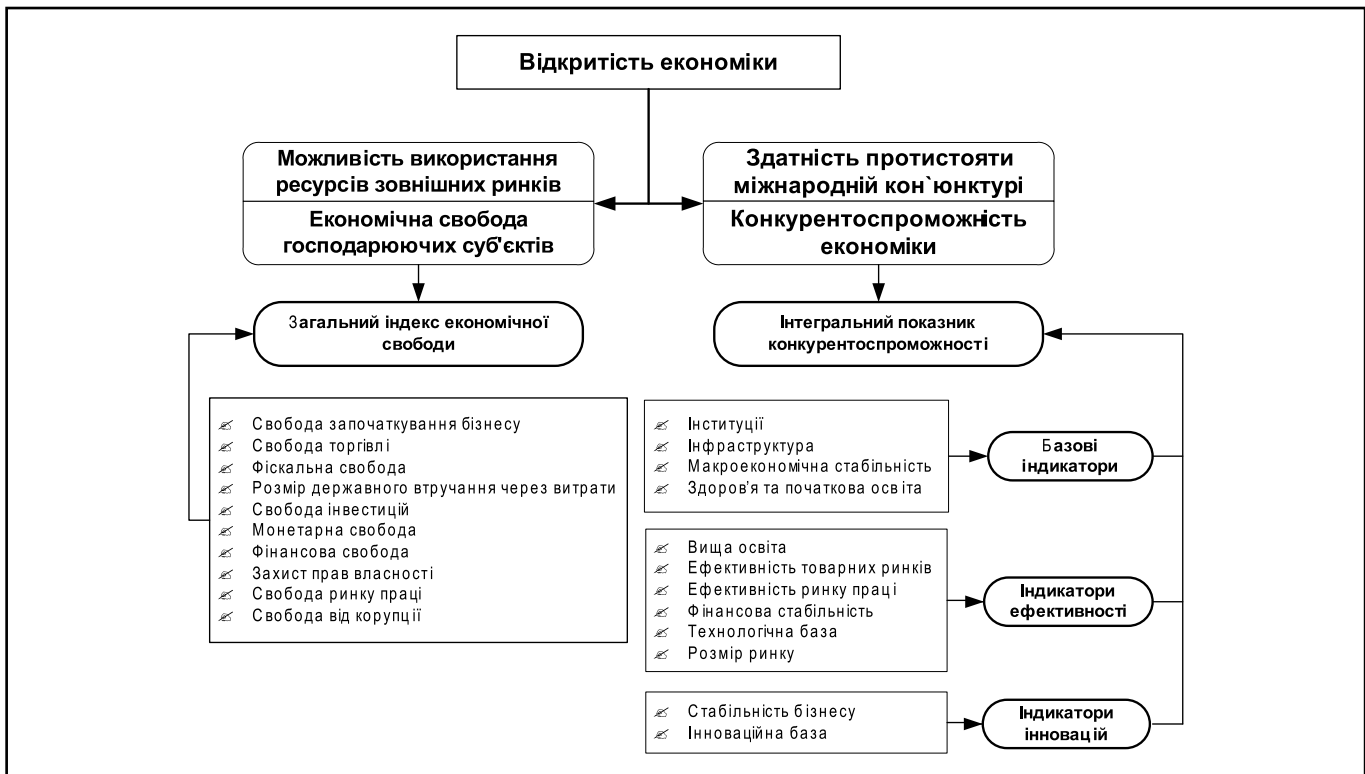
давчими актами), свободи від корупції (відсутність провалів державної системи контролю, за якої владні особи отримують можливість збагатитися за рахунок інших невідданих осіб, результат діяльності яких залежить від рішень перших), свободи ринку праці (можливість індивідів працювати вільно обирати країну і місце праці, а працедавців наймати ту робочу силу, що найбільш повно відповідає потребам організації у персоналі) [3, с. 12–15].

Показники, що формують індекси економічної свободи та глобальної конкурентоспроможності, наведені на рисунку.

Відповідно до даних звіту Всесвітнього економічного форуму про стан глобальної конкурентоспроможності у 2010

році Україна посідає 82-ге місце серед 133 країн. За останній рік загальний рейтинг конкурентоспроможності країни погіршився на 10 пунктів порівняно з 2008–2009 роками. Зниження рейтингів спостерігається майже для всіх 12 груп показників окрім показників здоров'я та початкової освіти, вищої освіти, ефективності ринку праці, технологічної та інноваційної баз (табл. 2).

За оцінками експертів Heritage Foundation, рівень відкритості української економіки був і залишається незначним (таблиця 3). Якщо середній показник економічної свободи у світі у 2010 році становитиме 58,2, Україна матиме загальний індекс економічної свободи на рівні 46,4, за яким



Порівняння індексів конкурентоспроможності економіки та економічної свободи

Таблиця 2. Рівень конкурентоспроможності України у 2007–2009 роках*

Показник	2007	2008	2009	Темп приросту 2009 до 2007, %
Інтегральний показник конкурентоспроможності	73	72	82	–12,3
Базові індикатори	90	86	94	–4,4
Інституції	115	115	120	–4,4
Інфраструктура	77	79	78	–1,3
Макроекономічна стабільність	82	91	106	–29,3
Здоров'я та початкова освіта	74	60	68	8,1
Індикатори ефективності	66	58	68	–3,0
Вища освіта	53	43	46	13,2
Ефективність товарних ринків	101	103	109	–7,9
Ефективність ринку праці	65	54	49	24,6
Фінансова стабільність	85	85	106	–24,7
Технологічна база	93	65	80	14,0
Розмір ринку	26	31	29	–11,5
Індикатори інновацій	75	66	80	–6,7
Стабільність бізнесу	81	80	91	–12,4
Інноваційна база	65	52	62	4,6

* Джерело: складено автором на базі даних [7].

Таблиця 3. Індекс економічної свободи України за 2007–2010 роки*

Показник	2007	2008	2009	2010	Темп приросту 2010 року до 2007 року
Загальний індекс економічної свободи	51,5	51,0	48,8	46,4	-9,9
Свобода започаткування бізнесу	43,6	44,4	40,5	38,7	-11,2
Свобода торгівлі	77,2	82,2	84	82,6	7,0
Фіскальна свобода	83,6	79,0	77,0	77,9	-6,8
Розмір державного втручання через витрати	53,2	43,0	39,0	41,1	-22,7
Монетарна свобода	68,4	69,9	68,1	61,2	-10,5
Свобода інвестицій	30,0	30,0	30,0	20,0	-33,3
Фінансова свобода	50,0	50,0	40,0	30,0	-40,0
Захист прав власності	30,0	30,0	30,0	30,0	0,0
Свобода ринку праці	52,8	53,1	52,4	57,7	9,3
Свобода від корупції	26,0	28,0	27,0	25,0	-3,8

* Джерело: складено та розраховано автором на основі даних [8].

вона займає 162-ге місце серед 183 країн світу і 43-тє місце серед 43 країн Європи. Серед 15 країн колишнього СРСР Україна, на жаль, посідає друге місце з кінця списку, випередивши лише Туркменістан [8].

Порівнюючи результати розрахунків загального індексу економічної свободи та інтегрального показника конкурентоспроможності можна зробити висновок, що обидва показники мають тенденцію до погіршення. Так, загальний індекс економічної свободи України в 2010 році на 5,1 пункту (9,9%) менше порівняно з 2007 року, в той час як інтегральний показник конкурентоспроможності за цей період погіршився на 9 пунктів, або на 12,3%. У структурі першого індексу негативні зміни спостерігаються у 7 показниках з 10 можливих, для другого індексу негативні зміни характерні також для 7 показників з 12 можливих.

Проаналізуємо основні фактори, що впливають на зниження рівня конкурентоспроможності національної економіки та рівень економічних свобод господарюючих суб'єктів, тим самим зменшуючи привабливість українських ринків для іноземних виробників і, як наслідок, рівень відкритості національної економіки.

Автори звітів глобальної конкурентоспроможності та економічної свободи відмічають, що, в Україні протягом останніх п'яти років спостерігався значний економічний ріст який вимагав кардинальної структурної реформи, але крім вступу до ВТО в травні 2008 року після 14 років переговорів інших позитивних змін не спостерігалось. В той час як всі інші країни рухаються в бік побудови економіки, орієнтованої на ринок, Україна зупинилася на етапі лібералізації цін, та покращенні бізнес середовища [3, с. 409].

З нашої точки зору, насамперед на зниження рівня конкурентоспроможності впливають існуючі в Україні інституційні бар'єри. Цей висновок підтверджується тим, що за рівнем розвитку інституцій Україна посідає 120-те місце у рейтингу глобальної конкурентоспроможності. До цих бар'єрів належать низький захист прав власності, висока корумпованість та фаворитизм у прийнятті рішень органами державної влади, неефективність правової бази у вирішенні конфліктів, майже відсутня судова незалежність, тягар державних витрат, особливо на покриття боргу.

В Україні спостерігаються значні перешкоди на шляху започаткування бізнесу у вигляді чисельності процедур, дозволів та їхньої вартості, що перебивають такі плюси, як швидкість реєстрації бізнесу (27 днів у порівнянні до 38 днів в середньому у світі). Стабільність бізнесу в Україні знаходиться під загрозою у зв'язку з недостатньою кількістю постачальників, невисокою якістю їхніх послуг, незначним розвитком кластерів, незначним використанням маркетингових, нецінових методів конкуренції, і домінуванням цінових інструментів боротьби.

До бар'єрів, які призводять до зниження макроекономічної стабільності відноситься значна інфляція, що відлякує іноземних інвесторів (прогноз на 2010р. становить 25,0%). У рейтингу монетарної свободи за цим показником Україна знаходиться на дев'ятому місці з кінця списку. Крім того, рівень макроекономічної стабільності знижує високий ступінь державного регулювання цін та необґрунтованість джерел державних доходів й нераціональна частка державних витрат у ВВП: незважаючи на масову приватизацію, держава досить активно втручається в економічне життя, шляхом відповідних нормативів, незапланованих перевірок, видатків на обслуговування значного державного боргу тощо.

Низька інтенсивність місцевої конкуренції та неефективність антимонопольної політики, високий ступінь монополізації, незначна присутність на національних ринках іноземної власності, значний тягар нетарифних обмеження на шляху розвитку міжнародної торгівлі (експортні обмеження, доступ до ринків, ліцензійні вимоги до деяких видів імпорту, складні санітарні процедури тощо) – всі ці бар'єри впливають на функціонування товарних ринків України, рівень ефективності яких у звіті глобальної конкурентоспроможності оцінено як 109 місце серед 133 країн. Єдиним стимулом для розвитку торгівлі, а отже і підвищення рівня економічної свободи, можна назвати низькі ставки митних та немитних тарифів (середній тариф в Україні становить 3,7% і значно менший від світового, який у середньому дорівнює 10,5%) невисокі ставки експортного мита, а також значні обсяги безмитного імпорту [9, с. 328].

Ситуація з фінансовою свободою в країні виглядає наступним чином: 150 невеликих банків не мають достатньо-

го капіталу для здійснення повноцінної банківської діяльності, два банки належать до держави, і відповідно, підпорядковуються всім її рішенням, 10 найбільших банків володіють більшою частиною чистих активів, що створює передумови для недосконалої конкуренції. Крім того, уряд розглядає можливість націоналізації ще трьох банків. Все це відображується на рівні корпоративного управління, що заважає розвитку публічного фондового ринку, може досить негативно відобразитися на раціональності прийняття рішень в банківській сфері та якості обслуговування клієнтів.

Для встановлення рівня фіскальної свободи оцінюються ставки прибуткового податку з фізичних та юридичних осіб і відсоток податкових зборів від валового внутрішнього продукту. Порівняно з іншими країнами загальна ставка податку в Україні є досить невисокою (40,0%) і частка податків у валовому внутрішньому продукті поміркована (36,9%). Але зниженню рейтингу сприяли такі чинники як непрозорість податкових процедур, і недопрацьована законодавча база в сфері оподаткування, що дає можливість ухилятися від податків без ризику відповідальності.

Бар'єрами на шляху використання передових технологій можна назвати існування неефективної правової бази в сфері технологій та інновацій й недостатнє заохочення розробки високотехнологічних продуктів з боку уряду.

Статистика в сфері патентування та ліцензування виглядає невтішною: в 2007 році в Україні було видано 2505 патентів, в той час як в Японії – 164 954 патентів, в Південній Кореї – 123 705 патентів, в США – 157 283 патентів, в Росії – 23 028 патентів [10]. Така статистика свідчить про неефективність функціонування системи захисту прав як інтелектуальної, так і приватної власності. Головними чинниками, що блокують підвищення рівня функціонування системи можна назвати недобросовісну конкуренцію; недостатню кількість висококваліфікованих спеціалістів в цій сфері; нестабільність умов для дослідницької та раціоналізаторської діяльності через погіршення матеріально-технічних і фінансових умов в інноваційній сфері; диспропорції в областях, в яких надаються патенти: домінують патенти для сфери лікеро-горілчаних та тютюнових виробів, в той час як майже не надано патентів в області зв'язку, медицини, електроніки, сільського господарства [11].

Що стосується сфери інвестицій то офіційно законодавство не обмежує жодного сектору економіки, але неофіційно існує чимало секторів, доступ до яких або обмежено, або взагалі заблоковано. Складне та корумповане регулювання є головним чинником протидії інвестуванню. Валютні рахунки резидентів та нерезидентів жорстко контролюються урядом, крім того, валютні трансакції та платежі підпадають під кількісні обмеження. Як наслідок, в Україні прямі іноземні інвестиції у 2009 році становили лише \$10,7 млрд., у той час як у розвинутих країнах вони склали приблизно \$95,7 млрд. [8].

Очевидною є непрозорість каналів іноземного інвестування. Щодо солідних іноземних інвесторів, то навіть у не-

багатьох випадках приходу на ринок України транснаціональних корпорацій не завжди зрозуміла і належним чином оцінена їх реальна стратегія. За наявності численних державних і недержавних інститутів майже повністю відсутній моніторинг реальної ефективності іноземних інвестицій, особливо портфельних [4, с. 33].

Головними перешкодами на шляху свободи рівня ринку праці можна виділити дуже коштовні процедури найму та звільнень працівників, поступове поширення неповної зайнятості та примусових неоплачуваних відпусток на підприємствах державної власності, й використання системи заробітної плати «в конверті» на приватних підприємствах. Свобода ринку праці також характеризується можливістю для працівника трудової міграції до інших країн, а для працедавця – можливістю працевлаштування іноземного працівника. Громадяни України, які не є членами ні Європейського, ні Шенгенського союзу, майже позбавлені можливості виїхати за кордон для працевлаштування.

На перший погляд позитивними можуть бути показники розміру внутрішнього та зовнішнього ринку, за якими Україна займає високі позиції у рейтингу. Частка експорту та імпорту у ВВП в 2008 році становила 46,9 та 54,3% відповідно [12]. Але кількісні зміни не завжди відображають якісні зміни: масштаби і динаміка зовнішньоекономічної діяльності в Україні виглядають привабливо тільки при співставленні з темпами зростання ВВП, що з 2000 року є одними з найменших серед країн СНД.

Крім того, саме товарна та географічна структура експорту та імпорту свідчить про значні диспропорції в економіці, викликані існуванням зазначених вище вхідних бар'єрів. Проблемаю українського експорту є низький потенціал товарів з високим рівнем доданої вартості, низькою технологічною та наукоміскістю.

Головними групами експортно-імпоротної продукції є напівфабрикати (73,6% експорту та 61,8% імпорту), сільгосппродукція (13,8% експорту та 30,0% імпорту) та паливо (12,6% експорту та 8,2% імпорту) [9, с. 328].

Географічна структура експорту та імпорту характеризується значними географічними перекосами. Головними експортно-імпортними партнерами України є Росія (32,8% експорту та 13,8% імпорту), Великобританія (5,9% експорту та 13,4% імпорту), Швейцарія (5,3% експорту та 3,8% імпорту), Німеччина (4,7% експорту та 7,9% імпорту), Кіпр (5,4% експорту та 10,2 імпорту), США (4,7% експорту 6,7% імпорту) [12]. Україна має орієнтуватися також на країни, що розвиваються, і які можуть бути активними споживачами української продукції.

Висновки

Негативна тенденція динаміки загального індексу економічної свободи та інтегрального показника конкурентоспроможності останніми роками свідчить про те, що

відкриття національних кордонів без попередньої перебування всіх економічних та інституційних відносин всередині України лише збільшує політичні, економічні та технологічні диспропорції, сприяє нееквівалентності у перерозподілі ресурсів та ставить країну в значну залежність від зовнішніх факторів. Тому насамперед необхідно знищити внутрішні вхідні бар'єри, що гальмують розвиток економіки, шляхом реформування державних інституцій, що зумовить покращення технологічної й інноваційної бази, стабілізує функціонування бізнесу, товарних та фінансових ринків, і тим самим створить умови для стабільного економічного зростання всередині країни і відповідно безпечної та рентабельної відкритості національної економіки для зовнішнього світу.

Література

1. World economic outlook [Текст]: a survey by the staff of the International Monetary Fund / International Monetary Fund paper series. – Washington, DC: IMF, October 2009. – 226 p.
2. International Monetary Fund [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://imf.org>
3. Miller T. 2010 Index of economic freedom [Текст] / T. Miller, K.R. Holms // The Heritage Foundation report series. – Washington: The Heritage Foundation, 2010. – 486 p.

4. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності [Текст]: Навч. посіб. / Д.Г. Лук'яненко; Київський національний економічний університет. – К.: КНЕУ, 2005. – 204 с.
5. Портер М. Международная конкуренция [Текст] / М. Портер; пер. с англ.; под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. – М.: Международ. отношения, 1993. – 896 с.
6. Schwab K. The Global Competitiveness Report 2009–2010 [Текст] / K. Schwab // World Economic Forum reports. – Geneva: WEF, 2009. – 492 p.
7. World Economic Forum [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://weforum.org>
8. Heritage Foundation [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.heritage.org>
9. Lawrence R.Z. The Global Enabling Trade Report 2009 [Текст] / R.Z. Lawrence, M. Drzeniek-Hanouz, J. Moavenzadeh // World Economic Forum report series. – Geneva: WEF, 2009. – 492 p.
10. The World Intellectual Property Organization (WIPO) [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.wipo.int>
11. Сиденко В. Охрана интеллектуальной собственности в Украине: проблемы и решения [Електрон. ресурс] / В. Сиденко // Зеркало недели. – №43 (367) З. – 9 ноября 2001. – Режим доступу: <http://www.zn.ua/3000/3050/32785/>
12. Державний Комітет Статистики [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

А.М. ШТАНГРЕТ,
к.е.н., Українська академія друкарства

Поняття «безпека», «небезпека», «ризик», «загроза»: суть та взаємозв'язок

У статті розглянуто сутність поняття «безпека» та взаємопов'язаних із нею категорій.

В статье рассмотрена сущность понятия «безопасность» и взаимосвязанных с ней категорий.

In the article the notion «security» and cross with her categories

Постановка проблеми. Питання пошуку шляхів забезпечення безпеки як на макро– так і на мікрорівні останнім часом набувають все більш актуального характеру. Гарантування сталого розвитку діяльності підприємства в умовах ринку, що стрімко та різноспрямовано змінюється, неможливо без забезпечення безпеки. Для вітчизняних підприємств це питання особливо важливим, адже саме сьогодні відбувається формування нових «ринкових» пріоритетів розвитку економіки, посилення впливу міжнародної конкуренції, зростання відповідальності за результати діяльності перед суспільством. Очевидно, що існує необхідність узагальненні й систематизації накопиченого досвіду з вивчення сутності поняття «безпека» та взаємопов'язаних з нею категорій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок для формування сучасного розуміння поняття «безпеки» зробили вітчизняні вчені: О. Ареф'єва, В. Білоус, І. Бінько, Н. Вавдіюк, В. Геець, З. Герасимчук, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, С. Злупко, Т. Кузенко, О. Кузьмін, А. Кірієнко, Т. Ковальчук, Б. Кравченко, М. Лесечко, В. Марцин, Л. Мельник, І. Михасюк, С. Мочерний, В. Мунтіян, Н. Нижник, Г. Пастернак–Таранушенко, С. Покропивний, Г. Ситник, А. Ревенко, О. Терещенко, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Ярочкін та ін.

У працях вітчизняних науковців достатньо глибоко досліджено необхідність, причини та функції безпеки на різних рівнях, в умовах ринкових трансформацій, подальшого розвитку набули теорія ризиків та теорія антикризового управління, розроблено загальні підходи до аналізу та оцінки функціональних складових безпеки.

Однак ще багато аспектів цієї багатопланової і складної проблеми не з'ясовано. Це стосується передовсім самої суті безпеки, її взаємозв'язку із категоріями «небезпека», «загроза», «ризик», що дозволило б розробити ефективну систему безпеки на різних рівнях управління.

Метою статті є розкриття сутності та визначення взаємозв'язку і залежності між складовими елементами системи безпеки.

Виклад основного матеріалу. Наукові дослідження основ безпеки проводились ще у давнину, а окремі трактування згадувалися в роботах Цицерона (106–43 р. до н.е.). Саме він писав: «Познание и созерцание природы были бы в каком то отношении неполными и только начатыми, если бы за ними не проследовало действия. Действие это бывает более всего видно в охране интересов людей; оно, таким образом, имеет прямое отношение к человеческому обществу, поэтому его надо ставить превыше познания» [20]. Зазначимо, що саме категорія «безпека» є однією із найважливіших категорій діалектики, яка, у свою чергу, виділяє дві найважливіші функції суспільного буття – функцію існування і розвитку та функцію самозбереження і безпеки людей, які тісно пов'язані між собою. Ще в Стародавньому Римі чітко виділялися ці дві ключові функції соціальної системи: функцію розвитку і функцію безпеки [15].

Функція розвитку – це дії, пов'язані з реалізацією інтересів і спрямовані на закономірну зміну конкретних матеріальних об'єктів, такі, що ведуть до виникнення їх якісно нових станів або принципово нових об'єктів, як цілісних своєрідних систем.

Функція безпеки – це конкретні дії, які необхідно зробити, щоб захистити функцію розвитку соціальної системи від загроз, як потенційних, так і реальних, як внутрішніх, так і зовнішніх.

Розвиток і безпека, як дві найважливіші функції життєдіяльності соціальної системи, які взаємопов'язані між собою і окремо здійснюватися в принципі не можуть. Взаємозалежність між розвитком і безпекою є не тільки найважливішою особливістю соціальної форми розвитку, але і фактично, розвиток і безпека – це дві сторони загального процесу життя соціальної системи, життя людини і суспільства.

Функції безпеки і розвитку – це основні категорії всесвіту, суперпозиція і перетин яких обумовлює механізми облаштування реального фізичного світу, це ті інструменти, за допомогою яких вдається збудувати систему обґрунтованих узагальнень і розкрити все різноманіття зв'язків цього складного багаторівневого об'єкту і звести їх в єдину теоретичну цілісність.

Попри їх щільний взаємозв'язок, необхідно наголосити і на тому, що розвиток є основною, первинною функцією суспіль-

ного буття. Безпека – вторинна і покликана забезпечити розвиток, захистити його від різного виду погроз. Проте вторинний характер функції безпеки нітрохи не зменшує її ролі і значення в об'єктивній дійсності. Суть полягає в тому, що без забезпечення безпеки всяка людська діяльність виявляється безцільною. Саме це філософське трактування безпеки, ще раз підкреслює важливість та необхідність проведення наукового дослідження цієї категорії.

Поруч із категорією «безпека» в науковій літературі зустрічаються ще кілька узагальнюючих понять: «небезпека», «ризик», «загроза», запозичені з різних галузей і до деякої міри трансформовані. Перераховані категорії базові не тільки для розкриття змісту поняття, виявлення й усунення загроз безпеці на всіх рівнях її забезпечення. Крім того, усі вони взаємозалежні і тому кожна з них має лише відносну самостійність. Це означає, що розкриття сутності одних понять можливе лише при адекватному розумінні змісту інших. За результатами дослідження наукових робіт вітчизняних та закордонних науковців створена таблиця, яка характеризує наявність певних елементів у системі безпеки, їх поєднання та взаємозв'язок (табл. 1).

Суттєві відмінності у поглядах на природу поняття «безпека», а також окремих складових, які супроводжують його існування вимагає більш детального вивчення їх природи та взаємозв'язку в межах однієї системи.

Розпочнемо з того, що в загальному поняття «небезпека» трактується як протилежність безпеці, тобто вони сприймаються як два полюси стану об'єкта дослідження. Попри це, серед науковців відсутнє єдине трактування небезпеки (табл. 2).

Для формування власного розуміння небезпеки згадаємо, що філософське трактування понять «безпека» та «небезпека» формувалося ще у давнину, зокрема вони присутні у працях Цицерона (106–43 рр. до н.е.) та інших мислителів. Щодо сучасного розуміння цих категорій то доцільно зазначити, що в словнику В. Даля «безпека» – це стан, властивість, яка означає «безпечний, незагрозливий, той, що не може спричинити зла або шкоди, нешкідливий, збережений, вірний, надійний», «небезпека» – «ненадійний, загрозливий, той, що несе шкоду, біду, хворобу, нещастя». У словнику С. Ожегова [17] небезпеку подають як «можливість, загроза чого-небудь дуже поганого», а «безпеку» – як «стан, за якого не загрожує небезпека, є захист від небезпеки».

Таблиця 1. Трактування складових системи безпеки

Автор	Елементи системи безпеки
В. Манілов [14], М. Дзлієв [9]	ризик – виклик – небезпека – загроза
Н. Нижник, Г. Ситник, В. Білоус [16]	ризик – загроза – виклик – небезпека
П. Белов [13]	небезпека – загроза – виклик
В. Ярочкін [22]	небезпека – ризик – загроза
Є. Олейніков [18]	небезпека – ризик – загроза
М. Єрмошенко [10]	небезпека – загроза
З. Герасимчук, Н. Вавдіук [5]	безпека – ризик – загроза – небезпека
В. Кузнецов [12]	ризик – небезпека – загроза

Таблиця 2. Тракткування поняття «небезпека»

Ключова характеристика підходу	Визначення	Автор
1	2	3
Заподіяння шкоди	заподіяння шкоди важливим національним інтересам і національній безпеці в обмежених (локальних) масштабах	В. Манілов [14], М. Дзлієв [9]
	цілком усвідомлена, але не фатальна ймовірність заподіяння шкоди, що визначається наявністю об'єктивних або суб'єктивних факторів	Є. Олейніков [18]
	наміри, плани підготовка дій та самі дії, спрямовані на знищення, підпорядкування, послаблення тощо	В. Ярочкін [22]
	небезпека (національна) – це практичні дії однієї держави (або їх груп), юридичних осіб щодо завдання шкоди національним інтересам іншої країни, тобто процес безпосереднього практичного завдання шкоди національним інтересам держави	Н. Нижник, Г. Ситник, В. Білоус [16]
Негативний вплив	об'єктивно існуюча можливість негативного впливу на якесь явище, систему, механізм, соціальний організм, унаслідок чого йому може бути заподіяна шкода, що призведе до занепаду, кризового стану тощо	М. Єрмошенко [10]
Стан	стан, за якого відбувається деструктивний вплив дестабілізуючих чинників на економіку регіону, внаслідок чого нищиться його економічний потенціал, втрачається здатність до самовідтворення та захисту, що призводить до незадоволення потреб та інтересів населення, колапсу регіону	З. Герасимчук, Н. Вавдіук [5]

Беручи за основу трактування цих категорій за В. Далем та С. Ожеговим, на наш погляд, будь-яка соціально-економічна система (державна, галузь, підприємство), яка знаходиться у стані рівноваги, є безпечною. Потрібно обумовити, що у стані рівноваги дія зовнішнього і внутрішнього середовища на систему є обмеженою, або такою, що суттєво не впливає на стан системи. Логічно, що таке явище, або, як його називають, «абсолютна безпека», у природі існувати не може, адже соціально-економічна система постійно перебуває під впливом середовища, сама впливає на нього і змінюється під дією навколишніх сил.

Якщо абсолютна безпека – це стан рівноваги системи, який може існувати лише теоретично, то під дією зовнішнього і внутрішнього середовища система відхиляється від стану рівноваги, тобто втрачає абсолютну безпеку. Дію факторів внутрішнього і зовнішнього середовища можна вважати небезпекою або ж загрозою безпеці системи. Необхідно згадати і те, що безпека – це не лише стан, а й дія, яка спрямована на захист системи, на повернення її до стану рівноваги. Руйнування, зміна, відхилення від рівнова-

ги – це небезпека. Звідси, якщо до уваги ще й взяти твердження І. Брокгауза та І. Ефрона, що безпека досягається усуненням небезпеки, а стан «небезпеки» та «безпеки» характеризується різним рівнем небезпеки, то можна категорію «безпеки» умовно поділити на «абсолютну» та «відносну». Якщо абсолютна – це стан рівноваги, то відносна – це стан, коли система перебуває під впливом різних факторів, які відхиляють її від стану рівноваги, але рівень небезпеки не є критичним для її руйнації, що не ставить під сумнів виконання місії, досягнення цілей розвитку (рис. 1).

Наступним кроком стане виявлення форм категорії «небезпеки». У науковій літературі доволі часто поняття «небезпеки» ототожнюється із іншим – «загрозою», тож розглянемо його більш детально.

Поняття «загрози», як і попередньо розглянуті, також не має єдиного визначення (табл. 3).

Узагальнюючи доробок інших науковців, на нашу думку, загрозу потрібно трактувати як одну із форм небезпеки, сукупність негативних факторів чи умов зовнішнього і внутрішнього середовища соціально-економічної системи, які призво-



Рисунок 1. Стан «відносної безпеки»

Таблиця 3. Тракткування поняття «загроза»

Ключова характеристика підходу	Визначення	Автор
1	2	3
Ототожнення із небезпекою	небезпека на стадії переходу із можливості у дійсність, висловлений намір або демонстрація одних заподіяти шкоду іншими	В. Ярочкін [22]
	безпосередня небезпека нанесення збитків, посягання на цінності та інтереси, що охороняються правом власності; висловлений у будь-якій формі намір нанести фізичний, матеріальний або інший збиток особі, суспільству, державі	М. Абдурахманов, В. Барішполець [12]
Форма небезпеки	конкретна і безпосередня форму небезпеки або сукупність негативних чинників чи умов	М. Єрмошенко [10]
	найбільш конкретна і безпосередня форма небезпеки або сукупність умов і факторів, що утворюють небезпеку інтересам громадян, суспільства і держави, а також національним цінностям і національному способу життя	Є. Олейніков [18]
Сукупність умов, процесів, факторів	безпосередня загроза життєво важливим національним інтересам і національній безпеці, яка виходить за локальні межі і стосується основних національних цінностей (суверенітету, державності, територіальної цілісності)	В. Манілов [14], М. Дзлів [9]
	існування негативних чинників, які здійснюють дестабілізуючий вплив на функціонування економіки регіону, порушуючи її стійкість до задоволення потреб населення	З. Герасимчук та Н. Вавдіук [5]
	сукупність умов, процесів, факторів, які перешкоджають реалізації національних економічних інтересів або створюють небезпеку для них та суб'єктів господарської діяльності	О. Ареф'єва, В. Кузенко [2]
	потенційно чи реально можлива подія, дія, процес чи явище, що здатне порушити його стійкість і розвиток чи призвести до зупинки його діяльності	В. Амітан [1]
	явні або потенційні дії, що ускладнюють або унеможливають реалізацію національних економічних інтересів і створюють небезпеку для соціально-економічної та політичної систем, національних цінностей, життєзабезпечення нації та окремої особи	В. Шлемко, І. Бінько [21]
	фактори, що безпосередньо чи у перспективі унеможливають або ускладнюють реалізацію національних економічних інтересів, створюючи перешкоди на шляху нормального розвитку економіки і небезпеку незалежному державному існуванню та добробуту народу	Б. Губський [7]

дять до зниження рівня безпеки. Під зовнішніми факторами потрібно розуміти фактори, джерелом виникнення яких є зовнішнє середовище, а внутрішні фактори, логічно, породжені змінами внутрішнього середовища. Повертаючись до рис. 1, потрібно зазначити, що саме загроза є причиною порушення рівноваги системи, зменшення рівня його відносної безпеки.

Останнім поняттям, яке пов'язано із безпекою, є ризик, але перш ніж його детально розглянути, звернемо увагу на іншу категорію «інтерес». Доцільно згадати і те, що в Тлумачнику словнику В. Даля і Енциклопедичному словнику Брокгауза і Ефрона під інтересом розуміють вигоду і прибуток від будь-яких майнових і фінансових операцій. Тобто для соціально-економічної системи інтереси можуть бути виражені у вигляді стратегічних і тактичних цілей. Для досягнення будь-якого інтересу необхідна дія, а для цього потрібно прийняти рішення. Будь-яке рішення – це вже ризик його реалізації. Ризик, у свою чергу, це ймовірність виникнення несприятливої ситуації, тобто форма небезпеки, яка за певних

умов може перейти у загрозу. Прослідкувати взаємозв'язок визначених понять можна на основі ланцюжка (рис. 2).

Створений ланцюжок необхідно трактувати таким чином:

- категорії «розвиток» і «безпека» дві найважливіші взаємопов'язані функції буття, які лежать в основі всіх проявів життя, в тому числі і соціального;
- функція розвитку – це дії, пов'язані з реалізацією інтересів і спрямовані на закономірну зміну конкретних матеріальних об'єктів, такі, що ведуть до виникнення їх якісно нових станів або принципово нових об'єктів, як цілісних своєрідних систем;
- функція безпеки – це конкретні дії, які необхідно зробити, щоб захистити функцію розвитку соціальної системи від загроз, як потенційних, так і реальних, як внутрішніх, так і зовнішніх;
- функція розвитку реалізується через різноманітні інтереси, які супроводжуються виникненням ризиків;
- ризик по відношенню до загрози є категорією первинною, тоді як загроза – вторинною, яка виникає при наявності ризику;

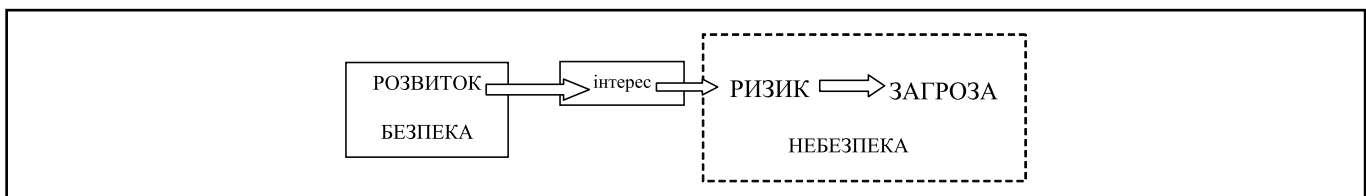


Рисунок 2. Методологічна схема взаємозв'язку між основними категоріями

Таблиця 4. Трактуювання поняття «ризик»

Ключова характеристика підходу	Визначення	Автор
Ймовірність настання негативних наслідків	існування або можливість виникнення ситуації, за якої формуються передумови (накопичується потенціал) протидії реалізації національних цінностей, інтересів та цілей забезпечення національної безпеки	В. Манілов [14], М. Дзлів [9]
	можливість виникнення несприятливих або небажаних наслідків діяльності самого суб'єкта	Є. Олейніков [18]
	можлива небезпека невдачі застосованих дій, або самі дії, що пов'язані з такою небезпекою	В. Ярочкін [22]
	ймовірність виникнення несприятливої ситуації в економіці регіону	З. Герасимчук, Н. Вавдіюк [5]
Невизначеність	економічна категорія, сутність якої полягає у невизначеності реального очікуваного результату в ситуації управління та оцінювання і яка має діалектичну об'єктивно-суб'єктивну структуру	Я. Белінська [3]
	економічна категорія, що пов'язана з подоланням невизначеності та конфліктності в ситуації неминучого вибору у процесі виробничо-господарської діяльності. Вона відображає міру (ступінь) відхилення від цілей, бажаного (очікуваного) результату, а також ступінь невдачі з урахуванням впливу керованих і некерованих чинників, прямих та зворотних зв'язків стосовно об'єкта керування	В. Вітлінський, П. Верченко [4]
	діяльність, спрямована на подолання невизначеності, яка виражається у стійких відносинах між суб'єктами виробництва з приводу оптимізації своїх інтересів до максимізації прибутку при об'єктивній неможливості врахувати і кількісно визначити весь комплекс одночасно діючих факторів, що породжують визначеність економічної системи	А. Доронін [8]
Неоднозначний результат	подія, що може відбутися або ні. У разі настання такої події можливі три економічних результати: негативний (програш, збиток), нульовий і позитивний (виграш, вигода, прибуток)	Л. Романенко, А. Коротеєва [19]
	невизначеність щодо настання тієї чи іншої події у майбутньому, причому ризик в економічному контексті може бути як негативним, так і позитивним явищем	В. Глущенко [6]

– категорія загроза має подвійну суть, вона проявляється як через негативний вплив зовнішнього і внутрішнього середовища (охарактеризовано вище), так і є наслідком появи ризику;

– ризик і загроза є формами небезпеки, які за своєї наявності зменшують рівень безпеки.

Тепер більш детально розглянемо поняття «ризик» як елемент системи безпеки (табл. 4).

Аналіз зазначених вище тлумачень дає змогу виявити головні моменти, характерні для ризикової ситуації, а саме:

- випадковий характер події, що визначає, яка з можливих ситуацій реалізується на практиці;
- наявність альтернативних рішень;
- відомі або ті, що можна визначити, імовірності здійснення певних рішень та очікувані результати;
- імовірність виникнення як збитків, так і отримання додаткового прибутку.

Висновки

За результатами визначення складових безпеки та характеристики природи їх виникнення та взаємозв'язку можна сформулювати такі завдання системи безпеки:

- визначення пріоритетних інтересів соціально-економічної системи, забезпечення їхнього коригування в разі необхідності;
- створення ефективного механізму забезпечення безпеки системи, умов оперативного реагування на загрози, їхнього своєчасного виявлення;

– прогнозування тенденцій, які ведуть до порушення нормального функціонування системи та її розвитку;

– встановлення причин і умов, які сприяють нанесенню збитку та загрожують реалізації інтересів системи, порушенню нормального функціонування;

– своєчасне виявлення і усунення загроз безпеці, зниження ризиків у діяльності;

– забезпечення відповідності визначених місії і стратегії сукупності інтересів.

Література

1. Амитан В. Н. Экономическая безопасность: концепция и основные модели / В.Н. Амитан // Економічна кібернетика. – 2000. – №3–4. – С. 13–20.
2. Ареф'єва О.В. Планування економічної безпеки підприємств: моногр. / О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузьменко. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 170 с.
3. Белінська Я.В. Теоретичні засади аналізу валютних ризиків / Я. В. Белінська // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – №10. – С. 34–40.
4. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: навч. посіб. / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с.
5. Герасимчук З.В. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення: моногр. / З.В. Герасимчук, Н.С. Вавдіюк. – Луцьк: Надстиря, 2006. – 243 с.
6. Глущенко В.В. Управление рисками. Страхование / В.В. Глущенко – М.: ТОО НПЦ «Крылья». – 1999. – С. 11.

7. Губський Б. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення: моногр. / Б. Губський. — К.: Украрх-будінформ, 2001. — 121 с.
8. Доронин А. Бизнес-разведка / А. Доронин. — М.: Ось-89, 2003. — 384 с.
9. Дзлиев М.И. Основы обеспечения безопасности жизнедеятельности: курс лекций / М.И. Дзлиев, Н.Н. Потрубач. — М., 1996. — 186 с.
10. Ермошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення: моногр. / М.М. Ермошенко. — К.: 2001. — 309 с.
11. Жаліло Я.А. Економічна безпека України: проблеми і перспективи: Матеріали круглого столу / Я.А. Жаліло // Урядовий кур'єр. — 1998. — № 154–155. — С. 18.
12. Кузнецов В.Н. Культура безопасности: Социологическое исследование. Серия «За нашу и вашу безопасность». Приложение к журналу «Безопасность Евразии» / В.Н. Кузнецов. — М.: Наука. — 2001. — 320 с.
13. Ліпкан В.А. Безпекознавство: навч. посіб. / В.А. Ліпкан. — К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. — 208 с.
14. Манилов В. Исследование проблем национальной безопасности: вопросы методологии / В. Манилов // Военная мысль. — 1995. — № 5. — С. 9–18.
15. Минаев Г.А. Безопасность организации: Учебник. — К.: КНТ, 2009. — 440 с.
16. Нижник Н.Р. Національна безпека України (методологічні аспекти, стан і тенденції розвитку): навч. посіб. / Н.Р. Нижник, Г.П. Синьник, В.Т. Білоус; за заг. ред. П.В. Мельника, Н.Р. Нижник. — Ірпінь, 2000. — 304 с.
17. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. — Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова. — 4-е изд., доп. — М.: Азбуковник, 1999.
18. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е.А. Олейникова. — М. — 1997. — 288 с.
19. Романенко Л.Ф. Ризики у банківській діяльності / Л.Ф. Романенко, А.В. Коротеєва // Фінанси України. — 2003. — № 5. — С. 121–127.
20. Цицерон. Об обязанностях. — М., 1999. — С. 218.
21. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення: моногр. / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. — К.: НІСД, 1997. — 144 с.
22. Ярочкин В.И. Секьюритология — наука о безопасности жизнедеятельности / В.И. Ярочкин. — М.: «Ось — 89», 2000. — 400 с.

В.І. СТИПАХНО,
аспірант, НУБІПУ

Тенденції розвитку обсягів експорту та імпорту товарів в АПК

У статті розглянуто ефект від вступу України до СОТ та заходи, які країна впровадила у сфері імпорту та експорту товарів АПК. А також проаналізовано тенденції розвитку зовнішньоторговельного обороту, експорту, імпорту товарів та сальдо агропромислового комплексу України.

В статье рассмотрен эффект от вступления Украины в ВТО и мероприятия, которые страна внедрила в сфере импорта и экспорта товаров АПК. Также проанализированы тенденции развития внешнеторгового оборота, экспорта, импорта товаров и сальдо агропромышленного комплекса Украины.

In article the effect from the introduction of Ukraine into the WTO and action which the country has introduced in sphere of import and agrarian and industrial complex export of goods is considered. And also it is analysed tendencies of development of the foreign trade turnover, export, import of the goods and balance of agriculture of Ukraine.

Постановка проблеми. Інтеграція економіки України у світове господарство вимагає удосконалення методів зовнішньоекономічного регулювання. В умовах лібералізації зовнішньоторговельних зв'язків необхідно захистити внутрішні ринки від іноземної конкуренції для того, щоб стримати

максимальний добробут для суспільства в цілому. В середині 2008 року Україна стала 152 повноправною країною — членом Світової організації торгівлі (СОТ). Відповідно до вимог міжнародної організації відбувся процес зниження імпорتنних тарифів на більшість видів продовольчої продукції. Крім того, Україна, як і весь світ, переживає кризовий стан? за якого зросло безробіття, знизилася виробництво товарів та доходи населення. За таких умов може погіршитися продовольча безпека країни через збільшення імпорту та скорочення величини експорту продукції.

Мета статті — проаналізувати тенденції розвитку обсягів експорту та імпорту товарів в агропромисловому комплексі.

Виклад основного матеріалу. Існують різні думки стосовно того, коли криза прийшла в Україну. Активна її фаза припала на початок осені 2008 року, а 1 січня 2009 року — дата початку активної фази кризи.

16 травня 2008 року Україна набула офіційного членства у Світової організації торгівлі (СОТ). Відомо, що за понад 60 років існування система ГАТТ/СОТ довела свою ефективність і досягла значного прогресу в лібералізації міжнародної торгівлі шляхом низки міжнародних переговорів, відомих за назвою «Раунди багатосторонніх торговельних переговорів».

Передостанній восьмий, або Уругвайський раунд переговорів завершився в 1994 році підписанням Марракеської угоди про заснування СОТ. Нині триває дев'ятий, так званий раунд розвитку. СОТ у широкому розумінні можна визнати як сукупність міжнародних правил, яких мають дотримуватися країни в торговельних відносинах між собою.

СОТ як міжнародна економічна організації наразі об'єднує понад півтори сотні країн, на які припадає щонайменше 96% обсягів світової торгівлі [1].

Вступ до СОТ має для України і її АПК стратегічне значення з огляду на подальшу поступову інтеграцію у світові процеси і структури та системне реформування національної економіки згідно з принципами лібералізації та відкритості ринку. Означене, в свою чергу, суттєво активізує низку сучасних комплексних проблем, серед яких мають місце необхідність ефективної реструктуризації агропромислового комплексу, налагодження ефективних механізмів захисту інтересів вітчизняного виробника, підвищення стандартів якості виробленої продукції.

Ставши членом СОТ, Україна здобула доступ до світових ринків, але для того, щоб їх завоювати, необхідно направити зусилля на підвищення якості та безпеки продукції вітчизняного виробництва та ринку.

Окремо слід приділити увагу питанню застосування експортних обмежень в рамках СОТ. Відповідно до параграфу 2 (а) Статті XI ГАТТ дозволяється тимчасове обмеження чи заборона експорту з метою попередження чи послаблення критичного дефіциту харчових продуктів або інших товарів, що мають вагоме значення для експортуючої сторони. Підставою для застосування зазначеної норми є баланс виробництва та споживання виду продукції на яку планується ввести обмежувальний захід, а не коливання ціни на внутрішньому ринку на зазначений товар.

Україна здійснила такі заходи щодо регулювання експорту:

- експортні мита на насіння соняшнику і ріжю знизилася до 16%, а потім за шість років до 10%, на 1% щорічно;
- експортне мито на велику рогату худобу та живі вівці і кози знижено до 50% на момент вступу, а потім до 10% за вісім років (щорічно на 5%);

– експортне мито на шкіру великої рогатої худоби, овець і кіз, свиней буде знижено з 30 до 20% за десять років – щорічно на 1% [2].

Вступаючи до СОТ, країна також взяла на себе зобов'язання зі зниження максимального рівня підтримки сільськогосподарської галузі через програми «жовтої скриньки», але водночас за нею залишилося право необмеженої підтримки галузі через програми «зеленої скриньки». Загальний обсяг підтримки сільського господарства, на яку розраховує Україна, складає 9518 млн. грн.

З огляду стратегічної поведінки зниження ставок імпорتنних тарифів – це основний фактор, який вплинув на ситуацію в галузі сільського господарства після вступу України до СОТ.

Щодо зв'язаних імпорتنних тарифів на сільськогосподарську продукцію після вступу України до СОТ, то вони мають такі значення: пшениця – 10%, жито – 20, ячмінь, овес – 5, борошно пшеничне – 15, насіння соняшнику – 10, соняшникова олія – 30, м'ясо великої рогатої худоби – 15, м'ясо свинини – 12, м'ясо курей – 15, курячої ніжки – 12, молоко – 10, масла вершкове – 10 і сири – 10%.

Після вступу України до СОТ використовується мито в адвалерному начисленні, тобто мито стягується у відсотках до митної вартості товару [3].

Експорт й імпорт товарів покликані забезпечити функціонування АПК у період стрімко зростаючої економічної взаємозалежності країн сучасного світу на засадах некерованої глобалізації, яка, як стверджує О. Білорус, є природний, об'єктивний процес, з одного боку, і силовий насильницький процес в інтересах «глобалізаторів» – з іншого. Глобалізація – це і нові можливості і переваги, і виклики і загрози. Відомо, що, починаючи вже зі своїх початкових стадій, глобалізація демонструє все нові небезпеки і ризики, масштаби яких є загальносвітовими. Глобалізація остаточно вбиває «вільний ринок». Вихід на нього нових не глобальних країн вкрай ускладнений або закритий. Метаморфоза попиту і пропозиції в умовах глобалізації штучно відривається від товару, від потреб людини і держави [4, с. 8].

За даними Н.В. Кривенко, у світі основними експортерами та імпортерами продовольчих товарів були і залишаються розвинені країни. В них частка аграрної продукції

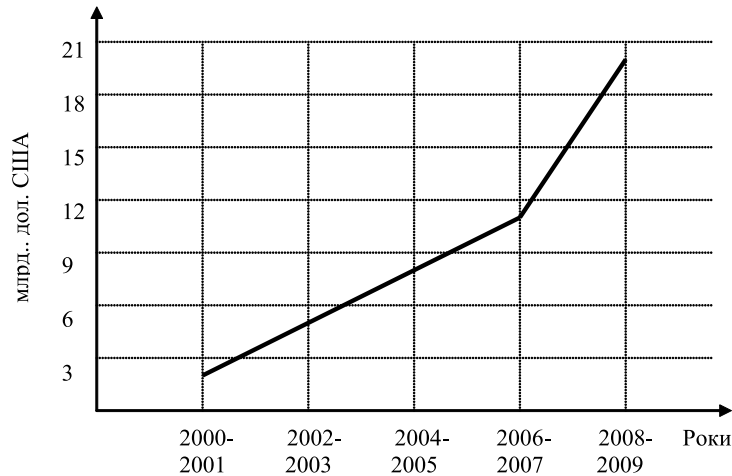
Динаміка тенденцій розвитку зовнішньоторговельного обороту, експорту, імпорту товарів та сальдо агропромислового комплексу України, \$ млрд.*

Показники	Роки										Прогноз росту 2000 р.=1,0
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 (прогноз)	
Зовнішньоторговельний оборот	2,48	3,16	3,83	5,19	5,7	8,27	8,52	11,14	18,03	21,6	8,7
Експорт (фоб)	1,58	2,06	2,63	2,99	3,8	4,67	5,15	6,79	11,28	13,5**	8,5
Імпорт (сіф)	0,9*	1,1*	1,2*	2,2*	1,9*	3,6*	3,37	4,35	6,75	8,1	9,0
Сальдо	0,68	0,96	1,43	0,79	1,9	1,07	1,78	2,44	4,53	5,4	–
Коефіцієнт покриття імпорту експортом, %	175	187	219	135	200	129	152	156	167	166	–

Джерело: Зовнішня торгівля України товарами і послугами – Том I. Держкомстат України за відповідні роки.

* Враховані дані по I–IV класифікаційним групам.

** Зустрічаються варіанти – 11,9.



Динаміка тенденцій розвитку зовнішньоторговельного обороту АПК

становить від 8 до 40 відсотків. Зовнішня торгівля США та країн ЄС відіграє величезну роль, створюючи економічний клімат на світовому ринку [5, с. 12].

Щоб мати уяву про динаміку темпів росту зовнішньоторговельного обороту, експорту, імпорту товарів та сальдо агропромислового комплексу України до початку економічно-фінансової кризи систематизуємо спеціальний табличний матеріал (див. табл.).

За проаналізований період по агропромислового комплексу обсяги експорту зросли до \$13,5 млрд. в 2009 році проти \$1,58 млрд. в 2000 році, або зросли у 8,5 раза. Обсяги імпорту в 2009 році мають значення \$8,1 млрд. порівняно до 2000 року – \$0,9 млрд., тобто зросли у дев'ять разів. Щодо тенденцій розвитку сальдо по зовнішньоторговельних операціях, то цей показник змінив своє значення з \$0,68 млрд. в 2000 році до \$5,4 млрд. в 2009 році.

Зрозуміло, що до числа важливих показників відносяться такі показники, як коефіцієнт покриття імпорту експортом. Значення цього показника в 2009 році стосовно 2000 року знизилася на 9 проценто-пунктів. Це означає, що зростання обсягу експорту загальмувалося на \$1,17 млрд., або пришвидшилося зростання обсягів імпорту на \$0,72 млрд. Ця проблема вимагає негайного вирішення з тим, щоб обрати науково обґрунтовану стратегію розвитку зовнішньої торгівлі продукцією АПК і уникнути втрат [6].

Тенденції розвитку зовнішньоторговельного обороту АПК мають позитивну спрямованість. Для наочності та зручності тлумачення порушеного питання побудуємо графік (див. рис.).

Щодо значень тенденцій розвитку зовнішньоторговельного обороту по роках, то тут використані середні дані спарених років.

В АПК з огляду непослідовних тенденцій зростання структури обсягів експорту товарів найбільші коливання по роках спостерігаються по таких позиціях, як зернові культури, олійне насіння, цукор, вовна, спирт та сіль [7].

Висновки

На сьогодні в АПК залишається чимало складних проблем, які потребують негайного вирішення, а саме: ефективного використання експортного потенціалу; опрацювання досконалої стратегії відносно світового ринку; уникнення значних коливань у структурі обсягів експорту товарів; досягнення результативної підтримки товаровиробників; подолання перешкод для українського експорту товарів на шляху до ЄС, який виникає через невідповідність продукції стандартам якості, прийняли в ЄС; завершення гармонізації українських стандартів з міжнародними. Вирішення згаданих вище проблем – це крок до запобігання кризовим явищам.

Література

1. Корнійчук Л. Сталий розвиток і глобальна місія України / Л. Корнійчук, В. Шевчук // Економіка України. – 2009. – №5. – С. 4–14.
2. Федорець Л.М. Вектори стратегічного розвитку зовнішньоекономічної діяльності АПК регіону / Л.М. Федорець // Економіка АПК. – 2009. – №5. – С. 69–75.
3. Микитенко І.А. Аграрний сектор України за умов становлення нової соціально-економічної системи глобалізму / І.А. Микитенко // Економіка АПК. – 2009. – №2. – С. 29–35.
4. Білорус О.Г. Глобалізація і національна стратегія / О.Г. Білорус. – К.: В-во «Батьківщина», 2001. – 300 с.
5. Аптекар С. Розвиток конкуренції в Україні / С. Аптекар, О. Жамойда // Економіка України. – 2009. – №7. – С. 13–20.
6. Микитенко І.А. Аграрний сектор України за умов становлення нової соціально-економічної системи глобалізму / І.А. Микитенко // Економіка АПК. – 2009. – №2. – С. 29–35.
7. Кваша С.М. Вплив світової фінансової кризи на розвиток аграрного сектору вітчизняної економіки / С.М. Кваша // Економіка АПК. – 2009. – №5. – С. 3–9.
8. Могильний О. Нові перспективи аграрної політики / О. Могильний // Економіка АПК. – 2009. – №8. – С. 90–92.

Становлення відносин корпоративної власності в Україні

У статті досліджено становлення інституту корпоративної власності та особливості його функціонування в Україні. Проаналізовано економіко-правовий аспект формування інвестиційного клімату. Визначено основні його фактори. Здійснено аналіз інвестиційних проблем корпоративного сектору економіки України.

В статье исследовано становление института корпоративной собственности и особенности его функционирования в Украине. Проведен анализ экономико-правового аспекта формирования инвестиционного климата. Определены основные его факторы. Проведен анализ инвестиционных проблем корпоративного сектора экономики Украины.

The article considers the formation process of the institution of corporative property and features of its function in Ukraine. The economic and legal aspect of the investment climate creation is analyzed, it's main factors are defined. The investment problems of corporative sector of Ukraine's economy are analyzed.

Постановка проблеми. Потреба в розробці практичних рекомендацій по удосконаленню інституту корпоративної власності в Україні зумовлює необхідність системного аналізу його становлення та функціонування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Інститут корпоративної власності досліджується багатьма вченими. Суб'єктам корпоративної власності та її формі присвячені праці таких вчених, як В.Д. Базилович, А. Бандилет, С.В. Мочерний, А.Б. Педько, А. Сирко, О.С. Тарасенко, О.А. Устенко, С.І. Чоботар, Б.А. Чуб, А.А. Чухно. Проблемам сертифікатної приватизації приділили свою увагу В. Геець, Л. Любохимець, А. Люсов, Е. Савченко та інші. Проте за результатами наукових досліджень встановлено, що проблематика корпоративних економічних відносин є актуальною і потребує подальших наукових розробок та обґрунтування пропозицій з підвищення їх соціально-економічної ефективності.

Метою даної статті є дослідження особливостей становлення корпоративної власності в Україні.

Виклад основного матеріалу. На відміну від країн Західної Європи, в яких корпоративна власність пройшла довгий шлях свого розвитку, в нашій державі ця форма власності ще є у процесі свого становлення, оскільки виникла тільки після набуття Україною незалежності. Окрім того формуванню корпоративної власності в нашій державі не передували жодні кроки по створенню надійних організаційних і особливо правових механізмів захисту інтересів усіх учасників економічних відносин, передусім дрібного власника.

Корпоративна система, яка потенційно здатна мобілізувати колосальні фінансові ресурси з різних джерел та спрямувати їх на модернізацію виробництва, реалізацію різних інноваційних проектів, включаючи створення потужних інтегрованих та диверсифікованих виробничо-господарських комплексів, має велику перспективу в економіці. Проте особливості становлення інституту корпоративної власності в Україні не привели до залучення необхідних грошових потоків до корпорації.

Сама ідея приватизації ґрунтувалася на перетворенні державних підприємств на недержавні корпорації шляхом оплати державного майна приватизаційними майновими сертифікатами. Власниками акціонерного капіталу ставали переважно роздрібні акціонери, що обмінювали свої сертифікати на цінні папери – виразники прав володіння. З 1992 по 2001 рік за сертифікати було продано 47% майна великих і середніх підприємств. Таким чином, грошові кошти при сертифікатній приватизації відігравали незначну роль. Від держави новостворені корпорації також не одержали коштів, оскільки вони придбали майно у власність.

У цьому контексті слід відзначити, що переважна більшість членів українського суспільства на початку економічних реформ в основному підтримувала ідеї перетворення відносин власності шляхом роздержавлення. Потім у міру проведення приватизаційних процесів така підтримка зникла, оскільки багато громадян зневірилося у методах проведення приватизації. Більшість українських вчених (А.А. Гриценко, А.С. Гальчинський, Я.М. Шевченко та багато інших) погоджуються з твердженням, що приватизація в Україні була проведена невдало і насамперед звертають увагу на її неформальні, тіньові процеси, яким, вочевидь, сприяло недосконале законодавство.

А.А. Гриценко звертає увагу на стратегічну помилку, допущену ще на початку проведення реформ, яка полягає у тому, що де-факто процес роздержавлення і приватизації в Україні розпочався не прийняттям відповідного законодавства (у 1992 році), а ще в період «перебудови». Проте це була не прозора, правова, а тіньова, неформальна, номенклатурно-кланова приватизація [1]. Мова йде про прийняття Закону «Про трудові колективи і підвищення їх ролі в управлінні підприємствами, установами, організаціями» [2], згідно з яким майно державних підприємств було передано в управління трудових колективів. По суті, від імені «трудових колективів» виступали керівники підприємств. Однією з поширених схем привласнення доходів державних підприємств їх керівниками стало створення на базі структурних підрозділів підприємства «своїх» приватних фірм, які, «об-

служуючи» материнське підприємство шляхом постачання та збуту, висмоктували з нього обігові кошти у вигляді непомірної цінової маржі.

Серед інших способів нагромадження номенклатурою приватного капіталу Сірко наводить такі, як експлуатація державних виробничих фондів у рамках приватної фірми на основі неформальних особистих домовленостей, навмисне доведення до банкрутства та скупка збиткових підприємств, створення підставних товариств для викупу підприємств на аукціоні, залучення державних активів до спільної корпоративної структури з наступним виведенням державного засновника із гри, придбання державного майна за заниженими цінами в особисте користування (дачі, автомобілі тощо) та ін. Таким чином, колишня номенклатура не тільки ініціювала ринкові перетворення в суспільстві, а й очолила їх, повністю зберігши при цьому політичну владу [3, с. 60].

Грошова приватизація теоретично й практично сприймається як найбільш раціональний спосіб переміщення ресурсу до ефективного власника. Однак її проведення в Україні виявило інше: влада всякий раз свідомо багаторазово занижувала продажну ціну об'єктів державної власності, полегшуючи її скупку певними бізнес-групами. Ця практика продовжується й досі.

Говорячи про олігархічний характер навіть грошового викупу державної власності як заключного етапу масової приватизації у Чехії, Росії та Україні, Дж. Стігліц ставить питання: «Які люди в посткомуністичних країнах могли дозволити собі купити приватизовані фірми? Звідки могли взятися їхні капітали?». Відповідь очевидна, підкреслює він: люди зі зв'язками створили за рахунок держави фонди й викупили у неї ж підприємства за заниженими цінами [4].

Стратегічні інвестори з'явилися пізніше, проте у більшості випадків ціни на контрольний пакет акцій було занижено, до того ж нові власники не виконували і продовжують не виконувати своїх інвестиційних зобов'язань. Як наслідок підприємства корпоративної форми власності відчувають гострий дефіцит інвестицій для технічного оновлення виробництва. Їх притік вигідний у плані розвитку підприємництва, використання передових технологій, ефективного менеджменту, ділових зовнішніх зв'язків.

Загальні процеси ринкової трансформації у колишніх країнах соціалістичного табору висунули немало вагомих задач, які потребують свого вирішення. Серед них важливе місце посідає проблема розвитку ринкової інфраструктури. Праці українських вчених-економістів засвідчують ряд проблем, які виникли у процесі трансформації відносин власності в незалежній Україні.

Українські вчені (А. Гриценко [1], Ю. Кіндзерський [5], В. Будкін [6]) звертають увагу на те, що для України характерним є фактичне злиття інституту власності з інститутом влади. На їх думку, політичне лідерство дає невід'ємне право розпоряджатися усією власністю країни, а власність органічно вимагає наявності політичного авторитету. Політична бо-

ротьба в Україні використовується виключно в цілях підвищення статусу її учасників у владній ієрархії для забезпечення подальшого перерозподілу на користь переможців раніше приватизованого державного майна, можливості одержання ренти від використання цього майна іншими, реприватизації майна політичних опонентів на користь сторонніх (як правило, зарубіжних) суб'єктів, незаінтересованих у здобутті влади, з метою послаблення та усунення цих опонентів.

Ю. Кіндзерський доводить, що в Україні ефективність використання власності до та після приватизації не змінилася, оскільки не змінилася сама природа цієї власності. Приватизація лише юридично закріпила колишню державну власність за представниками номенклатури та директорату, що була до цього фактично вже розподілена між ними. Тому в ході приватизації відбувся не стільки обмін влади на власність, скільки злиття бізнес-еліти та політичної еліти, зміцнення майнового стану осіб, які перебувають при владі, державно-бюрократична власність перетворилася у приватно-бюрократичну [5, с. 8–11].

В. Будкін звертає увагу на те, що адміністративний ресурс суттєво впливає також і на інші форми власності, а саме: квазікооперативну власність; власність учасників малого та середнього бізнесу; муніципальну власність; власність іноземних господарюючих суб'єктів, які одностайно відзначають залежність свого бізнесу від владних структур [6, с. 44].

Украї обмежена роль зовнішніх джерел фінансування корпоративних інвестицій пояснюється недостатнім розвитком фінансового ринку. Без розвиненого вторинного ринку корпоративних цінних паперів економіка позбавлена орієнтирів реального ціноутворення й тому українські корпорації оцінюють надто дешево. Випуск акцій в Україні наразі використовується більш як інструмент переділу й консолідації власності, а не як справді ринковий інструмент залучення капіталу.

Проте існує і ціла низка інших чинників низької інвестиційної привабливості підприємств корпоративного сектору економіки. В Україні юридично права власності на капітал специфіковані ще надто слабо. До того ж питання відповідальності керівників акціонерних товариств взагалі не врегульовані на законодавчому рівні і, як наслідок, інвестори практично мало захищені від свавілля найманих менеджерів. Юридична незабезпеченість прав акціонерів є негативним явищем, тому що для інвесторів є вкрай необхідні гарантії забезпечення їх прав, а також дотримання цивілізованих стандартів корпоративного управління, транспарентність корпоративних відносин, інформація про дійсний економічний стан господарства.

Реформи, які були здійснені в державах колишньої планової економіки, довели, що децентралізована ринкова економіка з реальним приватним сектором є необхідною, але недостатньою умовою для демократизації. Без повної специфікації прав власності реальний демократичний устрій неможливий.

У дослідженнях вітчизняних вчених також знаходимо аналіз впливу специфікації прав власності на становлення

ринкової інфраструктури перехідної економіки. Як зазначає економіст А.Е. Шаститко, специфікація прав власності як процес знаходить своє відображення в наборі правил, які суттєво залежать від: конкретного ресурсу й історичних умов визначення суб'єкта, що володіє таким виключним правом; об'єкта (по відношенню до якого відповідний склад правомочностей може бути реалізований); механізму наділення правами та їх передачею [7, с. 154]. Р.В. Манн звертає увагу на те, що, незважаючи на значні темпи формування українського ринку нерухомості, цей процес ускладнюється нерозвинутою інформаційною структурою (відсутністю єдиної інформаційної бази, а також програмних продуктів для роботи в даній сфері) [8, с. 15].

І. Спасибо-Фатеева доводить, що не сприяв капіталопо-токам в акціонерні товариства України і той факт, що процеси продажу пакетів акцій іноземним інвесторам супроводжувалися протягом 90-х років минулого і початку нового століття такою метушнею при постійній зміні законодавства і державних гарантій, що це не дозволило іноземним інвесторам переконатися в безпеці та прибутковості вкладення інвестицій в українську економіку [9, с. 46].

О.О. Кобзиста звертає увагу на проблемні місця участі в акціонерному капіталі установ банківської сфери національної економіки. Банківські заклади як учасники акціонерних відносин відносяться до категорії так званих інституціональних інвесторів. Як показує світовий досвід, банки виказують свою роль на ринку корпоративних цінних паперів шляхом вкладення коштів в корпоративні акції і облигації, здійснюючи розширення (андеррайтинг) цінних паперів, брокерську і дилерську діяльність. В Україні банкам дозволяється займатися як інвестиційною, так і торгівельною діяльністю. Але інвестиційні операції банків на ринку корпоративних цінних паперів обмежені нормативами інвестування, які встановлюються НБУ. Так історично склалося, що бажання банків ставати акціонерами вітчизняних підприємств поки що досить-таки обмежене. І закономірним наслідком цього стало те, що участь банків в акціонерному капіталі корпоративного сектору на сьогодні становить мінімальний рівень [10, с. 16–17].

Другою перешкодою для залучення банківського капіталу у корпоративний сектор економіки, на нашу думку, є надто висока і аж ніяк не порівнянна з рівнем рентабельності у реальному секторі економіки ціна банківського кредитування.

Таким чином до основних чинників низької інвестиційної привабливості підприємств корпоративного сектору економіки слід віднести: непрозорість структури власності; відсутність гарантій із захисту прав власності; політична нестабільність; деформований механізм визначення реальної вартості корпоративних цінних паперів; високий рівень корупції; недостатній розвиток фінансового ринку тощо. Саме тому одним із завдань реформ в Україні має стати вдосконалення законодавства з питань регулювання корпоративної форми власності.

Реструктуризація акціонованих підприємств схилила чашу терезів у бік зосередження корпоративних прав в руках великих акціонерів та управлінсько-менеджерського складу. Мо-ва йде про неформальне привласнення керівниками корпоративних підприємств майнових і управлінських прав дрібних акціонерів, яке зумовлено відсутністю належного законодавчого захисту інтересів останніх, а також недосвідченістю в питаннях корпоративного управління, формування цивілізованих механізмів його штучного блокування.

Перерозподіл майна, пов'язаний з позбавленням власності дрібних акціонерів, здійснюється шляхом, по-перше, скопуювання в приватному порядку буквально за копійки фінансових паперів, що повністю знецінилися; по-друге, застосування різноманітних механізмів позбавлення держателів акцій права на прибутки (дивіденди) від їх майна через неофіційні канали вилучення у підприємств значної частини їх прибутку; по-третє, шляхом штучних банкрутств, утворення дочірніх (родинних) фірм і передавання їм у користування майна, в тому числі виробничих потужностей, продажу продукції за штучно заниженими цінами, перекачування фінансових ресурсів за фіктивними угодами тощо [11, с. 10–11].

На сьогодні в Україні нараховується 18–19 млн. дрібних інвесторів – міноритарних власників акціонерного капіталу. Однак пошук ефективного власника все ще триває. І тут постає питання про формування ефективної структури акціонерного капіталу корпоративного сектору.

Україн обмежена роль зовнішніх джерел фінансування корпоративних інвестицій пояснюється недостатнім розвитком фінансового ринку. Без розвинутого вторинного ринку корпоративних цінних паперів економіка позбавлена орієнтирів реального ціноутворення й тому українські корпорації оцінюються надто дешево. Випуск акцій в Україні наразі використовується більш як інструмент переділу й консолідації власності, а не як справді ринковий інструмент залучення капіталу.

Проте існує і ціла низка інших чинників низької інвестиційної привабливості підприємств корпоративного сектору економіки. В Україні юридично права власності на капітал специфіковані ще надто слабо. До того ж питання відповідальності керівників акціонерних товариств взагалі не врегульовані на законодавчому рівні і, як наслідок, інвестори практично мало захищені від свавілля найманих менеджерів. Юридична незабезпеченість прав акціонерів є негативним явищем, тому що для інвесторів є вкрай необхідні гарантії забезпечення їх прав, а також дотримання цивілізованих стандартів корпоративного управління, транспарентність корпоративних відносин, інформація про дійсний економічний стан господарства.

Слід зазначити, що в умовах трансформаційних перетворень корпоративний капітал практично зовсім не виконує своїх економічних функцій – розвиток підприємства за рахунок залучення значних фінансових ресурсів. Дотепер в нашій країні переважають закриті акціонерні товариства, форма яких ставить за мету не залучення капіталу, а інші

пріоритети – закріплення впливу в корпоративному управлінні. Тому, коли постає питання про необхідність залучення додаткових коштів для діяльності акціонерного товариства, керівництво часто приймає рішення про залучення інвестицій у формі банківського кредиту, а не розширення внутрішнього капіталу. Така тенденція пояснюється бажанням утримати контроль над власним підприємством.

Висновки

Корпоративна форма власності в Україні іще тільки проходить процес свого становлення. Функціонування діючих корпоративних підприємств показує, що вони у власній виробничій діяльності дуже часто зустрічаються із серйозними труднощами правового, економічного та фінансового характеру. Саме тому одним із завдань реформ в Україні має стати вдосконалення законодавства.

Література

1. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Артемова Т.И., Архипов С.И., Гриценко А.А. [и др.]; под ред. А.А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – 928 с.
2. Про трудові колективи і підвищення їх ролі в управлінні підприємствами, установами, організаціями: закон України від 17 чер.

1983 р. №9500–Х // Відомості Верховної Ради України №9501–Х.

3. Сирко А. Корпоративная собственность в транзитивной экономике // Экономика Украины. – 2003. – №2. – С. 57–64.

4. Стігліц Дж. Переваги пізнього старту // День. – 2001. – 27 червня. – С. 4.

5. Кіндзерський Ю. Інституціональні аспекти відтворення у контексті структурних трансформацій / Ю. Кіндзерський // Економіка України. – 2007. – №1. – С. 4–13.

6. Будкін В. Постсоціалістична трансформація власності / В. Будкін // Економіка України. – 2007. – №2. – С. 39–44.

7. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория / А.Е. Шаститко. – М.: ТЕИС, 2002. – 591 с.

8. Манн Р.В. Особливості діагностування стану і перспектив розвитку ринку нерухомості / Р.В. Манн // Економіка та держава. – 2007. – №9. – С. 15–16.

9. Спасибо-Фатеева І. Корпоративна власність // Науково-практичні коментарі. – №10. – 2006. – С. 45–59.

10. Кобзиста О.О. Роль банків у формуванні акціонерного капіталу України // Формування ринкових відносин в Україні №5(36). – 2004. – С. 15–20.

11. Савченко Е. Еволюція відносин власності в Україні // Економіка і право. – №4. – 2004. – С. 7–12.

І.М. ФИЦУК,
Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Переваги та недоліки первинного розміщення акцій в умовах глобалізації фондового ринку

У статті розглянуто особливості первинного розміщення акцій (IPO) українських компаній в умовах глобалізації фондового ринку, які проявляються через взаємозв'язок переваг і недоліків використання альтернативних джерел фінансування процесів капіталізації власності.

В статье рассмотрены особенности первичного размещения акций (IPO) украинских компаний в период глобализации фондового рынка, которые проявляются через взаимосвязь преимуществ и недостатков использования альтернативных источников финансирования капитализации собственности.

In this article the features of Initial Public Offerings (IPO) of the Ukrainian companies are considered in the conditions of globalization of stock market, which show up through intercommunication of advantages and disadvantages of the use of alternative funding processes of capitalization the capital.

Постановка проблеми. Первинне розміщення акцій на міжнародних фондових ринках для українських суб'єктів

підприємництва є абсолютно новою практикою, що вимагає коректування специфіки їх зовнішньоекономічної діяльності. У 2005 році українськими компаніями було здійснено перші розміщення акцій Ukrproduct Group (\$11 млн.), Cardinal Resources (\$20,17 млн.), XXI Century Investments (\$138,70 млн.) на Лондонській фондовій біржі [1].

Проблема теоретичного обґрунтування первинного публічного розміщення акцій українськими компаніями є надзвичайно актуальною і недостатньо дослідженою. Дослідження умов, ризиків та переваг первинного розміщення акцій на світових фондових біржах зумовлена необхідністю підвищення інвестиційної активності економічних суб'єктів України та інтернаціоналізації їх капіталу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми первинного публічного розміщення акцій присвячена значна кількість наукових праць у світовій економічній літературі. Так, теоретичні підходи до аналізу цього явища розроблені у працях Дж. Ріттера, С. Гвардіна, Ф. Корнеллі, Ч. Хсуана, Дж. Аркебауера, М. Бреннана, Дж. Франкса, Ц. Казерера,

Д. Шірека, С. Перістіані, А. Лукашова, А. Могіна та інших вчених-економістів. Дослідження ж українських вчених обмежуються лише невеликою кількістю статей, а саме роботами К.А. Забарного, І.С. Грозного, С.В. Коверга. На сьогодні у вітчизняній науковій літературі проблемам IPO приділено недостатньо уваги, ця тема потребує подальших досліджень.

Метою статті є визначення особливостей первинного розміщення акцій, характеристика переваг та недоліків проведення IPO, з'ясування проблем та перспектив розвитку IPO в Україні.

Виклад основного матеріалу. В словнику фондового ринку первинне розміщення акцій (IPO – Initial Public Offering) – це перший відкритий продаж акцій компанії; публічна пропозиція інвесторам стати акціонерами компанії, зроблена вперше. Це складний комплекс організаційних, юридичних і фінансових процедур, в якому крім самої компанії й потенційних інвесторів задіяна безліч посередників [2]. Первинне розміщення акцій – це проведений вперше процес відчуження акцій публічного акціонерного товариства на підставі повідомлення про продаж цінних паперів, зверненого до заздалегідь визначеного кола осіб, який зазвичай проводиться шляхом торгів на фондовій біржі. Зрозуміло, що IPO є дуже важливим інструментом виходу на міжнародні фондові ринки і залучення значних фінансових ресурсів [3].

Великі публічні розміщення, здатні забезпечити ліквідність вторинних торгів, критично важливі для розвитку українського фондового ринку в цілому. Тому IPO на українському ринку важливі не тільки як новий інвестиційний інструмент. IPO є найбільш зручним способом одночасно залучити достатній обсяг додаткових капіталовкладень і не «продатися» стратегічним інвесторам. Компанії, що пропонують свої акції, представляють різні інвестиційні можливості і відповідно привертають різні типи інвесторів. Можна розділити компанії залежно від зрілості, прибутковості, перспектив розвитку і важливості для успішного розвитку тих або інших чинників компанії-емітентів. Великі компанії, що мають сприятливу кредитну історію, успішні продажі і гарний рівень прибутковості, зазвичай мають більш сприятливу інвестиційну можливість для більшості інвесторів співвідношенням Р/е (price/earning).

Рішення стати публічною компанією їх власники приймають, оскільки їм потрібні кошти для розширення (поглинання), ще й тому, що вважають компанію такою, що дійшла до високого рівня, і вирішують зафіксувати прибуток. Нещодавно, а саме в травні 2010 року, агропромисловий холдинг «Авангард» розмістив 20% акцій на майданчику Лондонської фондової біржі, капіталізація компанії досягла \$187,5 млн. [4]. В Україні переважно здійснювали вихід на міжнародні фондові ринки компанії будівельного сектору, такі як Cardinal Resources, XXI Century Investments, що мали солідну кредитну історію, ситуація в кризовий період змінилася, велику ринкову нішу поступово почали завойовувати компанії аграрного сектору. Це свідчить, що інтерес компаній у проведенні IPO полягає у можливості залучати таким чином значні за обсягами

інвестиції. Водночас варто підкреслити, що ефект масових IPO виходить далеко за рамки конкретних підприємств-емітентів. Масові IPO стимулюють економічне зростання країни – вони сприяють притоку капіталу у переробні й наукомісткі галузі промисловості. Вони також є важливим фактором поступального розвитку фондового ринку, підвищення його ліквідності й капіталізації, розширення спектру інструментів фондового ринку [5].

Вважається, що вихід на фондовий ринок може здійснюватися лише з двома цілями: по-перше, залучити інвестиції, а по-друге, продати свій бізнес. Останній варіант використовують, наприклад, на Заході лише в наслідок власної старості, коли вже хочуть відійти від справ і «зафіксувати» зароблені капітали. І лише в цьому випадку спроба продати свій бізнес через фондовий ринок сприймається навколишніми інвесторами адекватно.

Для того щоб краще зрозуміти переваги та недоліки IPO, необхідно порівняти його з альтернативними джерелами залучення капіталу. Дієвість проведення IPO обумовлена неефективністю чи відсутністю можливості залучення коштів іншим шляхом. В той же час аналіз альтернативних джерел залучення капіталу буде сприяти успішному та економічно ефективному використанню IPO. На рисунку зображено фінансування компаній за рахунок первинного розміщення акцій, опис стратегії компанії, форми фінансування, ризику по зобов'язанням дозволить краще сформувати цілі та етапність здійснення IPO.

Використання власних коштів акціонерів є одним із дешевих способів залучення необхідних ресурсів компанією. Перевагами такого фінансування є:

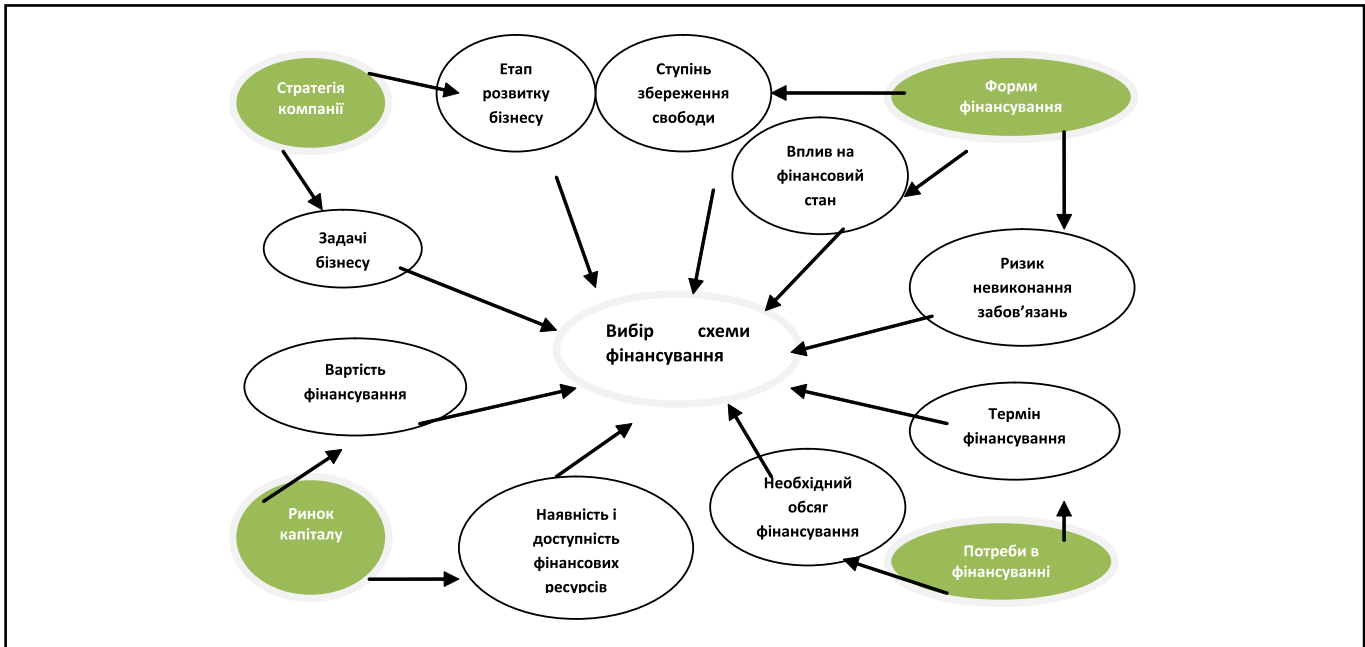
- зацікавленість акціонерів компанії в розвитку власного бізнесу;
- умови залучення є для компанії найкращими;
- фінансування не залежить від бажання третіх осіб (кон'юнктури ринку, попиту на цінні папери зі сторони інвесторів).

Поряд із перевагами доступу до фондового ринку, отримання додаткового капіталу, зацікавленість більшою кількістю інвесторів, основними ж недоліками використання такого способу фінансування є:

- обмеження акціонерів у власних можливостях;
- відсутність єдиної точки зору на спосіб залучення коштів або наявність корпоративних конфліктів всередині компанії;
- такий вид фінансування не завжди відповідає цілям та завданням компанії.

Використання коштів акціонерів можливе лише для незначних та специфічних умов проекту, та даний вид фінансування не здатен вирішити глобальні завдання компанії, реалізувати великі інвестиційні проекти та враховувати особливості бізнесу, що потребують отримання публічності компанії.

Спосіб залучення необхідних фінансових ресурсів на кредитному ринку є найбільш поширеним та простим. Перевагами є простота та швидкість отримання коштів (як правило, не більше 4 міс.) та представлення компаніям кредитних



Фінансування компаній за рахунок первинного розміщення акцій

ліній, що лише сприяє швидшому їх використанню. Але необхідність повернення залучених коштів та понесені витрати на його використання є суттєвими недоліками такого виду фінансування. Також, як правило, банки надають кредити на певні цілі та жорстко стежать за використанням коштів. До того ж це оприлюднює плани компанії та може негативно вплинути на їх реалізації, особливо в рамках злиттів і поглинань.

Ринок корпоративних облігацій розглядається як пердвісник IPO. Компанії активно використовують вихід на ринок облігацій до того часу, коли вони розуміють, що їм необхідно вийти на більш високий рівень свого розвитку, коли ринок облігацій вже не здатний задовольнити потреби компанії у повному обсязі.

Отже, ринок облігацій можна охарактеризувати як реальну альтернативу залучення фінансових ресурсів, яку компанії мають враховувати у своїй стратегії розвитку та ринок облігацій є гарним «трампліном» для виходу на фондовий ринок, так як дозволяє підготувати компанію до публічності, що показано у таблиці. Так, як і ринок облігацій, вексельний ринок являється гарною альтернативою IPO як джерела залучення коштів, що змушує компанії привернути до себе увагу.

Звичайно, кожна компанія має свою специфіку та свої особливості ведення бізнесу, тому для кожного окремого випадку вихід на публічний ринок може мати свої позитивні та негативні сторони. До того ж кожна компанія в різній мірі готова до такого виходу. Здійснення публічного розмі-

Переваги IPO перед альтернативними джерелами залучення капіталу

Джерело залучення капіталу	Переваги	Недоліки	Переваги IPO порівняно з джерелом
Власні кошти акціонерів	Відсутність боргового тягара; простота та низька витратність способу	Обмеження в обсягах залучення; залежність від економічної кон'юнктури та положення підприємства на ринку	Незалежність від економічної кон'юнктури; обмежень в обсягах залучення немає (велике разове отримання коштів)
Кредит	Можливість використання гнучкої кредитної лінії; відсутність супроводжуючих витрат; простота оформлення	Лише цільове використання; вимагає заставного забезпечення; повернення коштів з високими відсотками	Незалежність від певного кредитора; відсутність майбутніх виплат; використання коштів для розвитку всього бізнесу з можливістю за необхідністю змінити напрям їх вкладання
Вексель	Невеликі витрати випуску; можливість використання в якості платіжного засобу; сприяє формуванню позитивної кредитної історії компанії	Вимагає погашення; виплата великих відсотків разом із погашенням; має, як правило, короткостроковий характер (до 3 років)	Відсутність майбутніх виплат; можливість довгострокового залучення коштів; немає обмежень в обсягах залучення коштів
Облігації	Можливість залучення великих обсягів коштів; можливість управління кредитним портфелем (купівля-продаж власних ЦП)	Вимагає реєстрації; забезпечення купонних виплат; вимагає відкритості та прозорості компанії; строковість використання даного інструменту	Необмежений строк залучення капіталу відсутність обов'язків по обслуговуванню виплат

щення акцій на біржі дає компанії цілий ряд незаперечних переваг, що можна описати так:

1. Отримання доступу до фондового ринку як до джерела залучення довгострокового капіталу, оскільки західний фондовий ринок значно перевищує український за капіталоємністю, більш ефективно капіталізований, має значно більше інструментів та механізмів фінансування, які точно відповідають цілям та завданням емітента. В той же час західний фондовий ринок схильний до фінансування навіть невеликих за розміром компаній.

2. Визначення реальної ринкової вартості компанії та підвищення її капіталізації, що особливо актуально для вітчизняного бізнесу, оскільки більшість українських компаній мають занижену вартість бізнесу. Отримання ринкової вартості дозволяє власникам бізнесу побачити адекватну оцінку дійсної вартості компанії інвестиційним співтовариством. Така оцінка дає акціонерам і менеджменту компанії інформацію про відповідність власних і ринкових оцінок вартості бізнесу. Її аналіз дозволяє розробити подальші заходи, направлені на збільшення капіталізації компанії і сприяючі підвищенню оцінки компанії в очах інвесторів.

3. Забезпечення підвищеної ліквідності акцій компанії (покриває фінансовий стан компанії). Як і всі цінні папери, акції можуть бути засобом платежу. У зв'язку з цим актива на торгівля акціями компаній, особливо на престижних зарубіжних майданчиках, дозволяє компаніям використовувати їх як заставу для отримання боргового фінансування, а також замість грошових коштів для покупки інших гравців ринку, для оплати консалтингових і PR-послуг, заохочення середнього і вищого менеджменту (так звані опціонні програми) і ін. Здійснення IPO сприятиме встановленню не тільки реальної ринкової ціни компанії, але і підвищенню ліквідності її акцій як засобу платежу. Це принесе вигоди для акціонерів, що виявляють бажання здійснити продаж своїх акцій, а також для самої компанії, зменшуючи можливості для її ворожого поглинання.

4. Відсутність боргового тягаря, оскільки акціонерне фінансування не створює для компанії ніякого боргового обтяження, бо немає необхідності здійснювати повернення залучених засобів і виплачувати відсотки за їх використання. Ця обставина робить привабливим таке залучення грошових коштів і дозволяє використовувати IPO для того, щоб збалансувати власні і позикові ресурси, коли неможливо або недоцільно проводити фінансування проектів компанії за рахунок позикових засобів.

5. Забезпечення кращих умов для збереження контролю за компанією. Іноді для залучення необхідного обсягу коштів може бути доцільним емітувати на ринок в 2–4 рази менше акцій, особливо у разі розміщення на зарубіжних майданчиках, на яких представлено ширше коло покупців, що активно вкладають свої засоби в нові компанії і тих, що частіше здійснюють ризиковані операції з малознайомими цінними паперами. Це, в свою чергу, приводить до значно меншого роз-

мивання пакету первинних власників. У результаті компанія має більше шансів віддати малий пакет своїх акцій (нижче блокуючого) і при цьому привернути необхідний об'єм фінансування. Крім того, як ми вже відзначали, продаж акцій на публічному ринку не означає їх реалізацію одній особі, в цьому випадку акції розповсюджуються серед широкого кола інвесторів, кожен з яких не здатний, або, принаймні, не прагне, контролювати бізнес компанії-емітента.

6. Підвищення загального статусу, кредитного рейтингу і престижу компанії. Зрозуміло, що поліпшення публічного статусу компанії дозволяє їй легше налагоджувати комерційні зв'язки. Адже з погляду контрагентів, надійними діловими партнерами серед компаній, чиї акції котируються на фондовому ринку, є ті, хто гарантовано виконує узяті на себе зобов'язання. Це особливо важливо для маловідомих компаній, прагнучих вийти на зарубіжні ринки і компаній, що розширюють свої ділові зв'язки з відомими західними брендами. До того ж підвищення кредитного рейтингу компанії сприяє зниженню вартості залучених позикових засобів за кордоном. Не варто також забувати і про просте підвищення загального статусу компанії, завдяки якому робота в ній стає престижною, а сприйняття її споживачами позитивнішим, що також може сприяти збільшенню продажів.

7. Посилення економічної безпеки власників компанії, що відбувається за рахунок перекладу в міжнародну площину адміністративних, політичних і ризиків країни. Тобто наявність у компанії іноземних акціонерів за рахунок розміщення акцій на зарубіжних біржах дозволяє вдаватися до міжнародних судів і норм міжнародного права для відстоювання своїх прав і запобігання їх утиску.

Можливість використовувати IPO як інструмент для вигідного виходу з бізнесу, що надається в цьому випадку власникам. Такий вихід з бізнесу цікавий з ряду причин. По-перше, грамотне IPO дозволяє власникам одержати максимальну ціну за свої акції. По-друге, IPO дає можливість не тільки прибутково вийти з бізнесу, але і не допустити його переходу в небажані руки, наприклад, конкуруючим структурам. По-третє, продаж бізнесу через публічний ринок дає можливість не тільки виходити, але також і повертатися в нього [8].

Поряд із перевагами первинного розміщення акцій варто звернути увагу і на негативні наслідки та ризики IPO, а саме:

– нерозвиненість вітчизняного фондового ринку є одним з самих негативних моментів ефективного використання IPO. Така відсталість не дозволяє розвивати динамічно ці процеси, не формує потреби у вітчизняних компаній проходження етапу публічності, не дає можливості більшості компаній виходити на фондовий ринок. А це, в свою чергу, не приводить до масовості і природно супроводжується зростанням вартості супутніх послуг процесу розміщення; тимчасові втрати що, на думку більшості аналітиків, є одним з найбільш істотних недоліків проведення розміщення. Інвестори, що підписалися на акції, не мають можливості розпоряджатися ними протягом майже двох місяців, оскільки

розміщення додаткових акцій шляхом відкритої підписки можливе тільки через 45 днів з моменту повідомлення акціонерів. Цілком природно, що це призводить до зниження інтересу з боку інвесторів;

– обмеженням для використання можливостей IPO є розмір компанії. Знову ж таки із-за нерозвиненості фондового ринку в Україні дорога на публічний ринок для більшості середніх і дрібних компаній залишається закритою. Вихід на зарубіжні майданчики (наприклад, на NYSE, LSE і ін.) компанії можуть здійснити, як правило, якщо їх капіталізація не менше \$150 млн. Якщо ж компанія має капіталізацію, що досягає \$1 млрд., то коло інвесторів може істотно доповнитися підключенням іноземних інвестиційних і пенсійних фондів. У цьому плані для даних гравців вигіднішим способом залучення фінансування буде випуск облігацій або залучення кредитних засобів для реалізації своїх інвестиційних проектів. Таким чином, цей бар'єр відсікає частину гравців від можливостей використання IPO в своїй стратегії;

– розміщення вимагає певних витрат, пов'язаних з його організацією. Зокрема, це витрати на послуги фінансового консультанта, біржі, реєстратора, андеррайтера, юристів, аудиторів і ін., а також на маркетингову, інформаційну підтримку. Звичайно, величина витрат сильно коливається залежно від самої компанії, її готовності, розміру розміщення і т.д. Сума витрат може досягати \$300 тис. і вище;

– уникнення публічності. Причини того, що небагато компаній на вітчизняному ринку погоджуються на публічне розміщення акцій, криються переважно в тому характері і в тих традиціях вітчизняного бізнесу, які склалися за останні роки, в тому, що він боїться публічності.

Висновки

В умовах глобалізації фондового ринку публічне розміщення акцій відіграє важливу роль, що дає компанії більший

доступ до додаткового капіталу, збільшення потенційних інвесторів, компанія стає більш ліквідною. Процес виходу на IPO вимагає від компанії не просто великої підготовчої роботи, але зміни самого стилю роботи. Від «чорних» або «сірих» схем доводиться переходити до «білих», розкривати реальні фінансові потоки, в повному об'ємі платити податки, бути готовим поділитися власністю. Щоб підготувати компанію до здійснення IPO, необхідно часто корінним чином міняти стратегію своєї поведінки на ринку, застосовувати новітні методи корпоративного управління, упроваджувати сучасні системи автоматизації, ефективно організовувати свою діяльність.

Література

1. Мельничук Л. Початок історії українських IPO. Погляд з Лондона // Дзеркало тижня. – №22 (601). – 2006. – 10–16 червня.
2. Champion D. Too soon to IPO? // Harvard business rev – 2001. – February. – <http://www.hbr.org/2001/02/too-soon-to-ipo/ar/1>
3. Никонova И.А. Ценные бумаги для бизнеса : Как повысить стоимость компании с помощью IPO, облигационных займов и инвестиционных операций. – Москва: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 350 с.
4. В авангарде IPO // Эксперт – №19. – 2010. – 17 травня. – <http://www.expert.ua/articles/6/O/7692/>
5. Крилов Т. IPO: инструментарий подготовки компаний к выходу на фондовые рынки (DVDRip). – М.: 2007. – <http://yspex.com.ua/main/1289-mbsh-ipo-instrumentarij-podgotovki-kompanij-k.html>
6. Гвардин С.В. IPO: стратегия, перспективы и опыт российских компаний. – Москва: Вершина, 2007. – 264 с.
7. Гулькин П.Г. Практическое пособие по первоначальному публичному предложению акций (IPO). – СПб.: Аналитический центр «Альпари СПб», 2004. – 238 с.
8. Авторські дослідження, проведені методом опитування 10 компаній, січень–лютий 2010.

А.О. ФІСУН,

к.е.н., Кримський інженерно-педагогічний університет

Особенности шведской модели развития экономики

Розглянуто основні фактори економічного прориву Швеції в коло високорозвинених країн світу в ХХ столітті, яка зберігає стабільні темпи зростання до теперішнього часу. Запорукою економічних успіхів стала політика вирівнювання суспільного доходу з наданням пріоритету протекціонізму вітчизняного виробництва, експертній політиці, розвитку освіти і науки, що доцільно використати в програмі подальшого зростання економіки України.

Рассмотрены основные факторы экономического прорыва Швеции в число высокоразвитых стран мира в

XX веке, которая сохраняет стабильные темпы роста до настоящего времени. Залогом экономических успехов стала политика выравнивания общественного дохода с приоритетом протекционизма отечественного производства, экспертной политики, развития образования и науки, что можно использовать в программе развития экономики Украины.

The article deals with analysis of basic factors of economic rise of Sweden among the highly developed countries of the 21-th century which is still keeping stable rate at

present. Policy is the reason of economic success between the balance of social income and the priority of protection to native production, export policy, development of education and science. All these could be used in the economic development of Ukraine.

Постановка проблеми. Для шведської моделі розвитку економіки характерно суттєве зростання показників соціального забезпечення, підвищення добробуту населення та формування політичної стабільності, що вигідно їй вирізняє на тлі загальної соціально-політичної конфліктності та загострення суспільних протиріч, які вирували в Європі протягом ХХ століття. За цей період Швеція пережила економічний бум, передумови якого формувалися після першої, а пік розвитку якого приходився на початок Другої світової війни. Звичайно, політика нейтралітету Швеції у війнах минулого століття сприяла розквіту її економіки за рахунок військових поставок ворогуючим країнам, але досягненим успіхам вона зобов'язана в основному внутрішнім факторам реформування. За темпами зростання валового промислового продукту (ВПП) у цей період Швеція посідає друге місце, поступаючись лише США.

Мета статті. Використання аналізу соціально-економічної політики Швеції, що відіграла головну роль у здійсненні свого часу економічного буму, для формування основних засад досягнення високих темпів господарського зростання в Україні.

Виклад основного матеріалу. Міжнародна енергетична криза 1973–1974 років, яка викликала спад економіки майже в усіх країнах світу, залежних від цього ресурсу, не могла не позначитися і на економіці Швеції, спричинивши гальмування подальшого її зростання та різке зниження основних техніко-економічних показників у 80–ті роки. Але завдяки широкому впровадженню нововведень у гірничодобувній, металургійній, машинобудівній промисловості, розвитку високотехнологічних галузей та бурхливому зростанню сітки залізничних колій Швеції вдалося побороти кризу і знову вийти на передові рубежі в 90–х роках ХХ століття.

В основі другої хвилі економічного буму Швеції лежить збільшення суспільної функції споживання (як наслідок підвищення добробуту населення) та зростання обсягів експортованої продукції в результаті поживавлення інноваційних процесів. За період 1983–1989 років обсяг промислових інвестицій виріс більше ніж на 60%. На початку 90–х років щорічний приріст ВПП сягнув більше 5%, а продуктивність праці щорічно зростала на 7–8% [1].

Реалізація інноваційного потенціалу на основі впровадження нових технологій та широкого розповсюдження електронної техніки в хімічній, фармацевтичній, електротехнічній, транспортній галузях промислового сектору спричинила високий рівень використання виробничих потужностей основного капіталу, який сягнув за 90%. Таким чином, шведська економічна модель вдруге в одному столітті довела життєстверджуючу силу, вивірену часом і випробуваннями [2].

Основними домінантами шведської моделі економічного зростання є надзвичайно висока зайнятість на ринку праці та справедливий перерозподіл суспільного додаткового продукту. Сам процес соціального забезпечення є прерогативою державного сектору економіки, працюючого в тісній взаємодії з профспілками, що дістало назву «вирівнювання доходів». Такі складові лежали в центрі програми реформування економіки Швеції починаючи з 1928 року, коли була висунута державна концепція побудови суспільного «будинку шведського народу», життя в якому було б комфортним для усіх верств населення.

Реалізація цих складових стала фундаментом для перетворення її за відносно короткий проміжок часу з відсталого феодально-аграрної країни у високорозвинену промислову державу з найнижчим у світі безробіттям і найвищими в Європі показниками добробуту населення. Шведську систему господарювання стали називати «капіталізмом з людським обличчям», або «функціональним соціалізмом», або «капіталізмом з соціальною орієнтацією».

Систему господарювання Швеції можна віднести до змішаної категорії економіки, в поняття якої входить сумісне функціонування державної, приватної та кооперативної форм власності, кожна з яких виконує свою роль у структурі національного господарства. Близько 75% усіх шведських підприємств і організацій знаходиться у приватному секторі економіки з обсягом зайнятості 80% від усіх працюючих у промисловості, тоді як на державний сектор припадає 14% і 11% – на кооперативні структури від усієї кількості зайнятих у сфері промислового виробництва.

За чисельністю підприємств та обсягом виробництва споживчих товарів і послуг домінуючу роль у шведській економіці відіграє приватний сектор. Переважну більшість приватних підприємств складають малі і середні фірми, з яких 8% належить іноземному капіталу. Поряд із цим у результаті прогресуючої концентрації виробництва зростає значення потужних приватних компаній з числом працюючих більш чим 500 осіб. До списку гігантів можна віднести шведську автомобільну фірму «Вольво», яка все таки поступається за розмірами виготовленої продукції, наприклад, американській компанії «Дженерал моторз» більше чим у сім разів. У цей час відбувається також і процес концентрації фінансового капіталу. Найпоказовішим прикладом є фінансова група сім'ї Валленбергів, яка контролює половину експорту країни і четверту частину її внутрішнього валового продукту.

На другому місці за традиційними показниками знаходиться державна власність. Незважаючи на те що офіційно питома вага її становить всього 14–15% у загальних обсягах, насправді її роль в економіці значно більша за рахунок контролю державою не тільки сфери виробництва, а й суспільного споживання і розподілення виготовленого продукту. За обсягами втручання держави в економічне життя країни зі Швецією не може порівнятися жодна високорозвинена країна Європи. Частка державних витрат у структу-

рі ВВП, до складу яких входять споживання, інвестиції і трансфери, зростала рекордними темпами: з 33% у 1960 році до 67% у 1982 році. Останнім часом вона знизилася до 60–50%, але і досі є найвищою в Європі [3]. За рахунок цього активізується перерозподіл ВВП із приватного сектору на дотації металургійній, літако-, суднобудівній промисловості, транспорту, сфері комунальних послуг, що знаходиться майже виключно у державній підзвітності.

Державна власність має форму акціонерних компаній, держпідприємств а також домінує в більшості організацій зі змішаною формою власності. Всього в державних структурах зайнято 150 тис. осіб. На дві державні монополії (пошту і зв'язок) припадає більше чим 60% усіх зайнятих на державних підприємствах. 95% усіх залізниць знаходиться в державній власності, де працює 33 тис. осіб. Половина виробництва електроенергії припадає на державне управління «Ватенфаль», яке активно займається науковими дослідженнями в області як традиційних (вугілля, торф, природний газ), так і нових джерел енергії (сонце, вітер, вода). Майже 50% усіх державних витрат становлять трансферні платежі, що здійснюють перерозподіл доходів підприємств і організацій приватної власності для дотацій у розвиток сільськогосподарських і промислових структур, а також домашніх господарств, для житлових і комунальних субсидій, для виплати пенсій та погашення державного боргу. З другої половини державних витрат дві третини становить забезпечення розвитку медицини, освіти, науки та витрати на держадміністрацію, охорону навколишнього середовища та культуру.

Державний сектор Швеції найбільший розвиток отримав у сфері послуг, де доля держави досягає 90%, у тому числі в охороні здоров'я населення питома вага складає в середньому 92%, в освіті і науці – 88%, в соціальному страхуванні – 98%. У цілому на державні організації припадає майже 60% усіх зайнятих у сфері послуг. Питома вага інвестицій на освіту і медицину в ВВП Швеції у 2–2,5 раза перевищує аналогічні витрати західноєвропейських країн [4]. Таким чином, державний бюджет, який здебільшого формується за рахунок зростання доходів у приватному секторі, є основним інструментом регулювання господарського зростання країни та збільшення державних послуг населенню, що в кінцевому результаті сприяє ефективності економіки в цілому.

Система кооперативних структур Швеції є альтернативною формою власності, яка заснована на демократичних

принципах і користується широкою народною підтримкою. Кооперативний рух започаткувався в 40–50-ті роки минулого століття. Функціонуючі кооперативи поділяються на виробничі і споживчого характеру; отримали поширення у сільському господарстві, торгівлі та промисловості. На кооперативи припадає близько 20% виробництва товарів щоденного попиту. Особливо важливу роль вони відіграють у забезпеченні населення продуктами харчування. Частка фермерських кооперативів, спеціалізованих на виробництві молока і м'яса, становить 90–80% у структурі всього попиту на ці продукти з загальною зайнятістю 50 тис. осіб.

Сфера кооперативної діяльності в Швеції занадто широка, окрім виробничого і торгового напрямку існують житлові, страхові, туристичні та інші кооперативи. Всі три форми власності випробувані життям, їх взаємозв'язок і пропорції забезпечують високу ефективність економіки, що дозволяє підвищувати рівень життя шведського народу.

У 90-х роках Швеція досягла найвищого рівня добробуту життя населення в Європі. За показниками ВВП на душу населення в ці роки Швеція посідає друге місце серед високорозвинених країн світу. За вирівнюванням доходів вона стоїть на першому місці в світі. Таке вирівнювання здійснюється прогресивною системою податків та виваженою системою страхування.

У кінці XX століття у Швеції на 20% найбагатших сімей припадало 37,5% доходів, на 20% найбідніших – 12%, тоді як у США подібне співвідношення становило 43,7 і 4,6%. У ці роки змінюється також співвідношення в заробітній платі жінок і чоловіків. Середня заробітна плата жінок у Швеції досягає 90% від зарплати чоловіків, тоді як таке співвідношення в Італії становить 85%, у Німеччині – 73, в Англії – 70, в Японії – 48,5% [5].

Економічна модель Швеції, основою якої є високий рівень зайнятості і соціальна політика вирівнювання доходів, стала запорукою забезпечення чільного місця її в міжнародному розподілі праці та досягненні високих показників добробуту її населення.

Про це свідчать порівняльні показники життєвого рівня населення Швеції та інших високорозвинених країн світу, що є характерним для 60–70 років минулого століття (див. табл.).

Таким чином, інноваційний розвиток економіки та політика вирівнювання доходів за рахунок диференційованої податкової шкали в залежності від абсолютної величини доходів ін-

Показники життєвого рівня населення (на 1000 осіб)

Країни	ВВП на душу населення		Легкові автомобілі		Споживання електроенергії		Рівень безробіття	
	\$	місце серед приведених країн	од.	місце серед приведених країн	кВт	місце серед приведених країн	%	місце серед приведених країн
Швеція	18876	2	420	3	17079	1	1,6	1
Німеччина	18280	4	463	2	6900	3	8,7	5
Англія	11765	6	318	5	5477	6	8,4	4
США	18338	3	559	1	11204	2	5,4	3
Японія	19465	1	241	6	5733	5	2,5	2
Франція	15818	5	394	4	5870	4	10	6

дивідів та принципи шведського соціального страхування стали джерелом для досягнення найвищого в Європі добробуту населення та найнижчого у світі рівня безробіття, а також найраціональнішого, найдемократичнішого відношення середньої зарплати жінок до зарплати чоловіків.

Висновки

Аналіз шведської економічної моделі дозволяє зробити ряд висновків, врахування яких сприятиме інтенсивному розвитку економіки України.

1. Здійсненню економічного прориву в Швеції передувало державний протекціонізм вітчизняного виробництва, стимулювання середнього і малого бізнесу, інтенсивна експортна стратегія, яка базувалась на удосконаленні організації виробничих процесів, досягненні високих показників якості товарів, що в сукупності відповідало вимогам конкурентоспроможності національної економіки.

2. Незважаючи на незначну питому вагу державної власності, вона є пріоритетною в Швеції за рахунок контролю державою не тільки сфери виробництва, а й суспільного споживання і розподілу виготовленого продукту, завдяки чому здійснюється державний протекціонізм в області перерозподілу ВВП з приватного сектору на дотації металургійній, літако-, суднобудівній промисловості, транспорту, сфері комунальних послуг. За обсягами втручання держави в економічне життя зі Швецією не може порівнятися жодна високорозвинена країна світу.

3. Для шведської моделі реформування економіки в період звернення високих темпів її розвитку був характерним справедливий перерозподіл суспільного додаткового продукту на основі «політики вирівнювання доходів» різних суспільних прошарків населення, що стало основною причиною для формування народного кредиту довіри до влади. Це стало психологічним стимулом для перетворення Швеції з відсталого феодально-аграрної країни у високорозвинену промислову державу з найнижчим у світі безробіттям, з найвищими в Європі показниками добробуту населення, з найдемократичнішим співвідношенням в заробітній платі чоловіків і жінок, а також з найменшим у світі розривом у доходах найбагатших і найбідніших прошарків населення.

4. Враховуючи вітчизняну практику приватизації державних підприємств, в реформуванні економіки України доцільно використати основні принципи шведської моделі «вирівнювання суспільних доходів», коли надходження до бюджету країни будуть формуватись в значній мірі за рахунок податків на майнові статки олігархічного прошарку, в основі чого лежить принцип Вікселля, за яким податки мають бути такими, щоб мільйонер і бідняк отримували однакові збитки від оподаткування своїх доходів.

5. За думкою вчених міжнародної спільноти, поспіль за фінансовою кризою людству загрожує значно небезпечніша, так звана харчова криза, яка витікає з невідповідності між зростаючим попитом і скорочуваними можливо-

стями пропозицій для його задоволення. Виходячи з цього владні структури країн, в яких переважають неродючі та непридатні для життєдіяльності засушливі земельні ресурси або швидкими темпами зростає чисельність населення, заохочують своїх інвесторів вкладати інвестиції в придбання землі за кордоном. На противагу їм в Україні чиновники всіх рангів нашвидкуруч прихоплюють обсягом до 200–500 гектарів земельних угідь, прибираючи до власних рук морські узбережжя, озера, узлісся, парки, заповідники, відгороджуючи їх високими мурами та залізними брамами від власного народу.

6. Історія економічних учень від У. Петті до вчених-аграрників нашого часу стверджує, що земля не є витвором людської праці і тому не може бути об'єктом купівлі-продажу. Ринковим товаром може бути лише продукт праці, створений сільськими трударями з використанням земельних ресурсів так само, як машина, станок чи комп'ютер, створений робітниками підприємств. А природні ресурси є найщедрішим скарбом, даного Богом кожному представникові соціуму та майбутнім поколінням нації. За думкою папи римського Павла II «Бог дав землю усьому роду людському без виключення і тому власність такого типу не має жодного виправдання і є злочином перед Богом і іншими людьми» [6]. Англійський економіст XIX ст. Дж.С. Мілль стверджував, що єдиним землевласником може бути держава, яка надає ділянки землі землеробам, згідно строкового або безстрокового договору [7]. За думкою відомого російського вченого О. Чаянова, ніхто не має права отримувати не-трудо-ві доходи від власності на землю, а оренда на неї має видаватися тільки людям, які працюють над вирощенням сільськогосподарської або тваринної продукції, яка може набувати статусу ринкового товару.

На злочинність існуючої в Україні земельної приватизації у великих розмірах, яка стала можливою після нашвидкуруч розроблених законів і підзаконних актів депутатами, які захищають власні прихоплені під час установленого мораторію земельні володіння, дотримуються і вітчизняні вчені-аграрники [8], вимагаючи народного референдуму щодо повернення незаконно прихоплених земельних, водних та лісних ресурсів і серйозної розробки земельної реформи.

7. Західні вчені-економісти справедливо вважали, що країна, яка вибудовує свої пріоритети в розподілі суспільного дивіденду на користь споживання предметів розкоші людьми багатих прошарків суспільства (дорогих видів шампанського, власних автомобілів, літаків тощо), в той час, коли діти бідних сімей залишаються не забезпечені благами першої необхідності (молоком, соком, підручниками, теплом взимку), не може вважатися цивілізованою і розраховувати на економічний успіх. На їхню думку, така країна є «метушливою, невігласною, дурно скерованою», а її влада ніколи не буде мати кредиту довіри у свого народу [9]. Виходячи з цього заново вибраній владі доведеться будувати підвалини довіри населення до владних структур, ви-

користовуючи механізм демократичності, прозорості та дієвого співробітництва з народом на теренах розбудови сучасної інноваційної економіки.

Література

1. Волков А. Швеция: социально-экономическая модель / А. Волков. – М.: Мысль, 1951. – 235 с.
2. Шведская модель по-прежнему актуальна // Компас. – 2000. – №151. – 17 с.
3. Гришин Н. Шведские модели общественного развития: дихотомия, рынок, политика / Н. Гришин // Мировая экономика и международные отношения, 2005. – №10. – С. 76–80.

4. Западноевропейские модели социально-экономического развития. – М.: ИЕМО, 1999. – 285 с.
5. Линдбек А. Шведский эксперимент / А. Линдбек. – М., 1998. – С. 7–12.
6. Енцикліка Святого отця Івана Павла // Львів, 1992. – 69 с.
7. Милль Дж.С. Основы политической экономии Г.І. / Дж.С. Милль. – М., 1980. – 383 с.
8. Павличенко М. Кому і навіщо потрібна приватизація землі / М. Павличенко // Віче, 2008. – №7. – С. 8–11.
9. Кембелл Р. Принципы, проблемы и политика / Р. Кембелл, Р. Маконнел, Стенли Л. Брю. – Т. 2 // Распределение дохода: не-равенство и бедность. Таллин. – 1993, гл. 37. – С. 276–280.

І.В. КОВАЛЬОВ,
с.н.с., НДЕІ,
В.М. КОЛОТІЙ,
к.е.н., с.н.с., НДЕІ

Можливі наслідки адаптації законодавства сфери державних закупівель України в контексті побудови системи поглибленої торгівлі з Євросоюзом

У статті розглядаються можливі наслідки адаптації міжнародного законодавства та урахування вимог щодо створення зони вільної торгівлі з країнами Євросоюзу в законодавстві сфери державних закупівель України.

В статье рассматриваются возможные последствия адаптации международного законодательства и учета требований, касающихся создания зоны свободной торговли со странами Евросоюза в законодательстве сферы государственных закупок Украины.

This article discusses the possible consequences of the adaptation of international law and the requirements for creating a free trade zone with the EU legislation on public procurement in Ukraine.

Постановка проблеми. Для України дотримання міжнародних норм та вимог створення зони вільної торгівлі передбачає насамперед впровадження позитивних тенденцій світового досвіду з урахуванням сучасного стану та національних відмінностей здійснення цього процесу.

Основна мета сучасної стратегії розвитку державних закупівель у світі є створення умов для прозорої поведінки учасників закупівель, у тому числі за рахунок імплементації сучасних процедур проведення цього процесу.

Після вступу до СОТ Україна має зобов'язання щодо приєднання до Угоди з державних закупівель (УДЗ) (статус спостерігача Україна отримала у лютому 2009 року), що

передбачає розроблення конкретних пропозицій щодо забезпечення відповідного національного режиму та режиму найбільшого сприяння існуючому міжнародному режиму закупівель вже через рік після вступу.

У 2008 році середня кількість учасників під час проведення конкурентних процедур становила 2,9 учасника на один оголошений тендер, які є нижче регламентованої Директивами ЄС обов'язкової кількості учасників (не менше трьох) [1]. Водночас у 2008 році порівняно з попереднім роком зберігається тенденція до зростання у загальній кількості проведених процедур закупівель частки відмінених торгів або визнаних такими, що не відбулися зі збільшенням цього показника з 13,4 до 24,9%, що може свідчити про невідповідність процедур проведення торгів в Україні вимогам державних замовників та можливостям виконавців [1].

Дослідження процесу впровадження організаційно-методичного забезпечення державних закупівель у відповідності з нормами та вимогами директив ЄС доцільно здійснювати з врахуванням досвіду країн, які нещодавно приєдналися до європейської спільноти, наприклад, Угорщини, Словаччини, Естонії та Польщі.

У разі створення зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом обидві сторони отримають потужний стимул розвитку економіки. Запропоновані реформи, що стосуються зовнішньоторгівельної діяльності, будуть також сприятливи-

ми для інших галузей, поліпшення бізнес-середовища в країні, збільшення іноземних інвестицій, вдосконалення внутрішнього ринку. Можливі економічні втрати неефективних виробників будуть сповна компенсовані зростанням прибутків інших виробників, підвищенням добробуту населення та відкриттям нових можливостей розвитку бізнесу в Україні.

Укладення угоди про вільну торгівлю між Україною та Європейським Союзом доцільне лише у разі перевищення позитивних наслідків над витратами на розроблення та впровадження угоди.

Мета статті – провести якісний аналіз наслідків створення зони вільної торгівлі України з ЄС.

Виклад основного матеріалу. Не застосовуючи моделі розвитку економіки України та не маючи визначеності щодо початкових умов, які складуться в Україні та у світі на момент набуття чинності Угоди про поглиблену вільну торгівлю важко визначити різницю між наслідками приєднання до УДЗ та наслідками дії положень про державні закупівлі в рамках зони вільної торгівлі. У табл. 1 наведено лише якісні оцінки загальних наслідків.

У короткостроковій перспективі значного розширення присутності українських виконавців на ринках державних закупівель країн ЄС не очікується з причини дуже високого рівня конкуренції, а також через недостатньо розвинені ме-

Таблиця 1. Економічні наслідки щодо реформи системи державних закупівель

Напрями реформування	Очікуваний економічний вплив
Скоротити перелік винятків для державних закупівель та розширити масштаби і охоплення щодо послуг монополій, поштових послуг, послуг ж/д транспорту, трубопровідного транспорту, з постачання природного газу, фінансових послуг та послуг зв'язку	Збільшення конкуренції, скорочення цін і підвищення якості закуплених робіт. Прозоре виключення винятків також призводить до скорочення можливостей для корупції, більш ефективного використання державних коштів з-за більш високого ступеня підзвітності
Розширення доступу до ринків України для іноземних постачальників товарів, послуг та робіт	Більш високий рівень конкуренції на українському ринку державних закупівель призведе до зростання ефективності діяльності внутрішніх учасників торгів, а також тиску конкуруючих фірм, доступу до найкращих практик і технологій з-за кордону, більш ефективній роботі, низьким цінам, кращому використанню громадських коштів
Виконання і практична реалізація національного режиму і принципів недискримінації: усунення дискримінаційних та антиконкурентних практик	Збільшення відкритості українського ринку закупівель з більш високим рівнем конкуренції
Поліпшення процедур і практики закупівель: – більш широке використання відкритих конкурсів і конкурентоспроможних процедур; – розроблення та застосування стандартних тендерних документів, у тому числі, в електронному форматі, надання тендерної документації безкоштовно, оголошення торгів відповідно до міжнародних практик; – орієнтовна відповідність законодавству ЄС залежно від використання процедур від вартості контракту; – забезпечення чітких, точних і недискримінаційних технічних специфікацій; – створення механізму для прийняття рішення про використання та прозорість різних методів закупівель; – збільшення термінів для подання тендерних пропозицій вітчизняними та закордонними учасниками закупівель; – зменшення кількості положень (підстав) щодо варіантів анулювання результатів закупівель, які роблять процес схильним до зловживань і маніпуляцій	Зростання відносної цінності грошей для замовників закупівель, здешевлення участі у торгах для учасників торгів, збільшення часу для розробки пропозицій високої якості, а також створення більш стабільної і прозорої системи державних закупівель. Зниження цін з-за конкуренції та підвищення ефективності використання державних коштів. Поліпшення доступу замовників до дешевих товарів, послуг та робіт високої якості (що дуже важливо для державних структур, що закуповують на соціальні потреби, потреби сектору охорони здоров'я, освіти і т.д.). Заохочення діяльності МСП та підприємництва в Україні через зниження витрат учасників закупівлі
Забезпечити незалежний та об'єктивний механізм розгляду скарг	Поліпшення правозастосування і підвищення надійності системи закупівель, що призведе до зниження витрат, зниження цін і придбання більшої довіри до системи
Зміцнення і вдосконалення інституційної структури державних закупівель	Підвищення довіри постачальників, деполітизація системи закупівель в Україні, створення більш консолідованої, прозорої і ефективної координації, механізму контролю і керування системою при більш низьких витратах, забезпечення рівних умов для національних закупівель та зниження рівня корупції
Загальні наслідки заходів реформування системи державних закупівель: о створення більш стабільної системи закупівель; о підвищення рівня конкуренції веде до зниження цін і збільшення конкурентного тиску для забезпечення якісного більш ефективного використання державних коштів; о полегшення доступу до закупівель ЄС через наближення українського законодавства до законодавства ЄС про закупівлі; о зниження витрат торгів для учасників торгів через більш прозору, економічно ефективну та адміністративну раціоналізацію процедур; о збільшення рівності у відкритих торгах шляхом збільшення прозорості і зменшення дискримінації та можливостей корупційних дій відносно учасників (наприклад, МСП та міжнародних учасників); о підвищення якості залучення/припливу інвестицій за рахунок удосконалення управління, поліпшення технічної компетенції та навичок; о зниження рівня (потенційного) та передумов корупції в системі державних закупівель і, отже, більш ефективного використання державних коштів	

Джерело: [2].

режі постачання та недостатні технічні можливості українських компаній. У середньостроковій та довгостроковій перспективі конкуренція та міжнародна відкритість може збільшити продуктивність, підвищити технологічний рівень української промисловості та змінити ситуацію. Дослідження Європейської комісії свідчить [2], що застосування правил ЄС в сфері державних закупівель єдиного ринку спричинило зменшення цін приблизно на 30%.

Далі наведені результати розрахунків потенційної вигоди, яка може бути отримана внаслідок підвищеної ефективності (завдяки більшій прозорості) в Україні через прийняття законодавства у відповідність із законодавством ЄС:

- збільшення обсягу державних закупівель (прогноз) – від 5 до 20% ВВП [3];
- збільшення існуючого показника участі у відкритих тендерах дозволить підвищити ефективність державних закупівель (у 2008 році він є порівняно низьким, і в середньому він становив лише 2,9 учасника на одну пропозицію. На закупівлю в одного учасника припадало 48,0 відсотків у цілому за 2008 рік, зі зниженням до 21,7% протягом II–IV кварталів загальної вартості закупівель [1]);
- зниження на 24,9% частки відмінених торгів або визнаних такими, що не відбулися, з них подання учасниками

меншої кількості тендерних пропозицій, ніж визначено законодавством, – 65,46% [1];

- збільшення участі іноземних фірм у державних закупівлях України (99,5% усіх контрактів у вартісному виразі зараз припадає на вітчизняні компанії [1]).

Підготовка положень та впровадження зони вільної торгівлі між Україною та ЄС є потужним за своїм впливом процесом, який торкатиметься інтересів багатьох суб'єктів економіки. У табл. 2 наведені найбільш суттєві імовірні наслідки, що матиме поглиблена вільна торгівля для національних замовників, національних та іноземних виконавців, громадян і суспільства України.

Як показує останній досвід, зближення у сфері закупівель з європейськими практиками звичайно відбувається впродовж кількох років на основі Типового закону про закупівлю товарів, будівельних робіт і послуг UNCITRAL та директив ЄС. Такі країни, як Угорщина, Польща і Словаччина, ввели в дію свої закони про державні закупівлі на початку 90-х років минулого століття. Процес адаптації був поступовим. Ці країни послідовно вносили зміни у свої закони з державних закупівель у відповідності з Генеральною угодою з державних закупівель (GPA) перш ніж спромоглися стати повноправними членами ЄС. Незважаючи на те що директиви ЄС

Таблиця 2. Вплив впровадження зони вільної торгівлі України з ЄС на інтереси суб'єктів економіки в частині ринку державних закупівель

Суб'єкти		Позитивні наслідки	Негативні наслідки
Національні замовники	Державні органи центрального та регіонального рівнів	Зручніша і стабільніша система державних закупівель	Можливе здороження ресурсів на внутрішньому ринку внаслідок їхнього експорту до ЄС
	Державні підприємства	Ефективніше використання державних коштів внаслідок зростання конкуренції	Можливе здороження ресурсів на внутрішньому ринку внаслідок їхнього експорту до ЄС
Національні виконавці	Малий бізнес	Зростання рівня прозорості тендерів, зменшення дискримінації учасників (у частині тендерів, покритих ЗВТ). Легший доступ до тендерів ЄС	Загострення конкуренції між національними та іноземними учасниками. Можливе здороження ресурсів на внутрішньому ринку внаслідок їхнього експорту до ЄС
	Великий бізнес	Зростання рівня прозорості тендерів, зменшення дискримінації учасників. Легший доступ до тендерів ЄС	Загострення конкуренції між національними та іноземними учасниками. Можливе здороження ресурсів на внутрішньому ринку внаслідок їхнього експорту до ЄС
	Українські виробники, що використовують працю громадських організацій інвалідів, і становить не менше 50 відсотків чисельності штатних працівників облікового складу за рік	За збереження принципів, що діють зараз у постанові КМУ №921 щодо цих категорій виробників, шкода повинна бути мінімальною або нульовою	
Виконавці з ЄС		Ефективніша участь в українських тендерах	
Суспільство України		Зменшення корупції у здійсненні державних закупівель. Ефективніше використання бюджетних коштів внаслідок зростання конкуренції. Зниження ціни отримуваних послуг від державних (комунальних) підприємств	Витрати на гармонізацію норм, вимог, стандартів ЄС. Витрати на перекваліфікацію фахівців, у тому числі з державних закупівель. Витрати на on-line-вимоги, у тому числі щодо електронних закупівель. Можливі ускладнення у взаємовідносинах з Росією та ін. країнами СНД

Джерело: [3].

зобов'язують дотримуватися відповідних цілей і строків, країни мають змогу визначати форму і засоби дотримання цих вимог на власний розсуд.

Основою законодавства ЄС у сфері державних закупівель є принципи рівноправності, недискримінації, прозорості, яке встановлює єдині вимоги для державних закупівель товарів, робіт та послуг за публічними контрактами, вартість яких вище встановлених значень (порогових значень), а у разі укладання контрактів на суми, що є меншими, державні закупівлі теж регулюються принципами Договору про заснування ЄС (на рівні законодавства держав-членів, яке так само засновано на основоположних принципах визначених директивами).

Створення єдиного законодавства у сфері державних закупівель вимагає пристосування національного законодавства країн Центрально-Східної Європи до систем країн ЄС за дуже короткий проміжок часу. За радянського періоду системи державних закупівель країн Центрально-Східної Європи були повністю централізованими. Зараз більшість з них заохочуються застосовувати децентралізовані системи і відповідно перенавчати велику кількість фахівців.

Отримання державних контрактів в країнах світу та ЄС (громадські роботи, надання товарів та послуг, що забезпечується державою) регулюється конкретними законами, угодами, директивами. Обсяг їх застосування залежить від категорії органів чи відомств з надання контрактів, відповідних контрактів, граничних значень та винятків. З метою забезпечення відповідності процесу державних закупівель загальним принципам, ці директиви визначають специфікації щодо документації з контрактів, різні види закупівельних процедур, оголошень/інформування про торги та прозорість, критерії відбору та правила визначення переможця, який отримує контракт.

У цілому режим державних закупівель у світі спирається на ключові принципи прозорості, однакового справедливого ставлення, вільної конкуренції та відсутності дискримінації. Такий підхід забезпечує більш ефективне використання ресурсів уряду, а також сприяє торгівлі та економічному зростанню.

Організаційна побудова здійснення державних закупівель в окремих країнах залежить від наявності відповідної інституційної бази; впровадження окремих визначених видів процедур закупівель (у тому числі рамкових угод, елек-

Таблиця 3. Наслідки впровадження міжнародних норм та вимог*

Окремі норми щодо державних закупівель, які регламентуються Директивою 2004/18/ЄС	Позитивні наслідки впровадження міжнародних норм та вимог щодо законодавства України з державних закупівель	Негативні наслідки впровадження міжнародних норм та вимог щодо законодавства України з державних закупівель	Загальний висновок щодо впровадження міжнародних норм та вимог щодо законодавства України з державних закупівель
1	2	3	4
Статті 30–31: використання процедури переговорів із попереднім опублікуванням у повідомленні до договору; використання процедури переговорів без попереднього опублікування оголошення про проведення торгів	– більш жорстко регламентує застосування процедури переговорів; – дозволяє спростити процедуру закупівель при більш детальному врахуванні вимог замовника у визначених окремих випадках	– можливі складові елементи неконкурентних торгів при використанні процедури переговорів без попереднього опублікування оголошення про проведення торгів	Позитивний висновок щодо імплементації процедури переговорів (п. 69 Положення) із попереднім опублікуванням у повідомленні до контракту. Застереження щодо застосування процедури без попереднього опублікування
Стаття 32: рамкові договори	– зменшує ціну одиниці закупівлі товарів та послуг стандартної номенклатури; – спрощує закупівлю за рахунок укладання рамкових договорів; – спрощує застосування процедури електронних закупівель	– складність імплементації рамкових угод із-за сучасної неможливості зробити процес формування коштів щодо державних закупівель на трирічний період	Позитивний висновок щодо впровадження (особливо у разі вирішення питання застосування трирічного поновлювального плану бюджетних призначень)
Конкурентний діалог згідно положень ст. 1 та 29	– розширює можливості досягнення консенсусу між замовником та виконавцями у ході прямих переговорів; – відсутність чіткої регламентації застосування	– відсутність чіткої регламентації застосування; – напружена та складна процедура проведення переговорів потребує додаткових навиків членів тендерного комітету	Позитивний висновок щодо впровадження конкурентного діалогу в Україні (у дуже складних випадках) Застереження щодо застосування винагород учасникам під час діалогу
Застосування системи динамічних закупівель згідно зі ст. 1 та 33	– відкритість та прозорість процедури; – добросовісна конкуренція серед учасників; – швидкість проведення	– відсутність тендерної документації у стандартній формі щодо роботи у on-line-режимі; – низькі технічна база та законодавчий супровід; – низка підготовка учасників тендеру	Позитивний висновок щодо застосування

*Розроблено авторами.

тронних закупівель, концесії тощо); забезпечення цих процедур нормами національного законодавства.

Інституційна база забезпечує впровадження та виконання таких ключових функцій як формування політики/підходів, розробку проектів первинного та вторинного законодавства, робочих засобів/інструментів, організацію консультативних пунктів (офісів тощо), здійснення функцій моніторингу, статистики та контролю для усіх аспектів державних закупівель.

Відповідні положення законодавства ЄС у сфері державних закупівель передбачають відокремлення функцій нагляду та перевірок (контролю) від функцій формування політики, законодавства та управління системою державних закупівель (регуляторних від контрольних).

Так, уповноважений орган призначений відповідати за формування політики, за методологічне забезпечення належного дотримання застосування правил, надання експертних рекомендацій з питань державних закупівель, надання інформації та здійснення навчання у цій сфері.

Орган перегляду рішень (нагляду) в процесі проведення торгів та органи, що здійснюють перевірку, можуть бути судовими або адміністративними.

Аналіз показує, що позитивні наслідки адаптації набагато перевищують негативні, та роблять актуальним доповнення законодавства України з державних закупівель положеннями про конкурентний діалог, рамкові угоди, систему динамічних закупівель відповідно до Директив ЄС (табл. 3).

Висновки

Тривалість перехідного періоду для оптимальної адаптації законодавства й інституційної структури до міжнародних норм і стандартів для України має бути визначена у рамках УДЗ та угоди про вільну торгівлю з ЄС.

Розроблення спільної програми дій/угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС у частині питань з державних закупівель передбачають забезпечення надання кожній із сторін доступу до отримання інформації щодо контрактів від уряду (контракти центральних органів влади, регіональних органів влади та підприємств державної форми власності). Разом із тим обсяг відповідного покриття можна обговорювати окремо для кожного сектору, так само як можна окремо обговорювати порогові рівні вартості контрактів при застосуванні національного режиму державних закупівель, а також категорії контрактів (роботи, товари та послуги).

Доцільно б було, щоб від моменту набуття чинності угоди з ЄС до повноцінного функціонування ЗВТ в деяких галузях економіки, що є найбільш чутливими до умов роботи на світових ринках СOT та ЄС, діяли перехідні положення, направлені на захист вітчизняного виробництва.

Неналежне врахування змісту вже існуючих домовленостей в рамках зазначених країн – членів СНД може призвести до того, що після підписання Угоди про зону вільної торгівлі з ЄС можуть виникнути юридичні колізії щодо правил

визначення країни походження товару, оскільки всі вище зазначені Угоди мають відмінності у цьому контексті. Тому неодмінно має бути всебічно вивчене питання співвідношення правового регулювання економічних зон та режимів з усіма партнерами України перед підписанням угоди з ЄС.

Угода між Україною та ЄС має передбачати можливості ефективного двостороннього механізму вирішення суперечок заради гарантування якомога повної реалізації прав та обов'язків українських та європейських суб'єктів господарювання.

Застосування рамкових угод за умови щорічного періоду фінансування закупівель можливо, але в цьому варіанті впровадження цим угодам притаманні втрати переваг/ефективності багаторічного формування рамкових контрактів, особливо, у частині впевненості щодо забезпечення фінансовими коштами майбутніх закупівель за умовами угоди. У такому випадку слід розробити новий методичний інструментарій щодо здійснення закупівель за допомогою рамкових угод, відповідний міжнародному законодавству та особливостям формування та використання бюджетних коштів в Україні.

З метою стабілізації ефективного розвитку сфери державних закупівель України, впровадження сучасних тенденцій розвитку закупівель у світі, слід розглянути можливість застосування трирічного поновлювального плану бюджетних призначень, в якому асигнування на наступний рік затверджуються в жовтні–листопаді із одночасним попереднім передбаченням певних коштів на два наступних роки. Це робить можливим здійснювати закупівлі під довгострокові договори, зокрема, на виконання будівельних робіт. Крім того, наявність інформації щодо певного бюджетного зобов'язання в запрошенні до участі в торгах дало б змогу потенційним підрядникам ідентифікувати джерело фінансування та відповідні постатейні призначення, заохочуючи виконавців таким чином до конкуренції. (Наприклад, у практиці планування коштів на виконання НДР існує механізм, що передбачає виконання багаторічних науково–дослідних робіт за яким обсяг коштів, що перевищують вартість робіт у поточному році, враховується («переходить») у бюджеті наступного року/періоду. Роботи, що були передбачені, як багаторічні, мають першочергове забезпечення коштами бюджету наступного року, які призначені на виконання НДР.)

Такий підхід співпадає зі світовою практикою та рекомендаціями експертів Світового банку щодо розвитку та удосконалення сфери державних закупівель в Україні [4].

Для проведення електронних державних закупівель необхідно створити нормативну та технічну базу електронних закупівель, розробити чіткі процедури закупівель та публікацій в режимі реального часу.

Вирішення правових аспектів запровадження електронної документації про закупівлі потребує прийняття додаткового законодавства у цій сфері, зокрема, закону про електронну документацію, закону про електронний підпис тощо. При розгляді відповідного законодавства слід врахувати

відповідне міжнародне законодавство про електронні державні закупівлі.

Уповноважений орган має сприяти збільшенню кількості та обсягів державних закупівель, таких як електронні торги, електронна реєстрація, електронний зворотний аукціон, електронне упорядкування замовлень та електронні платежі згідно зі стратегією запровадження комплексної системи електронних державних закупівель.

Подальший розвиток електронних державних закупівель має бути зосереджений на наступних складових: державне керівництво, нормативна база, активізація покупців і постачальників, інфраструктура і стандарти та системи і процедури.

Положення про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти, яке затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 17.10.2008 р. №921 (зі змінами), в частині застосування процедури двохступеневих торгів звужує/спрощує рамки обмежень використання переговорів із попереднім опублікуванням, тобто не так суворо регламентує випадки застосування процедури з обговоренням, як це зроблено у Директивах. Застосування докладно розробленої процедури переговорів без попереднього опублікування оголошення про проведення торгів безумовно доповнить перелік процедур проведення торгів, але її впровадження вимагає дотримання чіткої регламентації та застережень.

Імплементация процедури конкурентного діалогу в якості процедури закупівлі товарів, робіт та послуг за державні в кошти не суперечить загальній політиці здійснення державних закупівель в Україні. Доцільність використання конкурентного діалогу продиктована метою досягнення більш повної відповідності можливостей виконавців вимогам та умовам надзвичайно складних контрактів державних замовників.

Застосування процедури конкурентного діалогу в Україні можливо за умов належної регламентації поняття «надзвичайно складного контракту» та відмови від виплат винагород з боку замовника закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти.

На наш погляд обсяги та зміст впровадження сучасних процедур закупівель в Україні відповідно до законодавства ЄС буде залежати від певних складових розвитку та удосконалення нормативно-правової бази та нормативно-ме-

тодичного забезпечення сфери державних закупівель. Так, ступінь розвитку інституційної бази, її здатність щодо розвитку законодавства, впровадження відповідних правил та здійснення моніторингу дотримання міжнародних вимог впливатиме на обсяг, зміст та терміни імплементації сучасних тендерних процедур в національне законодавство.

Наближення та адаптація нормативно правової бази та організаційно-методичного забезпечення сфери державних закупівель до міжнародних норм та вимог, впровадження сучасних процедур закупівель в Україні суттєво спростять та повинні наблизити створення зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом. Запропоновані реформи режиму державних закупівель в Україні, будуть також сприятливими для інших галузей, поліпшення бізнес-середовища в країні, збільшення іноземних інвестицій, вдосконалення внутрішнього ринку.

Наслідки в сфері законодавства виявлятимуть себе через необхідність внесення подальших змін до діючого законодавства з державних закупівель з метою його приведення у відповідність із законодавством ЄС. Українські правила проведення державних закупівель повинні суттєво скоротити довгий перелік винятків для тих видів закупівель, які залишаються за рамками їх регулювання та є несумісними з міжнародними положеннями.

Література

1. Звіт щодо функціонування системи державних закупівель за 2008 рік [Електронний ресурс]: Режим доступу: www.ua-tenders.com/get_file.php?rfile
2. Trade Sustainability Impact Assessment for the FTA between the EU...Формат файла: PDF/Adobe Acrobat DG Market (2004) shows that although price dispersion for products remains quite large // [Електронний ресурс]: Режим доступу: trade.ec.europa.eu/doclib/html/137598.htm
3. Підтримка діалогу щодо укладання Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС. Матеріали для розгляду 1: Державні закупівлі. Грудень 2008 року // [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://wto.in.ua/files/content/pdf/public_procurement.pdf
4. Звіт з оцінки закупівель в Україні – 2006 рік [Електронний ресурс]: Режим доступу: Siteresources.worldbank.org

Моделювання стійкості економічної системи України на основі нечіткої логіки

У статті проведено дослідження проблем стійкості макроекономічної системи України. Визначено фактори впливу на стійкість економічної системи України. Вперше розроблено модель визначення та прогнозування показника стійкості економічної системи України на основі теорії нечіткої логіки. Розроблено систему підтримки прийняття рішень щодо визначення стійкості економічної системи України.

В статье проведено исследование проблем устойчивости макроэкономической системы Украины. Определены факторы влияния на устойчивость экономической системы Украины. Впервые разработана модель определения и прогнозирования показателя устойчивости экономической системы Украины на основе теории нечеткой логики. Разработана система поддержки принятия решений относительно устойчивости экономической системы Украины.

In given article research of problems of stability of macroeconomic system of Ukraine is lead. Factors of influence on stability of economic system of Ukraine are determined. For the first time the model of definition and forecasting of a parameter of stability of economic system of Ukraine is developed on the basis of the theory of indistinct logic. The system of support of decision-making concerning stability of economic system of Ukraine is developed.

Постановка проблеми. У зв'язку із сучасною активізацією загальносвітових процесів трансформації постає актуальне питання визначення макроекономічної стійкості економічної системи України. Закономірним є також те, що ніхто не бажає мати справу з нестійкою і нестабільною економікою, невизначеною політикою, розбалансованою фінансовою системою тощо. Таким чином, виникає реальна необхідність врегулювання всіх складових економічної системи з метою зміцнення держави у економічному плані в цілому. Тому проблема розробки моделей управління стійкістю економічної системи України набуває особливого значення, що власне обумовило тематику даного дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До питань стійкості економічної системи у своїх працях зверталися, зокрема, такі науковці, як В. Благодатний, В. Бровко, В. Вітлінський С. Глівенко, В. Геєць, Б. Карпінський, І. Лук'яненко, О. Ляпунов, М. Соколов, О. Теліженко, В. Трояновский, М. Павловський, М. Фоміна, Т. Шовгенов та інші [1–3].

Метою даної статті є теоретичне дослідження поняття «стійкість економічної системи» та побудова макроекономічної моделі визначення та прогнозування показника стійкості економічної системи України на основі теорії нечіткої логіки та створення системи підтримки прийняття управлінських рішень щодо даного питання.

Виклад основного матеріалу. У «Великому економічному словнику» стійкість трактують, як сталість, постійність, невіддільність ризику втрат і збитків [4]. «Великий енциклопедичний словник» містить таке визначення: «Стійкість системи – спроможність системи відновлювати попередній (або близький до нього) стан після деякого збурення, яке виявляється у відхиленні параметрів системи від номінального значення» [5].

Перед тим як навести визначення стійкості економічної системи, зазначимо, що економічна система – це взаємодія п'яти основних сфер: власного виробництва, фінансової системи, системи управління, соціальної та економічної сфери і залежить від множини факторів – інфляції, безробіття, приросту виробництва, рівня бюджетного дефіциту, торговельного і платіжного балансів, процентних ставок, національних заощаджень тощо.

Крім цього, в термінах множин і простору стану вводять два поняття: множини початкового стану економічної системи та множини кінцевого (заданого) стану економіки. В цих термінах її стійкість визначається таким чином.

Стійка економічна система – та система, перехід якої від початкового стану до заданого стану зростання відбувається таким чином, що жоден із множини її чинників (інфляція, приріст виробництва, безробіття тощо) не виходить за допустимі межі на заданій траєкторії зміни стану економічної системи, що веде до економічного зростання [2].

У теорії стійкого розвитку можна виділити декілька підходів до оцінки стійкості економічних систем. Як перший підхід можна визначити методику розрахунку показника «Дійсних накопичень» (Genuine saving), розробленого дослідниками Світового банку для оцінки стійкості економіки. Він визначає добробут країни в ширшому плані, ніж національні рахунки. Мета показника – представити «вартість чистої зміни в цілому спектрі активів, які важливі для розвитку: виробничі активи, природні ресурси, якість навколишнього середовища, людські ресурси і іноземні активи». Корекція валових внутрішніх заощаджень проводиться в два етапи. На першому етапі визначається величина чистих внутрішніх заощаджень (NDS) як різниця між валовими внутрішніми заощадженнями (GDS) і величиною знецінення проведених активів (CFC). На другому етапі чисті внутрішні заощадження збільшуються на величину витрат на освіту (EDE) і зменшуються на величину виснаження природних ресурсів (DRNR) і збитку від забруднення навколишнього середовища (DME): $GS = (GDS - CFC) + EDE - DRNR - DME$ [2]. Підхід Genuine Saving має переваги над багатьма іншими типами національних розрахунків, оскільки дає країнам єдині, ясні,

позитивні або негативні цифри. Постійні негативні результати можуть бути інтерпретовані як факт того, що країна йде по нестійкому шляху, що спричинить негативні ефекти в довгостроковій перспективі.

Наступний підхід до оцінки стійкості запропонований Ельським і Колумбійським університетами для Всесвітнього економічного форуму в Давосі – Розрахунок індексу стійкості Навколишнього Середовища – Environmental Sustainability Index. Значення індексу розраховується по 22 індикаторах. Кожен індикатор визначається усереднюванням 2–5 змінних, всього виділено 67 змінних. Формально всі змінні отримують рівну вагу при розрахунку індексу, оскільки відсутні загально визнані пріоритети в ранжируванні екологічних проблем. До «десятки» найбільш стійких країн увійшли Фінляндія, Норвегія, Канада, Швеція, Швейцарія, Нова Зеландія, Австралія, Австрія, Ісландія, Данія і США [2].

Заслугує уваги методика розрахунку Індексу стійкого економічного добробуту (Index of Sustainable Economic Welfare), розрахованого в 1989 році Коббом і Делі (США) і представленого європейським країнам (Німеччині в 1991 році, Великобританії в 1994 році, Австрії, Шотландії, Данії і Нідерландам). Він є розміром ВВП на душу населення, ско-

регованим на суму витрат на соціально-економічні і екологічні чинники.

Для моделювання стійкості економічної системи України, пропонуємо використовувати найсучасніший математичний апарат – теорію нечіткої логіки, яка вдало використовується в інших галузях економіки України [6–8]. Теорію нечіткої логіки досліджували Л. Заде, О.П. Ротштейн [9–11] та інші науковці, однак для моделювання стійкості економічної системи України вона пропонується вперше. Теорія нечіткої логіки – це сукупність теоретичних основ, методів, алгоритмів, процедур і програмних засобів, які базуються на використанні нечітких висновків (знань, висловлювань, думок) і оцінок експертів з тих чи інших питань [6–11]. Використання нечіткої логіки ефективне там, де немає можливості чітко формалізувати вхідні змінні (параметри), де переважають висновки (висловлювання) експертів, зроблені в лінгвістичній (вербальній) формі.

Беручи до уваги основні принципи здійснення фундаментального аналізу стійкості економічної системи України та понятійний апарат теорії нечіткої логіки, рекомендуємо використовувати наступні показники (вхідні параметри, та їх лінгвістична оцінка), які найбільше впливатимуть на зміну стійкості економічної системи України (табл. 1).

Таблиця 1. Вхідні параметри (змінні) моделі та їх лінгвістична оцінка

Вхідний параметр (змінна)	Назва вхідного параметра (змінної)	Діапазон зміни вхідного параметра	Лінгвістична оцінка вхідних параметрів (терми)
x_1	Величина доходу державного бюджету України	100–500 млрд. грн.	Низька, 100–120 млрд. грн. (Н). Середня, 120–200 млрд. грн. (С). Вище середнього, 200–300 млрд. грн. (ВС). Висока, більше 300 млрд. грн. (В)
x_2	Величина дефіциту державного бюджету України	5–50 млрд. грн.	Низька, до 5–10 млрд. грн. (Н). Середня, 10–15 млрд. грн. (С). Вище середнього, 15–20 млрд. грн., (ВС). Висока, більше 20 млрд. грн., (В)
x_3	Величина державного боргу України	\$1–40 млрд.	Низька, до \$1–5 млрд. (Н). Середня, \$5–15 млрд. (С). Висока, більше \$15 млрд. (В)
x_4	Рівень грошової маси в обігу (місяць)	200–600 млрд. грн.	Низький, 200–300 млрд. грн. (Н). Середній 300–400 млрд. грн. (С). Вище середнього 400–500 млрд. грн. (ВС). Високий, більше 500 млрд. грн. (В)
x_5	Ставка НБУ (середньорічна)	1–15%	Низька, 1–3% (Н). Середня, 3–9% (С). Висока, 9–12% (В). Дуже висока, 12% (ДВ)
x_6	Рівень інфляції (річний)	3–100	Низький, 2–5% (Н). Середній, 5–10% (С). Високий, 10–20% (В). Дуже високий, більше 20% (ДВ)
x_7	Рівень валютних резервів України	\$15–50 млрд.	Низький, \$15–20 млрд. (Н). Середній, \$20–30 млрд. (С). Вище середнього, \$30–40 млрд. (ВС). Високий, більше \$30 млрд. (В)
x_8	Індекс Доу-Джонса	5000–15000	Низький, 5000–8000 (Н). Середній, 8000–10000 (С). Вище середнього, 10000–12000 (ВС). Високий, більше 12000 (В)
x_9	Рівень тіньової економіки	3–50%	Низький, 3–5% (Н). Середній, 5–10% (С). Високий, більше 10% (В).

Продовження таблиці 1

Вхідний параметр (змінна)	Назва вхідного параметра (змінної)	Діапазон зміни вхідного параметра	Лінгвістична оцінка вхідних параметрів (терми)
x_{10}	Рівень безробіття за рік	1–20%	Низький, 1–3% (Н). Середній, 4–5% (С). Вище середнього, 6–10% (ВС). Високий, більше 10% (В)
x_{11}	Середньомісячна зарплата	0,5–5 тис. грн.	Низька, 0,5–1 тис. грн. (Н). Нижче середнього, 1–1,5 тис. грн. (НС). Середня, 1,5–2 тис. грн. (С). Вище середнього, 2–3 тис. грн. (ВС). Висока, більше 3 тис. грн. (В)
x_{12}	Середня величина прожиткового мінімуму на одну працездатну особу в місяць	0,5–2 тис. грн.	Низька, 0,5–0,8 тис. грн. (Н). Середня, 0,8–1,5 тис. грн. (С). Висока, більше 1,5 тис. грн. (В)
x_{13}	Середньомісячний державний рівень пенсій	0,4–5 тис. грн.	Низький, 0,4–0,6 тис. грн. (Н). Нижче середнього, 0,6–0,8 тис. грн. (НС). Середній, 0,8–1,5 тис. грн. (С). Вище середнього, 1,5–3 тис. грн. (ВС). Високий, більше 3 тис. грн. (В)
x_{14}	Кількість пенсіонерів	5–20 млн. осіб	Низька, 5–7 млн. осіб (Н). Середня, 7–10 млн. осіб (С). Висока, 10–15 млн. осіб (В). Дуже висока, більше 15 млн. осіб (ДВ)
x_{15}	Ціна продовольчого кошика	0,5–3 тис. грн.	Низька, 0,5–1 тис. грн. (Н). Середня, 1–1,5 тис. грн. (С). Висока, 1,5–2 тис. грн. (В). Дуже висока, більше 2 тис. грн. (ДВ)
x_{16}	Індекси споживчих цін на товари та послуги	80–150%	Низький, 80–100% (Н). Середній, 100–110% (С). Високий, 110–150% (В)
x_{17}	Кількість зареєстрованих злочинів (за рік)	100–500 тис.	Низька, 100–200 (Н). Середня, 200–300 (С). Вище середнього, 300–400 (ВС). Висока, 400–500 (В)
x_{18}	Середня мінімальна зарплата (за місяць)	0,4–3 тис. грн.	Низька, 0,5–0,8 тис. грн. (Н). Нижче середнього, 0,8–1 тис. грн. (НС). Середня, 1–2 тис. грн. (С). Висока, більше 2 тис. грн. (В)
x_{19}	Одноразова допомога при народженні першої дитини	5–20 тис. грн.	Низька, 5–8 тис. грн. (Н). Середня, 8–12 тис. грн. (С). Висока, більше 12 тис. грн. (В)
x_{20}	Індекс людського розвитку (місце з 179 країн)	1–179	Низький, більше 100 (Н). Середній, 46–100 (С). Високий, 1–45 (В)
x_{21}	Рівень довіри владі	0–100%	Низький, 0–35% (Н). Середній, 35–75% (С). Високий, 75–100% (В)
x_{22}	Стабільність влади	0–100%	Низька, 0–50% (Н). Середня, 50–70% (С). Вище середнього, 70–85% (ВС). Висока, 85–100% (В)
x_{23}	Рівень виконання політичних програм	0–100%	Низький, 0–40% (Н). Середній, 40–65% (С). Вище середнього, 65–85% (ВС). Високий, 85–100% (В)
x_{24}	Відносини України із іншими країнами	0–100%	Низького рівня, 0–40% (Н). Середнього рівня, 40–70% (С). Високого рівня, 70–100% (В)
x_{25}	Можливість виборів та зміни влади	0–100%	Низька, 0–40% (Н). Середня, 40–60% (С). Вище середньої, 60–80% (ВС). Висока, 80–100% (В)
x_{26}	Валовий внутрішній продукт	200–500 млрд. грн.	Низький, 100–200 млрд. грн. (Н). Середній, 200–250 млрд. грн. (С). Вище середнього, 250–300 млрд. грн. (ВС). Високий 300–500 млрд. грн. (В)

Вхідний параметр (змінна)	Назва вхідного параметра (змінної)	Діапазон зміни вхідного параметра	Лінгвістична оцінка вхідних параметрів (терми)
x_{27}	Обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг)	500–900 млн. грн.	Низький, 200–300 млн. грн. (Н). Середній, 300–500 млн. грн. (С). Вище середнього, 500–750 млн. грн. (ВС). Високий, 750–900 млн. грн. (В)
x_{28}	Обсяг виробленої продукції сільського господарства	100–300 млрд. грн.	Низький, 50–100 млрд. грн. (Н). Середній, 100–150 млрд. грн. (С). Вище середнього, 150–200 млрд. грн. (ВС). Високий, 200–300 млрд. грн. (В)
x_{29}	Обсяг виробленої продукції будівництва	50–100 млрд. грн.	Низький, 10–25 млрд. грн. (Н). Середній, 25–50 млрд. грн. (С). Вище середнього, 50–70 млрд. грн., (ВС). Високий, 70–100 млрд. грн. (В)
x_{30}	Експорт товарів	\$30–90 млрд.	Низький, \$30–40 млрд. (Н). Середній, \$40–50 млрд. (С). Вище середнього, \$50–80 млрд. (ВС). Високий, \$80 і більше млрд. дол. (В)
x_{31}	Імпорт товарів	\$30–90 млрд.	Низький, \$30–40 млрд. (Н). Середній, \$40–50 млрд. (С). Вище середнього, \$50–80 млрд. (ВС). Високий, \$80 і більше млрд. дол., (В)
x_{32}	Сальдо торговельного балансу (+, –)	–\$10–15 млрд.	Низький, –\$10–5 млрд. (Н). Середній, \$5–7 млрд. (С). Вище середнього, 7–10 млрд. (ВС). Високий, \$10–15 млрд. (В)
x_{33}	Вантажообіг	0,3–1 млрд. ткм	Низький, 0,3–0,5 млрд. ткм (Н). Середній, 0,5–0,7 млрд. ткм (С). Вище середнього, 0,7–0,9 млрд. ткм (ВС). Високий, 0,9 і більше млрд. ткм (В)
x_{34}	Пасажирообіг	0,1–0,3 млрд. пас. км	Низький, 0,1–0,12 млрд. пас. км (Н). Середній, 0,12–0,14 млрд. пас. км, (С). Вище середнього, 0,14–0,16 млрд. пас. км (ВС). Високий, 0,16 і більше млрд. пас. км (В)
x_{35}	Оборот роздрібної торгівлі	300–500 млрд. грн.	Низький, 300–320 млрд. грн. (Н). Середній, 320–350 млрд. грн. (С). Вище середнього, 350–400 млрд. грн. (ВС). Високий, 400–500 млрд. грн. (В)
x_{36}	Обсяг виробленої електроенергії	170–300 млрд. кВт · год.	Низький, 170–180 млрд. кВт · год. (Н). Середній, 180–190 млрд. кВт · год. (С). Вище середнього, 190–194 млрд. кВт · год. (ВС). Високий, 195–300 млрд. кВт · год. (В)
x_{37}	Обсяг переробки нафтової сировини	0,9–20 млн. т	Низький, 0,9–1 млн. т (Н). Нижче середнього, 1–5 млн. т (НС). Середній, 5–10 млн. т (С). Вище середнього, 10–12 млн. т (ВС). Високий, 12–20 млн. т (В)
x_{38}	Обсяг транспортування нафти	30–70 млн. т	Низький, 30–40 млн. т (Н). Середній, 40–50 млн. т (С). Високий, більше 50 млн. т (В)
x_{39}	Обсяг видобутку нафти	3–10 млн. т	Низький, 3–4 млн. т (Н). Нижче середнього, 4–4,5 млн. т (НС). Середній, 4,5–5 млн. т (С). Вище середнього, 5–7 млн. т (ВС). Високий, 7–10 млн. т (В)
x_{40}	Обсяг транспортування газу	90–130 млрд. куб. м	Низький, 90–100 млрд. куб. м (Н). Середній, 100–110 млрд. куб. м (С). Високий, 110–120 млрд. куб. м (В). Дуже високий більше 120 млрд. куб. м (ДВ)
x_{41}	Обсяг спожитої електроенергії	140–200 млрд. кВт · год.	Низький, 140–150 млрд. кВт · год., (Н). Середній, 150–160 млрд. кВт · год. (С). Високий, 160–180 млрд. кВт · год. (В). Дуже високий, 180–200 млрд. кВт · год. (ДВ)
x_{42}	Обсяг видобутку газу	20–30 млрд. куб. м	Низький, 20–22 млрд. куб. м (Н). Середній, 22–25 млрд. куб. м (С). Високий, 25–30 млрд. куб. м (В)

Продовження таблиці 1

Вхідний параметр (змінна)	Назва вхідного параметра (змінної)	Діапазон зміни вхідного параметра	Лінгвістична оцінка вхідних параметрів (терми)
x_{43}	Рівень оплати електроенергії	0–100%	Низький, 0–50% (Н). Середній, 50–85% (С). Високий, 85–100% (В)
x_{44}	Рівень оплати за спожитий природний газ за всіма категоріями споживачів	0–100%	Низький, 0–50% (Н). Середній, 50–85% (С). Високий, 85–100% (В)
x_{45}	Викиди забруднюючих речовин у повітря	5–10 млн. т	Низький, 5–6 млн. т (Н). Середній, 6–7 млн. т (С). Високий, 7–10 млн. т (В)
x_{46}	Природні катастрофи	0–100 (бали за 100–бальною шкалою)	Низький рівень, 0–25 (Н). Середній рівень, 25–45% (С). Вище середнього, 45–79 (ВС). Високий рівень, 80–100 (В)
x_{47}	Можливість війн	0–100 (бали за 100–бальною шкалою)	Низька, 0–18 (Н). Середня, 19–38 (С). Вище середнього, 39–72 (ВС). Висока, 73–100, (В)
x_{48}	Міжнародні санкції до України	0–100 (бали за 100–бальною шкалою)	Низькі, 0–23 (Н). Середні, 24–40 (С). Вище середнього, 41–80 (ВС). Катастрофічні, 81–100 (В)
x_{49}	Можливість терористичних актів	0–100 (бали за 100–бальною шкалою)	Низька, 0–15 (Н). Нижче середнього, 15–30 (НС). Середня, 30–50 (С). Висока, 50–100 (В)
x_{50}	Рівень техногенних катастроф	0–100 (бали за 100 бальною шкалою)	Низький, 0–15 (Н). Середній, 15–30 (С). Вище середнього 30–60 (ВС). Високий, 60–100 (В)
x_{51}	Рівень епідемічних загроз	0–100 (бали за 100–бальною шкалою)	Низький, 0–10 (Н). Середній, 10–40 (С). Високий, 40–60 (В). Дуже високий 60–100 (ДВ)

Таблиця 2. Узагальнені вхідні показники та їх лінгвістична оцінка

Назва	Позначення	Вхідні параметри	Лінгвістична оцінка вхідних параметрів (терми)
Бюджетно–фінансовий рівень	a	$x_1 - x_9$	Низький, 0–30 (Н); Середній, 30–50 (С); Вище середнього, 50–75 (ВС); Високий, 75–100 (В)
Рівень соціального розвитку	s	$x_{10} - x_{20}$	Низький, 0–30 (Н); Середній, 30–50 (С); Вище середнього, 50–75 (ВС); Високий, 75–100 (В)
Рівень політичної активності	p	$x_{21} - x_{25}$	Низький, 0–30 (Н); Середній, 30–50 (С); Вище середнього, 50–75 (ВС); Високий, 75–100 (В)
Економіко–виробничий рівень	e	$x_{26} - x_{35}$	Низький, 0–30 (Н); Середній, 30–50 (С); Вище середнього, 50–75 (ВС); Високий, 75–100 (В)
Енергоекологічний рівень	z	$x_{36} - x_{45}$	Низький, 0–30 (Н); Середній, 30–50 (С); Вище середнього, 50–75 (ВС); Високий, 75–100 (В)
Форс–мажорний рівень	f	$x_{46} - x_{51}$	Низький, 0–30 (Н); Середній, 30–50 (С); Вище середнього, 50–75 (ВС); Високий, 75–100 (В)
Період визначення стану (або прогнозування)	t	t	$t_1=1$ місяць $t_2=6$ місяців $t_3=1$ рік $t_4=2$ роки $t_5=3$ роки

Для спрощення процесу побудови моделі введемо додаткові узагальнені лінгвістичні вхідні параметри, які узагальнено у табл. 2. Для оцінювання значень узагальнених вхідних параметрів (лінгвістичних змінних) будемо використо-

вувати єдину шкалу бальної оцінки із діапазоном від «0» до «100» балів, з позначеннями (табл. 2).

Визначимо також найхарактерніші зміни головного вихідного показника – стійкість макроекономічної системи

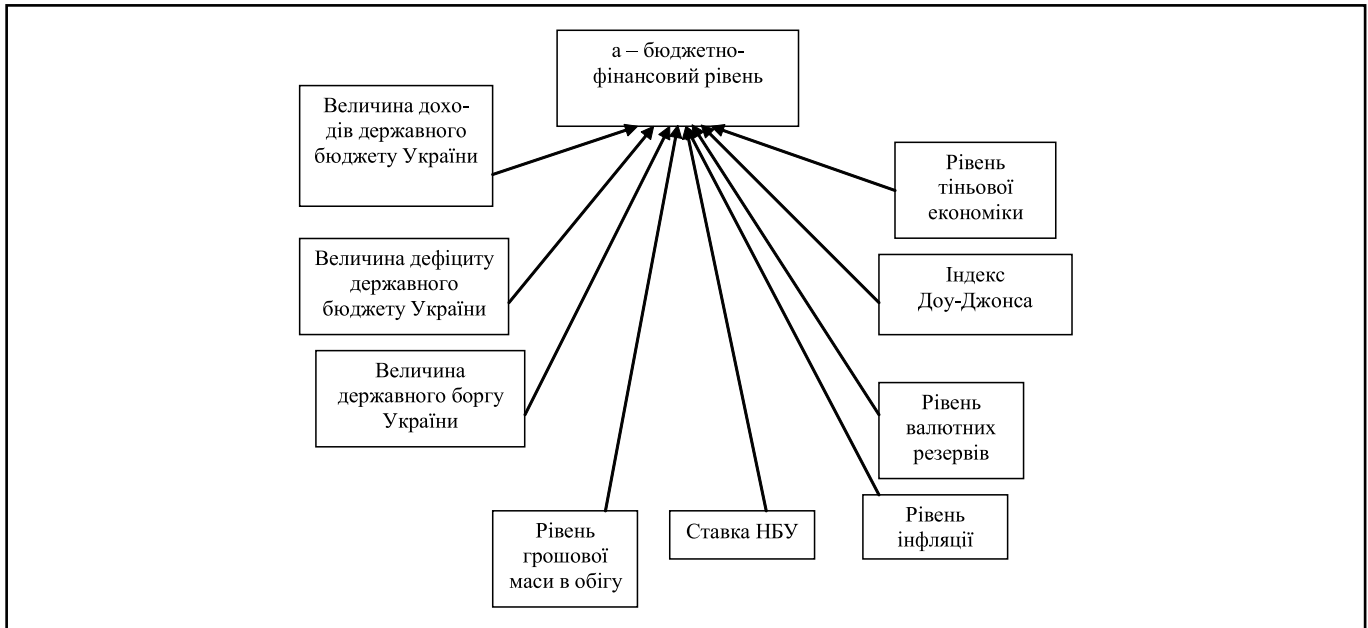


Рисунок 1. «Дерево висновку» для узагальненого параметру а

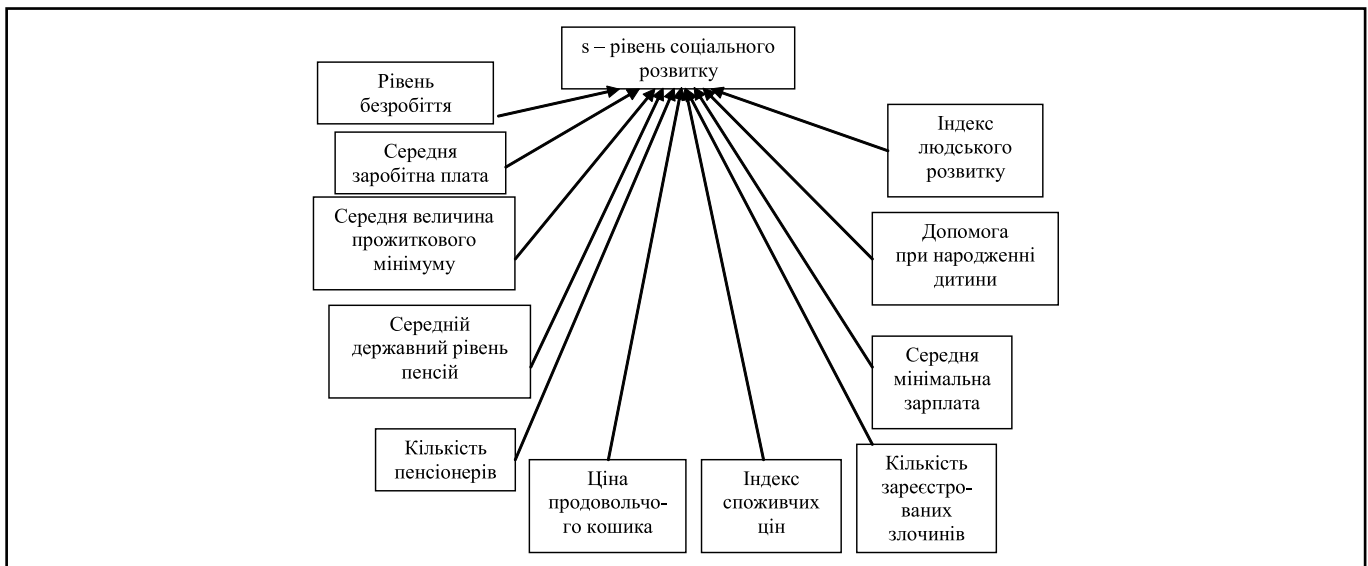


Рисунок 2. «Дерево висновку» для узагальненого параметру s

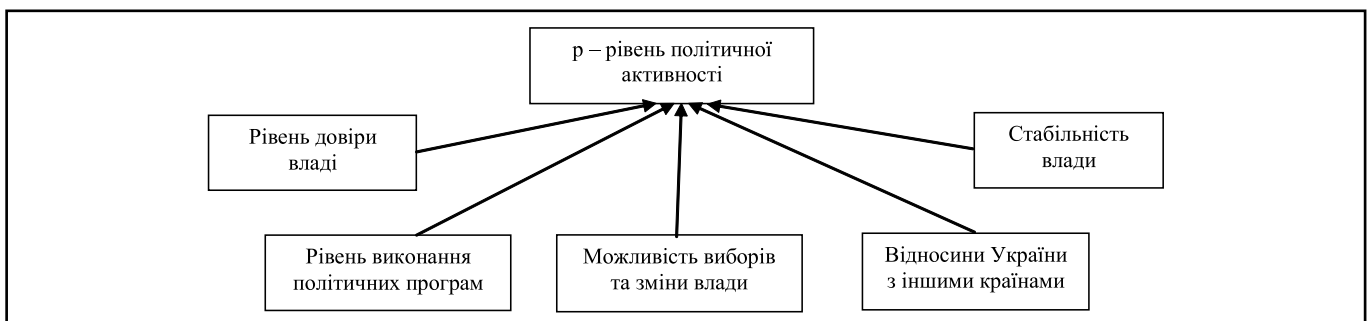


Рисунок 3. «Дерево висновку» для узагальненого параметру p

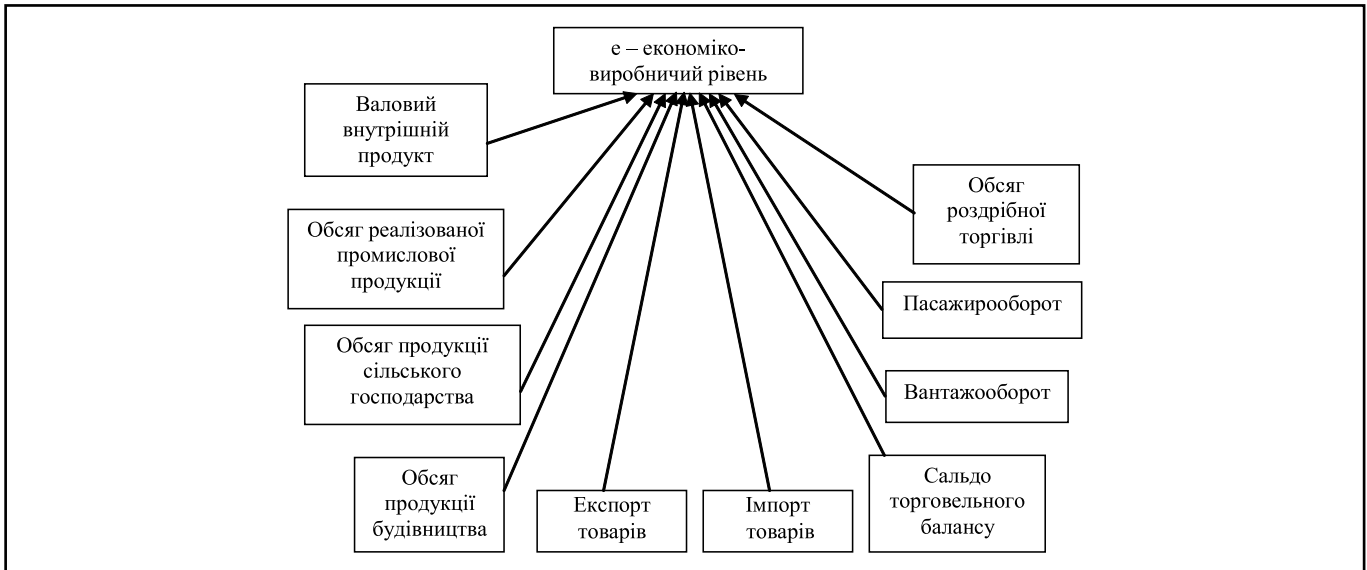


Рисунок 4. «Дерево висновку» для узагальненого параметру *e*

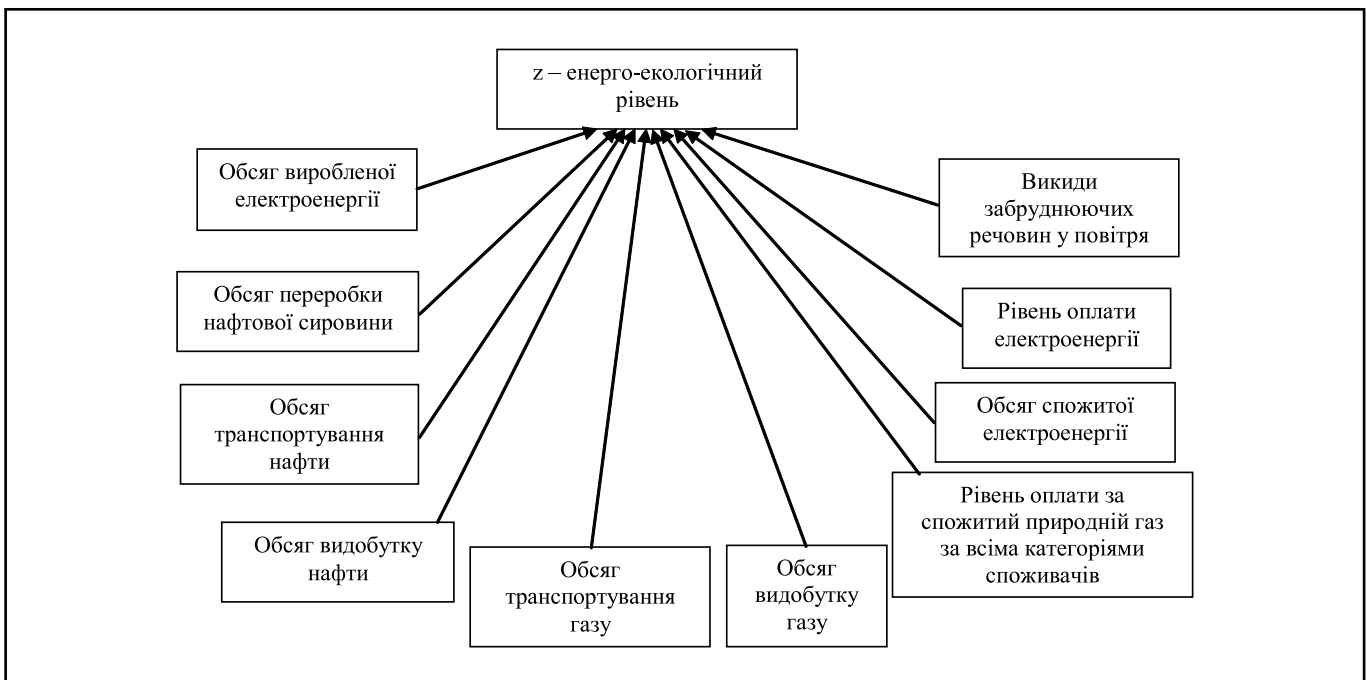


Рисунок 5. «Дерево висновку» для узагальненого параметру *z*

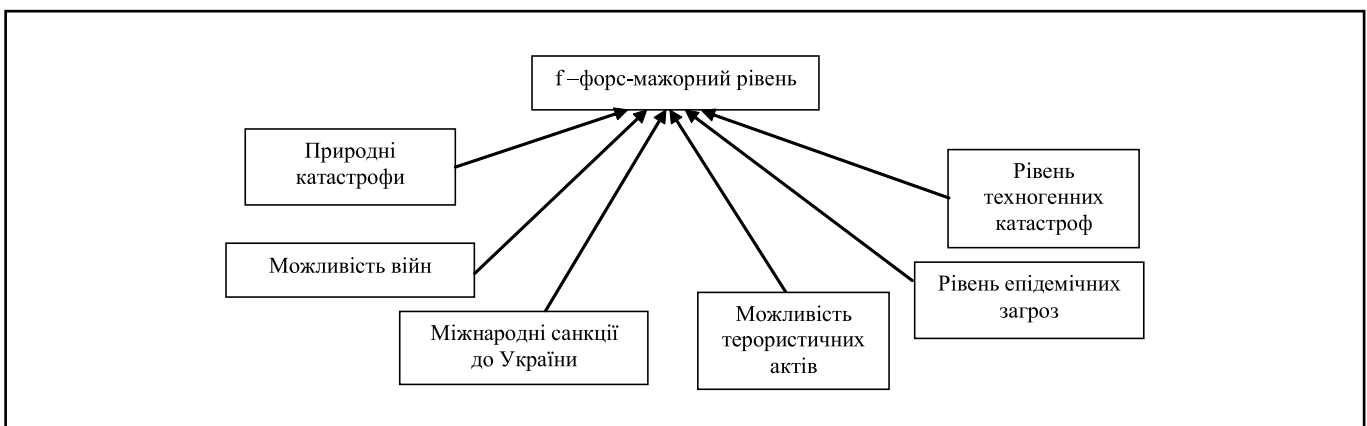


Рисунок 6. «Дерево висновку» для узагальненого параметру *f*

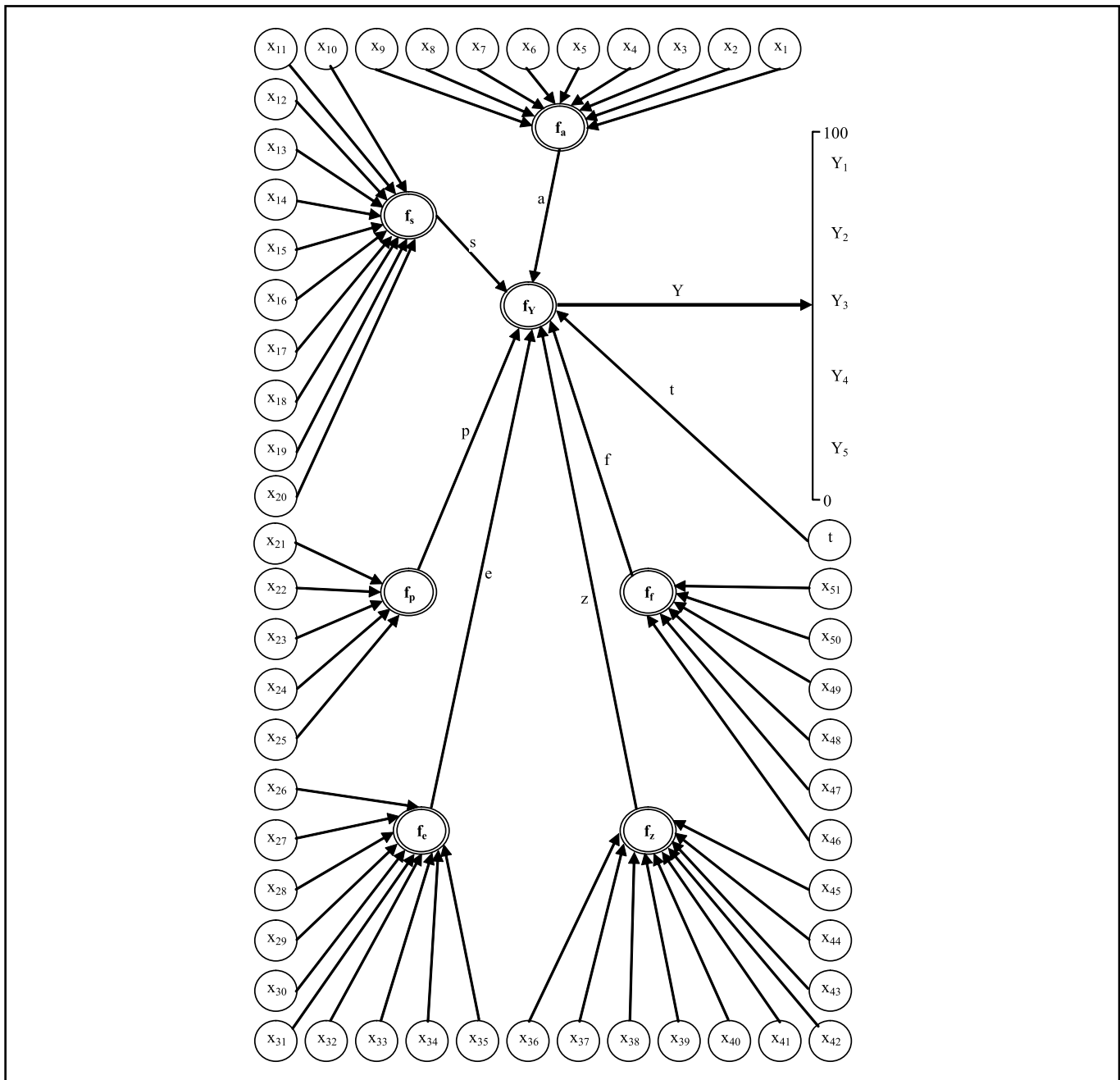


Рисунок 7. Структура макроекономічної моделі визначення та прогнозування показника стійкості економічної системи України

України – Y . Відповідно до економічної ситуації та принципів моделювання, можливі зміни стійкості будемо визначати такими рівнями (за шкалою від 0 до 100):

- Y_1 (85–100) – відмінна (клас А або 1).
- Y_2 (66–84) – добра (клас В або 2).
- Y_3 (51–65) – задовільна (клас С або 3).
- Y_4 (31–50) – незадовільна (клас Д або 4).
- Y_5 (0–30) – катастрофічна (клас Е або 5).

Після вибору параметрів, що впливають на формування стійкості економічної системи України, відповідно до теорії нечіткої логіки [6–12], необхідно встановити причинно-наслідкові зв'язки між вхідними та вихідними параметрами. Для цього побудуємо «дерево виведення», в якому

покажемо залежність вихідного параметра Y від вхідних змінних. Дерево логічного висновку для додаткових узагальнюючих показників наведено на рис. 1–6.

Структуру моделі визначення та прогнозування показника стійкості економічної системи України подамо у вигляді «дерева логічного висновку», яке показує логічні зв'язки між прогнозним показником Y та чинниками $\{x_1 \dots x_n\}$, які впливають на цей прогнозний показник – рис. 7.

Аналіз моделі показує, що вона складається з шести мікро моделей: 1) модель впливу бюджетно-фінансових показників та факторів на стійкість економічної системи; 2) моделі впливу рівня соціального розвитку на стійкість економічної системи; 3) моделі впливу політичних чинників на

стійкість економічної системи; 4) моделі впливу економіко-виробничих показників на стійкість економічної системи; 5) моделі впливу енерго-екологічних чинників стійкість економічної системи; 6) моделі впливу форс-мажорних обставин на стійкість економічної системи.

При побудові моделі ми використовуємо вхідні кількісні та вхідні якісні параметри одночасно. Вхідні параметри $\{x_1 \dots x_8, x_{10} \dots x_{20}, x_{26} \dots x_{45}\}$ є кількісними і для їх опису будемо використовувати статистичні дані, параметри $\{x_9, x_{21} \dots x_{25}, x_{46} \dots x_{51}\}$ – якісні, тому для опису використаємо умовну бальну шкалу оцінок від «О» до «100» балів.

Теорія нечітких множин передбачає визначення рівнів (термів) змін вихідного показника. Відповідно до нашої моделі ми отримали шість вихідних показники, для оцінки яких використовуються нечіткі терми зі шкалами, які наведені в табл. 2. Кожний терм подається нечіткою множиною із відповідною функцією залежності.

Наступним кроком моделювання є складання ієрархічної бази знань. Для побудови бази знань нами була використана інформація отримана від фахівців Головного управління економіки Вінницької облдержадміністрації, Обласного статистичного управління та інформації фахівців даної галузі.

Бази знань будуються у вигляді відповідної ієрархії, тобто база знань Y залежить від бази знань «а», «s», «р», «е», «z», «f». Для прикладу наведено фрагмент бази знань залежності показника «р» від змінних $x_{21} \dots x_{25}$ (табл. 3).

Кожний рядок таблиці відповідає одному лінгвістичному правилу. Наприклад, перший рядок табл. 3 означає, що рівень політичної активності низький, так як рівень довіри до влади низький, стабільність влади низька, рівень виконання політичних програм низький, відносини України з іншими країнами негативні, можливість виборів та зміни влади висока.

Кожне нечітке правило бази знань являє собою висловлювання типу «ЯКЩО–ТО». Нечіткі правила, що мають однаковий вихідний параметр, об'єднуються між собою в рівняння за допомогою слова «АБО» [6]. Тоді лінгвістичне

висловлювання, що відповідають рядкам табл. 3 будуть мати вигляд:

ЯКЩО $[x_{21} = Н]$ та $[x_{22} = Н]$ та $[x_{23} = Н]$ та $[x_{24} = Н]$ та $[x_{25} = В]$ АБО

ЯКЩО $[x_{21} = С]$ та $[x_{22} = С]$ та $[x_{23} = Н]$ та $[x_{24} = Н]$ та $[x_{25} = В]$ АБО

ЯКЩО $[x_{21} = С]$ та $[x_{22} = ВС]$ та $[x_{23} = Н]$ та $[x_{24} = С]$ та $[x_{25} = В]$ АБО

ЯКЩО $[x_{21} = Н]$ та $[x_{22} = Н]$ та $[x_{23} = С]$ та $[x_{24} = С]$ та $[x_{25} = ВС]$, То $p = Н$.

ЯКЩО $[x_{21} = С]$ та $[x_{22} = С]$ та $[x_{23} = С]$ та $[x_{24} = С]$ та $[x_{25} = С]$ АБО

ЯКЩО $[x_{21} = С]$ та $[x_{22} = ВС]$ та $[x_{23} = Н]$ та $[x_{24} = С]$ та $[x_{25} = С]$ АБО

ЯКЩО $[x_{21} = С]$ та $[x_{22} = ВС]$ та $[x_{23} = ВС]$ та $[x_{24} = С]$ та $[x_{25} = С]$ АБО

ЯКЩО $[x_{21} = С]$ та $[x_{22} = Н]$ та $[x_{23} = ВС]$ та $[x_{24} = С]$ та $[x_{25} = С]$, То $p = С$.

ЯКЩО $[x_{21} = В]$ та $[x_{22} = ВС]$ та $[x_{23} = С]$ та $[x_{24} = С]$ та $[x_{25} = С]$ АБО

ЯКЩО $[x_{21} = С]$ та $[x_{22} = В]$ та $[x_{23} = В]$ та $[x_{24} = С]$ та $[x_{25} = С]$ АБО

ЯКЩО $[x_{21} = С]$ та $[x_{22} = С]$ та $[x_{23} = С]$ та $[x_{24} = В]$ та $[x_{25} = Н]$ АБО

ЯКЩО $[x_{21} = С]$ та $[x_{22} = ВС]$ та $[x_{23} = ВС]$ та $[x_{24} = С]$ та $[x_{25} = Н]$, То $p = ВС$.

ЯКЩО $[x_{21} = В]$ та $[x_{22} = В]$ та $[x_{23} = В]$ та $[x_{24} = В]$ та $[x_{25} = Н]$ АБО

ЯКЩО $[x_{21} = С]$ та $[x_{22} = В]$ та $[x_{23} = В]$ та $[x_{24} = В]$ та $[x_{25} = Н]$ АБО

ЯКЩО $[x_{21} = В]$ та $[x_{22} = ВС]$ та $[x_{23} = В]$ та $[x_{24} = В]$ та $[x_{25} = Н]$ АБО

ЯКЩО $[x_{21} = В]$ та $[x_{22} = В]$ та $[x_{23} = ВС]$ та $[x_{24} = ВС]$ та $[x_{25} = Н]$ АБО То $p = В$.

Для опису змінних скористаємося перевіреною методикою [6–8, 12], та використаємо формулу (1) для по-

Таблиця 3. База знань змінної p

x_{21}	x_{22}	x_{23}	x_{24}	x_{25}	p
Н	Н	Н	Н	В	Н
С	С	Н	Н	В	Н
С	ВС	Н	С	В	Н
Н	Н	С	С	ВС	Н
С	С	С	С	С	С
С	ВС	Н	С	С	С
С	С	ВС	С	С	С
С	Н	ВС	С	С	С
В	ВС	С	С	С	ВС
С	В	В	С	С	ВС
С	С	С	В	Н	ВС
С	ВС	ВС	С	Н	ВС
В	В	В	В	Н	В
С	В	В	В	Н	В
В	ВС	В	В	Н	В
В	В	ВС	ВС	Н	В

будови термів всіх змінних моделі визначення та прогнозування показника стійкості економічної системи України. Подамо терми у вигляді нечітких множин, використовуючи наступну модель функції належності (ФН) формула (1):

$$\mu^T(x) = \frac{1}{1 + \left[\frac{x - b}{c} \right]^2}, \quad (1)$$

де b і c – параметри ФН, b – координата максимуму функції; c – коефіцієнт концентрації розтягування.

Значення коефіцієнтів b і c для змінних (x_1, x_2) в якості прикладу наведені в табл. 4.

Вибір як ФН моделі (1) пояснюється тим, що такі функції більш зручні для подальшого налагодження моделі. Для прикладу функцію належності для параметрів x_1, x_2 покажемо на рис. 8, 9.

Для отримання нечіткого логічного висловування (висновку) необхідно здійснити перехід від лінгвістичних висловлювань до нечітких логічних рівнянь. Так, нечіткі логічні рівняння для розрахунку вихідного показника – стійкість економічної системи України Y будуть мати вигляд:

Таблиця 4. Значення параметрів b і c функцій належності моделі

Вхідний параметр (змінна)	Назва вхідного параметра (змінної)	Лінгвістична оцінка вхідних параметрів (терми)	В	С
x_1	Величина доходів державного бюджету України, трлн. грн.	Н	14	9
		С	22	10
		ВС	32	9
		В	45	7
x_2	Величина дефіциту державного бюджету України, трлн. грн.	Н	12	7
		С	18	8
		ВС	23	7
		В	30	8

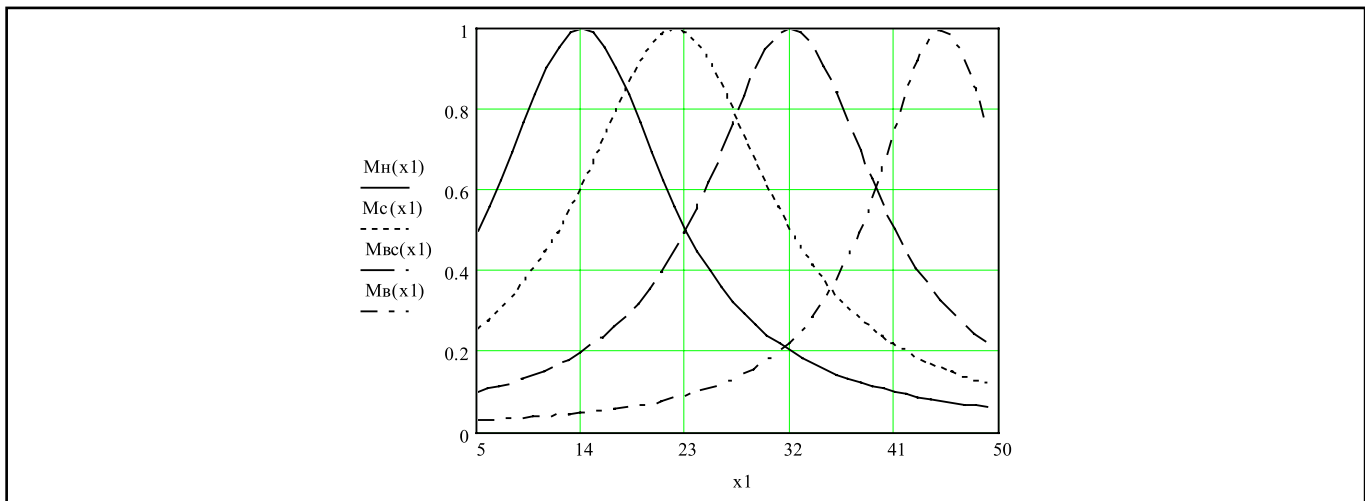


Рисунок 8. Функція належності для показника x_1

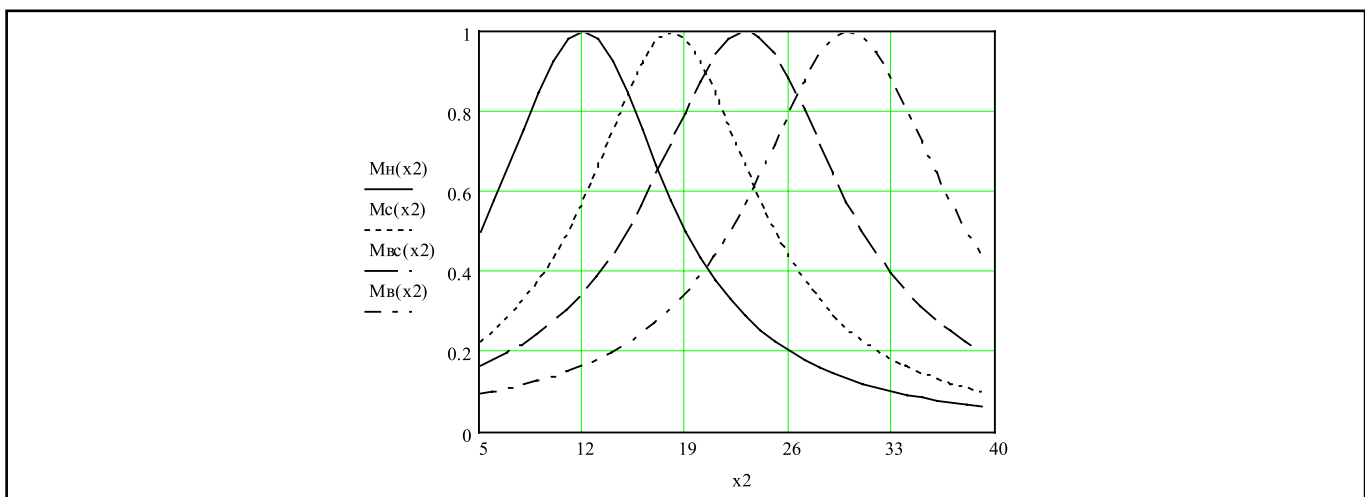


Рисунок 9. Функція належності для показника x_2

$$\begin{aligned}
 \mu_Y^s(a, s, p, e, z, f, t) &= [\mu^H(a) \cdot \mu^H(s) \cdot \mu^H(p) \cdot \mu^H(e) \cdot \mu^H(z) \cdot \mu^B(f) \cdot \mu^{IM}(t)] \vee \\
 &[\mu^H(a) \cdot \mu^C(s) \cdot \mu^C(p) \cdot \mu^H(e) \cdot \mu^H(z) \cdot \mu^{BC}(f) \cdot \mu^{6M}(t)] \vee \\
 &[\mu^C(a) \cdot \mu^H(s) \cdot \mu^C(p) \cdot \mu^H(e) \cdot \mu^H(z) \cdot \mu^B(f) \cdot \mu^{1P}(t)] \vee \\
 &[\mu^C(a) \cdot \mu^C(s) \cdot \mu^H(p) \cdot \mu^H(e) \cdot \mu^C(z) \cdot \mu^B(f) \cdot \mu^{2P}(t)] \vee \\
 &[\mu^H(a) \cdot \mu^C(s) \cdot \mu^C(p) \cdot \mu^H(e) \cdot \mu^C(z) \cdot \mu^H(f) \cdot \mu^{3P}(t)]; \\
 \mu_Y^4(a, s, p, e, z, f, t) &= [\mu^H(a) \cdot \mu^C(s) \cdot \mu^H(p) \cdot \mu^C(e) \cdot \mu^C(z) \cdot \mu^C(f) \cdot \mu^{IM}(t)] \vee \\
 &[\mu^C(a) \cdot \mu^C(s) \cdot \mu^H(p) \cdot \mu^H(e) \cdot \mu^C(z) \cdot \mu^B(f) \cdot \mu^{6M}(t)] \vee \\
 &[\mu^C(a) \cdot \mu^H(s) \cdot \mu^C(p) \cdot \mu^C(e) \cdot \mu^H(z) \cdot \mu^{BC}(f) \cdot \mu^{1P}(t)] \vee \\
 &[\mu^H(a) \cdot \mu^C(s) \cdot \mu^C(p) \cdot \mu^C(e) \cdot \mu^C(z) \cdot \mu^{BC}(f) \cdot \mu^{2P}(t)] \vee \\
 &[\mu^C(a) \cdot \mu^H(s) \cdot \mu^C(p) \cdot \mu^H(e) \cdot \mu^H(z) \cdot \mu^B(f) \cdot \mu^{3P}(t)]; \\
 \mu_Y^3(a, s, p, e, z, f, t) &= [\mu^C(a) \cdot \mu^C(s) \cdot \mu^C(p) \cdot \mu^C(e) \cdot \mu^C(z) \cdot \mu^C(f) \cdot \mu^{IM}(t)] \vee \\
 &[\mu^{BC}(a) \cdot \mu^H(s) \cdot \mu^C(p) \cdot \mu^{BC}(e) \cdot \mu^{BC}(z) \cdot \mu^B(f) \cdot \mu^{6M}(t)] \vee \\
 &[\mu^B(a) \cdot \mu^H(s) \cdot \mu^B(p) \cdot \mu^H(e) \cdot \mu^H(z) \cdot \mu^B(f) \cdot \mu^{1P}(t)] \vee \\
 &[\mu^C(a) \cdot \mu^C(s) \cdot \mu^B(p) \cdot \mu^{BC}(e) \cdot \mu^{BC}(z) \cdot \mu^{BC}(f) \cdot \mu^{2P}(t)] \vee \\
 &[\mu^C(a) \cdot \mu^B(s) \cdot \mu^H(p) \cdot \mu^B(e) \cdot \mu^C(z) \cdot \mu^C(f) \cdot \mu^{3P}(t)]; \\
 \mu_Y^2(a, s, p, e, z, f, t) &= [\mu^C(a) \cdot \mu^{BC}(s) \cdot \mu^{BC}(p) \cdot \mu^{BC}(e) \cdot \mu^H(z) \cdot \mu^C(f) \cdot \mu^{IM}(t)] \vee \\
 &[\mu^{BC}(a) \cdot \mu^C(s) \cdot \mu^{BC}(p) \cdot \mu^C(e) \cdot \mu^C(z) \cdot \mu^H(f) \cdot \mu^{6M}(t)] \vee \\
 &[\mu^B(a) \cdot \mu^B(s) \cdot \mu^B(p) \cdot \mu^H(e) \cdot \mu^C(z) \cdot \mu^B(f) \cdot \mu^{1P}(t)] \vee \\
 &[\mu^H(a) \cdot \mu^C(s) \cdot \mu^B(p) \cdot \mu^{BC}(e) \cdot \mu^{BC}(z) \cdot \mu^H(f) \cdot \mu^{2P}(t)] \vee \\
 &[\mu^{BC}(a) \cdot \mu^B(s) \cdot \mu^B(p) \cdot \mu^B(e) \cdot \mu^C(z) \cdot \mu^B(f) \cdot \mu^{3P}(t)]; \\
 \mu_Y^1(a, s, p, e, z, f, t) &= [\mu^B(a) \cdot \mu^B(s) \cdot \mu^B(p) \cdot \mu^B(e) \cdot \mu^B(z) \cdot \mu^H(f) \cdot \mu^{IM}(t)] \vee \\
 &[\mu^B(a) \cdot \mu^{BC}(s) \cdot \mu^{BC}(p) \cdot \mu^{BC}(e) \cdot \mu^C(z) \cdot \mu^C(f) \cdot \mu^{6M}(t)] \vee \\
 &[\mu^{BC}(a) \cdot \mu^B(s) \cdot \mu^B(p) \cdot \mu^{BC}(e) \cdot \mu^B(z) \cdot \mu^H(f) \cdot \mu^{1P}(t)] \vee \\
 &[\mu^B(a) \cdot \mu^{BC}(s) \cdot \mu^C(p) \cdot \mu^B(e) \cdot \mu^{BC}(z) \cdot \mu^C(f) \cdot \mu^{2P}(t)] \vee \\
 &[\mu^{BC}(a) \cdot \mu^{BC}(s) \cdot \mu^{BC}(p) \cdot \mu^{BC}(e) \cdot \mu^{BC}(z) \cdot \mu^C(f) \cdot \mu^{3P}(t)];
 \end{aligned}$$

(2)

Ці рівняння і є моделлю визначення та прогнозування показника стійкості економічної системи України.

Кінцевим кроком моделювання є дефазифікація моделі. Дефазифікація є останнім етапом моделювання і являє собою обернене перетворення знайденого нечіткого логічного висловлювання (висновку) у вихідний прогнозний параметр (змінну), який підлягає моделюванню і прогнозуванню. Нами обрано метод дефазифікації «метод центру ваг розширений», який вдало використовувався при моделюванні інших економічних процесів [6–8, 12]:

$$Y = \frac{\sum_{i=1}^n \left[y_{\min} + (i-1) \cdot \frac{y_{\max} - y_{\min}}{n-1} \right] \cdot \mu_i}{\sum_{i=1}^n \mu_i} \quad (3)$$

де n – кількість термів змінної Y ; $y_{\min}$, $y_{\max}$ – розмір шкали виміру; μ_i – значення функцій належності.

Модель дозволяє визначити та з прогнозувати не тільки показник стійкості економічної системи України, але й дає змогу створити ефективну систему прийняття та підтримки рішень (СППР), яка буде допомагати керівництву міністерств та відомств при формуванні макроекономічної програми розвитку України. Система прийняття та підтримки рішень включає три головні підсистеми: підсистему інтерфейсу користувача; підсистему керування базою даних і підсистему керування моделлю [6–8].

У базі даних СППР фіксується і зберігається вся інформація про зміни в чинниках, що впливають на стійкість економічної системи та інформація по реакцію системи управління на ці зміни (принцип зворотного зв'язку). Запропонована СППР наведена на рисунку 10. Важливою перевагою запропонованої СППР є її гнучкість (гнучкість СППР – це спроможність системи адаптуватися до змін вхідних параметрів).

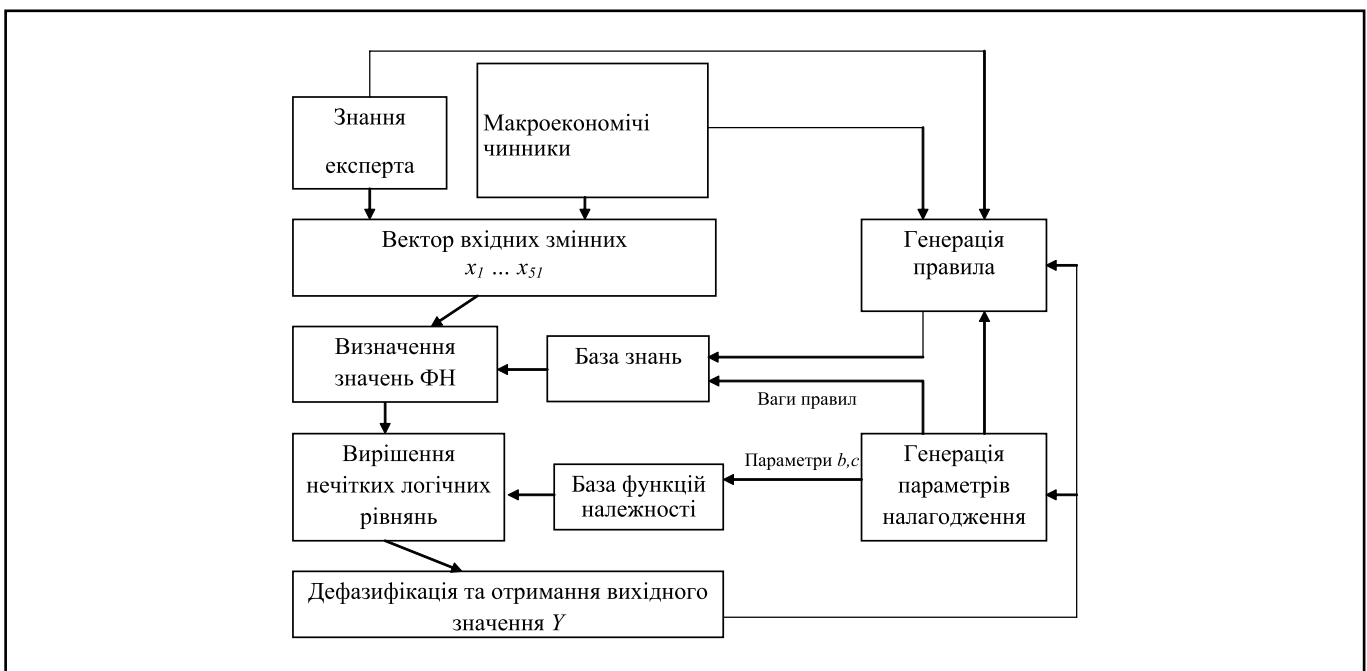


Рисунок 10. Процес прийняття рішень з питань управління стійкістю макроекономічної системи України

Висновки

Виконане моделювання дає змогу сформулювати загальну методологію моделювання та створення системи прийняття та підтримки управлінських рішень на основі теорії нечіткої логіки.

Модель визначення та прогнозування показника стійкості економічної системи України є універсальною, оскільки дозволяє визначати майбутній показник стійкості. В процесі прогнозування дана модель дозволяє об'єктивно оцінити вплив факторів виробництва, макросередовища, політичних чинників, стану розвитку економіки України на узагальнений показник стійкості економічної системи України. Модель дає можливість забезпечити лінгвістичну оцінку факторів макросередовища, які не піддаються кількісному виміру (погодні умови, форс-мажорні обставини), що особливо актуально для даної галузі.

Література

1. Геєць В. Секторальні макромоделі прогнозування економіки України / В. Геєць, М. Скрипниченко, М. Соколик, С. Шумська // Економіст, 1998, №5. – С. 58–67.
2. Карпінський Б.А. Стійкість економічної системи як фактор впливу на ефективність функціонування механізму збалансованості фінансової системи держави / Б.А. Карпінський // Економіка. Фінанси. Право. 2006 р. №8. – С. 3–7.
3. Лук'яненко І.Г. Сучасні економетричні методи у фінансах / І.Г. Лук'яненко, Ю.О. Городніченко. – К.: Літера ЛТД, 2002. – 352 с.

4. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилиян. – М.: Ин-т новой экономики, 1999. – 1244 с.
5. Большой энциклопедический словарь. Режим доступа: <http://dic.academic.ru/>
6. Козловський С.В. Макроекономічне моделювання та прогнозування валютного курсу в Україні: монографія / С.В. Козловський, В.О. Козловський. – Вінниця: «Книга-Вега» БАТ «Вінницька обласна друкарня», 2005. – 240 с.
7. Козловський С.В. Моделювання інвестиційних процесів в агропромисловому комплексі України: моногр. / С.В. Козловський, Ю.В. Герасименко. – Вінниця: «Глобус-Прес», 2007. – 136 с.
8. Козловський С.В. Моделювання процесів ціноутворення в агропромисловому комплексі України / С.В. Козловський, Г.О. Пчелянська // Економіка АПК. – 2010. – №2. – С. 66–73.
9. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и ее применение к принятию приближенных решений / Л. Заде. – М.: Мир, 1976. – 167 с.
10. Саати Т.Л. Взаимодействия в технических системах / Т.Л. Саати // Техническая кибернетика. – 1979. – №2. – С. 68–84.
11. Ротштейн А.П. Медицинская диагностика на нечеткой логике / А.П. Ротштейн. – Вінниця: Континент-Прим, 1996. – 132 с.
12. Козловський С.В. Застосування новітніх методів моделювання стану валютного ринку України / С.В. Козловський // «Вісник Тернопільської академії народного господарства», №12. – 2001, м. Тернопіль: «Економічна думка». – С. 80–91.

В.П. ХОМУТЕНКО,
к.е.н., доцент, Одеський державний економічний університет,
А.В. ХОМУТЕНКО,
викладач, Одеський державний економічний університет

Методичні підходи до проведення внутрішньогосподарського фінансового контролю у кредитних спілках України

У статті пропонуються науково-методичні положення до проведення внутрішньогосподарського фінансового контролю у вітчизняних кредитних спілках, впровадження яких у практичну діяльність таких фінансових посередників підвищить ефективність фінансового контролю в цілому, що сприятиме зменшенню вірогідності фінансових втрат.

В статье предложены научно-методические положения по проведению внутрихозяйственного финансового контроля в отечественных кредитных союзах, внедрение которых в практическую деятельности таких финансовых посредников повысит эффективность финансового контроля в целом, что будет способствовать уменьшению вероятности финансовых потерь.

The article offers scientific and methodological provisions for the internal financial control in domestic credit unions,

whose implementation in practical activities such financial intermediaries increase the efficiency of financial control in general, which will reduce the likelihood of financial losses.

Постановка проблеми. Внутрішній контроль у кредитних спілках має надзвичайно важливе значення адже він фактично здійснюється членами таких установ, які делегують свої контрольні функції службам внутрішньогосподарського фінансового контролю. Наявність останніх у структурі кредитних спілок підвищить ефективність системи фінансового контролю за діяльністю таких фінансових посередників в цілому, а отже зменшить вірогідність настання ризиків фінансових втрат, підвищить надійність фінансових інвестицій (вкладених заощаджень населення). Ефективність внутрішньогосподарського фінансового контролю залежить від якіс-

ного виконання процедури (порядку) його здійснення, який встановлюється у методичних рекомендаціях.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми, які стосуються обраної проблеми, свідчить про значний інтерес вітчизняних і зарубіжних учених до проблематики внутрішньогосподарського контролю. Теорію, методологію і організацію внутрішньогосподарського контролю досліджували В. Андреев, В. Бурцев, Ф. Бутинець, Н. Виговська, В. Немченко, В. Пантелеев та інші. Внутрішньогосподарському контролю на підприємствах (установах, організаціях) окремих видів діяльності присвячували свої праці: В. Максимова – на промислових підприємствах, М. Петров – у кредитній організації, С. Бикова, Л. Драгун – у банках. Однак питання встановлення чіткої процедури проведення внутрішньогосподарського фінансового контролю у кредитних спілках потребує подальших досліджень.

Метою статті є розкриття науково-методичних положень щодо порядку проведення внутрішньогосподарського фінансового контролю у вітчизняних кредитних спілках.

Виклад основного матеріалу. Метою діяльності служб внутрішньогосподарського контролю у кредитних спілках є попередження та недопущення:

- неефективного управління фінансовими ресурсами кредитної спілки;
- вчинення фінансових правопорушень кредитною спілкою.

У своїй діяльності служби внутрішньогосподарського контролю (далі СВК) зобов'язані керуватися чинними законодавчо-нормативними актами України, етичними нормами, внутрішніми положеннями. Посадові особи СВК повинні мати відповідну професійну кваліфікацію, рівень якої перевіряють уповноважені особи від загальних зборів.

Слід зазначити, що до основних порушень, які виявляє Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України (далі – Держфінпослуг) під час перевірок кредитних спілок, відносять: невідповідність договорів вимогам законодавства, невиконання договірних зобов'язань перед членами, порушення положень статуту [1]. Це, на нашу думку, свідчить про недостатню увагу з боку внутрішніх наглядових органів кредитних спілок до цих питань, що повинно бути враховано при розбудові методики здійснення нагляду службами внутрішньогосподарського контролю.

Порядок проведення внутрішньогосподарського фінансового контролю у кредитних спілках залежить від форм, у яких здійснюється такий контроль. Він може проводитись у формі пруденційного нагляду, моніторингу та внутрішнього аудиту. Ці форми контролю взаємопов'язані, однак для уникнення дублювання контрольних функцій вони повинні застосовуватись або для перевірки різних об'єктів, або у різній фазі знаходження такого об'єкта. Оскільки об'єктом фінансового контролю загалом є фінансово-господарська діяльність, яка включає певні процеси та операції, то зазначені форми контролю повинні застосовуватись або перед, або під час, або після виконання такої операції (процесу). Відімімо об'єкти пруденційного нагляду, моніторингу та внутрішнього аудиту у кредитних спілках (табл. 1).

СВК кредитної спілки повинні проводити пруденційний нагляд шляхом регулярного оцінювання ризиків її фінансово-господарської діяльності, а саме: кредитного, ризиків незбалансованої ліквідності, зміни процентних ставок, втрати іміджу, інвестиційного, операційного, юридичного та стратегічного. За результатами пруденційного нагляду уповноважена особа СВК складає довідки, в яких зазначаються величини оцінки ризиків, та дає рекомендації щодо їх мінімізації.

Об'єкти пруденційного нагляду, моніторингу та внутрішнього аудиту СВК кредитних спілок

Об'єкти		
Пруденційний нагляд	Внутрішній фінансовий моніторинг	Внутрішній аудит
Ризики фінансово-господарської діяльності	Договори та внутрішні положення на відповідність типовим та нормам чинного законодавства	Договірні зобов'язання на предмет їх виконання
	Облік та система управління – дотримання кредитною спілкою вимог законодавчо-нормативних актів, статуту та внутрішніх положень при їх організації	Господарські операції на предмет їх відображення у обліку, в тому числі операції з оцінки, зберігання та реалізації заставного майна, активні та пасивні операції*
	Депозитні операції та операції з додатковими пайовими внесками в частині дотримання вимог ЗУ «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом»*	Бухгалтерський, податковий та управлінський облік – дотримання нормативно-правових норм ведення*
	Кредитні операції* в частині порядку прийняття Кредитним комітетом рішень про видачу кредиту	Документообіг на правильність оформлення*
	Кредитний портфель – здійснення Кредитним комітетом контролю за якістю	Фінансова та податкова звітність* – правильність складання і достовірність
	Заставне майно на дотримання порядку зберігання та реалізації	Майно кредитної спілки – оцінка стану збереження
	Система управління та контролю – визначення ефективності	Фінансові нормативи діяльності на їх дотримання
	Інформаційно-технічне забезпечення	Фінансовий стан кредитної спілки (оцінка)
		Рівень професійної кваліфікації працівників кредитної спілки

Такі довідки надаються для ознайомлення Правління кредитної спілки, яке приймає відповідні оперативні рішення.

Крім того, СВК має враховувати розпорядження Держфінпослуг «Про затвердження Методичних рекомендацій кредитним спілкам щодо можливих дій та заходів по забезпеченню виходу зі скрутного фінансового становища», яке передбачає проведення системи заходів, у тому числі контрольних, з метою мінімізації ризиків ліквідності, платоспроможності та операційного ризику кредитної спілки [5]. Передбачений у рекомендаціях поточний контроль за внутрішньою політикою фінансової установи: з управління активами і пасивами, фінансового управління кредитною спілкою, кредитною, депозитною та організаційною політикою – має здійснюватися уповноваженою особою з внутрішнього фінансового моніторингу.

При організації системи та проведенні внутрішнього фінансового моніторингу СВК має керуватися розпорядженням Держфінпослуг «Про затвердження Положення про здійснення фінансового моніторингу фінансовими установами»; розпорядженням Держфінпослуг «Про затвердження Вимог до організації фінансового моніторингу суб'єктами первинного фінансового моніторингу у сфері запобігання та протидії запровадженню в легальний обіг доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму»; Наказом Держфінмоніторингу «Примірні правила проведення внутрішнього фінансового моніторингу кредитними спілками» [2, 6, 4].

Нормативними актами передбачено встановлення порядку проведення первинного фінансового моніторингу внутрішніми положеннями кредитної спілки. Однак, на нашу думку, необхідно розробити та затвердити єдину, обов'язкову до виконання методику здійснення такої форми контролю.

Внутрішній фінансовий моніторинг здійснюється уповноваженими особами СВК за поточною діяльністю кредитної спілки та на регулярній основі. Вбачається, що такі особи мають бути підпорядковані правлінню кредитної спілки, яке відповідно до Закону «Про кредитні спілки» здійснює «керівництво її поточною діяльністю» [7, ст. 16].

При здійсненні внутрішнього фінансового моніторингу використовуються такі основні методи фінансового контролю: зіставлення, порівняння, аналіз, метод логічного контролю, нормативна перевірка.

Перед укладанням договорів (кредитних та депозитних) проводять їх моніторинг, зокрема перевіряють на відповідність типовим договорам та нормам чинного законодавства. Зіставляються положення договору, який підлягає укладанню, з положеннями типових договорів, затверджених Держфінпослуг. Аналогічний порядок здійснення фінансового моніторингу внутрішніх положень перед їх затвердженням.

При здійсненні уповноваженою особою моніторингу дотримання кредитною спілкою вимог нормативно-правових актів, статуту та внутрішніх положень щодо організації обліку та системи управління здійснюють нагляд за:

– системою управління – уповноважена особа постійно відстежує рішення, які приймаються спостережною радою, правлінням, кредитним комітетом і ревізійною комісією, та пильнує, щоб такі рішення відповідали положенням, обумовленими у нормативно-правових актах України, статуті, внутрішніх положеннях і повноваженням;

– організацією обліку – перевіряється відповідність внутрішніх положень, наказу про облікову політику у кредитній спілці нормам чинного законодавства України, статуту.

Депозитні операції та операції з додатковими пайовими внесками підлягають фінансовому моніторингу перед їх здійсненням на предмет виявлення таких, які підпадають під обов'язковий фінансовий моніторинг, дію Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом» [8]. Для цього відповідальна особа СВК перевіряє надані вкладником:

– документи, що підтверджують особу (копію паспорта, ідентифікаційного коду);

– заповнену анкету, в якій містяться такі відомості: ПІБ, місце проживання, місце роботи, посада, стаж роботи, джерела доходів та їх розміри (заробітна плата, доходи від здавання в оренду нерухомого/рухомого майна, спадок та інші), загальна сума, яку вкладник бажає внести;

– копію декларації про доходи (за її наявності). У випадку зазначення в анкеті доходів, що оподатковуються податком на доходи фізичних осіб (крім заробітної плати), декларація є обов'язковою (зокрема при зазначенні доходу від здавання в оренду нерухомого майна).

Зіставивши відомості про джерела доходів із декларацією про доходи та заявленою до внесення сумою коштів, відповідальна особа служби внутрішнього фінансового моніторингу може дійти висновку щодо легальності таких доходів.

У випадку виникнення підозр щодо нелегальності коштів, що вносяться, особа, яка проводила фінансовий моніторинг, зобов'язана повідомити про це правління кредитної спілки, яке приймає рішення про повідомлення Державного комітету фінансового моніторингу України (далі Держфінмоніторинг).

Моніторинг кредитних операцій у частині порядку прийняття кредитним комітетом рішень про видачу кредиту, здійснюється до фактичної видачі кредиту. У цьому зв'язку перевіряється наявність усіх необхідних документів та платоспроможність позичальника. Насамперед уповноважена особа, яка здійснює внутрішній фінансовий моніторинг рішень, прийнятих кредитним комітетом, вивчає та аналізує такі документи (які збираються кредитним комітетом):

– заяву на отримання кредиту;

– заповнену анкету, в якій містяться такі відомості: ПІБ, стать, вік, сімейний стан, кількість дітей/утриманців, місце проживання, освіта, місце роботи, посада, стаж роботи;

– довідку про доходи;

– кредитну історію (за її наявності).

Наступним кроком при проведенні моніторингу є перевірка правильності оцінки Кредитним комітетом кредитос-

проможності та індивідуального кредитного ризику позичальника, на основі яких приймається рішення про видачу позичальникові кредиту. Так, кредитоспроможність може оцінюватися шляхом зіставлення суми доходів, яку позичальник бажає отримати в кредит, із відомостями, зазначеними у довідці про доходи. Кредитний ризик має розраховуватися, зокрема, за допомогою скорингової моделі.

Методом логічного контролю уповноважена особа може здійснити фінансовий моніторинг реальної можливості отримання потенційним позичальником зазначеного у довідці доходу. Так, у разі надання довідки про щомісячну заробітну плату у розмірі 15 прожиткових мінімумів особою віком 20 років, яка не має вищої освіти, в уповноваженої особи СВК справедливо можуть виникнути сумніви щодо реальності такої довідки та неправомірності прийняття Кредитним комітетом рішення про видачу кредиту.

При здійсненні моніторингу порядку прийняття кредитним комітетом рішення про видачу кредиту уповноважена особа може зіставити заробітну плату, зазначену у довідці, з середньогалузевою по Україні (по галузі, в якій працює потенційний позичальник).

Уповноважена особа СВК здійснює нагляд за кредитними програмами, з метою виявлення неефективних і таких, які потребують перегляду та оновлення; наданими кредитами – за видом, строками, цілями, графіком погашення. Унаслідок такого нагляду уповноважена особа визначає ефективність контролю якості кредитного портфеля.

При здійсненні моніторингу дотримання кредитною спілкою порядку зберігання та реалізації заставного майна уповноважена особа СВК відслідковує дотримання кредитною спілкою вимог законодавства, встановлених до порядку оформлення майна, що передається в заставу, порядку його зберігання та реалізації. Для цього перевіряються проекти кредитних договорів на предмет наявності в них положень про заставне майно, акти приймання–передачі такого майна в заставу та документи, пов'язані з його зберіганням і реалізацією (договори купівлі–продажу, переуступки та інші).

Система управління та контролю кредитної спілки, тобто діяльність спостережної ради, ревізійної комісії і правління, підлягають внутрішньому фінансовому моніторингу на предмет з'ясування її ефективності. Уповноважена особа СВК визначає таку ефективність – якість організаційної структури, процесів управління. Для цього необхідно оцінити:

- поставлену мету (статут, річний план розвитку та програми кредитної спілки) та ступінь її досягнення. Оскільки кредитна спілка є неприбутковою установою – її головною метою (місією) є здійснення соціального ефекту, взаємодопомога її членам, задоволення потреб таких осіб, тобто встановлюється ступінь досягнення такої мети через виконання спілкою покладених на неї завдань;

- виконання спостережною радою покладених на неї завдань як поточних, так і перспективних (статутних). Перевіряють статут, внутрішні положення кредитної спілки та

протоколи загальних зборів, з метою з'ясування завдань, які поклалися на спостережну раду та термін їх виконання. Такі відомості зіставляються з фактично досягнутими результатами. Так, якщо спостережну раду зобов'язали розробити положення про кредитні програми, які пропонує фінансова установа, перевіряють його наявність;

- контроль спостережної ради за виконанням кошторису. Перевіряється виконання доходної частини: зіставляються дані аналітичного обліку доходів із даними, закладеними у кошторисі. Аналогічно перевіряється витратна частина кошторису;

- обґрунтованість рішень, які приймаються спостережною радою щодо списання неповернутих кредитів, – перевіряються кредитні договори за такими кредитами, внутрішні положення, документи, що підтверджують неплатоспроможність позичальника та інші.

По завершенні року СВК складає звіт про діяльність органів управління.

Моніторинг рівня інформаційно–технологічного забезпечення полягає у здійсненні нагляду за комп'ютерною технікою та інформаційними базами, необхідними для здійснення статутних завдань кредитною спілкою, та відповідність їх вимогам нормативних актів Держфінпослуг і Держфінмоніторинг. Особа, яка здійснювала внутрішній фінансовий моніторинг рівня інформаційно–технологічного забезпечення, складає довідку «Про наявність та стан програмного забезпечення та спеціального технічного обладнання, пов'язаного з наданням кредитною спілкою фінансових послуг».

За результатами внутрішнього фінансового моніторингу по кожному з об'єктів уповноважені особи, які його здійснювали, складають звіти, в яких зазначають виявлені відхилення та надають рекомендації по їх усуненню. Правління кредитної спілки зобов'язане ознайомитися з такими звітами (довідками) та відповідним чином відреагувати.

Внутрішній фінансовий моніторинг тісно пов'язаний із внутрішнім аудитом: інформація, яка отримується внаслідок проведеного фінансового моніторингу, має використовуватися при здійсненні підготовки до проведення внутрішнього аудиту.

Внутрішній аудит у кредитній спілці проводиться відповідно до Розпорядження Держфінпослуг «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо проведення внутрішнього аудиту фінансових установ» [2], яке має стати обов'язковим до виконання.

Внутрішній аудит здійснюється за поточною діяльністю кредитної спілки та за її результатами. За наявності у кредитної спілки філіалів внутрішні аудитори щоквартально здійснюють виїзні перевірки за місцем знаходження філіалу.

Служби внутрішнього аудиту та внутрішні аудитори підлягають загальним зборам.

При здійсненні внутрішнього аудиту використовуються такі методи і способи фінансового контролю, як документальна перевірка, в тому числі і нормативна перевірка на

відповідність відображених у обліку господарських операцій, вимогам чинних нормативних актів; зіставлення; економічний і логічний аналіз; інвентаризація та інші.

Служба внутрішнього аудиту регулярно перевіряє своєчасність та повноту виконання кредитною спілкою договірних зобов'язань, як тих, які фінансова установа сама отримала (від позичальників – відповідно до кредитних договорів; банків, в яких зберігаються кошти – відповідно до договору про банківський депозит; держави, цінні папери якої придбані – відповідно до договору на придбання цінних паперів та їм самим), так і тих, які вона на себе взяла (за депозитними договорами). Для цього вибіркоким методом зіставляються договори (кредитні, депозитні, на поставку товарів та послуг та інші) з платіжними документами (прибуткові касові ордери, виписки банку, видаткові касові ордери, платіжні доручення).

Перевірка правильності та своєчасності відображення господарських операцій в обліку, в тому числі операцій з оцінки, зберігання та реалізації заставного майна, активних та пасивних операцій, здійснюється шляхом використання методів юридичної оцінки господарських операцій, відображених у документах, оцінки законності і обґрунтованості господарських операцій за даними кореспонденції рахунків бухгалтерського обліку. Метод логічного контролю використовується як спосіб вивчення об'єктивної можливості до-

кументально оформлених господарських операцій шляхом різноманітних зіставлень взаємопов'язаних показників.

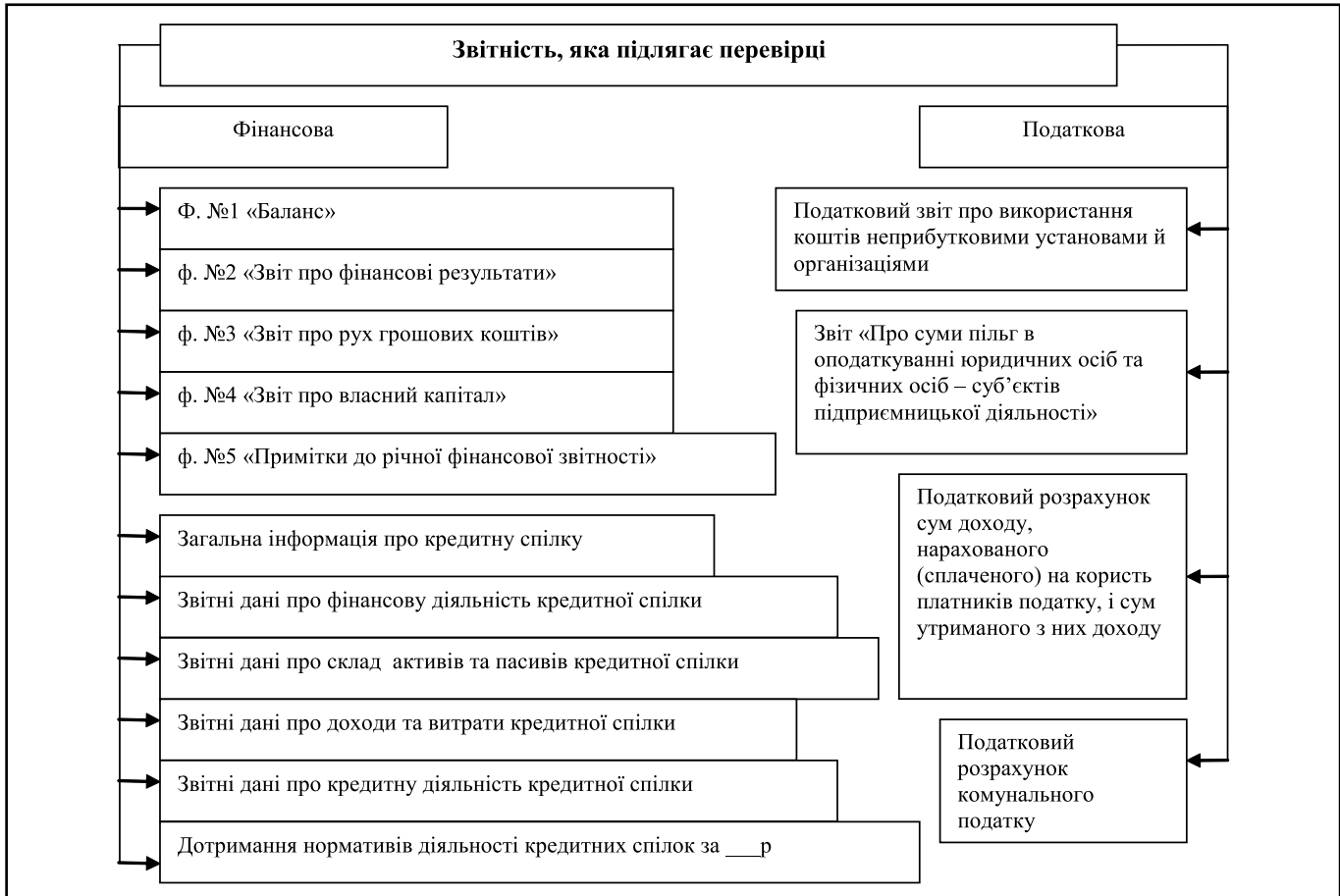
При здійсненні такої перевірки внутрішні аудитори вибіркоким способом порівнюють первинні бухгалтерські документи з регістрами бухгалтерського обліку. Однак касові документи, зокрема, перевіряються суцільним способом. Так, прибуткові касові ордери порівнюють із реєстром прибуткових касових ордерів, касовою книгою, журналом-ордером за рахунком ЗО1 «Каса в національній валюті».

Вид документів та порядок їх зіставлення залежать від виду господарських операцій.

Внутрішні аудитори здійснюють перевірки правильності ведення бухгалтерського, податкового та управлінського обліку відповідно до законодавчо-нормативних актів України (Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», стандарти бухгалтерського обліку, спеціальні закони з оподаткування), внутрішніх положень та інструкцій.

При здійсненні внутрішнього аудиту перевіряється правильність оформлення документів шляхом нормативної перевірки суцільним способом:

– документів по кадрах, які були прийняті у поточному періоді: заяви (про прийняття на роботу та про надання податкової соціальної пільги), особові картки, документи, що підтверджують особу (паспорт, ідентифікаційний код), диплом про вищу освіту та інші;



Звітність кредитної спілки, яка підлягає перевірці [складено автором за даними 9]

- первинних бухгалтерських документів – відповідність тим, яким наявність усіх необхідних реквізитів, правильність арифметичних підрахунків: виписки банку; касові книги; прибуткові і видаткові касові ордери; реєстри договорів, прибуткових та видаткових касових ордерів; відомості нарахування заробітної плати та відрахування у фонди; платіжні відомості; накладні на придбання товарно-матеріальних цінностей, акти виконаних робіт (наприклад ремонтних), акти введення в експлуатацію основних засобів, інвентарні картки та інші;
- журналів ордерів за рахунками, оборотно-сальдових відомостей, даних аналітичного обліку, Головної книги;
- кредитних справ членів кредитної спілки;
- документів, пов'язаних з обліком та зберіганням заставного майна.

Перевірка правильності складання та достовірності фінансової і податкової звітності кредитної спілки внутрішнім аудитом здійснюється на основі зіставлення даних Головної книги та первинних бухгалтерських документів з даними фінансової та податкової звітності. На рисунку наведено види звітності, яка підлягає перевірці та порівнянню між собою внутрішніми аудиторами.

Внутрішнім аудитом перевіряється, чи дотримувалася кредитна спілка при складанні фінансової звітності положень (стандартів) бухгалтерського обліку, зокрема П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 2 «Баланс» та інші. А при складанні податкової звітності – інструкцій та порядків, зокрема: «Порядку складання звіту про використання коштів неприбутковими установами й організаціями».

Оцінювання стану збереження майна кредитної спілки проводиться шляхом проведення внутрішніми аудиторами періодичної раптової інвентаризації основних засобів, товарно-матеріальних цінностей та грошових коштів у касі кредитної спілки.

За результатами інвентаризації складається акт про результати інвентаризації наявних коштів – при інвентаризації каси, та акт контрольної перевірки інвентаризації цінностей, у якому вказуються результати перевірки цінностей (додаток до «Інструкції по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків», затвердженій наказом Міністерства фінансів України від 11 серпня 1994 року №69 [10]).

Регулярно внутрішні аудитори мають перевіряти порядок дотримання фінансових нормативів діяльності кредитної спілки.

На основі первинних бухгалтерських документів, реєстрів бухгалтерського обліку та фінансової звітності розраховуються встановлені Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг нормативи діяльності кредитних спілок (Розпорядження Держфінпослуг «Про затвердження Положення про критерії та фінансові нормативи діяльності кредитних спілок та об'єднаних кредитних спілок» від 16.01.2004 р. №7 [11]). У випадку виявлення відхилення від нормативного значення особа, що здійснювала розра-

хунок, повинна у письмовому вигляді повідомити про це Правління кредитної спілки та надати рекомендації щодо усунення таких відхилень.

Крім того, Розпорядженням Держфінпослуг «Про тимчасові заходи щодо забезпечення стабільності діяльності кредитних спілок» передбачено «здійснення контролю за дотриманням нормативу миттєвої ліквідності щоденно на початок робочого дня» [12]. Однак уповноважену особу, яка повинна здійснювати такий контроль, у нормативному акті не визначено. Отже, на нашу думку, такий обов'язок варто покласти на внутрішніх аудиторів кредитної спілки.

При здійсненні внутрішнього аудиту проводять щоквартальну оцінку фінансового стану кредитної спілки на основі розрахунку відповідних показників за даними фінансової звітності установи. За результатами проведеного аналізу внутрішній аудитор надає рекомендації щодо поліпшення фінансового стану.

Перевірка рівня професійної кваліфікації працівників кредитної спілки здійснюється внутрішніми аудиторами шляхом проведення обов'язкового тестування для осіб, які приймаються у штат фінансової установи, та періодичного тестування (не частіше одного разу на рік) для осіб, які вже працюють.

Під час перевірки внутрішні аудитори можуть брати необхідні пояснення у відповідальних осіб.

За результатами проведених перевірок внутрішні аудитори складають звіти, в яких вказують усі виявлені порушення, дають рекомендації щодо їх усунення та встановлюють строки для усунення. У подальшому аудитори перевіряють виконання таких рекомендацій уповноваженими особами.

СВК зобов'язані звітувати перед загальними зборами, на яких вони оприлюднюють основні виявлені недоліки у роботі кредитної спілки, приймають заходи по їх усуненню і подальшому недопущенню.

Висновки

Підсумовуючи, необхідно зауважити, що наявність служб внутрішньогосподарського фінансового контролю у вітчизняних кредитних спілках є обов'язковою умовою їх стабільного функціонування. З метою підвищення ефективності роботи таких структурних підрозділів необхідно впровадити уніфіковані вимоги до проведення внутрішньогосподарського фінансового контролю у кредитних спілках.

Розроблені методичні підходи проведення внутрішньогосподарського фінансового контролю повинні лягти в основу обов'язкових до застосування кредитними спілками методичних рекомендацій Держфінпослуг, що сприятиме розбудові дієвої системи фінансового контролю за діяльністю таких фінансових посередників.

Література

1. Річні звіти Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/742.html>

2. Розпорядження Держфінпослуг «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо проведення внутрішнього аудиту фінансових установ» від 27.09.2005 р. №4660 із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.dfp.gov.ua/217.html?&tx_ttnews\[backPid\]=63&tx_ttnews\[pointer\]=135&tx_ttnews\[tt_news\]=2349&cHash=7fcf1eObda](http://www.dfp.gov.ua/217.html?&tx_ttnews[backPid]=63&tx_ttnews[pointer]=135&tx_ttnews[tt_news]=2349&cHash=7fcf1eObda).

3. Розпорядження Держфінпослуг «Про затвердження Положення про здійснення фінансового моніторингу фінансовими установами» від 05.08.2003 р. №25 із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.dfp.gov.ua/217.html?&tx_ttnews\[pointer\]=16&tx_ttnews\[tt_news\]=4237&tx_ttnews\[backPid\]=64&cHash=ed7db6d8bd](http://www.dfp.gov.ua/217.html?&tx_ttnews[pointer]=16&tx_ttnews[tt_news]=4237&tx_ttnews[backPid]=64&cHash=ed7db6d8bd)

4. Наказ Держфінмоніторингу «Примірні правила проведення внутрішнього фінансового моніторингу кредитними спілками» із змінами та доповненнями від 28.04.2007 р. №78 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sdfm.gov.ua/content/File/Site_docs/8.05.2007/PravNak78.htm

5. Розпорядження Держфінпослуг «Про затвердження Методичних рекомендацій кредитним спілкам щодо можливих дій та заходів по забезпеченню виходу зі скрутного фінансового становища» від 20.08.2009 р. №633 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.dfp.gov.ua/217.html?&tx_ttnews\[backPid\]=774&tx_ttnews\[pointer\]=0&tx_ttnews\[tt_news\]=10728&cHash=002a98ef4d](http://www.dfp.gov.ua/217.html?&tx_ttnews[backPid]=774&tx_ttnews[pointer]=0&tx_ttnews[tt_news]=10728&cHash=002a98ef4d)

6. Наказ Держфінмоніторингу «Про затвердження Вимог до організації фінансового моніторингу суб'єктами первинного фінансового моніторингу у сфері запобігання та протидії запровадженню в легальний обіг доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму» від 24.04.2003 р. №40 із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0337-03>

7. Закон України «Про кредитні спілки» від 20.12.2001 р. №2908-III із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2908-14>

8. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом» від 28.11.2002 р. №249-IV із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=249-15>.

9. Кредитні спілки в Україні: основні засади діяльності. Навчальний посібник / [Амерова О., Вайсбротт В., Вишневський І. та ін.]; під ред. А. Я. Оленчика. – [в 2-х книгах]. – К.: УІФР, книга перша – 652 с., книга друга – 664 с.

10. Наказ Міністерства фінансів України «Інструкція по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків» від 11.08.94 р. №69 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0202-94>

11. Розпорядження Держфінпослуг «Про затвердження Положення про критерії та фінансові нормативи діяльності кредитних спілок та об'єднаних кредитних спілок» від 16.01.2004 р. №7 із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.dfp.gov.ua/217.html?&tx_ttnews\[pointer\]=13&tx_ttnews\[tt_news\]=4460&tx_ttnews\[backPid\]=64&cHash=0f7c89d3bb](http://www.dfp.gov.ua/217.html?&tx_ttnews[pointer]=13&tx_ttnews[tt_news]=4460&tx_ttnews[backPid]=64&cHash=0f7c89d3bb).

12. Розпорядження Держфінпослуг «Про тимчасові заходи щодо забезпечення стабільності діяльності кредитних спілок» від 15.10.2008 р. №1203 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2009_03_26/FIN40778.html

О.М. КИРИЧЕНКО,
к.е.н., доцент, КНУХТ

Стратегічне планування розвитку України: іноземний досвід та механізми впровадження у вітчизняну практику

Сучасний етап розвитку економіки України потребує наукового пошуку такої форми економічного планування, що не суперечить принципам ринкової економіки, є відкритою, прозорою та надає державі достатньо впливові інструменти регулювання. Названим критеріям у найбільшій мірі відповідає середньострокове стратегічне планування. Стаття присвячена розробці науково-методичних засад стратегічного планування на основі узагальнення іноземного досвіду та пошуку механізмів його застосування в Україні.

Современный этап развития экономики Украины требует научного поиска формы экономического пла-

нирования, которая не противоречит принципам рыночной экономики, является открытой, прозрачной и предоставляет государству достаточно влиятельные инструменты регулирования. Названным критериям в наибольшей мере отвечает среднесрочное стратегическое планирование. Статья посвящена разработке научно-методических основ стратегического планирования на основе обобщения зарубежного опыта и поиска механизмов его применения в Украине.

The current stage of development of Ukrainian economy requires a scientific search for forms of economic planning, which does not contradict the principles of market

economy is an open, transparent and provides that the State sufficiently powerful tools of regulation. Mentioned criteria best suited to medium-term strategic planning. The article is devoted to the development of scientific and methodological foundations of strategic planning based on a synthesis of international experience and the search mechanisms for its application in Ukraine.

Постановка проблеми. Історія свідчить, що вихід з будь-якої кризи, докорінні перетворення політичної та соціально-економічної сфер суспільства дають необхідний ефект лише за наявності науково обгрунтованої програми, що відображає об'єктивні реалії та виклики часу.

Упродовж усіх років незалежності в Україні так і не було реалізовано комплексної довгострокової стратегії розвитку країни, хоча не можна не відзначити постійні спроби розробки такого документу як з боку влади (програма «Україна – 2010»; Послання Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки»; Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції»; «Українській прорив»; «Довгострокова стратегія розвитку України та пріоритети діяльності Кабінету Міністрів на 2006–2007 роки» та інші), так і з боку неурядових організацій («Концепція економічного розвитку України на 2008–2015 роки», що підготовлена фондом «Ефективне управління»; Національна стратегія розвитку «Україна–2015» та багато інших).

В усіх перелічених документах задекларовані тотожні цілі розвитку національної економіки, проте необгрунтованими є пропоновані механізми їх досягнення та майже відсутнє узгодження строків реалізації з необхідними ресурсами. Тому навіть добре розроблені документи є нежиттєздатними.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням стратегічного планування, програмування та прогнозування економіки присвячені праці таких українських вчених, як В.Ф. Беседіна, Б.М. Щукіна, А.С. Ємельянова, С.В. Мочерного, Б.Я. Панасюка тощо. В той же час тематика стратегічного планування в Україні недостатньо розроблена і не має єдиної науково-методичної основи, що пов'язано з неоднорідністю світового досвіду стратегічного планування та з відсутністю єдиної думки серед науковців щодо теорії та практики його застосування.

Тому актуальним є наукове завдання та **мета статті** – дослідити та сформулювати науково-методичні засади стратегічного планування на основі узагальнення іноземного досвіду та механізми його застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Важливим питанням також залишається теоретичне підґрунтя стратегії економічного розвитку. Аналіз розроблених документів стратегічного характеру дозволяє зробити висновок щодо беззаперечного прийняття парадигми «прискореного розвитку» та необхідності системної, структурної та інституційної модернізації.

Стратегія є документом, в якому визначаються пріоритети, стратегічні цілі та напрями розвитку держави, окремих галузей економіки (сфер діяльності) або окремих адміністративно-територіальних одиниць. За своїм змістом вона оприлюднює наміри в сфері формування економічної політики держави і підготовка такого презентаційного документу є процесом стратегічного планування.

Процес стратегічного планування є досить складним і трудомістким, але він забезпечує успіх і після початку реалізації стратегія стає інструментом для управління розвитком. Вона обирається відповідно до поточного стану та прогнозів умов для розвитку, наявних ресурсів, сподівань суспільства, кінцевих та проміжних цілей, можливих етапів розвитку, альтернатив.

Одне з джерел проблем криється в тому, що в більшості економічних систем процеси прийняття рішень, що передують розробці стратегії, вкрай політизовані. Стратегія являє собою раціональне ядро, яке руйнівно діє на історично сформоване середовище системи, загрожує усталеним владним відносинам. Природна реакція економічної системи – опір руйнації структури влади, а не тим негативним обставинам, що виникають у зовнішньому середовищі. Така реакція була особливо поширена, коли впровадження стратегічного планування в економічних системах тільки починалося.

Не менш складна проблема полягає в тому, що стратегічне планування негайно викликає конфлікт між звичною діяльністю і новими завданнями. Економічним системам зазвичай бракує здатності, можливості або мотивації для того, щоб мислити і діяти стратегічно.

В економічній теорії пропонуються і на практиці використовуються два основні методи комплексної оцінки ефективності економічної системи.

Перший – порівняльний аналіз функціонування даної системи та інших аналогічних систем.

Другий – аналіз функціонування економічної системи з використанням еталонної моделі, тобто визначення еталонних значень реальних первинних показників і порівняння з ними фактично досягнутих у тому або іншому розрахунковому періоді.

При цьому може бути використаний один з наведених методів (при необхідності можна використовувати обидва: один – як основний, а другий – як допоміжний). Потрібно також зауважити, що в будь-якому випадку показники, які порівнюються, необхідно показувати в динаміці за певний період і з факторним аналізом їхніх змін.

Визначення економічної ефективності системи має спиратися на відповідну методичну основу.

Можна виділити основні етапи проведення комплексного аналізу результатів діяльності економічної системи. Виникає питання: коли необхідно звернутися до стратегії? Одна з умов такого звернення – відбуваються у зовнішньому середовищі швидкі і не пов'язані одне з іншим зміни, викликані різними чинниками, як зовнішніми, так і внутрішніми (рис. 1).

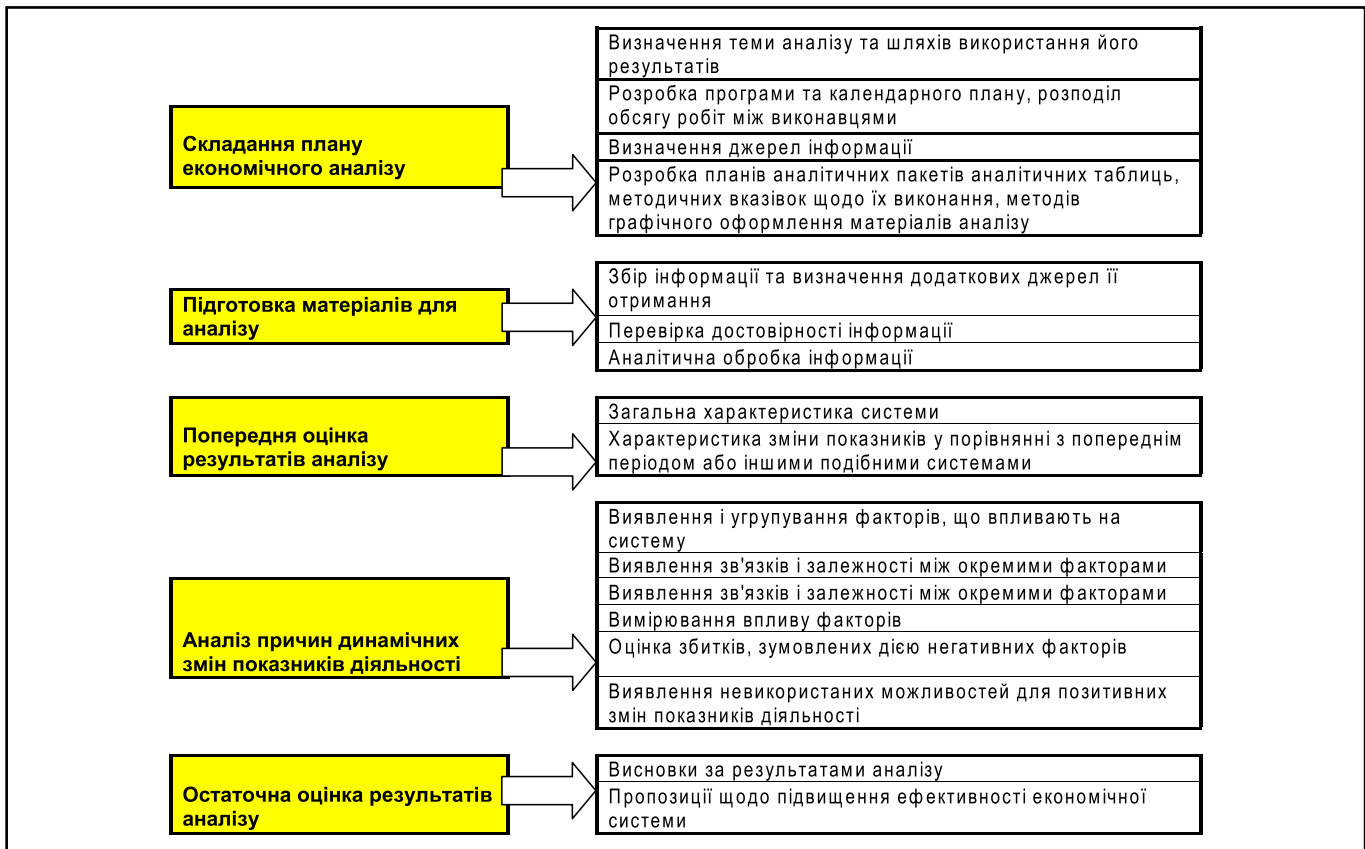


Рисунок 1. Блок-схема комплексного аналізу змін у системі

Дієздатність стратегії має визначатися за допомогою відповідних критеріїв і умов. Основними з них є такі:

- наскільки стратегія економічної системи характеризується цілісністю: за яких умов кожна з її складових може «працювати» на загальну стратегію;
- наскільки стратегія системи «вписується» в навколишнє зовнішнє середовище (відповідає принципу сумісності з нею) з урахуванням швидких її змін;
- наскільки збалансовані між собою стратегічні цілі і матеріально-фінансових ресурсів системи;
- наскільки стратегія системи враховує потенційну можливість ризику і передбачає конкретні заходи для його мінімізації або повної нейтралізації;
- наскільки стратегія системи визначає обґрунтований горизонт ділового планування і терміни реалізації, які вміщують в себе довго- і короткострокові цілі;
- наскільки стратегія системи спирається на дії її лінійних та функціональних структур, їх перспективні орієнтири і цінності.

Аналіз діючої стратегії економічної системи може показати, що система:

- знаходиться в більш-менш повній відповідності з сучасною економічною обстановкою;
- відповідає сучасним вимогам частково і вимагає коригування стратегічних альтернатив;
- потребує докорінного перегляду своєї діяльності.

Аналізуючи стратегічні документи соціально-економічного розвитку урядів різних країн, які досягли результатів в своєму

економічному, соціальному та політичному розвитку, можна прослідкувати відмінності у їх структурі, спрямуванні та підходах до розроблення. Неоднаковою є форма та конкретність досліджених документів стратегічного характеру.

Свого часу Комітет сприяння розвитку ОЕСР ввів перелік певних принципів для надання допомоги країнам-членам у розробці національних стратегій сталого розвитку, і в подальшому у 2002 році Департаментом ООН з економічних і соціальних питань були розроблені керівні принципи для підготовки національних стратегій сталого розвитку.

Зіставлення показують, що керівні принципи ООН і ОЕСР дуже схожі. Ступінь, в якій країни ОЕСР пішли цими правилами, розглядається у даному розділі зі спробою виділити гарну практику у підходах окремих країн до побудови національної стратегії сталого розвитку.

З 30 країн ОЕСР більшість розробили національні стратегії сталого розвитку в тій чи іншій формі.

Двадцять три країни ОЕСР підготували офіційні національні стратегії і плани. З них Австралія, Фінляндія, Франція, Японія, Люксембург, Нідерланди, Швеція, Швейцарія та Сполучене Королівство сформулювали свої стратегії розвитку порівняно рано, а деякі (наприклад, Сполучене Королівство) пізніше переглянули свої стратегії.

Австрія, Чеська Республіка, Данія, Німеччина, Греція, Ісландія, Ірландія, Італія, Корея, Нова Зеландія, Норвегія, Польща, Португалія і Словацька Республіка підготували свої перші національні стратегії розвитку лише останнім часом.

У 2001 році Європейський Союз розробив стратегію сталого розвитку для своїх країн-членів (з переглядом у 2006 році), в той час як «Північна Стратегія» сталого розвитку (Данія, Фінляндія, Ісландія, Норвегія, Фінляндія та Швеція) була переглянута у 2005 році.

Сім країн ОЕСР не мають стратегії сталого національного розвитку як такої – Бельгія, Угорщина, Канада, Мексика, Іспанія, Туреччина та Сполучені Штати Америки. У федеральних країнах, таких як Бельгія та Канада, ще більш важко розробити всеосяжну національну стратегію розвитку. У Бельгії федеральний уряд прийняв національну стратегію сталого розвитку, і в даний час у процесі розробки стратегії розвитку на рівні регіонів та громад. Канада прийняла децентралізований підхід, при якому по 28 федеральних відомствах та установах визначені окремі стратегії сталого розвитку, а в даний час розробляється загальний національний план. Мексика імплементує елементи комплексного сталого розвитку в існуючі національні плани розвитку і не розробляє окрему стратегію. Угорщина, Іспанія і Туреччина знаходяться в процесі розробки національних стратегій сталого розвитку. Сполучені Штати підкреслили/виділили роль державно-приватного партнерства у національній стратегії сталого розвитку як фактора сприяння економічному зростанню, соціальному розвитку та охорони навколишнього середовища.

Аналіз дотримання принципів розробки національних стратегій сталого розвитку був зроблений за п'ятьма основними напрямками (рис. 2).

Незважаючи на особливості соціально-економічного розвитку окремих країн та формування ними власних стратегій розвитку, можна визначити спільні риси, притаманні структурі системи стратегічного планування в країнах з ринковою економікою.

Аналізуючи стратегічні документи соціально-економічного розвитку урядів різних країн, які досягли результатів в своєму економічному, соціальному та політичному розвитку, можна прослідкувати відмінності в їхній структурі, спрямуванні та під-

ходах до розроблення. Неоднаковою є форма та конкретність досліджених документів стратегічного характеру.

Урядом **Швеції** у квітні 2003 року оприлюднена «Шведська стратегія сталого розвитку» (A Swedish Strategy for Sustainable Development) – стратегічний документ, що висвітлює урядове бачення сталого розвитку та принципи, на яких він має бути забезпечений. Документ міститься на 25 сторінках і визначає три основні виміри сталого розвитку: економічний, соціальний розвиток та розвиток навколишнього середовища. Структуру документу можна розділити на декілька логічних частин.

У першій частині висвітлюється урядове бачення сталого розвитку та принципи, на яких він має бути забезпечений; висвітлюються міжнародні, регіональні та місцеві ініціативи та інституційні дослідження, враховані при розробці стратегії; визначаються подальші напрями стратегічних досліджень.

У другій частині стратегічного документу окремо виділена область завдань, в якій сформульовані поточні заходи та майбутні дії уряду, а також визначено вісім основних напрямів, по яких ці дії мають проводитися:

- майбутній стан навколишнього середовища;
- стримування кліматичних змін;
- населення і охорона здоров'я;
- соціальне єднання, добробут та соціальний захист;
- зайнятість та навчання у високоосвіченому суспільстві;
- стале економічне зростання і конкурентоспроможність;
- регіональний розвиток і стан регіонів;
- розвиток планування сталої громади.

У третій частині висвітлюються інструменти забезпечення сталого розвитку та напрями подальшої імплементації стратегічних пріоритетів.

Як можна бачити з структури даного документу, всі стратегічні завдання мають чітку соціальну спрямованість і, що особливо підкреслено, націлені на зростання добробуту громадян всіх регіонів країни.

Період стратегічного планування в документі чітко не визначений, хоча у вступній частині розробниками доку-

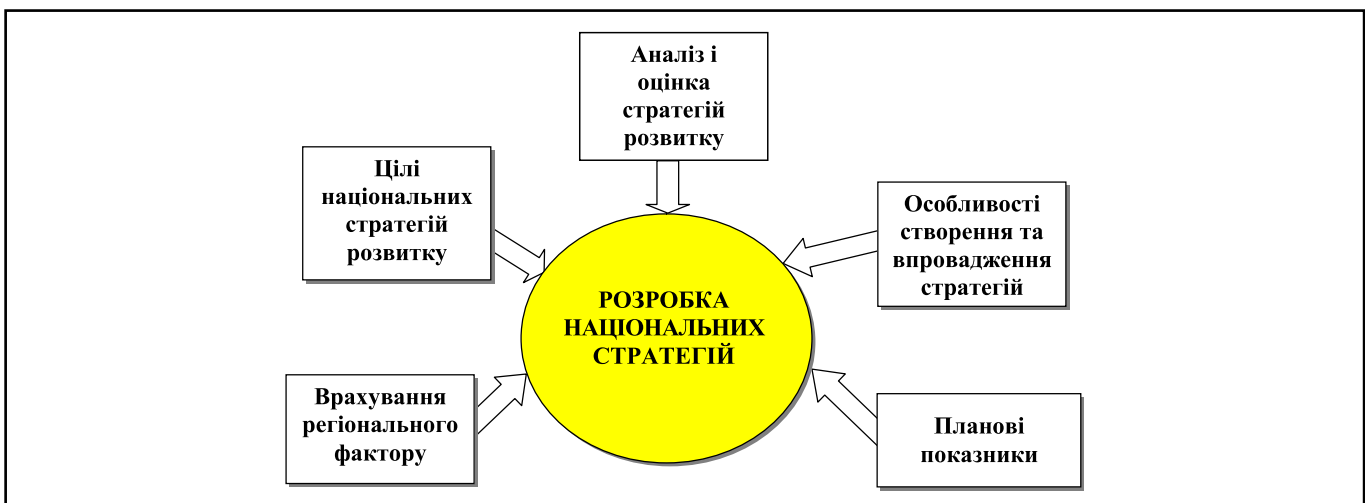


Рисунок 2. Основні напрями аналізу дотримання принципів розробки національних стратегій

менту наголошується, що над ключовими завданнями діяльність уряду буде сфокусована протягом 2002–2006 років, однак терміни досягнення визначених в стратегії цілей є різними, в цілому документ охоплює цілі до 2010 року. Контроль за дотриманням поставлених цілей передбачено здійснювати шляхом публікації щорічних звітів, а зміст стратегії має бути переглянутий урядом у 2006 році.

У **Фінляндії** Стратегія соціально-економічного розвитку визначається програмою, розробленою урядом прем'єр-міністра Матті Ванханена, яка має назву «Зайнятість, підприємництво та суспільна солідарність: ключі до економічної віддачі» (Employment, entrepreneurship and common solidarity: the keys to an economic rebound, The Government Programme of Prime Minister Matti Vanhanen's Government).

Період стратегічного планування, який охоплює програма, становить п'ять років. По кожному напрямку соціально-економічної політики визначено перелік основних завдань та цілей, які необхідно досягти до 2007 року. Однак, незважаючи на детальний опис кожного напрямку стратегії і політики, документ має установчий характер і не визначає кількісно цілі та критерії для досягнення. Програмою визначено лише декілька основних кількісних параметрів, таких як кількість робочих місць, які мають бути створені внаслідок реалізації програмних положень; зниження податкового навантаження та декілька інших показників.

У **Німеччині** Стратегія економічних і соціальних перетворень знайшла відображення у прийнятій у 2004 році Федеральним урядом Німеччини «Програмі 2010» (Agenda 2010) [3]. Документ викладений на 25 сторінках і має вісім програмних розділів. Кожний розділ містить так званий «виклик» уряду, який йому роблять сучасні та майбутні проблеми соціально-економічного розвитку, і сформульовану урядом відповідь на виклик, яка доповнюється необхідними поясненнями. Головне завдання реалізації програми, сформульоване урядом, полягає у покращенні в середньостроковій перспективі, тобто до 2010 року, позицій Німеччини у всіх майбутніх критичних сферах і досягнення у 2010 році лідируючих позицій як по економічним потужностям, так і в освіті та наукових дослідженнях. По більшості програмних завдань наводяться кількісні критерії їх досягнення. Період планування, охоплений програмою, становить сім років. Враховуючи стратегічну спрямованість документу та урядовий рівень розробки, документ має установчий характер, хоча і не містить детального обґрунтування основних напрямів соціально-економічних перетворень, які має здійснити уряд. Частково це можна пояснити дією вже проведених урядових реформ пенсійного забезпечення, вдосконалення ринку праці та оподаткування.

Проведений аналіз іноземного досвіду побудови стратегічних документів дає можливість сформулювати основні завдання щодо формування стратегії розвитку України.

Порівняльні характеристики стратегічних документів країн – членів Європейського Союзу

Країна	Тип документу	Назва документу		Дата прийняття	Період планування	Структура та деталізація	Обсяг документу	Наявність встановлених кількісних критеріїв (+ –)
		українською	англійською					
Швеція 4	Стратегія	Шведська стратегія сталого розвитку	A Swedish Strategy for Sustainable Development	Квітень 2003 року	2003–2006–2010 (4–8 років)	Визначено 8 стратегічних напрямів	22 стор.	+
Фінляндія 7	Програма	Програма уряду – Зайнятість, підприємництво та суспільна солідарність: ключі до економічної віддачі	The Government Programme of Prime Minister Matti Vanhanen's Government – Employment, entrepreneurship and common solidarity: the keys to an economic rebound	24 червня 2003 року	2003–2007 (5 років)	Виділено 16 програмних розділів	59 стор.	–
Німеччина 3	Програма	Програма реформ Федерального уряду Німеччини – Програма 2010	Agenda 2010	Лютий 2004 року	2004–2010 (7 років)	Визначено 8 програмних напрямів	25 стор.	+
Австрія	програма	Програма Федерального уряду Австрії на 22-й законодавчий період	Programme of the Austrian Federal Government for the 22nd Legislative Period	2003	2004–2010 (7 років)	Виділено 22 програмних розділи	59 стор.	+
Шотландія	Програма	Програма уряду «Працюємо разом для Шотландії»	Working together for Scotland: A Programme for Government	2001 рік	2001–2004 (4 роки)	Виділено три основних розділи та 14 програмних напрямів	53 стор.	+

Джерело: побудовано на основі: Економічні тенденції. Соціально-економічний розвиток: світовий досвід, планування та прогнозування / ПРООН в Україні, Міністерство економіки України. Кол. авт.: Сітнікова Н.П.

Формою представлення стратегії розвитку країни є спеціальний програмний документ довгострокової дії, який має відображати головні питання розвитку України:

- попередній досвід розвитку (5–10 років);
- наявні та майбутні проблеми;
- мета та завдання розвитку;
- інструменти активного та пасивного впливу на розвиток;
- проміжні етапи та цілі;
- очікуваний стан економіки та суспільства на кінець стратегічного періоду;
- оцінка ефективності стратегії як запропонованого суспільству механізму досягнення цілей.

Такий документ може мати два варіанти:

- скорочена версія – Концепція стратегії (в обсязі до 30–40 стор.);
 - повна версія – Стратегія – основний зміст – до 100 стор. Стратегія регіонального розвитку (до 60 стор.).
- Розвиток окремих сфер діяльності (до 70 ст.).
Тематичні доповіді по окремих питаннях.

Довгострокова стратегія економічного і соціального розвитку України охоплює цілі і напрями розвитку і має бути концептуальним, а не детально регламентуючим програмним документом у повному обсязі. Це завдання короткострокових документів. У стратегії ж мають викладатися основні засади політики, а не заходи.

Форма викладення стратегії має бути прийнятною як для фахівців, так і широкому суспільству. Як орієнтир намірів уряду вона є документом, який за головну ціль має інформувати суспільства щодо перспектив розвитку і консолідацію для цього зусиль всіх гілок влади та суспільства в цілому, підприємців, населення, партнерів за кордоном (від Урядів до конкретних зацікавлених фірм).

Хоч стратегія не є довгостроковим прогнозом кількісних пропорцій, але довгостроковий макропрогноз має знайти своє місце в цьому документі. Кількісні параметри несуть ілюстративну функцію для викладення якісних тенденцій і параметрів довгострокового розвитку країни.

Стратегію доцільно викладати з виділенням етапів (двох–трьох) і визначенням якісних процесів розвитку економіки і суспільства з прив'язкою до відповідних етапів. Наприклад:

– 2010–2011 роки – етап виходу на траєкторію економічного зростання, усунення чинників, які гальмують розвиток (заборгованість, висока ціна кредитних ресурсів, припинення функціонування збиткових підприємств, низька ефективність управління державним сектором, нерформованість податкового законодавства, неплатежі за паливно–енергетичні ресурси та ін.);

– 2012–2015 роки – етап активного інвестиційного розвитку (залучення внутрішніх кредитних ресурсів, іноземних інвестицій на рівні 2–3 млрд. дол. на рік, активного імпорту технологій і обладнання) і відповідного випереджаючого зростання соціальних стандартів життя;

– з 2015 року – етап виходу на рівень розвитку Угорщини, Польщі, Словенії (зростання ВВП на душу населення у два–три рази).

У тій чи іншій формі в основному документі або в тематичних доповідях потрібно було б в Стратегії відобразити наступний перелік питань:

1. Здобутки та досвід стратегічного планування.
 - 1.1. Поточний стан та проблеми економіки.
 - 1.2. Модель економічного розвитку.
 - 1.3. Мета, ієрархія цілей
 - 1.4. Припущення
 - 1.5. Концептуальні завдання
 - 1.6. Структурні зв'язки між елементами Стратегії.
2. Інтеграція до світової економіки.
 - 2.1. Завдання та очікувані результати.
 - 2.2. Переваги та проблеми інтеграції.
 - 2.3. Визнання статусу ринкової економіки.
 - 2.4. Вступ до СОТ.
 - 2.5. Альтернативні сценарії.
3. Етапи розвитку.
 - 3.1. Проміжні цілі та критерії досягнення.
 - 3.2. Особливості політики на етапі.
 - 3.3. Етапи та єдина стратегія.
4. Ресурси для розвитку.
 - 4.1. Сучасний стан економіки.
 - 4.2. Проблеми поточного розвитку.
 - 4.3. Наявні ресурси: фінансові, природні, трудові, технічна та технологічна база економіки.
 - 4.4. Науково–технологічна спроможність економіки.
 - 4.5. Ефективність використання ресурсів.
5. Ключові моменти трансформації економіки.
 - 5.1. Сценарії змін та можливі моделі розвитку.
 - 5.2. Ефективність та удосконалення структури влади.
 - 5.3. Реалізація моделі сталого розвитку.
 - 5.4. Модернізація технічної бази економіки.
 - 5.5. Перспективи переходу до постіндустріальної економіки в Україні.
 - 5.6. Становлення інформаційного суспільства.
 - 5.7. Інноваційна модель розвитку.
 - 5.8. Структурні зміни.
 - 5.9. Ризики недосягнення цілей стратегії.
6. Соціальні стандарти життя та розвиток людини.
 - 6.1. Демографічні процеси.
 - 6.2. Міграційні процеси.
 - 6.3. Регулювання ринку праці.
 - 6.4. Пенсійна реформа.
 - 6.5. Розвиток медицини.
 - 6.6. Національна система освіти.
 - 6.7. Безпека життєдіяльності людини.
 - 6.8. Охорона навколишнього середовища.
7. Україна у 2009 році – результати розвитку.
 - 7.1. Макроекономічний прогноз – зміни у порівнянні з 2008 роком.

7.2. Зміна місця України у світових політичних та економічних відносинах.

7.3. Міжнародна конкурентоспроможність економіки у 2009 році.

7.4. Ефективність використання ресурсів в межах стратегії (за 10 років)

8. Ефективність стратегії. Вплив стратегії на результати розвитку.

8.1. Очікувані результати: політичні, соціальні, економічні.

8.2. Вартість використаних ресурсів.

8.3. Соціальний ефект від реалізації Стратегії.

8.4. Зміна місця України у світовій класифікації.

8.5. Переваги нового стану економіки для суспільства.

8.6. Перспективи та ресурси для подальшого розвитку.

Висновки

Головні переваги, які дає розвиток економіки із стратегією, полягають в можливості оптимізувати політику. Тобто досягти більших результатів при менших витратах ресурсів в цілому за десять років. Цілий ряд макропропорцій при формуванні стратегії розвитку у 2010–2020 роках мають бути диференційовані, а велика частина оптимізована. Оптимізація є складовим елементом стратегії розвитку, яка дає головні переваги у результативності в порівнянні із «розвитком без стратегії».

Оптимізація розвитку у контексті стратегії є вибором такої політики, яка дозволяє досягти кращого результуючого критерію при заданих обмеженнях за ресурсами. Стратегічна оптимізація (за весь довгостроковий період) дає кращий результат, ніж сума кращих щорічних результатів.

У межах опрацювання стратегії мають бути використані відповідні математичні методи оптимізації і моделювання розвитку економіки. Використані моделі мають бути представлені у додатках так, щоб було наявне видно ефект від сучасних методів стратегічного моделювання. Практичне використання математичного моделювання економічних процесів може бути ознакою нового рівня у методології стратегічного планування.

Стратегія має бути не статичною картинкою стану країни на кінець періоду, а викладенням шляхів (і політики їх забезпечення) розвитку і з визначенням найбільш раціонального використання наявних ресурсів.

Зважаючи на досвід і результати економічного розвитку у перехідний період потребує оптимізації, тобто визначення такого кількісного рівня, що забезпечував би при тих же витратах економічних ресурсів кращі результати (перш за все

це валовий внутрішній продукт), наступний орієнтовний набір макроекономічних параметрів:

- валютний курс з урахуванням його комплексного впливу на економіку;
- обсяги та структура державних запозичень;
- митні ставки;
- структура доходів та витрат державного бюджету;
- загальна частка перерозподілу ВВП через бюджет;
- структура та розподіл доходів між державним і місцевим бюджетами;
- частка та галузева структура державного сектору економіки;
- ставки системи оподаткування;
- норми амортизації основних фондів;
- форми грошово-емісійного живлення економіки;
- обсяги і форми державної підтримки окремих галузей.

З точки зору оптимізації довгострокового розвитку можливо більш доцільною була б не одночасна реалізація таких трьох типових для програмних документів останніх років пріоритетів, як «модель сталого розвитку», «модель соціально орієнтованої економіки» і «модель інноваційного розвитку», а їх впровадження у певній послідовності, накопичуючи потрібні ресурси для соціальних програм. Реалізація ж одразу трьох пріоритетів може вести до розпорошення ресурсів і гальмування замість стимулювання розвитку.

Література

1. Прогнозування і розробка програм: Метод. посіб. / В.Ф. Беседін та інші [за ред. В.Ф. Беседіна]. – К.: Наук. світ, 2000. – 468 с.
2. Словацька Республіка. Національна стратегія з питань сталого розвитку Словацької Республіки (2002), www.tur.sk/doc_en/Slovakia_NSSD_Final.pdf
3. Німеччина. Перспективи для Німеччини – Наша стратегія зі сталого розвитку (2002). www.nachhaltigkeitsrat.de/download_e/PDF/Perspectives_for_Germany.pdf
4. Швеція. Шведська стратегія сталого розвитку – економічного, соціального та екологічного (2003), www.sweden.se/Upload/Sweden_se/англійська/Публікації/PK/PDF/PK_20Sustainable%20development.pdf; www.sweden.gov.se/sb/d/2066
5. США. Сталий розвиток партнерства www.sdp.gov/SDP/usgweb/
6. Європейський Союз. Стратегія ЄС зі сталого розвитку (2001), www.europa.eu.int/Comm/Сталий/сторінки/review_en.htm
7. Північна Рада Міністрів. Сталий розвиток – нові шляхи для країн Північної Європи (2005) www.norden.org/baeredygtig_udvikling/UK

Методи і моделі прогнозування показників розвитку економіки на довгострокову перспективу

У статті розглядаються основні методи та моделі прогнозування макроекономічних показників на довгострокову перспективу та обґрунтовується послідовність їх застосування при розробці довгострокового прогнозу.

В статье рассматриваются основные методы и модели прогнозирования макроекономических показателей на долгосрочную перспективу и обоснована последовательность их применения при разработке долгосрочного прогноза.

The article deals with basic methods and models for forecasting macroeconomic variables in the long term and proved consistency of their use in the development of long-term prognosis.

Постановка проблеми. Прогнозування показників розвитку економіки обумовлюється потребою держави у визначенні шляхів розвитку суспільства на поточний період та перспективу і обґрунтуванні потреби економічних ресурсів, що забезпечують їх досягнення, для виявлення найбільш ймовірних та економічно ефективних варіантів середньо – і довгострокових планів, обґрунтування основних напрямів економічної і соціальної політики, передбачення наслідків прийнятих рішень та розроблення конкретних заходів для досягнення встановлених цілей і пріоритетів. Від точності прогнозів залежить вся система управління економікою, починаючи від державних планів і програм, бюджетів різного рівня, до підприємств і установ, усіх суб'єктів господарювання. Звідси виникає актуальність і необхідність підвищення точності і обґрунтованості прогнозів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В роботах [1–6] розглянуті наявні методи прогнозування основних макроекономічних показників та наведені пропозиції щодо їх застосування. Поряд із тим проблематика вибору найбільш доцільних методів та моделей, а також послідовності їх використання при розробці довгострокового прогнозу залишається відкритою, про що свідчить значна варіативність оприлюднених різними владними інституціями й науковими установами прогнозів.

Метою статті є критичний огляд використовуваних методів і моделей прогнозування основних макроекономічних показників та обґрунтування послідовності їх застосування при розробці довгострокового прогнозу.

Виклад основного матеріалу. За оцінками вітчизняних і зарубіжних вчених, у даний час нараховується понад 150 методів прогнозування, однак число базових, що найчасті-

ше використовуються, становить 15–20. До них можна віднести такі методи: експертних оцінок; прямих прогнозних розрахунків; екстраполяції за трендом; еластичності; кореляційні методи; економіко–математичні моделі тощо. Більшість із них базується на обробці фактичних даних у ретроспективі і передбачає пролонгацію діючих умов на перспективу. Природно, що у країнах з усталеною економікою вони дають прийнятні результати. Але у країнах, де економіка реформується, результати прогнозів значно відхиляються від факту. Як приклади неточних прогнозів можна навести прогнози ВВП на 2004 і 2005 роки, прогнози надходжень до бюджету у 2004, 2006 і 2008 роках тощо.

У процесі прогнозування робиться припущення, що фактори, які діяли протягом передпрогнозного періоду, залишаться і матимуть однаковий вплив у майбутньому. У цьому полягає основний недолік факторного моделювання часових рядів. Як відомо, в Україні ще спостерігається навіть у деяких випадках у короткостроковому періоді зміна факторів впливу або сили їх впливу на досліджувані показники.

Таким чином, можна зробити висновок, що в перспективі, особливо у довгостроковій, моделювання на основі часових рядів (за допомогою трендових функцій) можна використовувати тільки у випадку виявлення сталих закономірностей у поведінці макропоказників, зокрема, для стабільно функціонуючих економік. На даному етапі розвитку української економіки, хоча й спостерігається загальне економічне зростання, але все ж відбувається значне коливання деяких макропоказників.

Головною відмінністю довгострокового прогнозування від коротко- і середньострокового є та обставина, що кореляційні і економіко–математичні моделі у багатьох випадках не дають необхідної точності при їх використанні на довгострокову перспективу. Якщо ці моделі дають прийнятні результати на короткострокову перспективу, а економіко–математичні за наявності стійкої динаміки і на середньостроковий період, то при їх використанні на довгостроковий період результати прогнозування, як правило, бувають невтішними.

Для прогнозування системи показників на довгостроковий період можуть використовуватися різні моделі і підходи. Укрупнено всі методи прогнозування можна поділити на чотири класи: евристичні, аналітичні, статистичні, комплексні [6, с. 24]. Розглянемо деякі з них.

Одним із доцільних для довгострокової перспективи є варіант прогнозування ВВП за аналогією з темпами світового зростання країн з різним рівнем розвитку економіки. По-

передній аналіз динаміки темпів розвитку країн з різним ступенем розвитку дозволив зробити такі висновки:

- країни з економікою, що розвивається, мають високі темпи розвитку, бо відлік у них йде від занадто малого рівня. Темпи розвитку у них сягають 12–8%, а цей період продовжується 20–25 років;

- країни стабілізаційного розвитку мають порівняно з попередньою групою країн дещо нижчі темпи зростання через кращі початкові умови. Темпи розвитку у них сягають 7–4%, а цей період продовжується 20–30 років;

- у розвинених країнах темпи розвитку замалі, бо при великих обсягах ВВП приріст у процентному відношенні складає 4–2%. Але на одну особу ВВП становить \$20–30 тис.

Україна у теперішній час підходить до періоду стабілізаційного розвитку. Якщо за 2000–2004 роки середній темп зростання становив 8,4%, то за 2005–2008 роки він дорівнює 5,05%.

Враховуючи подібність тенденцій розвитку країн кожної групи в довгостроковому періоді для економіки України прогнозується уповільнення динаміки зростання від 7–6,5% до 2010 року, 6,5–5% до 2015 року; 5–4,5% до 2020 року; 4,5–4% до 2025 року та 4–3% до 2030 року (рис. 1).

Перші значення темпів зростання економіки відносяться до оптимістичного варіанту розвитку, другі – до песимістичного. Відповідно розрахунки ВВП за темпами розвитку було проведено за двома сценаріями. Згідно з прогнозом за динамікою темпів розвитку за оптимістичним сценарієм ВВП у 2030 році у цінах 2007 року (тобто без врахування інфляції) становитиме 2774 млрд. грн., або більший від 2007 року майже у 2,9 раза, за песимістичним – 2429 млрд. грн., або у 2,4 раза більше від 2007 року.

Даний метод є досить укрупненим, хоча і дає загальне уявлення про динаміку зростання країн, що знаходяться на різних ступенях економічного розвитку.

Екстраполяція трендів. Для аналізу тенденції на основі динамічних рядів і побудови прогнозу з врахуванням закономірностей, що склалися в «передісторії», широко застосовується залежність, яка має назву рівняння тренда:

$$Y = f(t) + g$$

де $f(t)$ – детермінована не випадкова компонента процесу (явища);

g – стохастична випадкова компонента процесу.

Якщо у функціональній залежності кожному значенню аргументу (аргументів) відповідає одне єдине значення функції, то в стохастичній закономірності значенню аргументу (аргументів) відповідає не одне певне значення функції, а декілька, тобто певний розподіл цих значень. У стохастичних залежностях зв'язки не жорсткі і виявляються не в кожному окремому випадку, а лише в масі, в середньому. Це пов'язано з тим, що в стохастичних залежностях, а вони частіше мають місце у реальному житті, з ряду причин не можуть бути враховані всі аргументи (фактори). Ось чому рівняння, яке ґрунтується на стохастичних залежностях, складається з двох частин: детермінованої, яка формується під впливом врахованих, відомих факторів, і випадкової, яка виникає у результаті випадкових неврахованих факторів.

Тренд, який звично називають часовим трендом, відображає тенденцію зміни явища (процесу, об'єкта) у часі.

Тренд описує фактичну усереднену для «передісторії» тенденцію процесу, що вивчається, у часі, його зовнішні прояви. Результат при цьому пов'язується виключно з плином часу. Припускається, що через фактор часу (t), можна виразити вплив усіх: основних факторів, іншими словами, хоча час не являється механізмом прояву закономірностей і тенденцій, він мовби акумулює дії основних факторів і виражає їх у рівнянні тренда. Реальний механізм впливу на значення рівнів динамічного ряду у наявному виді не враховується.

Аналітичне вирівнювання тренда – це досить поширений метод прогнозування. Екстраполяція тренда може бути застосована лише в тому випадку, якщо розвиток явища достатньо добре описується побудованим рівнянням і умови, які визначають тенденцію розвитку у минулому, не зазнають значних змін у майбутньому. При додержанні цих умов екстраполяція здійснюється шляхом підстановки у рівнянні тренда значення незалежної змінної t , яка відповідає величині горизонту прогнозування.

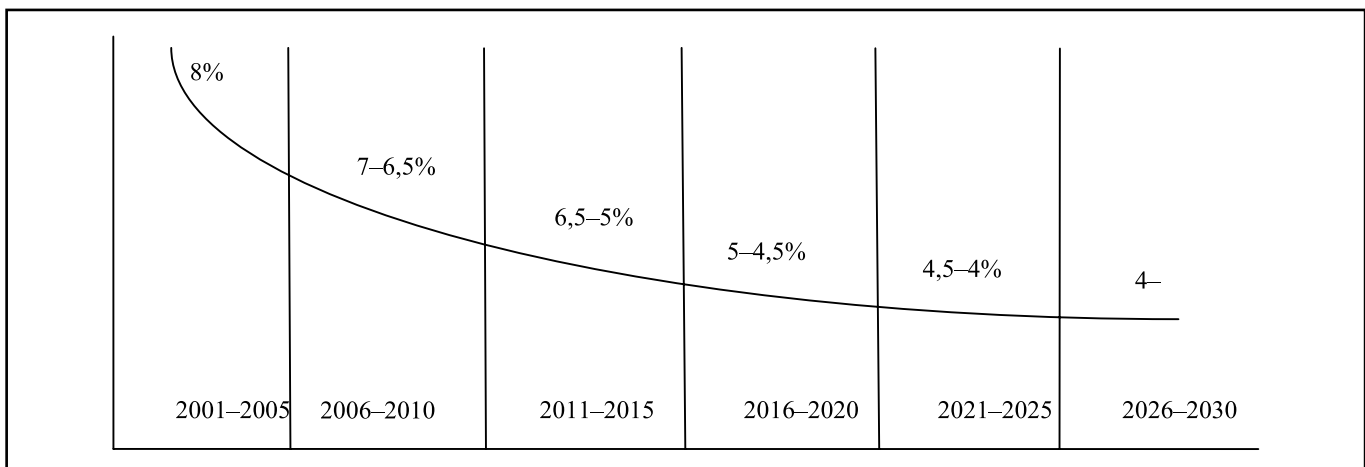


Рисунок 1. Темпи зростання економіки України за роками перспективи

$$\bar{Y}_i + p = f(tn + p)$$

де p – величина горизонту прогнозування (періоди, на який складається прогноз).

Якість рівняння оцінюється за системою показників (характеристик).

Визначення аналітичного відображення тренду динамічного ряду і величини досліджуваного показника по роках перспективного періоду здійснюється за допомогою екстраполяції, яка входить у набір типових програм прогнозування. Програма реалізує вирівнювання динамічних рядів за кривими такого виду.

$$\begin{aligned} y &= ax + b; \\ y &= ax^2 + bx + c; \\ y &= ax^2 + bx^3 + c + d; \\ \ln y &= ax + b; \\ \ln y &= ax^2 + bx + c; \\ y &= a \ln x + b; \\ y &= a + bx + \frac{c}{x}; \\ \ln y &= a \ln x + b. \end{aligned}$$

Критерієм вибору тієї чи іншої форми кривої може бути середньоквадратична помилка апроксимації.

Методи прогнозування динаміки ВВП за факторами виробництва, так звані виробничі функції, базуються на теорії факторів виробництва. У цих моделях обсяг ВВП представлений як функція, що залежить від кількості використаних факторів виробництва і граничної продуктивності кожного з них. Під граничною продуктивністю факторів розуміється розмір приросту обсягу виробництва, одержаний від кожної одиниці приросту даного фактора виробництва. Гранична продуктивність обчислюється шляхом віднесення приросту ВВП до приросту даного виробничого фактора.

Найбільш простий серед моделей виробничих функцій є лінійна, в якій обсяг виробництва представлений у формі суми добутків факторів виробництва на їх граничну продуктивність.

Щоб врахувати вплив науково-технічного прогресу як додаткового джерела економічного зростання, до цієї суми додається показник темпу науково-технічного прогресу. Таким чином, проста виробнича функція має такий вигляд:

$$Y = D1 * T + D2 * K + D3 * P + A,$$

де $D1, D2, D3$ – частки праці, капіталу і природних ресурсів у сукупному продукті;

T, K, P – темпи приросту витрат праці, капіталу і природних ресурсів;

A – темп науково-технічного прогресу;

Y – темп приросту сукупного продукту.

З тридцятих років минулого століття відома виробнича функція Кобба – Дугласа, в якій враховується вплив тільки двох факторів – витрат праці і капіталу і темпу науково-технічного прогресу. Ця модель має вигляд:

$$Y = A * T^e * K^{1-e},$$

де e – коефіцієнт, що залежить від граничної продуктивності фактора;

A – коефіцієнт пропорційності;

T – витрати праці;

K – основні фонди у вартісній формі.

У практиці прогнозування досить часто використовуються прості методи екстраполяції тенденції зміни ВВП на основі нормативного методу, балансового, застосування аналітичних показників динамічних рядів, плинної середньої тощо.

Нормативний метод базується на розрахунках показників за допомогою норм і нормативів. У залежності від бази, відносно якої встановлюються норми (P_i) (чи інших базових показників) та норм використання (n_i) ресурсів прогнозні показники розраховуються за формулою:

$$Y_i = P_i * n_i.$$

Прямі розрахунки за нормативами (нормативи витрат сировини, палива, матеріалів, фінансові нормативи, норми витрат праці, інші соціальні нормативи) дозволяють обрати ефективні варіанти прогнозних розрахунків і забезпечують високу точність.

Балансовий метод дозволяє зробити узгодження попиту і пропозиції, забезпечити пропорційність та їх збалансованість. За допомогою даного методу установлюють вартісні і натурально-речовинні пропорції у виробництві і розподілі матеріальних, трудових, природних і фінансових ресурсів.

Балансовий метод широко використовують для визначення необхідних пропорцій у розвитку і розміщенні виробництва матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, а також для розробки обґрунтованих планів їх розподілу. Розробляють баланси по основних номенклатурних позиціях.

Метод розробки балансів дозволяє зіставити потреби країни в даному виді ресурсів з їх наявністю або можливістю покриття цієї потреби.

У загальному вигляді баланс можна представити як:

$$\sum_k X_{ik} = \sum_i Y_{il}; (t = 1, 2, \dots, m),$$

де X_{ik} – пропозиції i -тих ресурсів по k -м ($k = 1, 2, \dots, q$) джерелам надходження;

Y_{il} – обсяги попиту i -тих ресурсів по l -м ($l = 1, 2, \dots, \zeta$) напрямкам використання.

Різні модифікації балансового співвідношення (2.6) дозволяють врахувати в ньому й інші сторони суспільного виробництва з наступним розвитком до міжгалузевого балансу в статичній і динамічній постановці. За допомогою балансового методу погоджують плани розвитку окремих галузей і забезпечують необхідну пропорційність у розвитку економіки відповідно до господарських і політичних завдань. Вони дають можливість виявити «вузькі місця» і вчасно розробити заходи щодо їхнього усунення.

Балансові співвідношення є складовою частиною моделей оптимізації розвитку економіки, куди вони входять або у виді самостійних обмежень, або у неявному вигляді.

Метод прогнозування за часткою одного показника в іншому передбачає прогнозування частки одного показника в іншому (головному чи агрегованому), наприклад, доходної частини бюджету в валовому внутрішньому продукті, і обчислення на її основі надходжень до бюджету відповідно до прогнозованого ВВП.

Відносно бюджету на першому етапі визначається питома вага прогнозованої доходної частини бюджету (або надходження до бюджету певного (і-го) податку) у валовому внутрішньому продукті за звітні періоди:

$$\gamma_{it} = \frac{ДБ_{it}}{ВВП_{it}},$$

де γ_{it} – питома вага доходної частини бюджету (надходження до бюджету певного податку), що прогнозується, до валового внутрішнього продукту за попередні роки;

$ДБ_{it}$ – дохідна частина бюджету (надходження до бюджету певного податку), млн. грн.;

$ВВП_{it}$ – валовий внутрішній продукт t -го року, млн. грн.

На другому етапі визначається питома вага доходної частини бюджету (надходження до бюджету певного податку) у валовому внутрішньому продукті за роками перспективи методом трендової екстраполяції, або іншими методами.

Використовуючи дані прогнозу валового внутрішнього продукту, і питомих ваги надходжень до бюджету відносно ВВП визначаються номінальні суми доходної частини бюджету (надходжень до бюджету певного і-го податку):

$$ДБ_{i(t+n)} = \gamma_{i(t+n)} * ВВП_{i(t+n)}.$$

Даний метод дозволяє з достатньою точністю прогнозувати як частку валової доданої вартості (ВДВ) за видами економічної діяльності, так і інші частки складних показників.

Методи економіко-математичного моделювання. Вітчизняний і світовий досвід показує, що досить широкого застосування при прогнозуванні макроекономічних показників на практиці знайшли методи економіко-математичного моделювання.

У процесі прогнозування використовувався метод економічного моделювання, який вивчає кількісний бік економічних явищ та процесів засобами математичного та статистичного аналізу. Економетричні моделі описують ймовірнісні системи за допомогою регресійних рівнянь, дані для конструювання яких одержують при ретроспективному вивченні функціонування системи, а кількісні оцінки параметрів отримують в процесі обробки зазначених даних відповідними методами.

В Україні та за кордоном розроблена велика кількість різноманітних моделей прогнозування розвитку економіки. Розробка та використання математичних методів макроекономічного прогнозування доцільні як в країнах з розвинутою економікою, так і в країнах із складними, перехідними економічними і політичними процесами. Основна проблема застосування моделей у таких випадках – це отримання достовірних даних про стан і тенденції розвитку економіки.

Але поки що відсутні високоякісні моделі прогнозування макроекономічних показників, які адекватно працювали б у трансформаційній економіці.

Деякі моделі передбачають показники, що не визначаються діючою статистикою, інші досить складні для практичної реалізації, деякі не враховують важливіші пропорції і залежності. У той же час вибір моделі прогнозування, з одного боку, має забезпечити функціональну повноту, достовірність і точність прогнозу, а з іншого – зменшити витрати часу і коштів на прогнозування економічних явищ.

Згідно з практичним досвідом прогнозування необхідно передбачати:

- детальний аналіз попереднього стану процесу, визначити дію важливіших факторів (кількісних та якісних) на об'єкт прогнозування;

- розроблення припущень про характеристики, перелік, силу, напрям і точки прикладення факторів, що будуть визначати стан системи у майбутньому.

На сьогодні існує нагальна необхідність розроблення комплексної моделі прогнозування макроекономічних показників у варіантній постановці на єдиній інформаційній базі. Модель має бути не тільки достатньо операційною і прозорою, але і зрозумілою для практичних робітників міністерств і відомств.

Для спрощення реалізації багаторозмірних задач макроекономічного прогнозування, розмірність може бути зменшена, наприклад, за рахунок виключення ряду недостовірних показників (чинників), якщо точність прогнозу при цьому не стає нижчою за вимоги, встановлені замовником. Розмірність задачі може бути обмежена за рахунок ігнорування деяких аспектів та за рахунок звуження набору можливостей, що підлягають розгляду. Це стосується, наприклад, кількості варіантів, що розробляються.

Деякі окремими є евристичні моделі. Їх використання для цілей прогнозування макропоказників припускає наступні процедури: вибір експертів для участі в даній роботі; бесіди, консультації і роз'яснення роботи експертів, які включені до групи; заповнення анкетних форм (перший етап прогнозування); залучення нових експертів на підставі пропозицій, які були запропоновані, учасниками опитування на першому етапі; ознайомлення кожного експерта з результатами першого етапу експертної оцінки; повторне заповнення кожним експертом анкетних форм з представленням обґрунтованих пояснень зміни в оцінках; отримання заповнених експертами форм опитування; оцінка кожного варіанту прогнозу шляхом присвоєння групою експертів, у відповідності із власним поглядом, конкретного рангу; узагальнення отриманих результатів прогнозу.

Хоча евристичні процедури не справляють високої довіри, але вони можуть використовуватися як один з можливих варіантів прогнозу у тому числі і на період до десяти років.

Проведений аналіз свідчить, що і для довгострокової перспективи можна визначити досить широке коло мето-

дів. Але окреме використання цих методів пов'язане з великими коливаннями результатів прогнозу. Для вибору найбільш точних з них немає критеріїв. Окрім того, застосування цих методів не дозволяє враховувати можливий вплив заходів економічної політики в наступних періодах.

Тому набутий досвід показує, що для прогнозування основних макроекономічних показників з практичної точки зору і достатньої точності та ефективності розрахунків можна рекомендувати комбіноване моделювання, що охоплює формалізовані і неформалізовані підходи, коли формалізованими методами прогнозується варіант за тенденціями розвитку, а далі з урахуванням припущень розроблюється базовий варіант розвитку. На його основі з урахуванням оцінок ресурсного потенціалу і заходів економічної політики розроблюються альтернативні сценарії розвитку.

Логіка такого методологічного підходу показана на рис. 2. Прогнозування окремих макроекономічних показників. У процесі прогнозування макропоказників виникає необхідність виконання прогнозу як окремих макроекономічних показників, так і системи взаємопов'язаних показників.

За результатами попереднього аналізу можна стверджувати, що для прогнозування ОМЕП доцільно використовувати щонайменше такі методи і моделі:

- 1) трендові моделі (лінійні і нелінійні). При цьому прогнози з низьким коефіцієнтом кореляції не повинні використовуватися у подальших розрахунках;
- 2) за складовими компонентами показника, наприклад, визначення ВВП за прогнозами випуску, проміжного споживання, чистих податків на продукти і імпорт;
- 3) за індексами фізичного обсягу і індекса-дефлятора;
- 4) за видами економічної діяльності;
- 5) за інвестиціями;
- 6) за еластичністю;
- 7) за факторами виробництва;
- 8) за середньопрогресивними приростами;
- 9) за обмеженими ресурсами;
- 10) за багатфакторними моделями;
- 11) за моделями попиту і пропозиції;
- 12) за кількістю працюючих і продуктивністю праці тощо.

Розглянуті методи прогнозування складають лише невелику частину економіко-математичного арсеналу, яким

володіє економічна наука, але через свою ефективність вони найбільш часто використовуються в практичній роботі.

Отже, рішення про вибір методу прогнозування залежить від багатьох факторів, які вимагають великої кількості ретроспективних даних. Якщо ці дані відсутні або ж їхнє одержання пов'язане з величезними затратами, то такі методи прогнозування можуть бути відразу відкинуті. Іншим релевантним фактором є часовий обрій. Одні методи більш придатні для складання короткострокових прогнозів, інші – для довгострокових.

Прогнозування показників за різними моделями дає різні кількісні величини, визначити достовірність яких, як наголошено вище, практично неможливо. Тому пропонується здійснювати обробку отриманих результатів мультимодельним методом.

Мультимодельний метод розуміється як метод статистичної обробки результатів декількох прогнозів, здійснених за різними моделями шляхом визначення середньої (чи середньозваженої) величини ранжируваного (по зростанню чи убуттю) ряду множини прогнозованих показників при очищенні їх від випадкових значень.

Оброблення економічних прогнозів за мультимодельним методом здійснюється за наступним порядком:

1. Вибір z -тих моделей для прогнозування макропоказників $z = 1, 2, \dots, k, \dots, m$.
2. Прогноз показників за z -тими моделями;
3. Побудова ранжируваного ряду з множини результатів прогнозу за m моделями на t -й період.
4. Очистка ранжируваного ряду від випадкових прогнозів (викреслення крайніх результатів ряду).
5. Визначення середньоарифметичної величини ряду, яка приймається як показник варіанту прогнозу у періоді t .

У випадку різної довіри до окремих прогнозів їм можуть надаватися відповідні ваги.

Коло моделей, прогнози за якими мають бути включені у прогнозування за мультимодельним методом прогнозу, визначається експертним шляхом, виходячи з наявних до того часу прогнозів авторитетних установ і фахівців та моделей, за якими є можливість здійснити додаткові прогнози.

Прогнозування системи ОМЕП. Для прогнозування системи показників можуть використовуватися різні моделі і

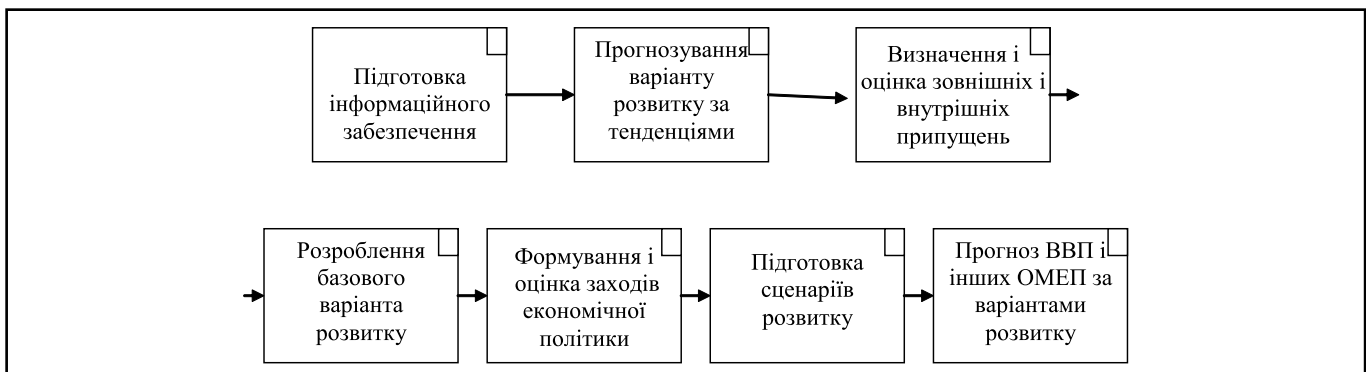


Рисунок 2. Етапи прогнозування ОМЕП розвитку економіки

підходи. Досвід показує, що найбільш прийнятним і достовірним для прогнозування системи ОМЕП за базовим варіантом визначено структурний метод. Його сутність полягає в тому, що в системі ОМЕП визначається головний показник, який є як би системоутворюючим, пов'язаним з більшістю інших показників системи, а всі інші показники визначаються як структурні елементи, або як частки головного показника. В системі ОМЕП головним показником можна вважати валовий випуск і ВВП.

Якщо за головний показник прийняти ВВП, то за структурним методом виходячи із галузевої (за ВЕД) структури можна отримати на стадії виробництва дані про ВВП галузей (ВГП – валовий галузевий продукт), на стадії утворення доходів – дані про структуру розподілу доходів і на стадії кінцевого використання – про обсяги використання доходів.

Прогнозування компонентів базового показника за структурним методом здійснюється за таким порядком:

1-й етап. Підготовка бази даних, яка складається з статистичної звітності Державного комітету статистики, звітних даних Державного казначейства України та даних міністерств і відомств України.

2-й етап. Розрахунок частки складових компонентів у ретроспективі.

3-й етап. Прогнозування частки компонентів базового показника на перспективу.

Прогнозування частки компонентів базового показника на перспективу проводиться методами екстраполяції, однак зважаючи на те, що динаміка ОМЕП характеризується нестабільністю і неможливістю даних методів враховувати інші, окрім часових, фактори впливу на прогнозовані показники, їхня динаміка потребує експертного коректування.

4-й етап. Розрахунок абсолютного значення компонентів базового показника. Він здійснюється виходячи з величини базового показника і частки в ньому (структури) компонентів.

5-й етап. Оцінка результатів прогнозу за формалізованими підходами або експертним шляхом. Якщо результати незадовільні чи не відповідають напряду структурних зрушень, то розробляються пропозиції щодо вдосконалення структури компонентів і розрахунки повторюються.

Основні складності при використанні структурного методу полягають у виборі методу прогнозування головного показника та у визначенні структури (частки) інших показників у перспективному періоді.

Для прогнозування основного показника, у нашому випадку ВВП, враховуючи недоліки існуючих методів, вище запропонована відповідна методологія.

Отриманий прогноз за тенденціями розвитку коригується шляхом врахування результатів впливу (+, –) зовнішніх і внутрішніх припущень і в результаті формується базовий варіант розвитку економіки.

Розроблення сценаріїв розвитку. Багатоваріантність розвитку економіки зумовлена дією набору передбачуваних у

майбутньому заходів і ресурсів, що враховується шляхом сценарного прогнозування. В загальному вигляді сценарії можна визначити як гіпотетичні описи можливих варіантів розвитку при різних сполученнях заздалегідь визначених ресурсів і заходів. Сценарний метод надає можливість не лише отримати загальні уявлення про можливі параметри майбутньої економічної ситуації, але й генерувати альтернативні шляхи зміни цієї ситуації в бажаному напрямі.

У практиці прогнозування основних макроекономічних показників розвитку економіки Міністерством економіки України, як правило, використовуються базовий і песимістичний сценарії, що відрізняються припущеннями щодо розвитку ситуації у майбутньому.

Як приклад можна навести такі сценарії:

- європейської інтеграції;
- входження до ЄЄП;
- інноваційного розвитку;
- пріоритетності соціального розвитку;
- пріоритетності розвитку реального сектору економіки;
- прискорення оновлення основних засобів виробництва;
- структурної перебудови економіки;
- проведення енергозберігаючої політики;
- зниження податкового тягаря;
- прийняття у країні фінальної частини Євро-2012 тощо.

Розроблення сценаріїв розвитку передбачає: оцінку ресурсного потенціалу, розроблення заходів економічної політики та визначення чинників, що будуть діяти або які можна реалізувати у прогнозованому періоді за різними сценаріями; оцінку впливу заходів на прогнозований показник; обчислення чисельної величини прогнозованого показника за i -тим сценарієм у t -му періоді за формулою:

$$Y_{it} = Y_{(i=b)t} \pm \sum_j z_{ij} X_{ijt},$$

де Y_{it} – прогнозована величина Y -го показника за i -им сценарієм у t -му періоді;

$Y_{(i=b)t}$ – величина Y -го показника за базовим ($i=b$) сценарієм у t -му періоді;

z_{ij} – відносна оцінка впливу на Y_{it} j -го заходу (чинника) у t -му періоді;

X_{ijt} – кількісна величина реалізації j -го заходу за i -им сценарієм розвитку у t -му періоді.

Кількість сценаріїв розвитку може бути досить великою, але важливо щоб заходи, що пропонуються для реалізації, були реальними, а оцінки їх впливу обґрунтованими.

У процесі визначення варіантів розвитку за оптимістичний приймається сценарій з кращими показниками, за песимістичний – з гіршими. Аналіз показує, що доцільно розраховувати також середньопрогресивний (або цільовий) сценарій розвитку (як середнє між середнім усіх сценаріїв і оптимістичним), який був би орієнтиром (або завданням) для уряду на відповідний період.

Результатом прогнозних розробок має бути кількісна і якісна оцінка результатів розвитку вітчизняного виробниц-

тва, насамперед, за рахунок державного впливу на інтереси інвесторів та товаровиробників; досягнення змін у структурі сукупного попиту; рішучих інституціональних перетворень, спрямованих на реформування відносин власності і розвиток конкурентного середовища, що поживляють виробництво.

Відповідно до розробленої методології в НДЕІ були виконані варіантні розрахунки ВВП на період до 2020 року і на перспективу до 2030 року. Природно, що за різними моделями отримані різні результати, що мають суттєві відмінності. А потрібно визначити з них один, який буде прийматися як головний. Особливо складним є визначення величини головного показника коли можна здійснити декілька прогнозів.

Коло моделей, прогнози за якими мають бути включені у прогнозування за мультимодельним методом прогнозу, визначається експертним шляхом, виходячи з наявних до того часу прогнозів авторитетних установ і фахівців та моделей, за якими є можливість здійснити додаткові прогнози [3, с. 36].

Висновки

1. Дієвість прогнозу макроекономічних показників, як інструменту економічного управління, залежить від системності всієї аналітико-прогнозної роботи, збагачення її сучасним досвідом з економічної практики розвинених країн, а також від створення в Україні ефективної системи прогнозування, що забезпечить можливість отримання достовірних прогнозів.

2. Найбільш прийнятними і достовірними для довгострокового прогнозування є такі методи і моделі: методом аналогії зі світовим розвитком; за трендовими моделями; за середніми приростам; за еластичністю; за факторами виробництва з наступною обробкою результатів мультимодальним методом.

3. Довгострокове прогнозування основних макроекономічних показників доцільно здійснювати за наступною методологією: прогнозування варіанту розвитку за тенденціями; визначення і оцінка зовнішніх і внутрішніх припущень; розроблення базового варіанту розвитку; формування і

оцінка заходів економічної політики; підготовка сценаріїв розвитку; прогноз ВВП і інших ОМЕП за варіантами розвитку; прийняття рішення.

4. Найважливішим завданням країни є політична консолідація щодо пріоритетності економічного розвитку країни та визначення таких заходів економічної політики, які б дозволили зробити прорив у розвитку економіки, дали б можливість вийти за ці роки на рівень розвинутих країн. Звісно, що це завдання є дуже складним і потребує неординарних заходів.

Література

1. Чухно А. Актуальні проблеми стратегії економічного і соціального розвитку на сучасному етапі // Економіка України. – 2004. – №4. – С. 15–23.
2. Прогнозування і розробка програм: Метод. посіб. / В.Ф. Беседін та інші; за ред. В.Ф. Беседіна. – К.: Наук. світ. – 468 с.
3. Беседін В.Ф. Мультимодельне сценарне прогнозування макроекономічних показників розвитку економіки // Економіка України: проблеми економічного розвитку. Колективна монографія. / За ред. В.Ф. Беседіна, А.С. Музиченка. – К.: НДЕІ. – 2007. – С. 34–38.
4. Пенькова О.Г. Прогнозування розвитку економіки у складі стратегії економічного і соціального розвитку України на довгострокову перспективу // Економіка України: стратегічне планування. Колективна монографія / За ред. В.Ф. Беседіна, А.С. Музиченка. – К.: НДЕІ – 2008. – С. 60–69.
5. Щукін Б.М. Методологія прогнозування ВВП, як результат та ресурс економіки // Колективна монографія. Економіка України: інвестиційно-інноваційні проблеми розвитку / За ред. В.Ф. Беседіна, А.С. Музиченка. – К.: НДЕІ – 2006. – С. 139–154.
6. Рижаківа Г.М. Класифікація методів прогнозування економічних показників / Г.М. Рижаківа // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №5(108). – С. 24–30.
7. Chandler A.D. Strategy and structure. – Cambridge: chapters in the history of the industrial enterprise: MIT Press–Boston, 1962. – P. 148–463.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Н.В. ТКАЧЕНКО,
к.е.н., доцент,
О.М. ПЕРЕДЕРІЙ,

магістр, Черкаський інститут банківської справи УБС НБУ (Київ)

Біржові індекси як один із факторів прийняття інвестиційних рішень

Розглянуто основні біржові індекси світової фінансової системи і на цій підставі рекомендовано для вітчизняного бізнесу використовувати біржовий індекс Доу-Джонса як упереджувальний індикатор тенденцій на фондовому ринку. Запропоновано можливі варіанти реагування емітентів та інвесторів на ситуації, що складаються на фондовому ринку та на підприємствах у процесі реалізації інвестиційного проекту.

Рассматриваются основные биржевые индексы мировой финансовой системы и в связи с этим рекомендуется для отечественного бизнеса использовать биржевой индекс Доу-Джонса в качестве приоритетного индикатора тенденций на фондовом рынке. Предложены возможные варианты реагирования эмитентов и инвесторов на ситуации, возникающие на фондовом рынке и на предприятии в процессе реализации инвестиционного проекта.

The basic exchange indexes of the world financial system are analysed, and it is in this connection recommended for domestic business to use an exchange Dow-Jones index as a priority indicator of tendencies at the fund market. The possible variants of reacting of issuers and investors are offered, depending on situations which can

arise up at the fund market and on an enterprise in the process of realization of investment project.

Постановка проблеми. На сьогодні у світовій економіці відбулися значні зміни. Якщо раніше кризові явища впливали переважно на одну країну або регіон, то в теперішніх умовах навіть незначні проблеми чи то у фінансовій системі, чи то в реальному секторі однієї з провідних країн можуть спровокувати непередбачувані наслідки майже в усьому світі. Практично кожне підприємство сьогодні тією чи іншою мірою є залежним від стану та тенденцій в світовій економіці. Тому питання регулярного моніторингу становища на світових ринках, варіантів реагування на його зміну набувають особливої актуальності, тим більше коли підприємство виходить на фінансовий ринок.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В економічній літературі питанням, пов'язаним із впливом глобалізаційних процесів на вітчизняну економіку, зокрема на фондовий ринок, присвячені праці таких науковців, як О.І. Барановський [2–4], З.Г. Ватаманюк [5], Б.М. Данилишин [6], Е.А. Дмитреєва [7], А.М. Захарова [8], Т.О. Пасечник [9]. Разом із тим сьогодні ще спостерігається недостатність практичних матеріалів та рекомендацій для фі-

зичних і юридичних осіб, які б допомагали оперативню оцінювати тенденції та сприяли активізації діяльності на фінансовому ринку суб'єктів реальної економіки.

Метою статті є здійснення аналізу поведінки найбільш важливих індикаторів біржової динаміки фондових ринків в межах одного ділового циклу, а також розробка рекомендацій для суб'єктів інвестиційних та інноваційних проєктів щодо можливих варіантів реагування на зміни тенденцій фінансово-економічного стану підприємства та фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу. Для оцінки стану фінансових ринків уже понад століття використовуються індекси фондового ринку (динамічні індикатори), які являють собою усереднені характеристики цінних параметрів сукупності цінних паперів [10]. На сьогодні різними інфраструктурними утвореннями розраховується більше сотні фондових індексів, які відрізняються за методологією розрахунку. Основною проблемою при цьому є вибір найбільш репрезентативного індикатора для передбачення економічного розвитку та прийняття важливих фінансових рішень емітентами та інвесторами.

Ділові кола в багатьох країнах світу вже давно як орієнтири використовують біржові індекси найбільш розвинутих країн, але обов'язково з врахуванням становища на вітчизняному фондовому ринку [8]. Виходячи з того що фондовий ринок України є ще достатньо молодим і значною мірою залежним від зовнішніх потрясінь, українському бізнесу також варто насамперед орієнтуватися на тенденції більш незалежних ринків і відповідних біржових індексів. Проаналізуємо динаміку основних фондових індексів починаючи з 2002 року на предмет адекватності відображення ними ситуації у світовій економіці та можливості використання українськими суб'єктами фондового ринку найбільш репрезентативного з них як орієнтиру в процесі їх інвестиційної діяльності. На рис. 1 наведена динаміка таких індексів, як DJIA (США), S&P 500 (США), FTSE (Великобританія), DAX (Німеччина), Nikkei 225 (Японія), РТС (Росія), ПФТС (Україна).

Незважаючи на географічну віддаленість, відмінність методик розрахунку, обсягів капіталізації ринків, усі індекси

ідентично відображають тенденції, які в останні роки спостерігалися на світових ринках, а саме:

- у період з 2002 року і до середини 2007 року – зростаючий тренд, максимальні значення індексів припадають приблизно на один і той же час (на кінець 2007 – початок 2008 року);

- падіння індексів до середини 2008 року з наступною корекцією протягом двох–трьох місяців 2008 року в межах 5–7% (за виключенням 6, 7), після чого – падіння до березня–квітня 2009 року;

- поживлення ринків (підйом), яке спостерігається до останнього часу.

Деякі відмінності в частині конфігурації зовнішнього вигляду графіків та настання максимуму притаманні в основному індексам РТС і ПФТС (лінії 6, 7 на рис. 1). Останнє, скоріш за все, можна пояснити фактором становлення цих ринків, для яких є характерним орієнтація на зовнішні чинники, запізнити входження – виходи з ринків капіталу, більш стрімкі падіння (лінії 6, 7).

За період спадаючого тренду всі індекси демонструють падіння ринків до рівня мінімальних значень, які спостерігались на початку зростання (2002–2003), причому, якщо основні індекси США, Великобританії, Німеччини та Японії показують падіння відповідних ринків у середньому в два рази, то РТС (Росія) – та ПФТС (Україна) – в 4–5 разів. При цьому ПФТС та РТС демонструють значний часовий лаг (4–5 місяців) входження в кризу відносно, наприклад DJIA. Останній фактор є додатковим аргументом на користь використання традиційних зовнішніх індексів і надає шанс для можливості вчасного виходу з ринку, до настання крутого падіння.

Оскільки розглянуті індекси достатньою мірою ідентично відображають стан фондових ринків відповідних країн, то з метою спрощення роботи для інвесторів та емітентів України як базовий індикатор пропонуємо обрати промисловий індекс Доу–Джонса (DJIA).

Основними аргументами на користь такого вибору є те, що:

- індекс найбільшою мірою відповідає теорії Чарльза Доу, використовується вже понад 100 років, має практичну цін-

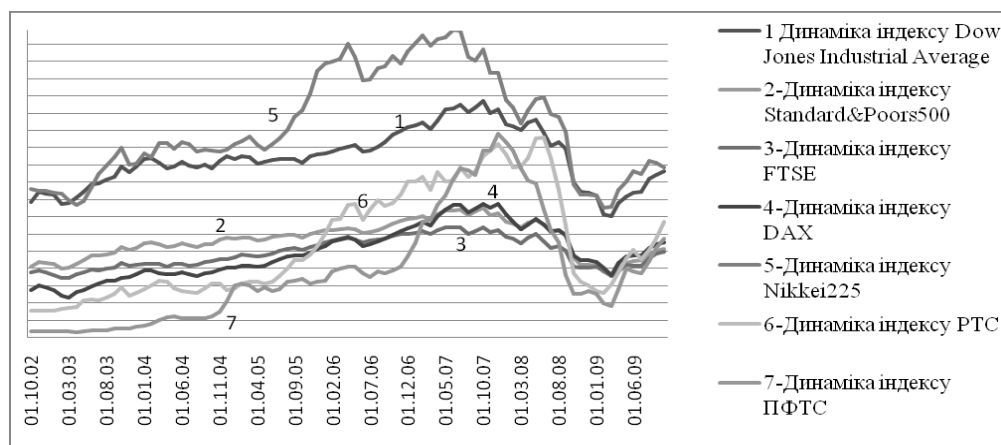


Рисунок 1. Динаміка індексів фондових бірж світу

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

ність при відображенні всіх кризових ситуацій, що мали місце в ретроспективі;

– поряд зі статистичними даними щодо індексу наявна додаткова інформація, доступна для широкого користування, в тому числі про обсяги торгів;

– індексний кошик є одним із найбільш капіталізованих, у зв'язку з чим ринок має підвищену волатильність, яка сприяє утворенню більш чітких тенденцій та вершин, що, в свою чергу, дає підстави для прийняття більш обґрунтованих рішень.

За останнє сторіччя напрацьовано значну кількість методик технічного аналізу поведінки індексу. Ці методики орієнтовані переважно на фахівців і спрямовані на вивчення тенденцій фондових ринків в короткостроковому періоді. Разом із тим можна виділити кілька технічних прийомів або положень, які впливають з історії поведінки динаміки індексу і які можна рекомендувати українським суб'єктам фінансового ринку як основу для технічного аналізу та прийняття рішень.

Відомо, що тенденції з часом змінюють напрям руху, але це рідко відбувається раптово [1, с. 121]. Хоча двох абсолютно однакових ринків не існує, цінові моделі, які виникають на них, часто бувають дуже схожі та дозволяють прогнозувати поведінку цін виходячи з деяких ознак, які при цьому часто зустрічаються та описані в спеціальній літературі [1, 12].

Сформулюємо прості, але водночас досить важливі основні положення технічного аналізу, характерні для динаміки індексу Доу–Джонса і врахування яких дозволить значною мірою знизити ризики фінансових рішень:

1) висхідна тенденція характеризується рядом послідовно зростаючих піків та впадин. Перелом тенденції відбувається тоді, коли зупиняється цей поступальний рух вгору. Згідно з теорією Доу про зміну тенденції можна говорити лише тоді, коли хоча б один пік чи впадина стають нижчими попередніх (зворотне твердження правильне для зміни низхідної тенденції);

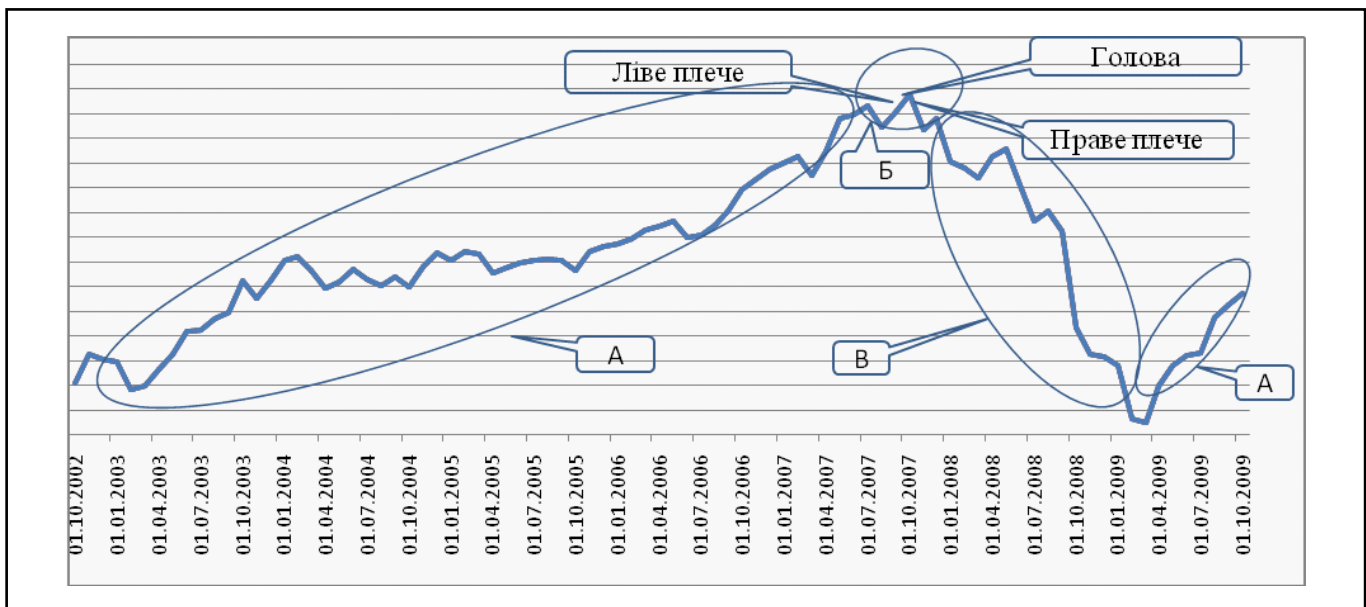


Рисунок 2. Динаміка індексу Dow Jones Industrial Average [11]

Таблиця 1. Варіанти можливих ситуацій на фінансовому ринку та підприємстві–емітенті

Назва	Ситуація
А	Протягом строку обігу облігацій виникла загроза різкого падіння фондового ринку або ж фінансове становище підприємства постійно погіршується і є загроза дефолту
Б	Економічне становище підприємства стабільне, але проект, під реалізацію якого була здійснена емісія, втратив свою актуальність
В	Реалізація інвестиційного проекту просувається успішно і він може бути завершений в більш стислі терміни, ніж планувалося
Г	Реалізація інвестиційного проекту просувається успішно, але з якихось причин його необхідно тимчасово (більш ніж на один купонний період) заморозити
Д	На фінансових ринках значно змінилися відсоткові ставки, наприклад у зв'язку з кризовими явищами

Таблиця 2. Варіанти можливих умов емісії облігацій підприємства–емітента

Назва	Умова
а	Без прав дострокового викупу та конвертування, з постійним відсотком купонних платежів
б	З правом конвертування, з постійним відсотком купонних платежів
в	З правом дострокового викупу з ініціативи як емітента так і інвестора, з постійним відсотком купонних платежів
г	З правом дострокового викупу з ініціативи як емітента, так і інвестора, та з можливістю зміни відсоткової ставки купонних платежів

Таблиця 3. Варіанти реагування емітента та інвестора на можливі ситуації на фінансовому ринку та підприємстві-емітенті

Варіант ситуації	Умови Емісії	Можливі дії емітента	Можливі дії інвестора	Примітка
А	а)	Продовження виплати відсотків; скупка облігацій на вторинному ринку; підготовка підприємства до санації або банкрутства	Продаж облігацій на вторинному ринку	У разі банкрутства підприємства – четверта черга задоволення вимог
	б)	Прискорення конверсії облігацій в акції, трансформування позичкового капіталу у власний; скупка облігацій на вторинному ринку	Сприяння прискоренню конверсії облігацій, з метою впливу на ситуацію в якості співвласника; продаж облігацій на вторинному ринку	Для стратегічного інвестора конверсія виправдана в разі отримання не менш ніж 25% + 1 акція
	в)	Дострокове погашення облігацій; прискорення конверсії облігацій в акції та трансформування позичкового капіталу у власний	Дострокове погашення облігацій; сприяння прискоренню конверсії облігацій, з метою впливу на ситуацію в якості співвласника; продаж облігацій на вторинному ринку	Рівні права на дострокове погашення сприяють успішному розміщенню облігацій
	г)	Зменшення відсоткової ставки; дострокове погашення облігацій	Дострокове погашення облігацій; продаж облігацій на вторинному ринку	Для інвестора – збільшення ризиків втрати доходності. Для успішного розміщення потрібна вища початкова відсоткова ставка
Б	а)	Скупка облігацій на вторинному ринку	Продаж облігацій на вторинному ринку по високому курсу	Дії емітента обмежені, значні фінансові втрати для викупу та погашення облігацій
	б)	Скупка облігацій на вторинному ринку	Ініціювання конверсії облігацій; продаж облігацій на вторинному ринку по більш високому курсу, ніж у випадку а)	Конверсія може бути більш доцільною, ніж високі витрати на викуп та погашення облігацій
	в)	Дострокове погашення згідно умов емісії	Дострокове погашення згідно умов емісії	Залежно від обсягу емісії варто розглянути можливість часткової конверсії
	г)	Поетапне зниження відсоткової ставки, поступовий, на протязі декількох платіжних періодів, викуп облігацій для погашення	Пред'явлення облігації до погашення при зниженні доходності; продаж на вторинному ринку	Продаж на вторинному ринку можливий при умові достатньої різниці зі ставкою по депозитам
В	а)	Продовження виплати відсотків з розміщення вільних коштів на фінансовому ринку або на депозиті; скупка облігацій на вторинному ринку;	Отримання відсотків, або, в разі високого рейтингу підприємства та достатнього строку до погашення, – продаж облігацій на вторинному ринку	
	б)	– // – *	– // –	
	в)	В залежності від встановленої ціни викупу (розміру премії) – достроковий викуп, чи продовження виплати відсотків з розміщенням вільних коштів на фінансовому ринку	Погашення облігацій з премією, отримання відсотків, або, в разі високого рейтингу підприємства та достатнього строку до погашення, – продаж на вторинному ринку	Визначальними для інвестора є рішення та дії емітента
	г)	Зниження відсотків до рівня депозитної ставки, в разі коли до кінця строку обігу облігацій підприємство матиме потребу в використанні частини позичкових коштів або – нижче відсоткової ставки в разі дострокового погашення	Отримання відсотків або погашення облігацій	Визначальними для інвестора є рішення та дії емітента
Г	а)	Залежно від співвідношення: строку призупинення проекту та залишку строку обігу облігацій. У випадку їх співрозмірності – відклик та дострокове погашення	Дострокове погашення облігацій згідно умов емісії	– // –
	б)	– // –	– // –	– // –
	в)	Залежно від співвідношення: строку призупинення проекту та залишку строку обігу облігацій. У випадку їх співрозмірності – відклик та дострокове погашення облігацій	Дострокове погашення облігацій згідно умов емісії	– // –
	г)	– // –	– // –	У випадку призупинення проекту на великий строк – зниження відсотків на період призупинення проекту з підвищенням їх після відновлення проекту, що повинно бути доведено до відома інвесторів
Д	а)	У разі значного падіння цін на фінансові ресурси – викуп облігацій на вторинному ринку; виплата премії за дострокове погашення та запозичення під менші відсотки	У разі суттєвого зростання вартості грошей – можливий продаж облігацій на вторинному ринку з наступним реінвестуванням на більш вигідних умовах	Емітенту та інвесторам варто провести переговори з метою пошуку взаємоприйнятної варіанту
	б)	– // –	– // –	– // –
	в)	У разі значного падіння цін на фінансові ресурси – дострокове погашення облігацій згідно умов емісії та можливо та повторна емісія	У разі суттєвого зростання вартості грошей – дострокове погашення облігацій згідно з умовами емісії з наступним реінвестуванням на більш вигідних умовах	– // –
	г)	У разі значного падіння цін на фінансові ресурси – зниження відсотків до рівня ринкових	У разі суттєвого зростання вартості грошей, або незгоди зі зниженням відсотків – дострокове погашення облігацій згідно умов емісії з наступним реінвестуванням на більш вигідних умовах	– // –

* Позначення означає, що в даній клітинці слід розглядати варіант клітинки, яка розміщена вище.

2) однією з найбільш надійних і широко відомих моделей технічного аналізу є цінова модель «голова–плечі» (рис. 2). Як видно з рис. 2, це три послідовно зростаючих піки. «Праве плече» при цьому згідно з теорією Доу є нижчим за попереднє, тому це остання спроба підняття цін перед значним падінням;

3) низхідний тренд є послідовністю низхідних та висхідних піків і впадин. Тому навіть у період падіння можуть спостерігатися тимчасові зростання цін, які дозволяють закривати інвесторам свої позиції;

4) важливо аналізувати, як співвідносяться обсяги торгів з діючим трендом. Наприклад, у разі якщо при низхідній тенденції спостерігається значне зростання обсягів, можна очікувати незначного підвищення цін. У період же зростання цін, якщо обсяги торгів знижуються, це є індикатором того, що слід бути готовим до падіння цін;

5) варто брати до уваги, що зазвичай низхідний тренд є в 2–3 рази більш стрімким (коротким у часі), ніж висхідний, який йому передував. Певною мірою це є підтвердженням теорії хвиль Еліота [1, с. 67], яка передбачає співвідношення періодів зростання і зниження ринків в співвідношенні п'ять до трьох. У кризові періоди падіння ринку, як правило, часто спостерігається до рівня, з якого починався затяжний зростаючий тренд (рис. 2);

6) на графіках динаміки індексу найбільш характерними є три зони (рис. 2), а саме: А – зона стабільного зростання, Б – зона підвищеної волатильності і тимчасової не визначеності тренда, В – зона спадаючого тренду. В періоди прийняття інвестиційних рішень важливо визначити зону, в якій знаходиться ринок, і з врахуванням цього фактора бажано приймати остаточні рішення.

Звичайно, жоден із варіантів технічного аналізу динамічних індикаторів, які напрацьовані за останні роки, навіть із застосуванням складного математичного апарату, не дає абсолютної достовірності передбачень, але вони дозволяють тією чи іншою мірою уникнути великих збитків в процесі роботи на фондових ринках. Наприклад, умови стійкої висхідної тенденції, коли кожний підйом супроводжується збільшенням обсягів продаж, є найбільш сприятливими як для емітентів, так і для інвесторів. Зменшення ж обсягів навіть при наступному підйомі свідчить про ослаблення зростаючого тренду, а в разі якщо для типової моделі «голова і плечі» характерне скорочення обсягів на середньому піку («на голові») і спостерігається суттєве падіння на «правому плечі», це є сигналом для інвесторів про необхідність закриття позицій, як спекулятивних, так і інвестиційних. Часовий лаг, наявний в умовах українського фондового ринку, дозволяє здійснити необхідні дії в залежності від умов емісії цінних паперів.

Наведені вище основні положення технічного аналізу є досить простими, доступними для користування (навіть для початківців), акцентують увагу на основних критеріях поведінки індексу та дозволяють приймати важливі фінансові рішення, як в момент входження в ринок, так і в процесі обі-

гу цінних паперів, значно знижуючи ризики та уникаючи суттєвих втрат. У випадку, коли емісія здійснена і цінні папери знаходяться у вільному обігу, окрім динамічних (біржових індексів) важливо також зважати на грошові та психологічні фактори. Особливо це стосується фінансового ринку держави, економічного становища підприємства–емітента та перспектив запровадження його основних інноваційних проектів. Розглянемо деякі ситуації (пов'язані в тому числі і з процесами у сфері світової економіки), які можуть виникати на підприємствах та фінансовому ринку України (табл. 1), на прикладі облігацій підприємств із наведеними нижче умовами емісії (табл. 2), а також можливі варіанти реагування емітента та інвестора (табл. 3).

Висновки

У зв'язку з розвитком глобальних процесів, зростанням кількості факторів впливу і нестабільності світової економіки та наявним зменшенням періодів між кризовими явищами, для суб'єктів фондового ринку особливої актуальності набуває постійний оперативний та об'єктивний моніторинг світових фінансово–економічних процесів і тенденцій на підставі доступних та зручних методів аналізу. Методики технічного аналізу показників стану фондових ринків, розроблені фахівцями за останнє сторіччя, орієнтовані переважно на вузьке коло спеціалістів і для використання значною кількістю інвесторів та емітентів становлять значну складність. При здійсненні прогнозування та передбачення тенденцій на фондовому ринку в основному використовують біржові індекси, при чому досить важливим є питання вибору найбільш репрезентативного індикатора біржової динаміки. На підставі виконаного аналізу поведінки біржових індексів розвинутих країн світу за період 2002–2009 років запропоновано для вітчизняного бізнесу використовувати біржовий індекс Доу–Джонса в якості упереджувального індикатора, оскільки процесам на українському ринку властиві відставання в часі по відношенню до загально світових тенденцій (спостерігається часовий лаг в межах 4–6 місяців). Наявний запас у часі дає можливість як емітенту, так і інвестору оперативно зреагувати на ту чи іншу зміну тенденцій. Досить важливо також постійно відслідковувати фінансово–економічний стан підприємства–емітента та успішність просування інвестиційного проекту, під який здійснена емісія цінних паперів. У випадку, коли фінансування інвестиційного проекту здійснюється, наприклад, шляхом емісії облігацій, необхідно звертати увагу на умови емісії (з правом дострокового викупу та конвертуванням, з постійними чи змінними відсотковими виплатами та ін.). З метою мінімізації ризиків як емітент, так і інвестор уже перед виходом на фінансовий ринок повинні мати набір найбільш прийнятних варіантів реагування на кожну конкретну ситуацію. Звичайно, наведені рекомендації слід розглядати лише як попередні та орієнтовні. Для остаточного відпрацювання алгоритмів дій емітента та інвестора в кожному окремо взятому випадку необхідні детальні,

предметні дослідження з врахуванням особливостей діяльності підприємства, специфіки виробництва та продукції, становища на ринку і т.п.

Література

1. Акеліс С. Технический анализ от А до Я / Стивен Б. Акеліс. – М.: Диаграмма, 2000. – 376 с.
2. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): Монографія / О.І. Барановський. – К.: ВВП «Мрія» Київ. нац. торг.-екоп. ун-т, 2004. – 759 с.
3. Барановський О.І. Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання: Монографія / О.І. Барановський. – К.: Київ. нац. торг.-екоп. ун-т, 2009. – 754 с.
4. Барановський О.І. Сутність і різновиди фінансових криз / О.І. Барановський // Фінанси України. – 2009. – №5. – С. 3–20.
5. Ватаманюк З.Г. Ринок цінних паперів в умовах фінансової глобалізації / З.Г. Ватаманюк, Н.В. Звонар // Фінанси України. – 2007. – №6. – С. 82–89.
6. Данилишин Б.М. Світова фінансова криза – тест для України // Дзеркало тижня. – 2008. – №38. – С. 2.
7. Дмитрієва Е.А. Проблемы развития фондового рынка в Украине / Е.А. Дмитрієва // Вісник СевДТУ. – 2008. – Вип. 92. – С. 49–54.
8. Захарова А.М. Качественный взгляд на фондовые индексы / А. Захарова, И. Дегтярев // Биржевое обозрение. – 2006. – №10 (36). – С. 11–15.
9. Пасечник Т.О. Європейська інтеграція фондового ринку України як механізм зниження ризику / Т.О. Пасечник, О.В. Копилова // Фінанси України. – 2009. – №6. – С. 77–84.
10. Пономаренко В.С. Моделювання поведінки інвестора на фондовому ринку: Монографія / В.С. Пономаренко, О.В. Раєвнева, К.А. Стриженко. – Харків: ВД «Інжек», 2004. – 264 с.
11. Світова економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ereport.ru/>
12. Швагер Д. Технический анализ. Полный курс. / Джек Швагер. – М.: Альпина Паблишер, 2001. – 768 с.

О.І. ВОРОБІЙОВА,
к.е.н., докторант, Національна академія природоохоронного та курортного будівництва

Власний капітал банку як основа формування та розвитку його кредитно-інвестиційного потенціалу

У статті розглядаються питання щодо впливу власного капіталу банку на формування і розвиток його кредитно-інвестиційного потенціалу.

В статье рассматриваются вопросы влияния собственного капитала банка на формирование и развитие его кредитно-инвестиционного потенциала.

The questions of influencing of property asset of bank on forming and development of his credit-investment potential are examined in the article.

Постановка проблеми. Банківська система України поступово виходить із кризового стану, хоча ще деяка частина банків країни має проблеми з ліквідністю та ресурсною базою, зокрема з обсягами власного капіталу. Нестача власного капіталу негативно позначилась на діяльності всіх банків і банківської системи країни в цілому в умовах фінансово-економічної кризи. Практично всі банки в умовах кризового стану в економіці зменшили свій кредитно-інвестиційний потенціал. При цьому значну роль у зменшенні кредитно-інвестиційного потенціалу банків країни відіграла їх низька капіталізація. Незадовільний стан кредитування й інвестування в Україні з боку банків пояснюється не лише обсягами власного капіталу та зменшенням ресурсної бази, але й значними проблемами з позичальниками, які за умови

фінансово-економічної кризи не мають можливостей для виконання своїх зобов'язань перед банками.

Проблеми вітчизняних банків щодо кредитно-інвестиційної діяльності, які загострились в умовах кризи, почали формуватись ще на початку утворення української банківської системи. Вони були пов'язані, перш за все, з процесами створення банків та формуванням їх власного капіталу. Вітчизняні банки дуже повільно здійснювали нарощування капіталу і саме тому зменшували фінансові можливості щодо залучення ресурсів у формі депозитів від юридичних та фізичних осіб.

Дослідження взаємозв'язку власного капіталу з кредитно-інвестиційним потенціалом банків базуються на необхідності теоретичного та практичного осмислення ролі і значення власного капіталу для кредитно-інвестиційної діяльності окремого банку і всієї банківської системи країни в сучасних умовах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У наукових дослідженнях українських вчених обґрунтовувалась необхідність суттєвого збільшення власного капіталу, який би за обсягами відповідав не лише вимогам НБУ, а й реальним сучасним умовам кредитно-інвестиційної діяльності. Серед українських учених, що займалися проблемами капіталу банків, необхідно відзначити праці М.Д. Алексеєнко [1], О.І. Барановського [2], О.В. Васюренка [3], У.В. Вла-

дичина [4], А. Вожжова [5], М.І. Диби, Є.С. Осадчого [6], Ж. Довгань [7], Е.М. Ковальчука, Д.Ф. Ковальчука [8], А.С. Криклій, І.О. Лютого, Т.Б. Рихлінського [9] О. Сугоняка [10], Р. Тиркало, Н. Ткачук [11] та інші. В названих працях українські вчені обґрунтували значення капіталу для надійного, стійкого та ефективного функціонування окремого банку і всієї банківської системи країни. Зазначені автори науково довели, що зростання власного капіталу є запорукою розвитку економіки, побудови ринкового господарства в країні, підвищення ефективності кредитної діяльності в реальному секторі економіки. Проте зміни в економіці України, фінансово-економічна криза в останні роки довели, що потрібні нові дослідження щодо впливу власного капіталу банку на їх кредитно-інвестиційний потенціал.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних положень і формуванні практичних рекомендацій щодо впливу власного капіталу банку на його кредитно-інвестиційний потенціал.

Виклад основного матеріалу. Власний капітал банку є основою для формування та розвитку кредитно-інвестиційного потенціалу. Він забезпечує реальні умови для створення та подальшого нарощування ресурсної бази за рахунок підвищення обсягів депозитів фізичних і юридичних осіб, а також емісії банківських облігацій та їх розміщення на внутрішньому й особливо зовнішньому фондовому ринку. Поступове зростання власного капіталу суттєво збільшує кредитно-інвестиційні можливості банку, дає змогу здійснювати більш масштабні кредитні й інвестиційні операції.

Взаємозв'язок між власним капіталом банку і його кредитно-інвестиційним потенціалом має непрямий характер. Це пов'язано з тим, що кредитно-інвестиційний потенціал формується і розвивається не за рахунок прямого зростання обсягів власного капіталу, а внаслідок впливу цього капіталу на формування кредитно-інвестиційних ресурсів банку, підвищення рівня довіри до нього з боку клієнтів, за-

лучення чи підготовки високопрофесійного персоналу та керівників, появи конкурентних переваг, пропонування таких процентних ставок і комісійних зборів за кредитами та позиками, які в більшій мірі можуть зацікавити потенціальних позичальників. Отже, загальна схема впливу власного капіталу банку на його кредитно-інвестиційний потенціал має наступний вигляд (рис. 1).

З наведеної схеми випливає, що чим більше обсяги власного капіталу, тим більше банк має умов і можливостей для розвитку головних напрямів впливу на формування кредитно-інвестиційного потенціалу. Навпаки, нестача власного капіталу фактично є великим гальмом підвищення рівня кредитно-інвестиційного потенціалу.

Однак формування самого власного капіталу банку є достатньо складною практичною проблемою. Власний капітал банку складається з таких елементів:

1) статутний капітал, який являє собою вартість вкладів акціонерів (засновників, учасників) банку, внесених з метою формування його активів для початку чи подальшої банківської діяльності, а також гарантування інтересів вкладників та кредиторів банку;

2) резервний капітал та інші спеціальні фонди, які створюються і формуються в процесі подальшої діяльності банку. Резервний капітал призначений для покриття непередбачених збитків за всіма статтями активів та позабалансових зобов'язань. Спеціальні фонди, що створюють банки, призначені для розширення і розвитку банківської діяльності, матеріально-технічного забезпечення, вирішення питань матеріального стимулювання та соціального розвитку колективу банку. Джерелом формування резервного капіталу та інших спеціальних фондів є чистий прибуток банку. Порядок формування встановлюється законодавством та статутом банку;

3) резерви на покриття непередбачених ризиків створюються на основі вимог НБУ та статуту банку. Загальні ре-

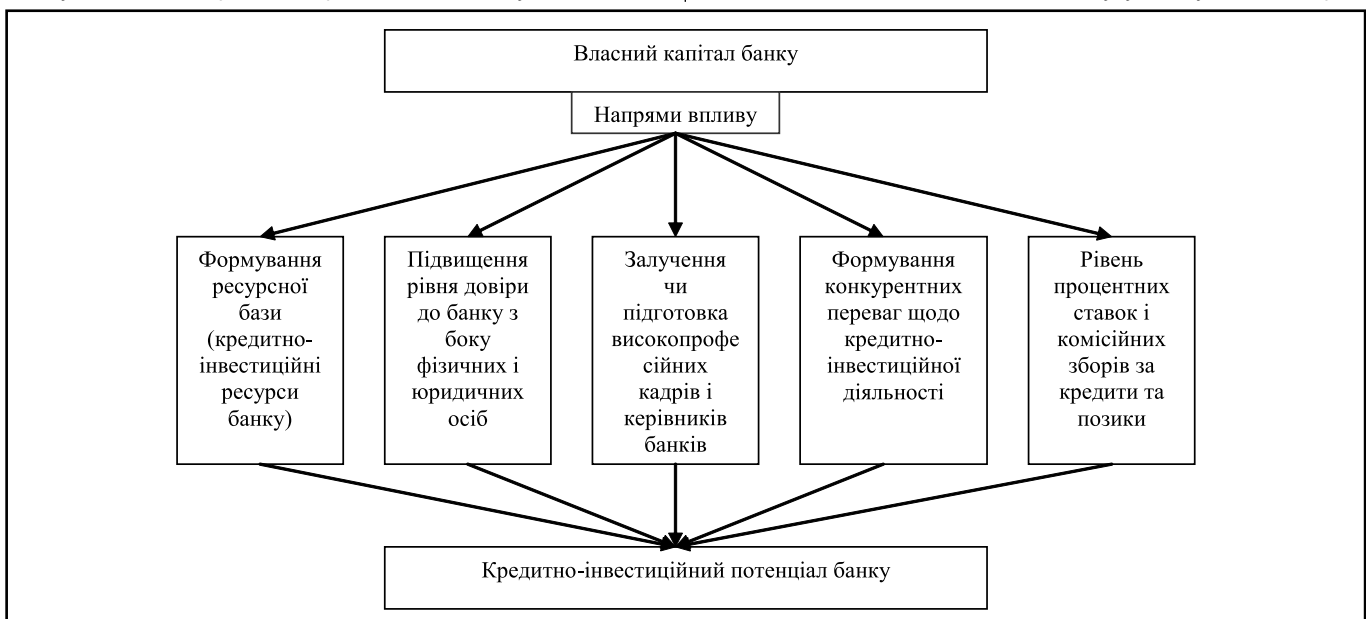


Рисунок 1. Взаємозв'язок власного капіталу і кредитно-інвестиційного потенціалу банків

зерви створюються за рахунок чистого прибутку. У 2009 році вітчизняні банки на основі вимог НБУ змушені були сформувати резерви для покриття ризиків неповернення кредитів у сумі, що перевищує 65,4 млрд. грн.;

4) нерозподілений прибуток, який залишається після розподілу чистого прибутку і призначається на капіталізацію, тобто розширення банківської діяльності;

5) субординований капітал (борг) – кошти інвесторів, які залучаються для включення їх до складу капіталу банку з метою підвищення рівня капіталізації.

Головними елементами власного капіталу банку є статутний капітал, резервний фонд, загальний та спеціальні резерви на покриття ризиків. Нерозподілений прибуток у більшості банків займає не значне місце у структурі власного капіталу, особливо в умовах фінансово-економічної кризи, коли більшість українських банків завершили 2009 рік із великими збитками (за даними НБУ, збитки на 01.01.2010 р. становили 28 млрд. грн.) [12]. Проте статутний капітал банку має найбільше економічне значення серед інших складових власного капіталу. Обсяги та структура власного капіталу банків України наведена у табл. 1.

Наведені дані свідчать, що у до кризовий період банки практично мало уваги приділяли структурі свого власного капіталу. Внаслідок чого у структурі власного капіталу питома вага статутного капіталу з 2004 по 2007 рік мала тенденцію до скорочення. Найменша питома вага статутного капіталу у структурі власного капіталу банків країни спостерігалася у 2006 році (58,70%). Лише фінансово-економічна криза спонукала українські банки змінити свій підхід до формування структури власного капіталу. Вже у 2007 році питома вага статутного капіталу у структурі власного капіталу поступово почала зростати. У 2008 році питома

вага статутного капіталу в обсязі власного капіталу збільшилася до 66,08%, а у 2009 році цей показник досяг 78,08%. Тобто весь 2009 рік банки України активно формували свій статутний капітал за рахунок «старих» і «нових» інвесторів-власників. Це було вимушеною мірою через значну втрату ліквідності та платоспроможності, а також необхідності постійно поповнювати свої резерви для покриття можливих збитків внаслідок неможливості позичальників своєчасно погашати заборгованість за кредитами та необхідності постійної переоцінки залогового майна за новими ринковими цінами, які змінюються дуже швидко в умовах фінансово-економічної кризи і не забезпечують покриття непогашеної частини банківських позик.

Ще однією проблемою, яка змусила банки підвищувати свій власний капітал, особливо статутний, є часткове зменшення ресурсної бази банків за рахунок залучення депозитів фізичних і юридичних осіб (табл. 2).

З 2004 до 2009 року українські банки нарощували обсяги депозитів як юридичних, так і фізичних осіб, що давало змогу формувати необхідний обсяг фінансових ресурсів для здійснення кредитно-інвестиційних операцій. Проте починаючи з другої половини 2008 року, коли Україну накрила хвиля фінансово-економічної кризи, обсяги депозитів юридичних та особливо фізичних осіб стали скорочуватися. Це підтверджує показник темпів зміни обсягів загальної суми депозитів до попереднього року. У 2009 році скорочення обсягів депозитів було дуже помітним. Так, юридичні особи зменшили суму депозитів у порівнянні з 2008 роком на 45086,28 млн. грн., або на 20,23%. Фізичні особи зменшили суму депозитів за 2009 рік в обсязі 6426,34 млн. грн., або на 3,14%. Але ці показники не зовсім відповідають реальній дійсності. На практиці обсяги зменшення депозитів мали б значно більшу

Таблиця 1. Обсяги та структура власного капіталу банків України

Роки	Власний капітал банків, млн. євро	Структура власного капіталу, %	
		питома вага статутного капіталу	питома вага інших елементів власного капіталу
2004	2408,54	62,31	37,69
2005	4228,64	60,45	39,55
2006	6380,68	58,70	41,30
2007	9530,33	58,83	41,17
2008	11376,63	66,08	33,92
2009	12514,33	78,08	21,92

Складено за даними АУБ.

Таблиця 2. Обсяги та темпи залучення депозитів банками України

Роки	Обсяги депозитів – всього, млн. грн.	У тому числі		Абсолютні зміни загальної суми депозитів, млн. грн.	Темпи зміни до базового року загальної суми депозитів, %	Темпи зміни до попереднього року загальної суми депозитів, %
		депозити юридичних осіб, млн. грн.	депозити фізичних осіб, млн. грн.			
2004	78697,59	41420,61	37276,98	–	100	100
2005	130434,92	63634,78	66800,14	51737,33	165,74	165,74
2006	183999,38	86429,35	97570,03	53564,46	233,81	141,07
2007	292084,55	140639,17	151445,38	108085,17	371,15	158,74
2008	427154,68	222818,03	204336,65	135070,13	542,78	146,24
2009	375641,31	177731,75	197910,31	-51513,37	477,32	87,94

Складено за даними АУБ.

цифру, якщо б порядку 20 банків не припинили повернення депозитів, а ще більше банків під будь-якими мотивами при-мушувала населення поновлювати депозитні договори з банками. Так поступали всі банки, як великі, середні, так і малі. Якщо б банки добровільно віддавали депозити, які бажали повернути фізичні особи, то українська банківська система вже була би зруйнована, а населення не змогло б повернути свої кошти з депозитів.

Якщо зіставити зміни у власному капіталі і у загальній сумі депозитів, можна побачити, що депозити зростали меншими темпами, ніж власний капітал українських банків (табл. 3).

Незначні обсяги власного капіталу у порівнянні з обсягами депозитів змушують банки здійснювати необхідні заходи для підвищення темпів зростання капіталізації. У 2004 році на 1 грн. власного капіталу припадало 4,53 грн. депозитів фізичних і юридичних осіб. У 2006 році це співвідношення становило 1: 4,34, а у 2008 році цей показник досяг значення 1: 3,46. У 2009 році співвідношення власного капіталу та депозитів досягло значення 1: 2,61.

Отже, з наведених даних можна сформулювати такі висновки. По-перше, протягом значного періоду банки України недостатньо приділяли уваги формуванню свого власного капіталу, що негативно впливало на їхню стійкість, надійність, рівень капіталізації та ефективність. По-друге, зростання обсягів власного капіталу у порівнянні з депозитами свідчить про помітне втручання НБУ в діяльність банків з метою примусити їх до підвищення рівня капіталізації. По-третє, фінансово-економічна криза довела, що низька капіталізація вітчизняних банків не дає змоги витримати значні ризики, у тому числі низької ліквідності та платоспроможності. По-четверте, зменшення обсягів депозитів в останні два роки та суттєве зростання розміру власного капіталу покращує рівень ліквідності і платоспроможності банків, але не дає змоги швидко повернутися до того рів-

ня кредитно-інвестиційної діяльності, що був характерний у 2006–2008 роках, через нестачу фінансових ресурсів. По-п'яте, зростання обсягів власного капіталу гарантує на перспективу підвищення рівня надійності банків, що в кінцевому підсумку має позитивно відбитися на збільшенні обсягів депозитів як юридичних, так і особливо фізичних осіб.

НБУ свого часу (2001) з метою підтримання на належному рівні ліквідності балансу банків та забезпечення економічної стабільності в їх роботі встановив показники нормативів капіталу, зокрема: а) мінімального розміру регулятивного капіталу (Н1); б) адекватності регулятивного капіталу (Н2) (платоспроможності); в) адекватності основного капіталу (Н3), які постійно контролює, особливо в умовах фінансово-економічної кризи. За чинними нормативами НБУ мінімальний розмір регулятивного капіталу (Н1) має становити 10 млн. євро, адекватність регулятивного капіталу (Н2) банку має бути не меншим, ніж 10%, адекватність основного капіталу (Н3) має становити не менш 4%. Якщо ці показники в банку не відповідають встановленим вимогам НБУ, регулятор може прийняти рішення про: а) встановлення термінів виконання цих нормативів, особливо для банків, які перед введенням нормативів значно відхилялись від них; б) введення до банку, який не виконує нормативи, тимчасової адміністрації; в) при неможливості покращити ситуацію щодо виконання нормативів – відзвіл ліцензії та початок процедури банкрутства.

Незважаючи на великі фінансові проблеми, більшість українських банків виконують встановлені вимоги НБУ. Так, у 2009 році показник адекватності регуляторного капіталу (Н2) становив 14,01%, на початку 2010 року – 18,08%, а вже на 1 березня 2010 року він досяг 19,44% [13].

Фінансово-економічна криза суттєво вплинула на рівень кредитно-інвестиційної діяльності. Це підтверджується такими показниками (табл. 4).

Таблиця 3. Темпи змін в обсягах власного капіталу і депозитів банків України

Роки	Обсяги власного капіталу, млн. грн.	Темпи змін обсягів власного капіталу до попереднього року, %	Обсяги депозитів, млн. грн.	Темпи змін обсягів депозитів до попереднього року, %
2004	17389,66	100	78697,59	100
2005	25244,98	145,17	130434,92	165,74
2006	42431,52	168,08	183999,38	141,07
2007	70715,05	166,66	292084,55	158,74
2008	123550,20	174,72	427154,68	146,24
2009	143914,79	116,48	375641,31	87,94

Складено за даними АУБ.

Таблиця 4. Обсяги та темпи змін кредитно-інвестиційного портфеля банків

Рік	Кредитно-інвестиційний портфель, млн. грн.	Абсолютні зміни кредитно-інвестиційного портфеля, млн. грн.	Темпи зміни кредитно-інвестиційного портфеля до попереднього року, %
2004	88074,89	–	100
2005	148875,61	60800,72	169,03
2006	252623,83	103748,22	169,69
2007	461970,80	209346,97	182,87
2008	759579,01	297608,21	164,42
2009	635422,01	–124157,00	83,65

Складено за даними АУБ.

За період з 2004 по 2008 рік обсяги кредитно-інвестиційного портфеля банків мали загальну тенденцію до постійного зростання. У 2005 році в порівнянні з 2004 роком обсяги кредитно-інвестиційного портфеля зросли на 69,03%, або на 60,8 млрд. грн. Ще більше зростання кредитно-інвестиційного портфеля можливо спостерігати в 2006 році у порівнянні з 2005 роком. Проте максимум зростання кредитно-інвестиційної діяльності вітчизняних банків за період, що досліджується, припадав на 2007 рік, коли темпи зростання кредитно-інвестиційного портфеля досягли 82,87% до 2006 року. Однак у другій половині 2008 року нарощування кредитно-інвестиційного портфеля припинилося в зв'язку з початком фінансово-економічної кризи. Практично починаючи з вересня 2008 року банки країни вже не збільшували обсяги наданих кредитів та вкладання коштів у цінні папери. Для більшості банків головною проблемою стає забезпечити повернення кредитних коштів та відсотків за надані кредити. Кредитно-інвестиційна діяльність з жовтня 2008 року фактично припиняється, а кредитно-інвестиційні можливості банків значно скорочуються внаслідок втрати всіма банками країни необхідного рівня ліквідності. Кредитно-інвестиційна діяльність банків фактично зменшується до нульової відмітки за період з вересня по листопад 2008 року. Зменшення кредитно-інвестиційної діяльності є наслідком масштабної втрати вітчизняними

банками свого кредитно-інвестиційного потенціалу. Тобто суттєве зменшення кредитно-інвестиційного потенціалу банків призвело до припинення кредитування й інвестування з боку банків. Проте зменшення кредитно-інвестиційного потенціалу банків було пов'язано з такими проблемами:

1) у зв'язку з фінансово-економічною кризою банки втратили можливість залучати та позичати необхідні фінансові ресурси, що суттєво скоротило ресурсну базу для кредитно-інвестиційної діяльності;

2) обсяги власного капіталу, зокрема статутного капіталу і резервів, не відповідали рівню кредитно-інвестиційної діяльності. Тобто банки набагато перевищили обсяги наданих кредитів і здійснених інвестицій, аніж це дозволяли розміри власного капіталу та сформованих резервів для покриття непередбачених ризиків;

3) в останні півтора роки українські банки організували кредитний бум за рахунок надання великої суми кредитів та позик фізичним та юридичним особам, не враховуючи реальні фінансові можливості своїх клієнтів, наявність заставного майна, його адекватну фінансово-економічну оцінку відносно суми наданих кредитів, стан та перспективи розвитку вітчизняної економіки, вплив світової економіки на український ринок;

4) значний відтік коштів з депозитних рахунків фізичних і юридичних осіб через паніку, яка виникла на фінансовому ринку країни внаслідок неможливості банків самостійно вирішити

Таблиця 5. Обсяги капіталізації окремих банків України за 2009 рік

Банк	2008		2009		Абсолютні зміни, млрд. грн.		Темпи змін, %	
	обсяги власного капіталу, млрд. грн.	обсяги кредитно-інвестиційного портфеля, млрд. грн.	обсяги власного капіталу, млрд. грн.	обсяги кредитно-інвестиційного портфеля, млрд. грн.	власного капіталу	кредитно-інвестиційного портфеля	власного капіталу	кредитно-інвестиційного портфеля
Найкрупніші банки								
ПриватБанк	8,196	72,789	10,270	74,992	2,074	2,203	125,31	103,03
Ощадбанк	15,472	34,883	16,386	44,601	0,914	9,718	105,91	127,86
Укресімбанк	4,506	38,332	10,869	48,309	6,363	9,977	241,21	126,03
УкрСиббанк	4,870	50,412	4,902	45,276	0,032	-5,136	100,66	89,81
Укрсоцбанк	5,176	43,689	6,028	40,557	0,852	-3,132	116,46	92,83
Крупніші банки								
ОТП Банк	2,486	31,241	2,839	29,056	0,353	-2,185	114,20	93,01
ВТБ Банк	2,513	24,909	3,248	26,219	0,735	1,310	129,25	105,26
«ІНГ Банк Україна»	0,829	7,050	1,400	6,976	0,571	-0,074	168,88	98,95
Середні банки								
Імекс-Банк	0,806	3,616	0,840	3,902	0,034	0,286	104,22	107,91
Кредобанк	0,536	5,148	0,591	4,841	0,055	-0,307	110,26	94,04
«Каліон Банк Україна»	0,624	3,750	0,698	3,304	0,074	-0,446	111,86	88,11
«Фінансова Ініціатива»	1,073	4,520	1,605	5,002	0,532	0,482	149,58	110,66
Індекс-Банк	0,399	3,801	0,547	3,261	0,148	-0,540	137,09	85,79
Малі банки								
Укрбізнесбанк	0,092	0,932	0,213	1,311	0,121	0,379	231,52	140,67
Мегабанк	0,333	2,368	0,714	2,412	0,381	0,044	214,41	101,86
Фортуна-Банк	0,180	1,158	0,315	0,851	0,135	-0,307	0,750	73,49
Прокредитбанк	0,160	2,859	0,271	2,286	0,111	-0,573	169,38	79,96

Складено за даними АУБ та НБУ.

питання про задоволення вимог своїх вкладників щодо повернення сум депозитів та забезпечення порозуміння з ними;

5) втрати можливості з боку частини позичальників своєчасного повернення кредитів та відсотків за користування кредитними ресурсами;

6) втрата реальної можливості реалізовувати цінні папери через велике падіння фондового ринку, знецінення більшості цінних паперів;

7) масштабне знецінення української валюти до головних світових валют, зокрема долара і євро, погіршило умови для повернення кредитів і сплати за ними відсотків з боку позичальників, а також зменшило рівень капіталізації банків у зв'язку з тим, що норми регулятивного капіталу, які встановлені НБУ визначені в євро, а банки формують власний капітал у гривнях.

З метою покращення свого фінансово-економічного стану, підвищення рівня ліквідності, стійкості та надійності великі, середні та малі банки у 2009 році здійснили заходи щодо збільшення обсягів власного капіталу (табл. 5).

Наведені показники обсягів власного капіталу і кредитно-інвестиційного портфеля окремих банків України переконливо доводять, що збільшення власного капіталу не приводить до прямого зростання кредитно-інвестиційної діяльності. Однак зростання обсягів власного капіталу є початковим етапом поступового підвищення рівня кредитування й інвестування з боку банків. Зростання власного капіталу банку формує необхідні умови для збільшення ресурсної бази і на цій основі підвищення кредитно-інвестиційної діяльності.

Однак слід зазначити, що між власним капіталом і кредитно-інвестиційним портфелем банків повинна існувати відповідна залежність, яка дає змогу гарантувати надійність і стійкість банку для його клієнтів і власників. Розрахунки співвідношення власного капіталу банку до його кредитно-інвестиційного портфеля свідчать, що більш менш надійно захищеним можливо вважати банк, який має коефіцієнт відношення власного капіталу до суми кредитно-інвестиційного портфеля на рівні, що перевищує 0,13. Зростання цього показника можливо вважати позитивним для будь-якого банку. Серед досліджених банків найбільший показник співвідношення власного капіталу до суми кредитно-інвестиційного портфеля має Фортуна-Банк (0,3702), а на другому місці Ощадбанк (0,3674). Отже, за цим показником банки, що були досліджені, можливо ранжувати таким чином: 1) Фортуна-Банк (0,3702); 2) Ощадбанк (0,3674); 3) «Фінансова Ініціатива» (0,3209); 4) Мега-Банк (0,2960); 5) Укресімбанк (0,2250); 6) Імекс-Банк (0,2153); 7) «Каліон Банк Україна» (0,2113); 8) «ІНГ Банк Україна» (0,2007); 9) Індекс-Банк (0,1677); 10) Укрбізнесбанк (0,1625); 11) Укрсоцбанк (0,1436); 12) ПриватБанк (0,1369); 13) ВТБ Банк (0,1239); 14) Кредобанк (0,1221); 15) Прокредитбанк (0,1185); 16) УкрСиббанк (0,1083); 17) ОТП Банк (0,0977).

Найбільш відомі українські банки – ПриватБанк, Укрсоцбанк, УкрСиббанк; ОТП Банк та інші знаходяться у кінці зазначеного списку. Це дає підстави стверджувати, що найбільші банки країни недостатньо забезпечують свою кредитно-інвестиційну діяльність власним капіталом. Тобто найкрупніші банки ризикують значно більше, ніж середні чи малі банки. Найкрупніші банки країни вважають, що їх надійність забезпечується не лише обсягами власного капіталу, а тим іміджем, який був сформований за роки діяльності. Проте в умовах фінансово-економічної кризи, яка ще не завершилася в Україні, ці банки ризикують значно більше, ніж малі та середні банки, що може негативно позначитися на стані всієї банківської системи. Ми вважаємо, що будь-який банк для забезпечення відповідного рівня стійкості і надійності при банківській діяльності має забезпечити співвідношення власного капіталу до суми кредитно-інвестиційного портфеля на рівні, що перевищує 0,13, а ще краще, щоб цей показник перевищував 0,15.

Для підвищення рівня кредитно-інвестиційного потенціалу банків України необхідно здійснити такі заходи:

1) забезпечити подальше нарощування обсягів власного капіталу з метою досягнення його суми, що перевищує для кожного банку 10 млн. євро;

2) запровадити програму ефективного формування ресурсної бази за рахунок не лише депозитів, а й емісії банківських облігацій і їх розміщення на внутрішньому та зовнішньому фондовому ринку. При цьому відсотки за депозитами та облігаціями мають бути такими, щоб кредити для реального сектору економіки і населення були доступними;

3) підвищити довіру до банків з боку населення та юридичних осіб, яка була втрачена за період фінансово-економічної кризи через невиконання банками своїх зобов'язань з повернення депозитів і небажання полегшувати умови погашення заборгованості за кредитами для клієнтів, що потрапили у скрутне становище через втрату доходів чи можливості їх одержання;

4) забезпечити принципово новий підхід до залучення працівників у банківську сферу та формування персоналу і керівників банків за більш високими вимогами до їх професійних здібностей та морально-етичних норм;

5) формувати комплекс конкурентних переваги, який дає би змогу кожному банку знайти своє місце в кредитно-інвестиційній діяльності виходячи з того, що економіка України потребує великих обсягів фінансових ресурсів для реформування всіх сфер і галузей;

6) реалізувати програму запровадження більш адекватних процентних ставок за кредитами, депозитами, облігаціями з метою формування ресурсної бази за меншою ціною, щоб забезпечити можливість юридичних осіб вкладати кошти в інвестиції і на цій основі розвивати внутрішній ринок країни, а для фізичних осіб – можливість стимулювати попит на внутрішньому ринку.

Висновки

Проведені дослідження дають змогу стверджувати, що власний капітал є одним із головних складових формування та розвитку кредитно-інвестиційного потенціалу банків. Збільшення власного капіталу не призводить до прямолінійного зростання обсягів кредитно-інвестиційної діяльності, але формує умови і можливості для поступового її зростання. При формуванні кредитно-інвестиційного потенціалу власний капітал виконує перш за все захисну та регулюючу функції, які забезпечують як інтереси самого банку, так і його власників, кредиторів, позичальників.

Для українських банків в умовах фінансово-економічної кризи власний капітал стає одним із головних факторів забезпечення необхідного рівня ліквідності та платоспроможності, що підвищує рівень довіри з боку потенціальних вкладників та позичальників. Крім того, власний капітал дає змогу залучати такі професійні кадри банківських працівників, які можуть здійснити заходи для підвищення рівня його ефективності та конкурентоспроможності.

Література

1. Алексеев М.Д. Капітал банку: питання теорії та практики: монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 276 с.
2. Барановський О.І. Стійкість банківської системи України / О.І. Барановський // Фінанси України. – 2007. – №9. – С. 75–87.
3. Васюренко О. Ресурсний потенціал комерційного банку / О. Васюренко, І. Федосик // Банківська справа. – 2002. – №2. – С. 58–64.
4. Владичин У.В. Капіталізація банківської системи в Україні / У.В. Владичин // Фінанси України. – 2002. – №7. – С. 145–151.
5. Вожжов А.П. Сущность и функции капитала банка. Проблемы банковского капитала на Украине / А.П. Вожжов, А. Клименко // Економіка. Фінанси. Право. – 2001. – №3. – С. 18–27.
6. Діба М.І. Капіталізація банківської системи як чинник підвищення надійності економіки України / М.І. Діба, Є.С. Осадчий // Фінанси України. – 2008. – №6. – С. 77–88.
7. Довгань Ж. Банківський капітал: сутність і значення / Ж. Довгань // Вісник НБУ. – 1998. – №7. – С. 18–20.
8. Ковальчук Е.М. Капіталізація банківської системи України / Е.М. Ковальчук, Д.Ф. Ковальчук // Фінанси України. – 2001. – №12. – С. 128–135.
9. Криклій А.С. Проблеми капіталізації банківської системи України в умовах глобалізації / А.С. Криклій, І.О. Лютий, Т.Б. Рихлінський // Економіка та держава. – 2007. – №5. – С. 10–13.
10. Сугоняко О. Капіталізація банків: нова тенденція / О. Сугоняко // Вісник Національного банку України. – 2003. – №10. – С. 34–37.
11. Тиркало Р. Регулятивний капітал банків: сутність, порядок визначення та проблеми достатності / Р. Тиркало, Н. Ткачук // Світ фінансів. – 2008. – №4. – С. 93–103.
12. Буруль Е. Большая диета / Е. Буруль // Деньги. – 2010. – №03(173). – С. 10–17.
13. Буруль Е. Родители – помогут / Е. Буруль // Деньги. – 2010. – №06(176). – С. 10–13.

В.О. АНІЩЕНКО,
к.т.н., доцент, Чернігівська філія Європейського університету
Т.А. ГОГОЛЬ,
к.е.н., доцент, Чернігівський державний технологічний університет
О.Г. ГОНЧАРЕНКО

Інноваційне управління соціо-еколого-економічними системами (теоретико-методологічні аспекти)

У статті проаналізовано теоретико-методологічні основи розвитку інноваційного управління соціо-еколого-економічними системами. Надано загальну характеристику інновацій. Розглянуто процес формування інноваційного потенціалу соціо-еколого-економічних систем.

В статье проанализированы теоретико-методологические основы развития инновационного управления социо-эколого-экономическими системами. Представлена общая характеристика инноваций. Рассмотрен процесс формирования инновационного потенциала социо-эколого-экономических систем.

The theoretical-methodological base of innovative management of social-eco-economic systems was analyzed in the article. There are the common characteristics of innovations in the article. The process of formation of innovative potentiality of social-eco-economic systems was observed.

Орієнтація на інноваційний шлях розвитку у сучасних нестабільних умовах економіки, що характеризуються глибокою економічною кризою, вимагає від керівників вітчизняних об'єктів господарювання (підприємств різного рівня й форм власності, соціально-економічною системою – певною областю в цілому)

суттєвої, іноді докорінної, перебудови всієї системи управління ними, тобто створення нових способів, принципів, підходів і моделей організації різних сфер діяльності.

Постановка проблеми. Триваюча соціально-економічна й екологічна криза, вихід з якої потребує перегляду теоретичних та методологічних підходів щодо управління об'єктами господарювання з врахуванням процесу світової екологізації управління промисловим сектором економіки, вказує на необхідність пошуку нових інноваційних моделей управління в системі специфічних соціо-еколого-економічних систем (СЕЕС), які відіграватимуть провідну роль у переході держави до стійкого, насамперед еколого-орієнтованого розвитку, оскільки тут визначаються особливості різноманіття природних, соціальних та виробничих умов господарювання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз наукових праць за останні десять років показав, що багато вітчизняних вчених, серед яких необхідно назвати І.К. Би-

стрякова, Б.М. Данилишина, С.І. Дорогунцова, С.М. Ілляшенка, В.О. Лук'янихіна, Л.Г. Мельника, А.М. Федорищеву, Л.І. Федулову та інших [9–15], присвятили свої наукові дослідження саме розвитку екологічних інновацій, розвитку окремих інструментів еколого-соціальної політики [5], які сприяють покращенню ринкового поля для поширення інноваційних продуктів в СЕЕС системах. Однак ще й досі не існує загальної методологічної основи щодо визначення критеріїв переходу на інноваційний шлях управління подібними системами, багато питань носять однобічний характер досліджень, тому ми вважаємо за необхідне поширити теоретичні засади щодо поняття інноваційного управління та розвитку СЕЕС.

Метою статті є аналіз теоретико-методологічних засад розвитку інноваційного управління СЕЕС, тих процесів, що сприяють створенню інноваційного потенціалу СЕЕС, вдосконаленню еколого-інноваційного управління, та розробка пропозицій щодо можливості практичного впровадження в

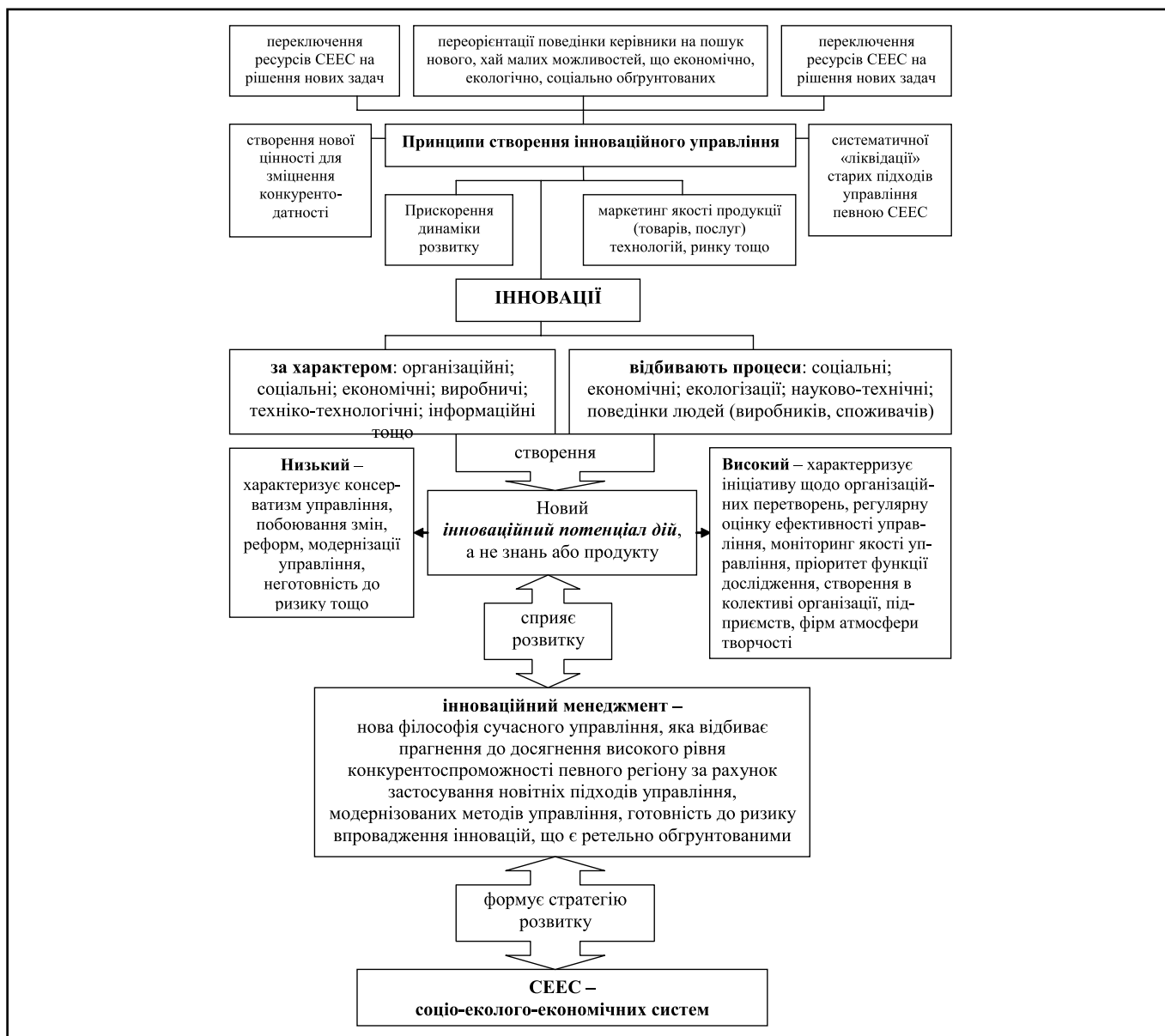


Рисунок 1. Загальна характеристика інновацій, інноваційного потенціалу та їхній вплив на формування СЕЕС

життя певних інноваційних принципів й методів управління даними системами.

Виклад основного матеріалу. Суб'єкти господарювання, якщо вони прагнуть успіху на ринку, мають дотримуватися правила постійного оновлення не тільки номенклатури продукції відповідно до змін ситуації на ринку, а й стану управління на всіх рівнях всіма складовими СЕЕС [2–4]. Звичайно, все це потребує перегляду, поглиблення теоретичних положень та практичних дій щодо вдосконалення управління СЕЕС на інноваційних засадах.

Інновації з орієнтацією на покращення загального управління СЕЕС, відпрацювання стратегічних планів розвитку та алгоритмів їх реалізації в необхідні терміни мають стати постійною точкою відліку розвитку всіх складових даної системи.

За своєю сутністю інновації – це зміни, що підтверджують ефективність менеджменту і визначають саме ті позиції СЕЕС, що носять характер укріплення їх розвитку. Інновації не стихійно виникаючі зміни, а заплановані й розроблені, що реалізуються і можуть бути реалізованими. Інновації – це нововведення, що поліпшують діяльність та її результати. Інновації можуть бути різними за своїми напрямками дій, сферами застосування, відбивати різні процеси, що впливають на конкурентоспроможність СЕЕС різного рівня (рис. 1, автор).

Особливу увагу під час створення механізму управління, побудови моделі управління СЕЕС керівники мають приділяти формуванню інноваційного потенціалу. Інноваційне управління повинно поспівати за змінами, що відбуваються в реальному середовищі існування й життєдіяльності СЕЕС. Саме інноваційний потенціал під час існуючого технічного і соціально-економічного розвитку в умовах збільшення кількості й

різновидів змін, що характеризують функціонування СЕЕС, стає одним з головних факторів відповідності управління тим змінам, які відбуваються в керованому об'єкті у економічному житті, соціальному стані, науці й техніці ін. Шляхи формування інноваційного потенціалу СЕЕС відображені на рис. 2 (автор).

Від поняття СЕЕС в аспекті вище викладеного необхідно відштовхнутися та запровадити нове поняття «інноваційні СЕЕС». З нашого наукового досвіду, певних результатів досліджень у даному напрямі ми пропонуємо таку інтерпретацію поняття «інноваційні СЕЕС». Це соціо-еколого-економічні системи, які організовані таким чином, що зміни в них стають нормою, системи, в яких постійно відбуваються дії спрямовані на підвищення інноваційного потенціалу [4]. Загальні характеристики інноваційних СЕЕС та основні принципи щодо реалізації інноваційного потенціалу управління наведені на рис. 3 (автор).

Взагалі СЕЕС, в яких запроваджують інноваційні моделі управління, розвитку, мають функціонувати відповідно до таких принципів: адаптивності, динамічності, самоорганізації, саморегуляції, саморозвитку.

На наш погляд, інноваційний розвиток СЕЕС відбувається внаслідок виявлення і реалізації ринкових можливостей, які стають напрямками діяльності цих систем. Обирати ці напрями розвитку потрібно залежно від оцінки зовнішніх умов, в яких функціонує СЕЕС, і особливостей самої СЕЕС. На підставі SWOT-аналізу розвитку певної СЕЕС можна визначити переваги та недоліки, можливості та загрози щодо розвитку всієї системи, а потім визначити пріоритетні напрямки, які й стануть інноваційними, до того ж вкажуть шлях на створення інноваційного потенціалу СЕЕС.

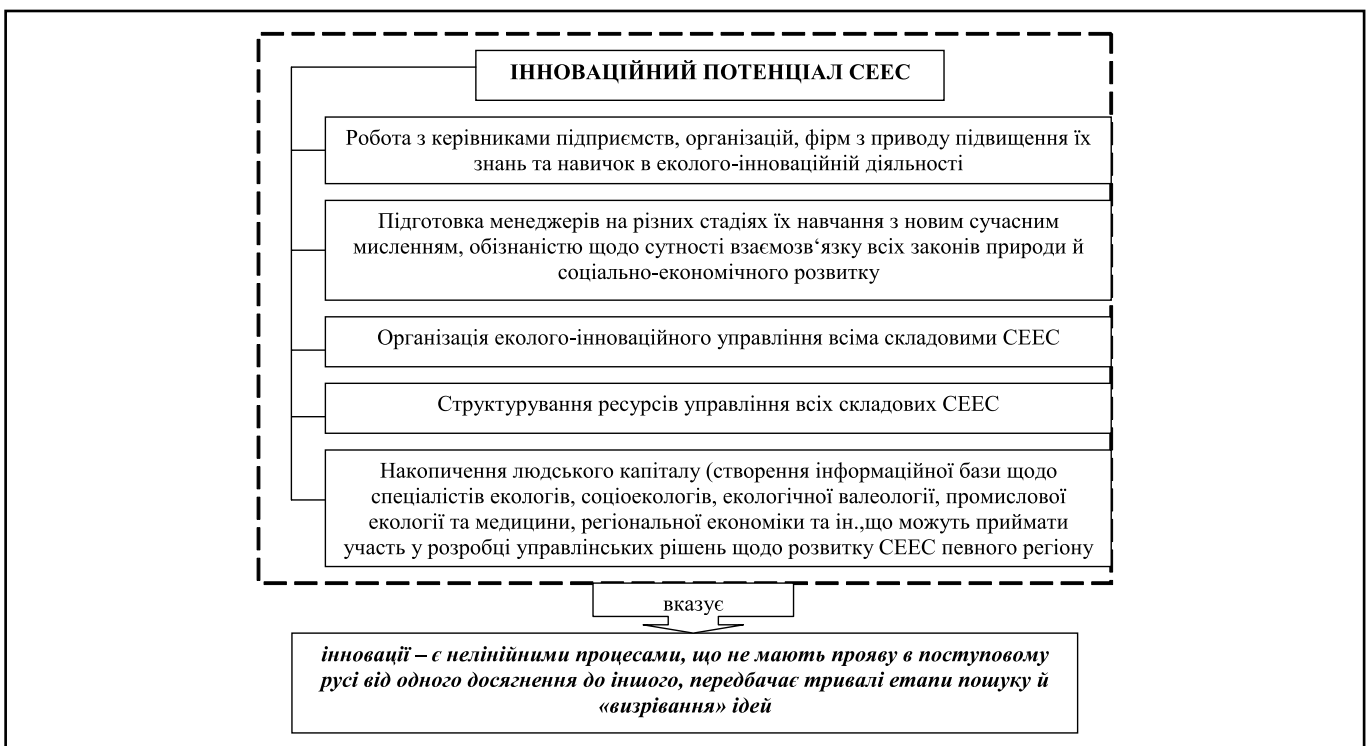


Рисунок 2. Процес формування інноваційного потенціалу СЕЕС

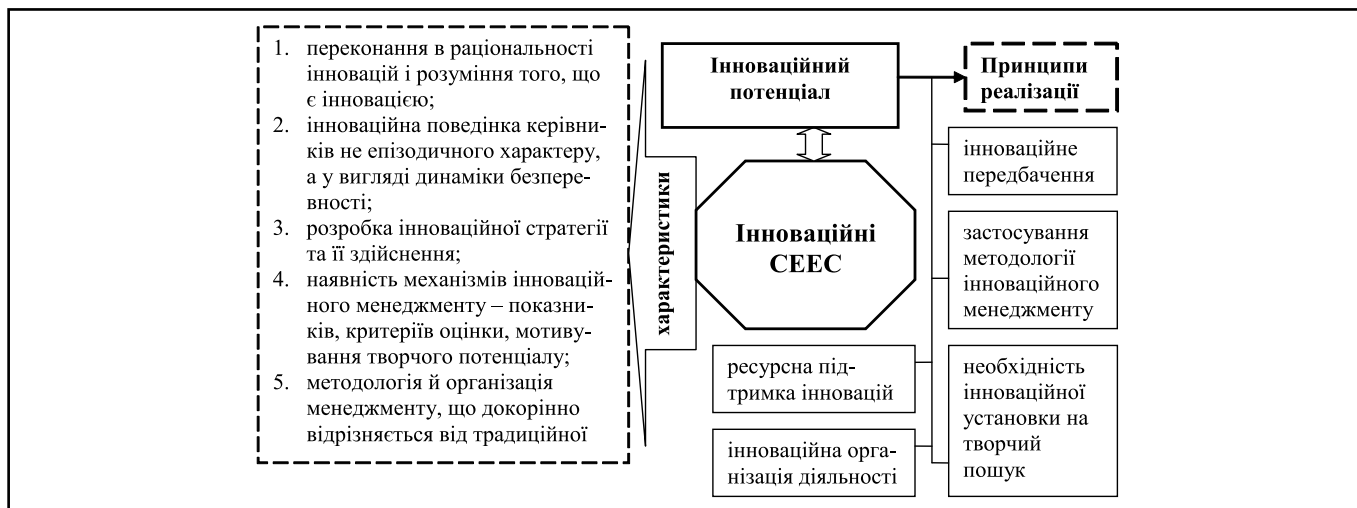


Рисунок 3. Основні характеристики інноваційних СЕЕС та принципів реалізації інноваційного потенціалу управління

Аналіз процесів, що відбуваються у світовій і вітчизняній економіці, показує, що альтернатив інноваційному шляху розвитку немає, оскільки запровадження інновацій веде до:

- приросту обсягів збуту і розширення ринків збуту;
- зміни застарілої продукції на нову, екологічно прийнятну, чисту й безпечну;
- зниження матеріалоємності й енергоємності;
- поширенню ресурсозберігаючих екологічно орієнтованих технологій тощо [8].

Існують певні процеси реалізації інноваційного потенціалу управління СЕЕС:

- обізнаність потреби й оцінка можливостей інновацій, готовність до них, показники тенденцій розвитку – витрати, продуктивність, плінність персоналу, конкуренція, соціально-економічний стан, ефективність управління; по суті це є фактори, що вказують на необхідність інновацій;

- дослідження тенденцій розвитку та можливостей тих або інших інновацій; Наприклад, залучення спеціальних експертів-аудиторів з екоаудиту і консультантів з екоменеджменту, створення дослідницьких груп, проведення соціологічних досліджень для оцінки потреб в інноваціях в кожній складовій СЕЕС [8];

- розробка проекту інновацій, його обговорення, розрахунки потреб у різних ресурсах, вибір варіантів, оцінка можливих наслідків, оцінка ризиків інновацій різного ступеню й характеру;

- визначення етапів проведення організаційних змін, етапів реалізації інноваційного проекту;

- підготовка до реалізації інноваційних проектів, роз'яснення цілей та умов інновацій.

Безумовно, завжди існує певний ризик під час будь-якого етапу інноваційного розвитку СЕЕС, тому ми пропонуємо такі суспільні дії між всіма суб'єктами господарювання, які виступають складовими цих систем. Серед таких дій нами були виділені такі:

- не вводити в дію нові інноваційні програми без висновків не тільки державної але й громадської екологічної експертизи; ця пропозиція пов'язана перш за все з тим, що рівень здоров'я населення України постійно знижується, а це, в свою чергу, знижує рівень трудового потенціалу СЕЕС, який є складовою інноваційного потенціалу даних систем; потім це викликає додаткові витрати на соціальні потреби об'єктів охорони здоров'я населення та ін. [1];

– проводити постійний екологічний моніторинг; біомоніторинг щодо стану «здоров'я» екосистем, що є базисом розміщення певної СЕЕС; за результатами моніторингу постійно інформувати не тільки зацікавлені органи управління СЕЕС, але й населення; залучати спеціалістів із громадських органів управління, що задіяні в менеджменті СЕЕС, до створення інформаційних бюлетенів про стан здоров'я населення та загальний стан довкілля; певні фактори, що можуть загрожувати життєдіяльності СЕЕС в цілому та заходах, що розробляються для запобігання негативним змінам в СЕЕС [2];

- здійснювати комплексний аудит різних об'єктів інноваційного управління (аудит відповідності стандартам серії ISO 9000; ISO 14000 та ін.; аудит відповідальності щодо врахування екоризиків при розробці коригуючих заходів діяльності, наприклад при санації, банкрутстві, приватизації тощо; аудит при екологічному страхуванні, з метою урахування величини екологічного ризику при укладанні угод страхування; аудит систем екологічної сертифікації, аудит територій з метою урахування екоризику підприємств і їх можливого впливу на екоситуацію в регіоні, це необхідно при створенні регіональних екопрограм, для посилення контролю за виробничою сферою регіону та ін.; аудит при підготовці угод між комерційними банками з метою вдосконалення інвестування підприємств, що є необхідним для урахування виконання вимог екоаудиту і заходів з охорони довкілля, а також попередження ризику неплатежів та банкрутства у зв'язку з природоохоронною діяльністю) [7];

- поступове подолання опору інноваціям у суб'єктів управління, а саме:

- 1) обґрунтоване інформування всіх суб'єктів господарювання (від керівників до звичайного простого робітничого

персоналу) про необхідність інновацій; переконання в потребах змін, в оновленні умов діяльності, у підвищенні продуктивності та ефективності, при необхідності підвищення кваліфікації персоналу, що працює на будь-якому інноваційному об'єкті господарювання;

2) залучення робітників до обговорення проектів інновацій, аналізу й вибору варіантів проектів, до розробки управлінських рішень;

3) полегшення процесів входження в нові умови роботи, підтримка ініціативи освоєння новацій, диференційований підхід до персоналу в перехідний період;

4) делегування повноважень на введення інновацій персоналу, який є скептиком щодо ефективності новацій;

5) мотивування і стимулювання інновацій, без яких вони навряд чи стануть реальністю;

6) поетапність інноваційних перетворень, що дає можливість поступового звикання до нових умов роботи, адаптації; розробка гнучких інноваційних планів;

7) організаційна вимога і контроль, без яких здебільше не обійтись при будь-яких інноваційних заходах; тут важливим є рівень сполучення видів мотивації й врахування реальних умов інноваційних перетворень.

Не можна не звернути увагу на той факт, що на шляху інноваційного розвитку СЕЕС існує ціла низка проблем, серед яких з нашої точки зору, головною проблемою на сьогодні є високий ступінь ринкової невизначеності, нестача інвестиційних ресурсів, що впливає на процес підвищення можливості припустимості помилки в оцінках альтернативних варіантів розвитку СЕЕС на базі інновацій.

Висновки

Доцільність подальшого розширення теоретичних засад щодо інноваційного управління соціо-еколого-економічними системами дозволить:

- відпрацьовувати на практиці певні економічні та екологічні інструменти управління СЕЕС, за допомогою яких можливо врахування притаманних ним комплексних проблем, що носять спільний характер, викликаних спорідненими причинами та мають подібні на всій території того чи іншого територіального утворення екологічні наслідки;

- створити моделі управління інноваційними СЕЕС, в яких буде врахований весь комплекс факторів впливу, що можуть сприяти поширенню інновацій або навпаки ускладнювати впровадження інноваційних проектів розвитку таких систем;

- згідно з вимогами концепції сталого розвитку щодо задоволення потреб суспільства, однієї зі складових СЕЕС, можна буде вдосконалити екологічне законодавство, в якому на теперішній час не існує узгодженості між економічними та екологічними законами розвитку соціо-еколого-економічних систем.

Література

1. Аніщенко В.О. Вплив еколого-соціальних факторів на динаміку трудових ресурсів потенціалу України // Сіверянський літопис. – 2002. – №4. – С. 68–72.
2. Аніщенко В.О., Галькевич Т.Л. Інформаційне забезпечення сталого розвитку в управлінні регіонами (на прикладі Чернігівської області) // Продуктивні сили і регіональна економіка: Зб. наук. праць: У 2 ч. – Ч. 1. – К.: РВПС України НАН України, 2003. – С. 189–194.
3. Аніщенко В.О. Адаптивне управління розвитком соціо-еколого-економічних систем // Актуальні проблеми економіки, 2007. – №7(73). – С. 112–120.
4. Аніщенко В.О. Створення моделі стану соціо-еколого-економічної системи регіону: теоретичні та методологічні аспекти // Актуальні проблеми економіки, 2007. – №9(75). – С. 133–144.
5. Аніщенко В.О., Маргасова В.Г. Гносеологічні та онтологічні засади відображення екологічної складової розвитку суспільства в економічних теоріях відтворення // Актуальні проблеми економіки, 2008. – №6(84). – С. 3–14.
6. Аніщенко В.О., Гоголь Т.А. Організаційні засади практичного впровадження екологічного аудиту на промислових підприємствах України // Формування ринкових відносин України, №1 (92), 2009. – С. 160–163.
7. Аніщенко В.О., Гоголь Т.А. Щодо до питання розробки шляхів впровадження міжнародної системи екоменеджменту на промислових підприємствах України // Формування ринкових відносин України, №2 (93), 2009. – С. 144–147.
8. Аніщенко В.О., Бобришева-Шкарлет Т. Проблеми вдосконалення економічного механізму управління природоохоронною діяльністю // Сіверянський літопис. – 2007. – №3. – С. 119–123.
9. Быстряков И.К. Адаптивное управление эколого-ориентированным развитием как методологическая проблема // Методы решения экологических проблем / Под ред. Л.Г. Мельника. – Сумы: Университетская книга, 2001. – С. 51–68.
10. Данилишин Б.М., Шостак Л.Б. Устойчивое развитие в системе природно-ресурсных ограничений. – К.: СОПС Украины НАН Украины, 1999.
11. Дорогунцов С.И., Федорищева А.М. Сталість розвитку еколого-економічного потенціалу України та її регіонів // Економіка України. – 1996. – №7. – С. 4–7.
12. Лук'янихін В.О. Екологічний менеджмент: Монографія. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2002. – С. 314.
13. Основи екології: Екологічна економіка та управління природо-користуванням: Підручник / За заг. ред. Л.Г. Мельника, М.К. Шапочки. – ВТД «Університетська книга», 2005. – С. 416–437.
14. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці: Монографія / За заг. ред. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – С. 174–280.
15. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: Підручник. – К.: Либідь, 2006.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В.Б. БАЗИЛЮК,
Українська академія друкарства (Львів)

Використання засобів теорії графів та методів системного аналізу для вдосконалення оцінки ефективності видавничо-поліграфічного кластера

Розглянуто методологічний підхід до інтегральної оцінки видавничо-поліграфічного кластера. Обґрунтовано основні системні показники оцінки ефективності діяльності кластерів. Розроблено модель системних критеріїв комплексної оцінки ефективності функціонування видавничо-поліграфічного кластера.

Рассмотрен методологический подход к интегральной оценке издательско-полиграфического кластера. Обоснованы основные системные показатели оценки эффективности деятельности кластеров. Разработана модель системных критериев комплексной оценки эффективности функционирования издательско-полиграфического кластера.

Methodological approach is considered to the integral estimation of publisher-polygraphy cluster. It is grounded on basic indexes of the systems of estimation efficiency of clusters activity. It is developed the model of systems criteria of the complex estimation efficiency of functioning a publisher-polygraphy cluster.

Постановка проблеми. На основі проведеного аналізу наукових підходів до оцінювання кластерних структур, і видавничо-поліграфічних зокрема, можна зробити висновок, що до сьогоднішнього часу не розроблено єдину систему показників і критеріїв оцінки, на основі якої можна б було провести комплексний аналіз кластера і визначити його ефективність у цілому. Крім того, важко провести порівняльний аналіз структур через те, що відсутні показники, які пов'язують кінцеві результати (обсяг випуску продукції, собівартість одиниці продукції, прибуток, рентабельність і т.д.) з параметрами кластерної структури.

Автором запропонований підхід, який дає змогу за допомогою методів системного аналізу та апарату теорії графів отримати ієрархічно упорядковану за пріоритетністю дії модель системних критеріїв оцінки ефективності функціонування видавничо-поліграфічного кластера.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій свідчить про те, що в багатьох оприлюднених роботах пропонуються різні

кількісні та якісні показники для оцінки ефективності діяльності кластерних структур.

Більшість дослідників [1–3] вважають, що проводити оцінку ефективності функціонування кластера необхідно за такими показниками, як: обсяг виготовленої продукції; рентабельність виробництва; питома вага прибутку від реалізації продукції підприємств кластера в загальному обсязі прибутку від реалізації продукції великими підприємствами галузі (регіону); питома вага продукції кластеру у валовому регіональному продукті; продуктивність праці в середньому по кластеру; середньомісячна заробітна плата працюючих на підприємствах кластера тощо.

Пропонується також для оцінки ефективності кластера використовувати схожі методики, як і до оцінки ефективності функціонування інвестиційних проектів. Дані підходять хоча б дещо і відрізняються набором показників оцінки ефективності, проте в загальному систематизація і групування показників має схожий характер [4–5].

Слід зазначити, що багато дослідників пропонують показники (або систему показників) для оцінки ефективності кластерних структур і не висловлюють своїх міркувань з приводу рівнів та критеріїв такої оцінки.

Мета статті полягає в розробці моделі системних критеріїв комплексної оцінки ефективності функціонування видавничо-поліграфічного кластера.

Виклад основного матеріалу. З математичної точки зору вироблення єдиного критерію є складною проблемою, і навіть після формального розв'язку проблеми постають складності в прийнятті рішення та впровадженні результатів. Тому застосування аналітичних методів у чистому вигляді є малоефективним, а використання експертних оцінок без спеціально розроблених процедур не завжди приводить до успіху. Виходячи з цього нами запропоновано розробку комплексного системного критерію оцінки ефективності кластера.

З метою розробки моделі системних критеріїв комплексної оцінки ефективності функціонування видавничо-поліграфічного кластера нам необхідно здійснити класифікацію і групування системних показників (критеріїв). Проте кількість системних показників оцінки ефективності функціонування кластера в різних літературних джерелах дещо різниться, деякі автори наводять частково впорядковані їх переліки [7]. Однак у силу складності аналізу кластерних структур з позицій великої кількості показників та різної класифікації доцільним, на нашу думку, є вибір найбільш вагомих показників (критеріїв).

До групи системних критеріїв (продуктивність, економічність, адаптивність, гнучкість, оперативність, надійність), які найчастіше використовуються, нами запропоновано додати ще декілька, що, на нашу думку, є актуальними в силу тих процесів, які відбуваються в політичному і економічному житті держави.

Так, Л. Базилевич пропонує до групи стандартних критеріїв оцінки складних систем додати такий показник, як со-

ціальна прогресивність (демократичність в представленні працівникам організації можливості реалізації свого творчого потенціалу) [7 с. 143].

Погоджуючись з вибором наведених вище критеріїв, вважаємо, що одним із важливих системних критеріїв оцінювання кластера, зважаючи на затьожну світову фінансову кризу, є стійкість, тобто здатність структури в потрібний момент мобілізувати свої зусилля на протидію загрозам з метою їх попередження і локалізації. Таким чином, ми вважаємо найбільш вагомими такі системні критерії оцінювання ефективності кластера: продуктивність, економічність, адаптивність, гнучкість, оперативність, надійність, демократичність, стійкість.

Постановку та розв'язання подібного завдання здійснено з використанням засобів теорії графів та методів системного аналізу. Важливим є експертний вибір критеріїв, суть якого пов'язана з оцінкою важливості та впливу того чи іншого критерію. Для цього необхідно сформувати графи зв'язків між критеріями для кожного з аналізованих варіантів структури кластера на основі важливості поданих критеріїв відповідно до характерних особливостей функціонування кожного з варіантів.

Нехай сукупність таких критеріїв становить деяку множину $S = \{s_1, s_2, \dots, s_n\}$.

Для наочності доповнимо математичне позначення критерію його мнемонічною назвою.

Підмножину критеріїв S_i та можливі взаємозв'язки між ними подамо у вигляді орієнтованого графа (рис. 1). У вершинах графа розмістимо елементи підмножини S_i дуги будуть з'єднувати суміжні пари вершин (S_i, S_j) , для яких визначено зв'язок. Він вказує на певну залежність одного параметра від іншого. Так, продуктивність впливає на показники гнучкості, адаптивності, надійності та демократичності. В свою чергу, продуктивність системи залежить від адаптивності та економічності.

На основі поданого вище графу будемо бінарну матрицю залежності X для множини вершин S , таким чином [8]:

$$x_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{якщо критерій } i \text{ залежить від критерію } j \\ 0, & \text{якщо критерій } i \text{ не залежить від критерію } j \end{cases} \quad (1)$$

Для зручності матрицю X розмірності 10×10 елементів помістимо в таблицю, додавши до неї інформаційний рядок і стовпець з мнемонічними назвами критеріїв.

З використанням матриці X будується матриця досяжності B [9] таким способом. Формується бінарна матриця $(I + X)$, де I – одинична матриця. В результаті матриця досяжності має задовольняти умову:

Практично її побудова зводиться до заповнення таблиці, подібної до наведеної вище, бінарні елементи якої визначаються за таким логічним правилом:

$$y_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{якщо з вершини } i \text{ можна потрапити у } j \\ 0, & \text{в іншому випадку} \end{cases} \quad (2)$$

Алгоритм побудови матриці B містить такі кроки [10]:

1. Перепишемо перший рядок матриці залежності A на місце першого рядка матриці B .

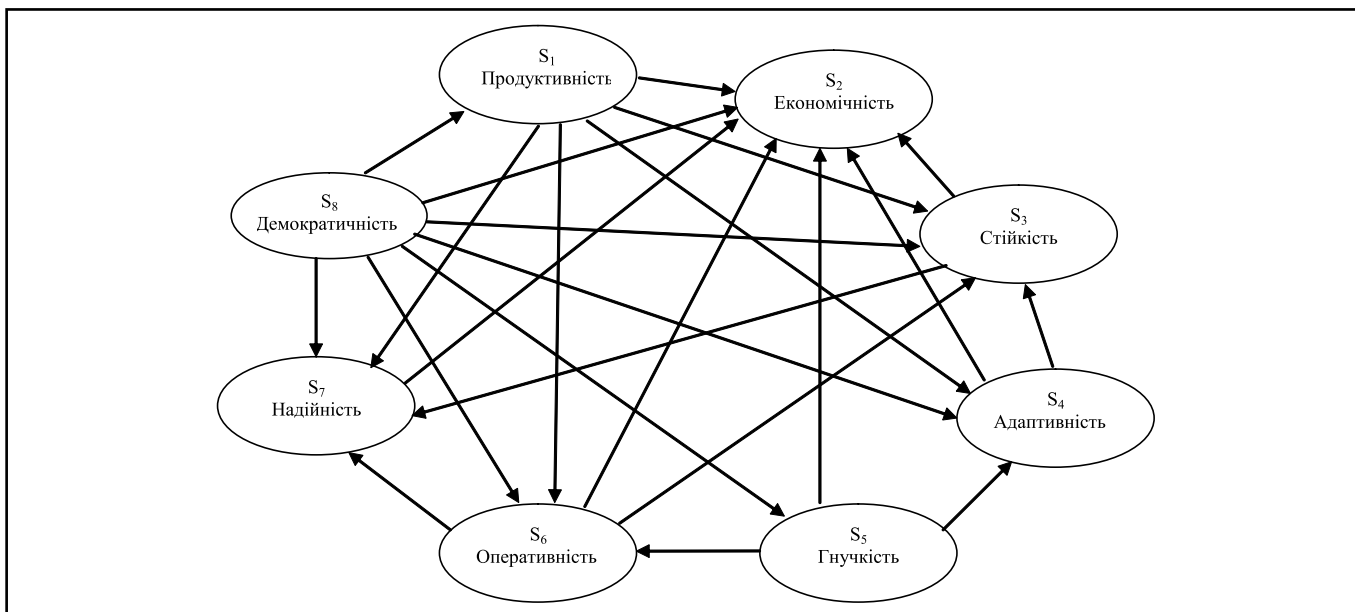


Рисунок 1. Граф зв'язків між системними критеріями оцінки ефективності функціонування структури видавничо-поліграфічного кластера

Таблиця 1. Бінарна матриця залежності X

		1	2	3	4	5	6	7	8
		Надійн.	Екон.	Стійк.	Адапт.	Гнуч.	Операт.	Продук.	Демок.
1	Надійн..	0	1	0	0	0	0	0	0
2	Екон.	0	0	0	0	0	0	0	0
3	Стійк.	1	1	0	0	0	0	0	0
4	Адапт.	0	1	1	0	1	0	0	0
5	Гнуч.	0	1	0	1	0	1	0	0
6	Операт.	1	1	1	0	0	0	0	0
7	Продук.	1	1	1	1	0	1	0	0
8	Демок.	1	1	1	1	1	1	1	0

2. Відзначаємо одиничні елементи першого рядка матриці B, тобто елементи, для яких виконується умова: $B_{1k} = 1$. Вибираємо k-й рядок матриці A і доповнюємо перший рядок матриці B елементами цього рядка.

3. Вибираємо наступні одиничні елементи першого рядка матриці B і переходимо до п. 2.

Пошук одиниць в рядках, на які посилається аналізований рядок, здійснюється до того рівня вкладеності, поки не одержимо повторення номера рядка, який вже був використаний.

4. Процес повторюється до тих пір, поки не залишаться невідзначених елементів в першому рядку матриці B, або поки весь рядок не буде заповнений одиницями.

5. Переходимо до побудови наступних рядків матриці B. Вершина S_j досягається з вершини S_r , якщо в графі рис. 1 існує шлях, який приводить з вершини S_j до вершини S_r .

Така вершина називається досягнутою. Позначимо їх підмножину $Z(SJ)$.

Аналогічно вершина st є попередницею вершини sJ ; якщо вона досягається з цієї вершини. Нехай сукупність вершин попередниць утворює підмножину $P\{SJ\}$. Остаточного перетину підмножин вершин досягнутих та вершин попередниць, тобто підмножина вершин якої не досягаються із будь-якої з вершин множини S_r , що залишилися, визначає певний рівень ієрархії пріоритетності дії критеріїв, що віднесені до цих вершин.

Таблиця 2. Матриця досяжності B

		1	2	3	4	5	6	7	8
		Надійн.	Екон.	Стійк.	Адапт.	Гнуч.	Операт.	Продук.	Демок.
1	Надійн.	1	1	0	0	0	0	0	0
2	Екон.	0	1	0	0	0	0	0	0
3	Стійк.	1	1	1	0	0	0	0	0
4	Адапт.	1	1	1	1	1	0	0	0
5	Гнуч..	0	1	1	1	1	1	0	0
6	Операт.	1	1	1	0	0	1	0	0
7	Продук.	1	1	1	1	1	1	1	0
8	Демок.	1	1	1	1	1	1	1	1

Таблиця 3. Рівні ієрархії

	Z	P	
1	1,2	1,3, 4,6,7,8	1
2	2	1,2,3, 4,5,6,7,8	2
3	1,2,3	3,4, 5,6,7, 8	3
4	1,2,3, 4,5	4,5, 7,8	4,5
5	2,3, 4,5,6	4,5,7,8	4,5
6	1,2,3,6	5,6,7,8	6
7	1,2,3,4, 5,6,7	7,8	7
8	1,2,3,4,5,6,7,8	8	8

$$R(S_j) = Z(S_j) \setminus P(S_j), \quad (3)$$

Додатковою умовою при цьому є забезпечення рівності:

$$P(S_j) = R(S_j). \quad (4)$$

Виконання сукупності наведених вище дій дає перший рівень ієрархії критеріїв. Згідно з умовами використаного методу цей рівень вважається найнижчим за пріоритетністю на досліджуваний процес. Для визначення вказаного на основі попередньої матриці та з використанням залежностей (3) і (4) будуємо табл. 3.

Як видно з табл. 3, другий її стовпець – це номери одиничних елементів відповідних рядків матриці досяжності, третій стовпець – номери одиничних елементів стовпців цієї матриці. Рівність (4), тобто збіг номерів критеріїв у третьому і четвертому стовпцях таблиці, виконується кри-

теріального елемента з номером 8, який «відповідає» за дотримання критерію демократичності. Це і буде критерій першого рівня ієрархії, який вважатимемо найнижчим рівнем пріоритетності впливу на комплексну оцінку кластера.

Для побудови наступного рівня ієрархії викидаємо з табл. 3 рядок з номером 8, а в другому і третьому стовпцях цієї таблиці викреслюємо цифру 8. У результаті проведених дій отримаємо табл. 4, яка є основою для обчислення другого критерію, що визначає наступний (в нашому випадку другий) рівень ієрархії. Ця таблиця, як і попередня, матиме такий вигляд.

В другій таблиці рівність (4) виконується для критерію за номером 7 (продуктивність). Він і визначає наступний рівень ієрархії.

Таблиця 4. Рівні ієрархії

	Z	P	
1	1,2, 3,4,5	1, 4, 5,7	1, 4, 5
2	2	1,2,3, 4,5,6,7	2
3	2,3	1,3,4, 5,6	3
4	1,2,3, 4,5,6	1,4,5, 7	1,4,5
5	1,2,3, 4,5,6	1, 4,5	1,4,5
6	2,3,6	4,5,6	6
7	1,2, 4, 7	7	7

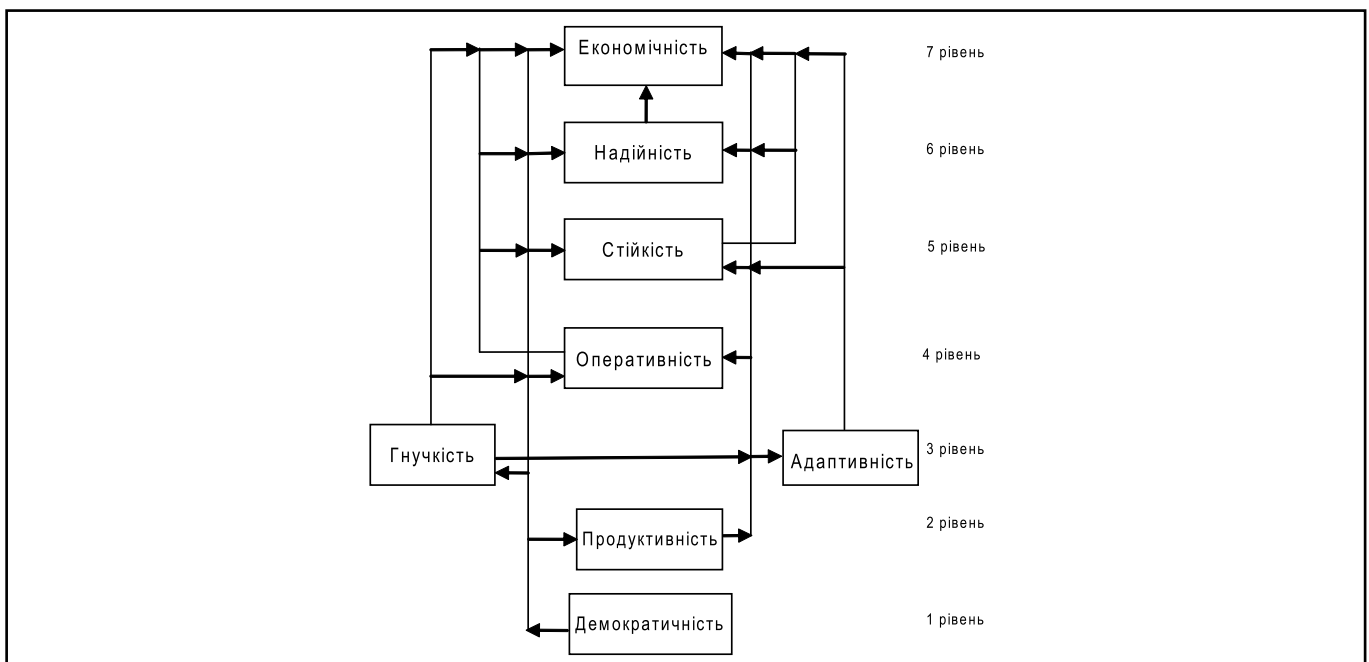


Рисунок 2. Модель системних критеріїв комплексної оцінки ефективності функціонування видавничо-поліграфічного кластера

Аналогічно визначимо наступний рівень ієрархії, на якому будуть знаходитися критерії 4 (адаптивність) і 5 (гнучкість).

Після видалення рядка з номером 4, 5 та цифр 4, 5 у другому і третьому стовпцях одержимо дані, що черговий рівень формується критерієм з номером 6 (оперативність).

Сформуємо аналогічним чином наступні рівні ієрархії з повторенням відповідних процедур. В результаті чого отримаємо такий порядок розміщення критеріїв за рівнями ієрархії: 3 (стійкість); 1 (надійність); 2 (економічність).

Таким чином, у результаті проведеного дослідження здійснено моделювання (одержано орієнтований граф) та оптимізацію (упорядковано групу системних критеріїв за пріоритетністю дії) процесу оцінки ефективності функціонування структури видавничо-поліграфічного кластера із застосуванням сучасних методів системного аналізу, апарату теорії графів та матричного аналізу.

Отримана модель пріоритетності (рис. 2) показує, що найбільш кричущим для оцінки ефективності функціонування кластерної структури є критерій економічності. Шостий та п'ятий рівень значущості посідають, відповідно, критерії надійності та стійкості.

Оперативність, яка розміщена на четвертому рівні ієрархії, разом із показниками третього рівня – гнучкістю і адаптивністю, як випливає з дослідження, не належать до популярних рівнів і служать тією «золотою серединою» серед множини критеріїв, яка власне матеріалізує ідеологію побудови та сутність досліджень. На нижчих рівнях ієрархії сконцентровані критерії продуктивності і демократичності.

Формалізація вихідних вимог щодо системних критеріїв, експертні дані щодо кількості та напрямів зв'язків між критеріями, що оцінюють ефективність структур, забезпечують досить високу достовірність отриманих результатів [13]. Графічна модель (рис. 2), оптимізована за розміщенням системних критеріїв на певних рівнях ієрархії, є об'єктивним результатом застосування математичних моделей при розв'язанні нової економічної задачі з оцінки структури видавничо-поліграфічного кластера; можуть мати практичне застосування в діяльності об'єднань видавничо-поліграфічних та інших промислових підприємств.

Висновки

Застосування методів системного аналізу, апарату теорії графів дає змогу одержати ієрархічно упорядкова-

ну за пріоритетністю дії модель системних критеріїв оцінки ефективності функціонування видавничо-поліграфічного кластера.

Запропонований підхід визначає не тільки порядок пріоритетів досліджуваних структур, а й величину цих пріоритетів. Його апаратні засоби зручні для комп'ютерної обробки і можуть бути використані в рамках побудови інтерактивної експертної системи, призначеної для багатокритеріального аналізу та вибору «найкращого» варіанта кластера.

Ще одною безумовною перевагою використання даного підходу є те, що метод допускає неузгодженість думок експертів, враховуючи що думки людей перебувають у постійному процесі зміни.

Література

1. Волкова Н.Н., Сахно Т.В. Промышленные кластеры. – Полтава: АСМИ, 2005. – 282 с.
2. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. и с предисл. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
3. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Укр. контекст. – К.: Логос, 2002. – 646 с.
4. Наумов В.А. Экономическая эффективность формирования кластерного образования в нефтегазовом регионе // Нефтегазовое дело – 2006. – <http://www.ogbus.ru>
5. Броншпакт К., Московин В. Экономические кластеры: элементы количественной теории, сетевые структуры и типология // Бизнесинформ №11–12, 2004. – Харків, 2004. – С. 19–29.
6. Олійник А.Д. Методологічний підхід до інтегральної оцінки ефективності науково-виробничих кластерних структур // Економічний простір: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА. – 2008. – №18. – С. 65–73.
7. Базилевич Л.А. Моделирование сложных организационных структур. – Л.: Из-во ЛГУ, 1978. – 159 с.
8. Лямець В.И., Тевішева А.Д. Системный анализ. Вступительный курс. – 2-е изд., Харьков: ХНУРЕ, 2004. – 448 с.
9. Піх І.В. Параметричне прогнозування якості друкованої продукції // Кваліологія книги. Зб. наук. праць. Львів: УАД, 2003. – Вип. №6. – С. 200–213.
10. Куликовська Н.Ф., Мотов В.В. Теоретические основы информационных процессов. – М.: Высш. шк., 1987. – 248 с.

Міжнародний досвід структурних перетворень у залізничній галузі

У статті розглядається досвід структурних реформ залізничної галузі європейських країн. Приділяється увага негативним та позитивним аспектам реформування залізничного транспорту.

В статье рассматривается опыт структурных реформ железнодорожной отрасли стран Европы. Уделяется внимание негативным и позитивным аспектам реформирования железнодорожного транспорта.

Experience of structural reforms of railway industry of countries of Europe is examined in the article. Attention is spared to the negative and positive aspects of reformation of railway transport.

Необхідність здійснення процесу реструктуризації залізничного транспорту України була доведена ще у 1998 році, коли Європейський банк реконструкції та розвитку спільно із Агентством торгівлі і розвитку США запропонували Державній адміністрації залізничного транспорту України «Укрзалізниця» свій проект Стратегії комерціалізації галузі. Однак лише у 2006 році на загальнодержавному рівні було схвалено Концепцію Державної програми реформування та розвитку залізничного транспорту України. Утім, кардинальні зміни в галузі не відбувалися через невіршеність та неузгодженість основних напрямів майбутньої реструктуризації з боку держави. Ситуація змінилася минулого року, коли Кабінетом Міністрів України було затверджено Державну цільову програму реформування залізничного транспорту на 2010–2015 роки, яка стала основою для структурних перетворень у галузі. Зокрема, з метою підвищення ефективності функціонування залізничної галузі пропонується формувати структуру управління галуззю за видами діяльності, створити державне господарське об'єднання у формі концерну та вжити заходів щодо утворення вертикально-інтегрованої системи господарського управління залізничним транспортом [1].

Постановка проблеми. Таким чином, актуальність дослідження обґрунтована гальмуванням процесу реформування залізничної галузі, унікальною можливістю не тільки аналізувати шляхи, якими пішли транспортники Північної Америки, Європи та Росії, але й сформулювати негативні і позитивні наслідки проведення реструктуризації. Останнє має дати нам змогу не йти хибним шляхом, а перейняти перспективні та оптимальні напрями подальшого розвитку залізничного транспорту.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематиці реформування залізничного транспорту протягом останнього десятиріччя було присвячено багато уваги зі сто-

рони як вітчизняних науковців, транспортників, управлінців та економістів, так і російських, з огляду на більш результативні дії уряду Російської Федерації та керівництва Міністерства транспорту Росії. Зокрема, перспективами реформування залізничного транспорту Росії були обумовлені роботи Б.М. Лапідуса, Л.А. Мазо, Д.А. Мачерета [2, 3]. Серед українських вчених та практиків, які зосередили свою увагу на питаннях реформи залізничного транспорту, зазначимо М.В. Макаренка, Ю.М. Федюшина, Ю.М. Цветова та інших [4, 5].

Зазначимо, що в більшості робіт автори роблять лише оглядову характеристику процесів реформування залізничного транспорту у США, Великій Британії, Франції, Італії, Німеччині, Японії, пострадянських країнах тощо. Зокрема, переважно наголошується на шляхах реалізації основних етапів реформування, напрямах подальших структурних зрушень та отриманих фінансових результатах. Ми зі свого боку даємо критичну оцінку тим структурним зрушенням, що відбувалися в залізничних галузях європейських країн.

Основна **мета статті** — формулювання пропозицій з покращення існуючого стану залізничного транспорту, заснованих на міжнародному досвіді.

Виклад основного матеріалу. У 90-х роках у країнах Європейського Союзу та інших країнах Європи були розпочаті перетворення в галузі залізничного транспорту з метою підвищення продуктивності залізниць, поліпшення їхнього фінансового становища шляхом скорочення витрат, залучення додаткових вантажів і збільшення частки залізничного транспорту на ринку транспортних послуг. Передумови структурних змін були викликані збитковістю пасажирських перевезень та зростаючою конкуренцією з боку інших видів транспорту. Варто зазначити, що процес реформування в цих країнах не є завершеним та продовжується дотепер.

Спільною рисою початку реформування у європейських країнах було те, що до моменту початку реформ функції регулювання і господарські функції знаходилися під патронажем державних структур, тобто проблеми залізниць і основні цілі реформ у різних країнах були багато в чому схожі.

До основних принципів реформи структури залізничного транспорту було віднесено лібералізацію, становлення ринкових механізмів, децентралізацію управління, передачу регіональній владі частини бюджетних коштів для компенсації компаніям-перевізникам збитків від місцевих і регіональних пасажирських перевезень. Трансформація залізниць Європи мала здійснюватися за такими напрямками: санація фінансів залізниць і списання боргів; вільний доступ до залізничної інфраструктури; відмова від перехресного субсидування пасажирських перевезень вантажними;

державне фінансування інфраструктури; технічна універсальність залізниць тощо.

Основою здійснення реформи залізничної галузі кожної країни було проведення ретельного аналізу нормативно-правової бази, напрямів її вдосконалення відповідно до потреб структурних перетворень. Таким чином, відповідно до цілей реформ, законодавчих норм та фінансово-економічного становища визначились дві основні моделі реформування залізничної галузі.

Перша модель – виокремлення інфраструктурної компанії у формі регульованої природної монополії і групи компаній, які здійснюють перевезення. Зокрема, відповідно до Директиви 91/440/ЄЕС, затвердженої у 1991 році, припускався визначений ступінь забезпечення відкритого доступу до залізничної інфраструктури кожної держави для перевізників інших країн, але не припускався поділ між перевізниками та інфраструктурними функціями всередині залізничної системи однієї країни. Зазначений напрям у подальшому отримав назву «вертикальний доступ». Іншою директивою ЄС від 2003 року, зважаючи на досвід країн, що пройшли шлях реструктуризації, було введено «вертикальний поділ» на сектор вільної конкуренції і сектор монополії. Передбачалося, що незалежні оператори рухомого складу використовують інфраструктуру, якою володіє монополія, а остання не має права здійснювати перевезення власними вагонами. Метою вищевказаного напрямку, або «вертикального поділу», є забезпечення рівного і не дискримінаційного доступу незалежних компаній-перевізників до інфраструктури залізничної галузі.

Проблемою при «вертикальному доступі» і «вертикальному поділі» є невирішеність питання із залучення приватних інвестицій. Так сталося, що здебільшого не створені умови для залучення коштів приватних інвесторів, які не бачать вигоди у вкладанні значних коштів в утримання та вдосконалення інфраструктури залізничного транспорту. Процес надання державних інвестицій також гальмуються відсутністю гарантій, що інвестиції не перетворяться в субсидії, також існує вірогідність того, що отримані інвестиції будуть витрачені перш за все на неефективне управління залізничною галуззю.

Варто зазначити, що частково відсутність інвестицій можна пояснити тим, що антимонопольні органи європейських країн наполягали на застосуванні рівних для всіх учасників тарифів за користування інфраструктурою. Однак проблемне питання крилося в тому, що при наявності заборони на диференційоване тарифоутворення, залізничній галузі досить складно буде справитися з високими фіксованими ставками. Зазначений факт пояснюється тим, що в багатьох країнах встановлені законом або правилами перевезення тарифи на користування інфраструктурою базуються на мінімальній, а не на середній вартості, що по визначенню не покриває витрат у даному секторі. Для досягнення максимальної ефективності в короткий термін у деяких країнах до базового тарифу додають у цьому випадку

свого роду накопичувальний, або додатковий тариф, вирішуючи у такий спосіб проблему покриття витрат. Тобто власники інфраструктури, у яких головним джерелом інвестицій є зазначені тарифи, не мають стимулу до інвестування коштів у розвиток, оскільки результатом такої діяльності буде їх зникнення з ринку [6].

Інша модель реформування залізничної галузі ґрунтується не на державному регулюванні, а на конкуренції між вертикально інтегрованими компаніями, тобто спрямована на створення конкурентного середовища між вертикально інтегрованими компаніями, які є власниками як інфраструктури, так і рухомого складу.

Зазначена модель також має дві модифікації, а саме «латиноамериканську» і «північноамериканську». Зокрема, у США і Канаді незалежні залізничні компанії при перевезеннях вантажів використовують свої власні елементи залізничної інфраструктури.

Варто зауважити, що реформа залізничного транспорту, проведена в європейських країнах, далеко не завжди давала позитивний ефект. Особливий інтерес становить Естонія, яка однією з перших серед пострадянських країн провела приватизацію залізниць (EVR). Уряду належить 34% акцій, приватному сектору – 66%. EVR керує інфраструктурою та виконує вантажні перевезення, інші компанії обслуговують пасажирів. З 2001 по 2004 рік обсяг вантажних перевезень зростав на 11% щорічно [7]. Однак уряд змінив політику доступу до інфраструктури після приватизації, і на даний час EVR зобов'язана надавати пропускну можливість іншим операторам на перевантажених лініях. Проблема збільшується тим, що плата за доступ набагато нижче витрат, які фактично належать EVR. Такий підхід впливає на можливість EVR в інвестиційному плані і в остаточному підсумку може послабити приватизаційні процеси.

Основне завдання всіх концептуальних підходів до реформування залізниць Німеччини полягало у створенні певної правової бази і структури управління, які забезпечували б двом залізницям об'єднаної Німеччини перспективи розвитку з економічної і підприємницької точок зору. Це було можливе тільки у формі акціонерного товариства, що мало б можливість здійснювати підприємницьку діяльність та орієнтуватися на одержання прибутку.

Реформування залізничної галузі відбувалося також відповідно до рекомендації Європейського Союзу, що представляє можливим розвиток залізничних підприємств і фінансове оздоровлення за умови незалежності від державного впливу, відділення інфраструктури залізниць від транспорту загального користування і відкриття залізничної мережі для третіх осіб.

У результаті здійснення комплексу заходів із реформування галузі відповідно до завдань першого етапу структурних перетворень, отримано зміну відношення до клієнтури, орієнтацію діяльності залізниць на максимальне задоволення вимог пасажирів і вантажовласників, а не на

макроекономічні критерії. Діяльність правління і персоналу по контролю за витратами з метою максимізації прибутку почала спрямовуватися на те, щоб підприємство працювало в інтересах клієнтури в умовах ринку.

Завданням другого етапу реформи була реалізація на практиці розробленої на першому етапі цільової структури. У грудні 1997 року наглядацька рада затвердила нову структуру концерну, відповідно до чого підприємство Deutsche Bahn одержало статус багаторівневого концерну на чолі з холдинговою компанією Deutsche Bahn AG (DBAG). У концерн, крім холдингової компанії, увійшло п'ять акціонерних товариств пасажирських перевезень у приміському сполученні, далекому сполученні і вантажних перевезень, інфраструктури і станцій. Зазначеним головним акціонерним товариствам підлеглі закріплені за ними підприємства концерну [8].

Відповідно до програми реформування концерн Deutsche Bahn AG у даний час представлений п'ятьма структурами DB Netz AG (акціонерне товариство, що відповідає за мережу залізниць), DB Station & Service AG (акціонерне товариство, що відповідає за станції і сервіс), DB Dienstleistungen GmbH (товариство з обмеженою відповідальністю, що відповідає за послуги всередині концерну, зокрема зв'язок, інформатика, технічне обслуговування, безпека на станціях і в потягах), DB Personenverkehr GmbH (товариство з обмеженою відповідальністю по пасажирських перевезеннях) і Strömsund AG (акціонерне товариство по вантажних перевезеннях).

Однак, незважаючи на те що залізниці Німеччини зуміли перебороти, як здавалося, неминучий спад на ринку транспортних послуг, запланованих темпів збільшення обсягів перевезень домогтися не вдалося. Причиною може бути надмірна централізація управління, що заважала успіху проведення другого і третього етапів реформування, а також наявність зайвої бюрократизації, що ускладнювало також доступ конкурентів до послуг інфраструктури.

Реорганізація Державних залізниць Італії мала за мету створення холдингової компанії Державних залізниць Італії, яка складалась би з транспортної компанії Trenitalia і компанії RFI, що володіє інфраструктурою мережі італійських залізниць. У свою чергу, в RFI входить компанія TAV, що здійснює будівництво високошвидкісних ліній. Компанія Trenitalia складається з відділень пасажирських перевезень далекого сполучення, регіональних пасажирських перевезень, вантажних перевезень і відділення експлуатації і технічного обслуговування рухомого складу. Міські залізниці, вокзали, система Italferr (інженерно-технічна компанія) виділені в самостійний підрозділ.

RFI керує інфраструктурою на підставі концесії, наданої їй державою терміном на 60 років починаючи з 2001 року, до того ж на 50% діяльність RFI фінансується державою. Кошти, що надходять, спрямовуються на нове будівництво, а витрати, пов'язані з поточним утриманням колії та експлуатацією вже існуючих ліній, RFI має оплачувати сама. Взаємини RFI з державою регулюються п'ятирічним контрактом,

що передбачає виділення засобів на конкретні об'єкти залізничної інфраструктури. Передбачається, що після закінчення терміну дії контракту, усі незакінчені проекти будуть перенесені в новий договір [6].

Завдання RFI полягають у визначенні провізної спроможності всіх транспортних компаній—перевізників пасажирів і вантажів, а також підписанню з ними відповідних угод.

Експлуатаційна компанія Trenitalia, будучи першою недержавною компанією, утвореною в результаті реформування Державних залізниць Італії, на сьогоднішній день забезпечує високий рівень обслуговування пасажирських і вантажних перевезень.

Цікаво, що з 2003 року в Італії було оголошено відкритий конкурс на усі види регіональних пасажирських перевезень—від високошвидкісних до потягів далекого прямування, включаючи міжрегіональні, регіональні, місцеві і приміські перевезення. У рамках програми реорганізації залізничного транспорту уряд Італії делегував регіональній виконавчій владі право регламентувати місцеві і регіональні пасажирські перевезення. Уряди регіонів мають здійснювати тендери на транспортне обслуговування в межах своєї території.

При оцінці реформування залізниць в Росії потрібно враховувати, що реформа ще знаходиться на етапі реалізації, остаточні висновки можна буде зробити тільки на підставі даних про стан залізничного транспорту після завершення всіх планових заходів реформи. Процес реформування російського залізничного транспорту розпочався в 1992 році, коли на державному рівні було оголошено, що реструктуризація відбуватиметься шляхом приватизації окремих підприємств і господарських комплексів і створення на їх базі акціонерних товариств. Реалізацію реформи передбачалося здійснити протягом трьох послідовних етапів. Зокрема, в рамках першого етапу реформи планувалося здійснити впровадження нового механізму регулювання тарифів, скорочення перехресного субсидування за рахунок ліквідації необґрунтованих тарифних пільг деяким категоріям користувачів, а також створення ВАТ «Російські залізниці». На другому етапі передбачалося створення на базі фінансово-господарського комплексу ВАТ «РЖД» самостійних акціонерних підприємств з метою стимулювання конкуренції на ринку залізничних перевезень. Вже на завершальному етапі планується здійснити продаж акцій дочірніх і залежних товариств ВАТ «РЖД» на ринку цінних паперів, а також провести оцінку доцільності і способів повного відділення сектора інфраструктури від сектору експлуатації залізниць.

У результаті в 2003 році було створено ВАТ «РЖД», а також була зроблена спроба законодавчо вирішити питання недискримінаційного доступу незалежних операторів до об'єктів залізничної інфраструктури. В подальшому на базі господарського комплексу ВАТ «РЖД» було створено декілька крупних дочірніх і залежних компаній, зокрема ВАТ «Трансконтейнер», ВАТ «Перша вантажна компанія», ВАТ «Вагонремаш». Деякі зміни відбулися також в структурі

ринку залізничних перевезень, зокрема з'явилися незалежні приватні оператори. Проте більшість приватних залізничних операторів було утворено на ринку виключно з метою обслуговування транспортних потреб великих підприємств, що функціонують у сфері металургійної, хімічної, добувної промисловості. Що стосується інших видів перевезень, то в даний час даний сегмент ринку обслуговується цілком за рахунок зусиль ВАТ «РЖД».

Висновки

Таким чином, здійснивши порівняльний аналіз досвіду реформування залізничної галузі європейськими країнами, ми можемо акцентувати увагу на такому.

Досвід структурних реформ залізничного транспорту в країнах Європи свідчить, що результатом є ряд позитивних змін, зокрема:

- започаткування процесу лібералізації ринку транспортних послуг та створення конкурентного середовища;
- загальне підвищення обсягів перевезень;
- скорочення державних субсидій галузі;
- підвищення якості наданих послуг;
- збільшення показників пасажиро- і вантажообігу.

Однак, незважаючи на проведену реструктуризацію, зберігається збитковість пасажирських перевезень, що потребує дотацій з державного бюджету. Варто зауважити, що у більшості країн пасажирські перевезення залишились у власності держави.

Як правило, в більшості країн здійснення вантажних перевезень було передано у ведення приватних компаній-операторів, однак досвід, зокрема, Естонії свідчить, що їх варто здійснювати переважно державними компаніями. Саме з такою проблемою стикнулись російські залізниці, коли найбільш рентабельні вантажні перевезення (нафти, вугілля, металовиробів тощо) було передано приватним операторам.

При здійсненні аналізу досвіду реформування залізничного транспорту інших країн в подальшому варто приділити увагу різниці у обсягах вантажообігу між цими державами та Україною. В цьому розрізі варто будувати модель подальшого розвитку українських залізниць, виходячи з позицій як збільшення, так і спаду обсягів перевезень.

Крім того, за умови прийняття механізму здійснення перевізної діяльності приватними компаніями-перевізниками, варто створити певний контролюючий орган, що оцінював би реальність планів майбутньої діяльності зазначених

компаній. Оскільки досвід свідчить, що інколи компанії-оператори не в змозі виконати свої зобов'язання по перевезенню вантажів або пасажирів.

Міжнародний досвід реформування залізничної галузі також свідчить, що здебільшого уряди країн відмовляються від регулювання тарифної політики щодо вантажних та пасажирських перевезень. Це питання особливо актуальне для нашої країни, коли приватні металургійні компанії починають впливати на зменшення тарифів для перевезення вантажів залізницями України.

Серед напрямів подальшого розвитку залізничного сектору варто виокремити необхідність залучення нових видів перевезень, підвищення рівня сервісу, проведення врівноваженої маркетингової політики, повсякчасно здійснювати моніторинг досвіду інших країн.

Література

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 16.12.2009 р. №1390 «Про затвердження Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010–2015 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua/index.php?page=hotline&file=311322-16122009-0.txt&code=1390-2009-?>
2. Лapidус Б.М. Экономические проблемы управления железнодорожным транспортом России в период становления рыночных отношений (системный анализ) / Б.М. Лapidус. – М.: Изд-во МГУ. – 2000. – 288 с.
3. Мазо Л.А. Современные методы управления экономическими процессами на железнодорожном транспорте / Л.А. Мазо. – М.: Изд-во МЭИ. – 2000. – 396 с.
4. Макаренко М.В. Основы управления экономическими процессами на железнодорожном транспорте: монография / М.В. Макаренко. – К.: КУЕТТ, 2003. – 478 с.
5. Концепція реформування транспортного сектора України / [Ю.М. Цветов, Л.М. Соколов, Ю.М. Федюшин та ін.]. – К.: ІКТП-Центр, 1999. – 67 с.
6. Обзор международного опыта реформирования железнодорожного транспорта. – М.: «Эрнст энд Янг», 2006. – 100 с.
7. Варианты неизбежных реформ. – Режим доступу: <http://www.css-rzd.ru/ZDM/2005-09/05094.htm>. – Заголовок з екрану.
8. Основные этапы реформирования железных дорог Германии. – Режим доступу: <http://www.css-rzd.ru/ZDM/11-1998/8113.htm>. – Заголовок з екрану.

Держава і ринок медичних послуг: концептуалізація причин і наслідків взаємодії

Статтю присвячено огляду сучасних наукових теорій, які досліджують питання державного регулювання ринку медичних послуг. Обґрунтовано основні причини функціонування держави на ринку медичних послуг в сучасній економіці.

Статья посвящена исследованию современных научных теорий, изучающих вопрос государственного регулирования рынка медицинских услуг. Обоснованы основные причины участия государства на рынке медицинских услуг в современной экономике.

The article is devoted to research of modern theories, studying question of the government regulation of the market of medical services. The author has substantiated the basic reasons of the government activity on the market of medical services in modern economy.

Постановка проблеми. Ринок як об'єктивна форма організації та функціонування економічних зв'язків господарюючих суб'єктів має надзвичайно складну структуру взаємопов'язаних і взаємообумовлених елементів. За економічним призначенням об'єктів ринкових відносин у його структурі виділяють такі елементи: ринок капіталів, ринок праці й товарний ринок. Особливо важливе місце на товарному ринку займає ринок товарів і послуг, що об'єднує: ринки продовольчих та побутових товарів, транспортних, освітніх, комунальних і медичних послуг.

Ринок медичних послуг — це складна система економічних відносин, що виникають між виробниками та споживачами з приводу купівлі—продажу медичних товарів і послуг. Повноцінне функціонування ринкових відносин у цій сфері передбачає високий ступінь раціональності й економічної самостійності у господарській поведінці економічних суб'єктів, еквівалентний обмін, вільну конкуренцію та вплив закону вартості, попиту і пропозиції. За допомогою дії ринкових регуляторів ринок спроможний самостійно й об'єктивно вирішувати значні економічні завдання. Однак у процесі розвитку економічних відносин виникають проблеми, з якими ринковий механізм не може успішно справлятися без допомоги держави. Тому ринок медичних послуг функціонує в органічному поєднанні двох взаємодоповнюючих елементів: ринкового механізму і державного регулювання.

У сучасному світовому товаристві завдяки науково—технічному прогресу і стрімкому економічному розвитку відбувається процес поступового одержавлення ринку медичних послуг та зростання ролі держави у забезпеченні медичного обслуговування. Які ж основні причини державної ек-

спансії на ринку медичних послуг і чи участь держави є обов'язковою умовою розвитку і функціонування будь—якої системи медичного обслуговування?

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням теоретичних основ економіки охорони здоров'я і наукового обґрунтування ролі держави у фінансовому забезпеченні цієї галузі займалися представники різних наукових шкіл, зокрема: П. Самуельсон, Б. Абель—Сміт, Дж. Е. Стігліц, Г. Беккер, Т. Шульц, Дж. Кендрік та ін. Серед українських науковців, які вивчали економічні закономірності функціонування сектору медичного обслуговування і досліджували практику організації зарубіжних та вітчизняної систем охорони здоров'я, можна назвати А. Голяченка, В. Рудень, М. Шутова, В. Бідного, Ю. Вороненка, Б. Криштопу та ін. Незважаючи на проведені дослідження, в наукових роботах приділено недостатньо уваги питанням державного регулювання ринку медичних послуг та обґрунтування ролі держави у цьому секторі економіки.

Метою статті є з'ясування причин необхідності державного регулювання ринку медичних послуг з позиції аналізу сучасних наукових теорій: теорії відмови функціонування ринку; теорії суспільних благ; теорії людського капіталу та «інвестицій у людину», теорії суспільного вибору. Також виокремлення основних функцій, які виконує держава у сфері охорони здоров'я на сучасному етапі розвитку суспільства.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи тенденції розвитку ринку медичних послуг у світовому господарстві, можна відзначити, що держава завжди впливала на діяльність даного сектору економіки і відігравала важливе значення у виконанні такої функції, як охорона здоров'я. Світове співтовариство пройшло тривалий еволюційний шлях практичної апробації і наукової полеміки стосовно участі держави на ринку медичних послуг.

В умовах вільної ринкової економіки (початок XVI — кінець XIX ст.), коли на ринку медичних послуг домінувала приватна ініціатива, державна медична допомога функціонувала швидше як необхідний елемент опіки і благодійництва з метою захисту певних верств населення. На ринку медичних послуг діяли жорсткі економічні закони, й медична допомога була приватною справою кожної людини. В економічній науці панували ідеї вчених—класиків, і предметом наукових дискусій служили найчастіше питання: які обов'язки має виконувати держава, і як їх виконання вплине на розвиток ринкових відносин, на економічне зростання країни та рівень її добробуту. Державі відводили скромну,

мінімально можливу роль в економіці й на ринку медичних послуг зокрема. Вчені того часу (У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо та інші) безмежно вірили у силу «невидимої руки» ринку і захищали приватну ініціативу. Вони визнавали необхідність державного фінансування окремих суспільно важливих потреб, однак не з'ясовували причин такого втручання і більше поклалися на «ринкову інтуїцію».

Активізація діяльності держави на ринку медичних послуг та стрімкий розвиток державного сектору охорони здоров'я почали відбуватись у ХХ столітті. Науково-технічний прогрес, економічний розвиток і гуманізація суспільства сприяли процесу одержавлення ринку медичних послуг та підвищенню відповідальності держави в даному секторі економіки. Усвідомивши економічну доцільність і соціальну необхідність охорони здоров'я, уряди багатьох країн світу почали брати активну участь у визначенні пріоритетів та формуванні політики цієї сфери. У результаті заходів, які вжила держава, виникла розгалужена мережа медичних закладів державної і муніципальної форм власності, залучено значну кількість кваліфікованих кадрів, підготовлено відповідну матеріально-технічну базу. Все це привело до значних фінансових зобов'язань і зростання обсягів державних витрат у сфері охорони здоров'я. Якщо проаналізувати частки державного фінансування у структурі загальних витрат на охорону здоров'я в економічно розвинутих країнах світу, то можна побачити, що цей показник досягає рівня переважно 70% і вище.

Таке посилення ролі держави зумовлене, насамперед, неспроможністю ринкових механізмів вирішувати складні соціально-економічні проблеми, що виникають у сфері медичного обслуговування. Найзначніших результатів у наведенні наукових аргументів щодо необхідності державного впливу на ринок медичних послуг досягли представники неокласичного напрямку. Теорія відмови функціонування ринку, яку вони проголосили, послужила теоретичним контраргументом тим науковим поглядам, що наголошували на виняткових перевагах ринку і дискредитували роль держави¹. У сфері охорони здоров'я зарубіжні вчені (П. Самуельсон, Дж. Е. Стігліц, Ш. Бланкарт, Ю. Немец та ін.) виділили низку об'єктивних явищ, які заважають ефективному функціонуванню ринкових механізмів, а саме: негативні зовнішні ефекти; інформаційна асиметрія; неспроможність ринку приватного медичного страхування тощо. Тому дану галузь вважають яскравим прикладом порушення ефективності функціонування ринку та необхідності державного регулювання.

Суттєвим ринковим недоліком і переконливим аргументом на користь функціонування державного сектору охорони здоров'я є нездатність приватного ринку медичних послуг бути відповідальним і протистояти негативним зовнішнім ефектам (екстерналіям). Виникнення негативних екстерналій у сфері охорони здоров'я спричинено певними видами захворювань (інфекційних і паразитарних, психічних, соціальних: наркоманія, алкоголізм, СНІД тощо), що

можуть викликати епідемії в суспільстві і завдати значних соціально-економічних втрат.

Ринкова модель охорони здоров'я не здатна виробляти блага, загальнодоступні для населення та неконкурентні у споживанні. Медичну допомогу можуть отримати лише ті споживачі, які спроможні заплатити сформовану на конкурентному ринку ціну. Тому у випадку настання епідемії (негативної зовнішньої екстерналії) при індивідуальній (приватній) формі надання медичних послуг обов'язково виникнуть «вогнища захворюваності» великих груп населення, оскільки в суспільстві населення поляризоване за рівнем доходів. Приватна медична послуга не може створювати вигоди для всього суспільства, як це відбувається у випадку державного втручання. Так, на думку П. Самуельсона, «викорінення віспи принесло користь мільйонам потенційних жертв, а для фірми користі не було фактично ніякої» [2, с. 332]. Факт неспроможності ринку протистояти негативним екстерналіям змушує державу вживати відповідних заходів: організовувати карантин, обов'язкову вакцинацію населення та фінансувати їх за рахунок бюджетних коштів.

Виникнення системи приватного страхування здоров'я частково пов'язане з реакцією суспільства на «провали» ринку в сфері медичного обслуговування. Страхування здоров'я дає змогу знизити ступінь фінансового ризику у випадку настання хвороби і перекласти оплату на інших, проте воно теж не позбавлене вад та недоліків. Проблема в тому, що приватне страхування не поширюється на «погані ризики» і не охоплює певні верстви громадян. Чим більша в людини ймовірність захворіти, тим дорожче коштуватиме «страховка», або цій особі можуть відмовити у страхуванні. До згаданої групи ризику належать літні особи, діти, інваліди, малозабезпечені. Зрозуміло, що страхові компанії спрямовано відбиратимуть клієнтів за їхніми доходами і станом здоров'я. Найкращими клієнтами для системи приватного медичного страхування будуть заможні й здорові люди. У цій ситуації саме державі перебирати опіку над ними і надавати їм медичну допомогу незалежно від платоспроможності, статі, віку, стану здоров'я.

Фінансування наукових досліджень і розробок у сфері медицини, медична освіта і культура – все це обмежена сфера дії для ринку, оскільки згадані види діяльності є здебільшого неприбутковими і не викликають комерційного інтересу.

Регулююча роль держави на ринку медичних послуг також пов'язана з існуванням інформаційної асиметрії, котра сприяє формуванню такого економічного явища, як «попит, що стимулює постачальник». Споживач медичних послуг майже не володіє інформацією щодо своїх потреб, необхідного рівня та форми лікування і цілком покладається на ініціативу лікаря. Така асиметрія створює монопольне стано-

¹ Порушення функціонування ринку (відмова ринку) – це економічна ситуація, за якої ринок неспроможний за допомогою властивою йому інструментів і механізмів самостійно регулювати попит та пропозицію [1, с. 66].

вище і можливість нав'язати низькоякісне, зайве або надто дороге лікування, тому урядові відведена роль справедливого регулятора і захисника інтересів споживачів у сфері медичних послуг. Видача ліцензій, контроль за якістю медичних послуг, патентування ліків – ці аспекти теж свідчать на користь державного втручання.

Теорія відмови функціонування ринку доводить, що переваги у використанні держави як виробника чи посередника при вирішенні проблем охорони здоров'я в тому, що, на відміну від ринкової моделі, держава може впоратися з негативними зовнішніми ефектами (екстерналіями), захистити найвразливіші верстви населення і гарантувати їм необхідний рівень медичної допомоги й забезпечити належний контроль за якістю медичних послуг. Дана теорія доводить, що певні об'єктивні причини змушують державу реагувати на проблеми у сфері медичного обслуговування і діяти в інтересах охорони здоров'я всього суспільства.

На ґрунті теорії відмови функціонування ринку виникла інша концепція, котра стала стрижнем, навколо якого сформувалися теоретичні основи сучасного наукового уявлення про державний сектор економіки і державні фінанси – це теорія суспільних благ. Досліджуючи науковий доробок із даної проблематики, відомий український вчений В. Андрущенко в монографії «Фінансова думка Заходу в XX столітті (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів)» виділив наступні властивості суспільних благ: по-перше, споживання суспільних благ є загальнодоступним; по-друге, їх надають споживачам, оминаючи конкурентний ринок; по-третє, ці блага невичерпні в тому розумінні, що задоволення потреби однією людиною практично не зменшує обсягу задоволення тієї самої потреби іншими; по-четверте, рішення про постачання суспільних благ приймають за суспільною згодою, оскільки окремих споживач у приватному порядку неспроможний створити попит на них або нав'язати його суспільству; по-п'яте, фінансують суспільні блага через механізм державних фінансів [3, с. 66].

На практиці дуже складно виділити чисті суспільні блага, оскільки критерії їх визначення постійно змінюються. В економічній теорії приділено чимало уваги характеристиці та класифікації суспільних благ, проте досі нема єдиної узгодженої позиції з даного приводу. Медична послуга належить до групи змішаних суспільних благ². Вона є конкурентною у споживанні через граничну пропускну спроможність усіх закладів охорони здоров'я, внаслідок якої отримання медичних послуг одним пацієнтом обмежує їхнє споживання іншими [4, с. 104]. Однак, як і всі суспільні блага, медична послуга не є винятковою, оскільки держава гарантує для всіх членів суспільства, незалежно від їхньої платоспроможності, вільний доступ до медичного обслуговування.

Отже, теорія суспільних благ пояснює характер товарів і послуг у сфері медичного обслуговування, вивчає способи їх виробництва й розподілу та джерела фінансування. Згідно з цією теорією, медичну послугу лише частково можна

вважати суспільним благом, що об'єктивно потребує обов'язкового державного фінансування. Дві полярні інституції – держава і ринок можуть брати участь у виробництві послуг із охорони здоров'я. Питання щодо того, які послуги мають постачати тільки державний або приватний і державний сектори одночасно, а які з них можна повністю передати у приватні руки, вирішує уряд кожної країни. Таким чином, державна активність у фінансуванні сфери охорони здоров'я може бути викликана не лише об'єктивними, а й суб'єктивними чинниками.

У демократичному суспільстві є ще одна причина, яка може суттєво впливати на масштаби державного фінансування охорони здоров'я і визначати пріоритети у згаданій галузі – це суспільний вибір. Так, в умовах демократії рішення про діапазон послуг у сфері охорони здоров'я та обсяг державного фінансування виробляють у рамках політичного процесу і визначають колективно (суспільним вибором). Взаємозв'язок економічної теорії і політичної науки обґрунтовано теорією суспільного вибору, яку розробив відомий американський вчений, Нобелівський лауреат Д. Б'юкенен. Він довів, зокрема, що в умовах демократії суспільний вибір, який відображає позицію громадян-виборців щодо бачення ролі та функціонального призначення держави, значною мірою впливає на обсяги державного фінансування.

В економічній теорії питання про необхідність державного фінансування охорони здоров'я розглядають також у контексті концепції людського капіталу. В XX ст. в економічній теорії відбулося наукове осмислення ролі індивіда як найціннішого ресурсу, набагато вартіснішого, ніж природні ресурси або нагромаджене багатство. В епоху науково-технічної революції значення людини в економічному житті суспільства значно зросло. У результаті, поживавився науковий інтерес до проблем не лише ефективності використання робочої сили, а й ефективного «виробництва» самої людини.

Людський капітал – вирішальний економічний фактор, основа науково-технічного прогресу суспільства. Особливо важливими економічними ресурсами держави є освіченість, досвід, здібності та здоров'я її народу [5, с. 447].

Над проблематикою «людського капіталу» працював американець Г. Беккер, який за розробки у цьому напрямку нагороджений у 1992 році. Нобелівською премією з економіки. Вчений дослідив економічну доцільність як державних, так і приватних капіталовкладень у «людський фактор». На думку Г. Беккера, значні інвестиції в підготовку студентів і працівників, у медичне обслуговування, особливо дитяче (він навіть пропонував ввести для цього спеціальний податок), у соціальні програми, спрямовані на збереження, підтримку і розширене відтворення кадрів, рівноцінні інвестиціям у виробництво або придбання нового обладнання, машин, технологій, адже в майбутньому повертаються такими

² Змішаними називають суспільні блага, на які лише частково поширюються принципи винятку і суперництва [1, с. 90].

самими, якщо не більшими прибутками. Науковець вважає, що високоякісне медичне обслуговування і сучасні профілактичні заходи в поєднанні зі заняттями фізкультурою та спортом дадуть змогу уникнути значних витрат на лікування й відшкодування втрати професійних кадрів [5, с. 487].

Процес формування чи виробництва людського капіталу потребує від людини і суспільства значних витрат або інвестицій. Концепція «інвестицій у людину» найпоширеніша на Заході, її автори – неокейнсіанці Л. Туроу, С. Боулз, М. Блауг, Р. Кембелл, Б. Сіджел та ін. Американські економісти К. Макконелл і С. Брю інвестицією в людський капітал називають будь-який захід для зростання продуктивності праці робітників (підвищення їх кваліфікації і розвиток здібностей); видатки на поліпшення освіти, здоров'я працівників та зростання мобільності робочої сили [6, с. 171]. Вони виділили три види інвестицій у людський капітал: витрати на освіту (загальну і спеціальну, формальну і неформальну, підготовку за місцем роботи); витрати на охорону здоров'я (на профілактику захворювань, медичне обслуговування, дієтичне харчування, поліпшення житлових умов); витрати на мобільність.

Із усіх видів інвестицій у людський капітал найважливішими є капіталовкладення в здоров'я та освіту. Інвестиції в охорону здоров'я зменшують рівень захворюваності й смертності, продовжують працездатний вік людини, отже, і час функціонування людського капіталу. Здоров'я людини можна розглядати як капітал, котрий частково залежить від генетичних факторів, спадковості й певною мірою – від зусиль і затрат самої людини та суспільства. Інвестиції, пов'язані з охороною здоров'я, вповільнюють процес зносу людського капіталу.

Американський учений Дж. Кендрік, який також досліджував дану проблематику, стверджував, що інвестиції в охорону здоров'я протягом певного часу дають ефект не тільки у грошовій, а й у психологічній формі. Лікування, профілактика захворювань та інші заходи у сфері охорони здоров'я – важливий фактор зниження рівня захворюваності, що позитивно впливає на продуктивність праці й благополуччя населення. Вчений доводив, що в результаті зниження рівня смертності та продовження трудового життя людини значно зростають доходи населення і збільшується національний дохід [7, с. 45].

У радянській економічній літературі лише у 1970–1980-х роках почали публікувати роботи, присвячені дослідженню теорії людського капіталу (В. Гойло, Р. Капелюшников, М. Критський, В. Марцінкевич, С. Струмилін та ін.). З позиції домінуючої тоді політичної економії соціалізму праці зарубіжних вчених із цих питань здебільшого піддавали критиці, однак були окремі науковці, яким дана теорія імпонувала. Наприклад, академік С. Струмилін спробував визначити народногосподарську ефективність охорони здоров'я. Він підрахував, що на 100 крб. витрат у сфері відтворення робочої сили отримують 220 крб. «заново створеного народного доходу» [8, с. 30].

У сучасній українській та російській економічній літературі дослідженню сутності людського капіталу і його ролі в зміцненні економіки достатньо уваги приділили А. Добринін, С. Дятлов, Є. Сумароков, В. Харченко, Д. Полозенко. Щоправда, науковці ґрунтовніше аналізують економічний і соціальний ефекти від інвестицій в освіту, а питання результативності капіталовкладень в охорону здоров'я розглядають поверхнево, тому це потребує подальшого наукового обґрунтування. Необхідність досліджень у згаданому напрямку влучно виражає вислів американського політолога М. Кастельса «Джерело продуктивності – освічена робоча людина. Водночас освіченість нічого не варта, якщо працівники при тому не мають здоров'я, гідного житла, психологічної стабільності та високого рівня культури...» [9, с. 34].

Згідно з теорією людського капіталу, відбувся поділ усієї економічної діяльності суспільства на два види: виробництво предметів і послуг та виробництво продуктивних сил. Ці процеси відбуваються як на мікро-, так і на макрорівні, причому, є тенденція до розширення можливостей прямого чи опосередкованого втручання держави у сферу відтворення трудових ресурсів. Держава може використовувати як обов'язкові – примусові заходи, наприклад, обов'язкова медико-профілактична допомога (щеплення, диспансерний огляд і т. д.), так і стимулюючі заходи для поживавлення приватних інвестицій у людину. Спрямовуючи бюджетні кошти на інвестиції в людський капітал або спонукаючи до цього приватні фірми чи індивідуумів, держава виступає важливим партнером загального процесу формування, збереження і розвитку продуктивних сил суспільства. Зокрема, держава отримує економічні вигоди від вкладання коштів у здоров'я громадян. Стан здоров'я значно впливає на людські ресурси, а через них – на економічні та виробничі фактори. Здорові працівники володіють вищою продуктивністю праці й здатні виробляти більше товарів, робіт, послуг, що є запорукою багатства нації. Медичні витрати – своєрідна форма капіталовкладень у людину, а кожний працівник – це носій і джерело капітальної вартості. Із позиції концепції «інвестицій у людину» економічний і соціальний ефект від вкладання інвестицій в охорону здоров'я громадян, який проявляється у підвищенні продуктивності праці, збільшенні національного доходу та поліпшенні показника суспільного здоров'я, спонукає державу до заходів у цій сфері.

Незважаючи на утопічність теорії про продуктивну і непродуктивну працю, історичні результати її впливу є вагомими. Адже положення саме даної теорії лягли в основу фінансового забезпечення охорони здоров'я у колишньому Радянському Союзі та розвитку такої її системи, де пріоритетним джерелом фінансування вперше у світовій історії був державний бюджет.

Ідейним ініціатором згаданої теорії став відомий англійський вчений А. Сміт, котрий стверджував, що «один вид праці збільшує вартість предмета, до якого він додається, інший вид праці не створює такої дії» [10, с. 202]. Він вважав, що

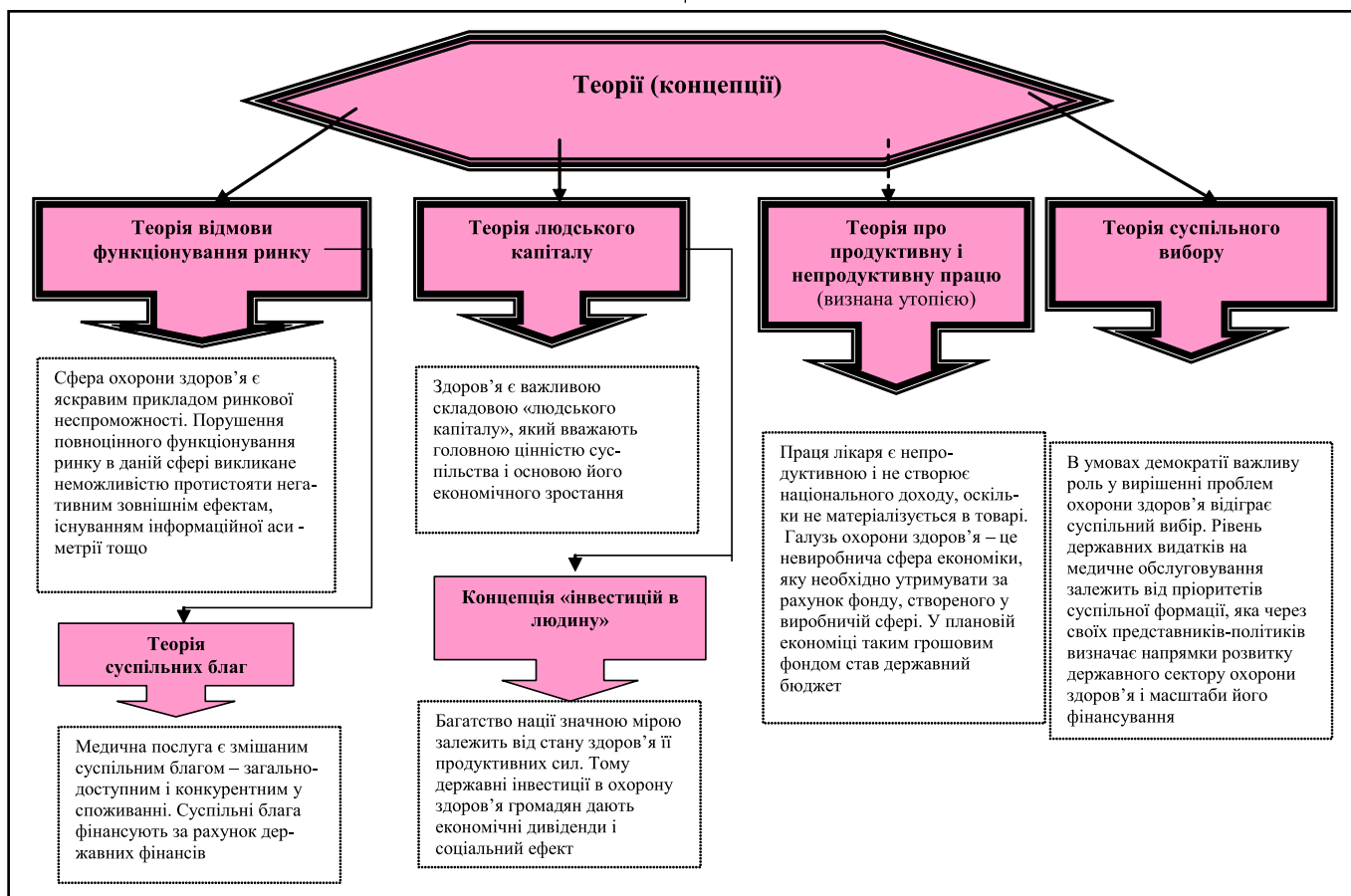
праця лікаря є непродуктивною і не створює ніякої вартості, оскільки не матеріалізується в товарі, а дохід лікаря зменшує національне багатство. Науковим послідовником згаданої теорії став відомий німецький вчений К. Маркс, який ґрунтовно проаналізував її та доповнив своїми ідеями та захистив від критичних нападів опонентів. К. Маркс, визнаючи корисною працю лікаря, яка підтримує здоров'я і так зберігає джерело всіх вартостей – робочу силу, вважав, однак, що даною працею неможливо створити фонд для її оплати, тому вводив її до витрат на виробництво фонду, котрий створює взагалі всі вартості. Послуги лікаря він відносив до витрат «на ремонт робочої сили», що належать до *faux frais* виробництва (з французької – «корисні витрати»). Тобто становлять такі витрати, які безпосередньо не беруть участі у процесі виробництва, але є необхідними для його функціонування, тому що відтворюють робочу силу.

Протягом тривалого часу марксистські ідеї про економічну природу вартості та продукту займали домінуючу позицію в радянській економічній науці. У політичній економії переважала думка, згідно з якою сфера послуг становила той сектор економіки, де вартість (цінність) не створювали, а доходили осіб, які надавали послуги, вважали відрахунком від вартості, створеної у виробничій сфері. Ця теза була основним теоретичним аргументом на користь повного бюджетного забезпечення сфери послуг, у т. ч. охорони здоров'я. В курсах полі-

текономії соціалізму відбувався поділ економіки на дві сфери – виробничу (де створювали продукт) і невиробничу (де застосовували непродуктивну працю). До виробничої сфери відносили всі галузі, що виробляли матеріальні блага: промисловість, будівництво, сільське господарство, частково транспорт і зв'язок, побутове обслуговування, комунальне господарство. До невиробничої зараховували освіту, охорону здоров'я, культуру, спорт, науку тощо.

Теорія про продуктивну і непродуктивну працю була піддана гострій критиці й викликала неприйняття багатьох дослідників, однак найбільш вдало науково спростувати помилкові твердження представників класичної школи зуміли вчені-неокласики. Принципи концепції маржиналізму, що лягли в основу розвитку неокласичного напрямку економічної науки кінця XIX – початку XX століття, стали початком усвідомлення необхідності віднесення до продукту виробництва не лише матеріальних, а й нематеріальних благ, у тому числі нематеріальних послуг. Тому проблема продуктивної праці зникла сама собою, оскільки вихідним положенням теорії став принцип «суб'єктивної корисності» продукту. Іншими словами, економічна наука відкинула всі основні постулати концепції А. Сміта про продуктивну і непродуктивну працю як такі, що не відповідають реальному стану речей.

Сучасна економічна теорія визначає продукт виробництва як життєве благо, створене виробничими факторами (капіта-



Теоретична аргументація причин державного регулювання ринку медичних послуг

Розроблено автором самостійно.

лом, працею, природними ресурсами, підприємницькою здібністю), що існує у речовій і неречовій формах (у вигляді послуги). Послуга — це виробнича діяльність із корисним ефектом, яка буває матеріальною і нематеріальною [11, с. 8]. Вітчизняні вчені одностайно погоджуються, що соціальна сфера не є утриманкою матеріального виробництва і робить суттєвий внесок у збільшення національного доходу послугами, що надає населенню. До макроекономічного результату зараховують не лише матеріальні, а й нематеріальні блага. Економіка поділяється на дві виробничі сфери: матеріального виробництва (де створюють матеріальні блага) і нематеріального виробництва (де створюють нематеріальні цінності), а національний дохід — грошовий вираз усієї сукупності вироблених громадянами країни за рік благ і наданих ними послуг, у тому числі сферою охорони здоров'я.

Отже, явище державної експансії на ринку медичних послуг та зростання ролі держави у фінансуванні охорони здоров'я має наукове пояснення з позицій різних економічних теорій і концепцій. Пропонуємо наступну типологічну схему теорій, через призму яких обґрунтовано причини державного втручання у ринок медичних послуг і необхідність функціонування державного сектору охорони здоров'я (див. рис.).

Таким чином, обов'язковим учасником ринку медичних послуг є держава, оскільки доцільність її діяльності зумовлена низкою причин, а саме:

- неспроможністю приватного сектору медичних послуг протистояти негативним зовнішнім ефектам (екстерналіям);
- наявністю на ринку медичних послуг явища інформаційної асиметрії, що може викликати «попит, стимульований постачальником»;
- нездатністю ринку приватного медичного страхування забезпечити медичне обслуговування окремих верст населення (пенсіонерів, інвалідів, дітей) через намагання знизити страхові ризики і максимізувати прибуток;
- неприбутковістю діяльності, яка пов'язана з науковими дослідженнями у сфері медицини;
- необхідністю інвестицій у здоров'я громадян, у результаті чого підвищується продуктивність праці, отже, збільшується валовий внутрішній продукт і національне багатство країни;
- вимогами суспільства, яке в умовах демократії через «суспільний вибір» може визначати державну політику в сфері охорони здоров'я.

Висновки

Підсумовуючи наведені аргументи, можна стверджувати, що у зв'язку з об'єктивними і суб'єктивними причинами держава має виконувати на ринку медичних послуг наступні функції: соціально-стабілізаційну та економічну.

Суть соціально-стабілізаційної функції в тому, що основним завданням держави на ринку медичних послуг є забезпечення соціальної справедливості й стабільності в суспільстві. Найвища мета соціально справедливого суспільства — це забезпечення загальної доступності медич-

них послуг для всіх верств населення, незалежно від рівня особистих доходів і соціального статусу.

Такий підхід у науці називають специфічним егалітаризмом, представники якого відстоюють думку про те, що медичну послугу необхідно розглядати окремо від інших товарів, і, аналогічно до права на життя, доступ до медичних послуг не має контролювати ринок. У цьому випадку шлях до соціальної справедливості пролягає через згортання ринкових структур у сфері медичного обслуговування та повне її одержавлення. Такий максималізм у прагненні забезпечити соціальну справедливість спричиняє надмірне втручання держави в дану сферу, що може призвести до низької дієздатності й економічної неефективності. Тому проблему соціальної справедливості у сфері медичного обслуговування можна вирішувати у менш радикальній формі, коли кожній людині (або окремим верствам населення — інвалідам, пенсіонерам, мало-забезпеченим особам тощо), держава гарантує право на доступ до певного рівня медичних послуг. В цьому випадку вона встановлює межі власної відповідальності й визначає соціальні гарантії для населення у даній сфері.

У демократичному суспільстві концепція соціальної справедливості в сфері медичного обслуговування формується у політичному середовищі, й вона завжди залежить від суспільного вибору та соціально-економічних інтересів, репрезентованих у парламенті. Тому в демократичній державі реалізація соціальної функції на ринку медичних послуг є відображенням колективної думки і пріоритетів суспільства щодо охорони здоров'я його громадян.

Виконання державою такого важливого завдання, як соціальна стабілізація проявляється при вирішенні глобальних проблем, пов'язаних із ліквідацією епідемій і масових захворювань. Виникнення в суспільстві загрозливих ситуацій, що можуть призвести до втрати здоров'я, а інколи й життя, спричиняє до порушення суспільної стабільності. Мета держави — забезпечити необхідні економічні та соціальні заходи, спрямовані на вирішення проблем, що виникають або їх попередження.

Процес реалізації економічної функції держави на ринку медичних послуг відбувається за наступними основними напрямками.

По-перше, держава регулює діяльність недержавного (приватного) сектору охорони здоров'я шляхом:

- запобігання монополістичним тенденціям і забезпечення повноцінної конкуренції між виробниками медичних послуг (впровадження антимонопольних законів та контроль за їх дотриманням);
- проведення ліцензування й акредитації медичних закладів усіх форм власності та осіб, які займаються індивідуальною медичною практикою, з метою забезпечення належного рівня якості медичного обслуговування. Такі заходи здійснюють для захисту споживача, і вони підтверджу-

ють право на медичну допомогу в обсязі й за якістю не нижче від стандартів;

– регулювання ринку освіти щодо підготовки фахівців медичного профілю (лікарів, медичних сестер тощо);

– застосування податкових, грошово-кредитних, цінових та інших важелів впливу на розвиток підприємницької діяльності у сфері медичних послуг із метою її стимулювання або сповільнення.

По-друге, держава є самостійним суб'єктом економічної діяльності у сфері медичних послуг і відповідає за організацію й фінансове забезпечення закладів охорони здоров'я державної та муніципальної форм власності. Вона свідомо інвестує в здоров'я громадян, і у майбутньому ці кошти повертаються економічними дивідендами у вигляді зростання національного доходу й багатства країни. Тобто державна опіка здоров'я населення має не лише соціальне підґрунтя, а й меркантильний інтерес та економічну вигоду.

Із розвитком економічних відносин роль держави на ринку медичних послуг настільки зросла, що дана сфера перетворилася на цілісну систему, відому під назвою «система охорони здоров'я». Дана система перебуває у постійній динаміці й має складну внутрішню організаційну структуру, яка у найбільш спрощеному варіанті поєднує два взаємодоповнюючих сектори: державний і приватний. Кожному секторові притаманні особливості фінансово-господарської діяльності, яка в цілому спрямована на досягнення спільної мети – збереження, зміцнення та відтворення здоров'я громадян.

Література

1. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії. Вступ до фінансової науки: Пер. з нім. / Ш. Бланкарт. – К.: Либідь, 2000. – 654 с.
2. Самуэльсон П.А. Экономика: Пер. с англ. – 15-е изд. / П.А. Самуэльсон, В. Д. Нордхауз. – М.: Бином-КноРус, 1997. – 799 с.
3. Андрущенко В.Л. Фінансова думка Заходу у XX столітті: (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів) / В.Л. Андрущенко. – Львів: Каменяр, 2000. – 303 с.
4. Державні фінанси: Теорія і практика перехідного періоду в Центральній Європі: Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 542 с.
5. Хрестоматия по экономической теории / [сост. Е.Ф. Борисов]. – М.: Юристъ, 2000. – 536 с.
6. Макконелл К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т. 2. / К. Р. Макконелл, С. Л Брю. – М.: Республика, 1992. – 400 с.
7. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование / Дж. Кендрик. – М.: Прогресс, 1978. – 275 с.
8. Струмилин С.Г. О народнохозяйственной эффективности здравоохранения / С.Г. Струмилин // Экономические науки. – 1966. – № 5. – С. 28–30.
9. Полозенко Д.В., Іваницький Д.О. Добробут і його фінансове забезпечення / Д.В. Полозенко // Фінанси України. – 2004. – № 10. – С. 28–35.
10. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт. – К.: Post-Royal, 2001. – 563 с.
11. Загальна економічна теорія (політична економія): Підручник: У 2 ч. / За ред. Буяна І.В., Ковальчука В.М. – Тернопіль, 1998. – Ч. 2. – 296 с.

Н.І. КЛИМАШ,
аспірант, Національний університет харчових технологій

Ретроспективний аналіз підходів до вибору критеріїв ефективності господарської діяльності підприємств

Проведено порівняльний аналіз критеріїв ефективності, що притаманні адміністративно-командній та ринковій економіці. Досліджено взаємозв'язок між критеріями ефективності господарської діяльності підприємств. Розглянуто одно- та багатокритеріальний підходи при виборі оптимальних критеріїв ефективності.

Проведен сравнительный анализ критериев эффективности, которые присущи административно-командной и рыночной экономике. Изучена взаимосвязь между критериями эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Рассмотрены одно- и многокритериальные подходы при выборе оптимальных критериев эффективности.

The comparative analysis of criteria of efficiency which are inherent command and market economy is carried out. Interrelations between criteria of efficiency of economic activities of the enterprises are studied. Are considered one and multicriterion approaches at a choice of optimum criteria of efficiency.

Постановка проблеми. Ведення ефективного господарювання – це основне завдання для підприємств, які діють в ринковому середовищі, що найчастіше характеризується невизначеністю та ризиками. Нині, в умовах кризових явищ, українським підприємцям доводиться шукати резерви підвищення ефективності за рахунок впровадження прийнятої цінової політики, скорочення витрат на виробництво та випуску продукції, що користується найбільшим попитом.

У таких складних умовах господарювання для підприємства стає важливим обрання оптимальних критеріїв ефективності, що дасть змогу не лише утриматись на ринку, а й працювати результативно.

Функціонуючи на ринку, підприємство здійснює багатогранну діяльність, відповідно і критерії ефективності будуть різноманітні і тісно взаємопов'язані між собою.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Нині науковцями найчастіше пропонується у вигляді критерію ефективності показник рентабельності підприємства, що, на нашу думку, значно звужує оцінку ефективності господарської діяльності підприємства як багатогранної економічної категорії. Вищесказане зумовлює необхідність дослідження даної проблематики.

Вибору оптимальних критеріїв ефективності діяльності підприємств в своїх роботах приділяли значну увагу такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як А.Г. Гончарук, А.В. Дейнеко, Я.В. Догадайло, Е. Долан, П. Друкер, Н.А. Кизим, А.В. Куценко, О.І. Олексюк, В.В. Прядко, Д. Сінк, А.Н. Тищенко, А.М. Турило, А.П. Шваб та інші.

Метою статті є з'ясування пріоритетних напрямів щодо вибору критеріїв ефективності господарської діяльності підприємств. Досягнення поставленої мети ставить за необхідне виділення певних завдань:

- визначити сутність поняття «критерії ефективності господарської діяльності підприємств»;
- розглянути основну відмінність у поглядах науковців, щодо формування критеріїв ефективності за радянських часів і нині;
- запропонувати критерії, на основі яких оцінюватиметься ефективність господарювання.

При написанні даної роботи були використані методи системного аналізу, порівняння, метод табличного подання даних.

Виклад основного матеріалу. Перш ніж перейти до з'ясування сутності поняття «критерій ефективності», відмітимо, що критерій у філософському розумінні є основне мірило, головна відмінна ознака, на основі якої можна встановити істину, вірогідність знань у тій або іншій області.

Критерій (від грец. *criterion* – засіб для судження), ознака на основі якої проводиться оцінка, визначення або класифікація чого-небудь; мірило оцінки [1, с. 595].

В «Економічному енциклопедичному словнику» [2, с. 412] вказано, що це – показник, ознака, на підставі яких формуються оцінка якості економічного об'єкта, процесу, вимірник такої оцінки. Так, критерій ефективності, читаємо далі, характеризує рівень ефективності системи, а критерій оптимальності – її наближення до оптимального стану.

Критерій – це особлива ознака оцінки. «Термін «критерій» у буквальному розумінні означає особливу ознаку (властивість або характерну рису), що слугує для оцінки іншої ознаки з погляду його відповідності певним вимогам (умовам)» [3, с. 56].

На нашу думку, критерій економічної ефективності повинен виражати мету господарської діяльності підприємства

та умови її досягнення. Виходячи із цієї сутності критерій економічної ефективності має відповідати таким вимогам:

- відображати результати економічної діяльності;
- фіксувати й вимірювати ступінь досягнення поставленої мети.

На сьогодні не існує погодженої точки зору щодо єдності критерію ефективності. Одні економісти вважають, що він має бути єдиним для всіх рівнів господарської структури – від окремого підприємства до економіки країни в цілому. Інші стоять на протилежних позиціях: критерій ефективності не може бути однаковим для всіх рівнів організації виробництва. Він має відображати характерні риси досліджуваного об'єкта, будь то економіка країни в цілому, галузь, підприємство. Проте огляд економічної літератури стосовно розвитку теорії ефективності показує, що значна частина авторів дотримуються концепції єдиного критерію ефективності.

Критерій являє собою методологічний принцип, на основі якого можна розробляти методичні підходи до формування показників виміру рівня ефективності. Рівень економічної ефективності дає розуміння того, ціною яких витрат досягається економічний ефект.

Проведемо ретроспективний огляд літературних джерел та з'ясуємо, як визначалися критерії ефективності господарської діяльності підприємств в адміністративно-командній економіці.

Початок минулого століття характеризувався масштабною індустріалізацією країни, розвитком народного господарства в умовах обмежених матеріальних ресурсів. Саме в ці роки особливо гостро повстає проблема ефективності господарювання і науковці починають приділяти їй значну увагу.

Дискусії серед економістів стосувалися питань сутності, критеріїв, показників ефективності та методики її обчислення. У ході дискусії Г. Бурштейн, А. Колдобський, Л. Літошенко та інші порушували питання про необхідність розмежування критеріїв ефективності на рівні суспільства та підприємства [4, с. 38].

Економісти старої школи вважали, що принцип рентабельності не може бути керівним при поділі суспільної праці і капітальних вкладень між різними галузями народного господарства. Л. Літошенко вважав, що планове господарство має керуватися, насамперед, принципом найменших витрат, а не найбільшої маси прибутку. Він писав: «Функціонально побудоване народне господарство, що ставить собі певні соціально-економічні цілі, не може керуватися механічною гонитвою за найбільш вигідним застосуванням капіталу». Н. Шапошников вважав, що принципом рентабельності на рівні народного господарства можна керуватися тільки у разі збігу інтересів підприємства і суспільства. В умовах, коли такого збігу немає, рентабельність не може бути критерієм народногосподарської ефективності. На його думку, критерієм мають бути інтереси всієї нації, задоволення потреб наступних поколінь [4, с. 39].

Водночас інші економісти допускали рентабельність як критерій ефективності господарської діяльності підприємств.

Такого погляду дотримувалися А. Колдобський, Я. Разенфельд та інші. Деякі вчені робили застереження, що при соціалізмі не можна перетворювати прибутковість підприємства на єдине джерело його права на існування. Такі ідеї були висловлені, зокрема, В. Мілютіним. Така позиція відображала негативне ставлення до вартісних категорій в умовах соціалістичного господарювання, що існувало в ті роки.

Пізніше, в 70–80 роках минулого століття, більшість науковців вважала, що суспільна власність на засоби виробництва та єдина мета соціалістичного виробництва обумовлюють єдиний критерій економічної ефективності як основний принцип оцінки економічних результатів.

Критерій ефективності був сформульований і відображений в «Методичних вказівках до розробки державних планів розвитку народного господарства СРСР», затверджений Держпланом СРСР [5, с. 23]. Як критерій ефективності виробництва рекомендувалася максимізація обсягу виробленого національного доходу (чистої продукції), отриманого при заданих розмірах живої і уречевленої праці. Цей критерій в більшій мірі, ніж інші, на думку Б. Плишевського, відображав ціль соціалістичного суспільного виробництва – найбільш повне задоволення матеріальних і культурних потреб людей [6, с. 39].

На нашу думку, вищеназаний критерій лише на перший погляд виконував значну соціальну роль, однак позбавляв підприємство прагнення максимізувати прибуток, зменшувати витрати на виробництво та, загалом, ефективно вести господарську діяльність. Крім того, даний критерій, виражений кількісними показниками, ніяк не слугував індикатором добробуту людей. Оскільки суспільний добробут – це певний рівень забезпеченості населення матеріальними, соціальними, культурними та екологічними благами.

Незважаючи на те що національний дохід в радянські часи поступово зростав (табл. 1) [7], населення відчувало гостру потребу в товарах широкого вжитку, в забезпеченні житлових умов, транспортних послугах і т. ін.

На підставі вищесказаного можна зробити висновок про однокритеріальний підхід при виборі критерію ефективності господарської діяльності підприємств за адміністративно-командної економіки. Він формувався не з метою підвищення ефективності господарювання самого підприємства,

а як єдина ціль – збільшення частки національного доходу на душу населення.

Розглянемо критерії ефективності, які є актуальними в ринковій економіці.

Нині в Україні на законодавчому рівні закріплені критерії ефективності управління корпоративними правами держави. Вони розроблені з метою підвищення ефективності управління корпоративними правами держави в господарських товариствах, у статутному капіталі яких є державна частка [8].

З метою запровадження прозорості та зручної системи оцінювання ефективності управління корпоративними правами держави всі критерії поділяються на три групи:

1. Некомерційні критерії.
2. Комерційні критерії.
3. Критерії ефективності прийняття управлінських рішень органами управління об'єкта державної власності.

У всіх трьох групах як критерії виступають кількісні та відносні показники.

На наш погляд, дана система оцінки ефективності управління може використовуватись підприємствами будь-якої форми власності.

Проаналізуємо сучасні підходи науковців щодо формування критеріїв економічної ефективності господарської діяльності підприємств, які, на наш погляд, представляють найбільший науковий інтерес та можливість практичного застосування.

Критерій має дати оцінку економічного розвитку підприємства, вважає автор роботи [9], виключно по параметру ефективності, тобто дати відповідь на питання тільки такого гатунку – є ефективність чи немає ефективності, тобто ефективне чи неефективне виробництво (підприємство) в періоді, що розглядається. Тому відмінною ознакою економічної ефективності, її критерієм є наявність самої ефективності, тобто просто факт забезпечення будь-якого рівня ефективності, коли витрати у виробництво супроводжуються отриманням економічного ефекту (прибутку) і не більше. В іншому випадку, коли вкладення інвестицій у підприємство призводить в якомусь періоді до негативного (від'ємного) кінцевого результату у вигляді збитків, тобто до відсутності економічного ефекту, слід говорити про неефективний розвиток підприємства (і такому розвитку властивий свій критерій).

Таблиця 1. Національний дохід в СРСР (1980–1990 роки)

	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
1	2	3	4	5	6	7	8
Млрд. руб.							
Національний дохід, всього:	454,1	568,7	576,0	585,8	619,1	666,0	704,3
в тому числі:							
на споживання	345,5	418,4	427,6	441,9	465,7	504,2	558,6
на накопичення	108,6	150,3	148,4	143,9	153,4	161,8	145,7
У відсотках							
Національний дохід, всього:	100	100	100	100	100	100	100
в тому числі:							
на споживання	76,1	73,6	74,2	75,4	75,2	75,7	79,3
на накопичення	23,9	26,4	25,8	24,6	24,8	24,3	20,7

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ми погоджуємось з думкою автора, що така сутність критерію ефективності визначає його початковість (першо-основу) і базовість по відношенню до інших критеріїв, які також дають оцінку економічної ефективності підприємства, але вже з інших позицій, характеризуючи інші її особливості і цільові установки.

Системно і логічно критерії, що характеризують категорію «економічна ефективність», розглянуті в роботі [10, с. 29–32]. У ній при комплексній оцінці ефективності використовуються три критерії:

1) критерій економічної ефективності виробничих ресурсів:

$$\frac{\Pi'}{\Phi_n} > E_n,$$

2) критерій підвищення економічної ефективності виробничих ресурсів:

$$\frac{\Pi'}{\Phi_n} > \frac{\Pi_{np}'}{\Phi_{n,np}'},$$

3) критерій оптимальності виробничих ресурсів:

$$\frac{\Pi'}{\Phi_n} = \max,$$

де Π' , Π'_{np} – середньорічний розмір чистого прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства після сплати податків і інших платежів відповідно в звітному і попередніх періодах;

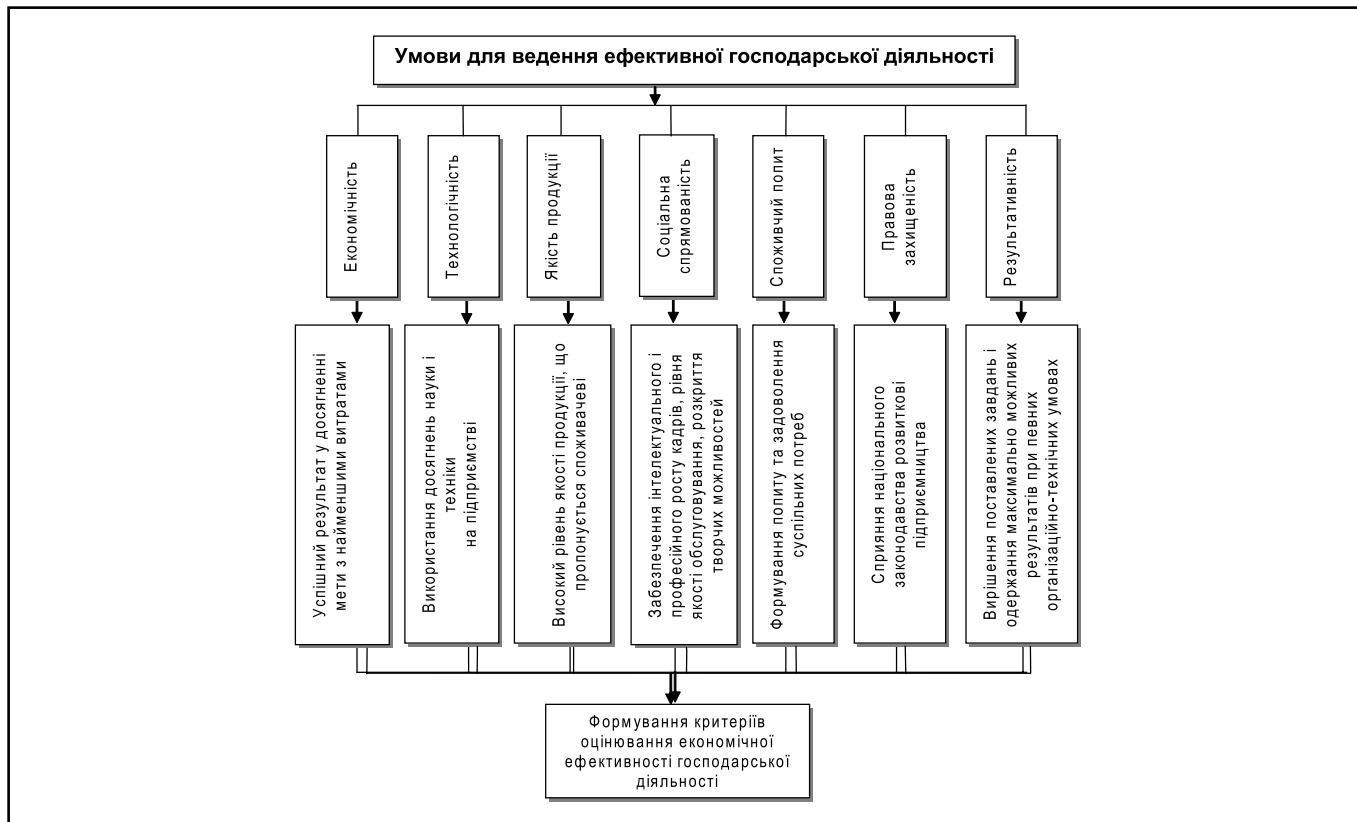
Φ_n , $\Phi_{n,np}$ – середньорічна балансова вартість виробничих фондів і нематеріальних активів підприємства відповідно в звітному і попередньому періодах;

E_n – нормативне значення коефіцієнта економічної ефективності.

При виборі критерію (або показника) особа, що приймає рішення, має бути впевненою в тому, що цей критерій зумовить точну оцінку господарської діяльності і правильний вибір альтернатив. У кожному конкретному випадку дослідники вибирають ті показники і критерії, які, на їхню думку, дають найкращі результати при оцінці ефективності діяльності підприємства. Однак не може існувати однозначних рекомендацій з вибору критеріїв на підставі яких проводиться оцінювання ефективності господарської діяльності. Можна тільки зосередити увагу на ряді ключових моментів і оцінити запропоновані критерії та показники згідно з потребами та вимогами підприємства.

Інші науковці [11, с. 18] висловлюються виключно за багатокритеріальний підхід при виборі критеріїв ефективності господарської діяльності підприємств. Серед критеріїв вони виділяють наступні: прибутковість, економічність, якість, інноваційність, положення на ринку, продуктивність, діяльність та якість трудового життя.

Автори монографії [11, с. 20] переконані, що підприємство здійснює складну багатогранну діяльність, при якій всі сторони взаємопов'язані. Очевидно, що і критерії, які характеризують успіх його функціонування, також пов'язані між собою. Деякі з них є конкурентними – збільшення одного



Передумови здійснення ефективної господарської діяльності підприємств

веде до зменшення другого (наприклад якість і прибутковість в короткостроковому періоді). В той же час в довгостроковому періоді ці критерії можуть бути взаємодоповнюючими – зростання одного (наприклад, якості) сприяє збільшенню іншого (наприклад, прибутковості).

Орієнтуючись при виборі рішення на мінімально можливий рівень витрат, підприємство, як правило, розглядає цю задачу не як самоціль, а як засіб розв'язання суттєвішої задачі – максимізації прибутку, вказують автори роботи [12]. Ця мета є головною для будь-якого підприємства, навіть якщо вона не окреслюється у вигляді провідного мотиву його діяльності. У ряді випадків підприємства можуть ставити за мету не максимізацію прибутку, а якіс інші завдання, наприклад, збільшення обсягу продажів, досягнення суспільного визнання, і заради них поступатися певною частиною прибутку, задовольнившись його меншим рівнем.

Проте й у такому випадку не обійтися без прагнення до максимізації прибутку, принаймні, у довгостроковому періоді, бо тільки прагнення прибутку створює можливість раціонально розподіляти ресурси, забезпечувати високу економічну ефективність, а отже, й мати змогу успішно реалізовувати обрані цілі.

Виходячи з вищезазначеного критерії максимізації прибутку можна записати таким чином:

$$\Pi(q) \rightarrow \max,$$

де $\Pi(q)$ – прибуток, отриманий підприємством при виробництві продукції в обсязі q .

У відповідності з цим критерієм працює більшість виробничих підприємств.

Якщо випуск та реалізація будуть збільшуватися, то при незмінній ціні і загальний дохід, і загальні витрати зростатимуть: дохід – через зростання обсягу, витрати – внаслідок дії закону спадної віддачі. Прибуток матиме місце доти, доки зростання доходу перевищуватиме зростання витрат, а його розміри будуть залежати від співвідношення цих величин. Тому для розв'язання проблеми максимізації прибутку важливо враховувати не загальні, а граничні значення розглянутих показників.

Можна сформулювати загальне правило максимізації прибутку: підприємство буде збільшувати випуск доти, доки додаткові витрати на виробництво додаткової одиниці продукції не зрівняються з граничним доходом від її продажу [12].

Розглянемо умови (див. рис.), які, на наш погляд, мають суттєвий вплив на ведення господарської діяльності підприємства та вибір критеріїв її оцінки.

Висновки

Вважаємо за необхідне сформувати систему критеріїв для оцінки економічної ефективності господарської діяльності підприємств побудовану на одно- та багатокритеріальному підходах (табл. 2). Проаналізувавши різні погляди науковців, ми дійшли висновку, що підприємствам, які функціонують нині в ринковому середовищі, варто застосовувати як одно- так і багатокритеріальний підходи до вибору критерію ефективності.

У короткостроковому періоді критерієм ефективності може слугувати наявність ефективності як такої, тобто перевищення доходів над витратами (критерій економічної ефективності).

Таблиця 2. Система критеріїв оцінки економічної ефективності господарської діяльності підприємства*

Назва критерію	Визначальна умова	Характеристика
однокритеріальний підхід		
Критерій економічної ефективності	$\frac{P}{B} > 0$; P – отриманий результат; B – загальні витрати	Характеризує наявність позитивного ефекту від здійснення господарської діяльності
багатокритеріальний підхід		
Рентабельність продукції	$\frac{ВП(ЧП)}{B} \rightarrow \max$; $ВП$ – валовий прибуток; $ЧП$ – чистий прибуток; B – витрати на виробництво та реалізацію	Показує, скільки прибутку отримує підприємство в розрахунку на одну гривню витрат на виробництво і реалізацію
Критерій максимізації прибутку	$\Pi(q) \rightarrow \max$; $\Pi(q)$ – прибуток при певному обсязі виробництва	Максимальне отримання прибутку при умові збільшення випуску продукції доти, доки додаткові витрати на виробництво додаткової одиниці продукції не зрівняються з граничним доходом від її продажу
Критерій мінімізації витрат	$B_{\min} \rightarrow \min$	Характеризує діяльність підприємства направлену на скорочення витрат
Положення на ринку	$Q_i = \frac{Q_i^{prod}}{Q_{заг}^{prod}} \times 100\%$; Q_i^{prod} – фактичний обсяг реалізації підприємства; $Q_{заг}^{prod}$ – обсяг продажу в галузі	Показує ринкову частку підприємства в галузі та визначає рівень «ринкової влади» підприємства

* Розроблено автором.

У довгостроковому періоді підприємству варто розглянути наступні критерії ефективності господарської діяльності підприємств: рентабельність продукції, максимізацію прибутку, мінімізацію витрат, положення підприємства на ринку.

Література

1. Большой энциклопедический словарь. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: «Большая Российская энциклопедия»; СПб.: «Норинт», 2000. — 1456 с.
2. Мочерний С.В., Паріна Я.С., Устинко О.А., Юрій С.І. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т. 1 / За ред. С.В. Мочерного. — Львів: Світ, 2005. — 616 с.
3. Тихомирова А.В. Оценка эффективности управления производством. — М.: Экономика, 1984. — 164 с.
4. Салига К.С. Ефективність господарської діяльності підприємств. — Запоріжжя: ЗЦНТЕІ, 2005. — 180 с.
5. Бондаренко В.В. и др. Эффективность общественного производства (Методика измерения и экономико-статистический анализ). — Наукова думка, 1978.

6. Эффективность общественного производства (Критерии, методы расчета, показатели). Плышевский Б.П. — М.: Экономика, 1976. — 216 с.
7. Народное хозяйство СССР в 1990 году. Статистический сборник. — М., 1991.
8. Наказ Фонду державного майна України №694 від 07.05.2009 р. Про затвердження критеріїв оцінки ефективності управління корпоративними правами держави. [Інтернет ресурс]. www.rada.gov.ua
9. Турило А.А. Оцінка ефективності економічного розвитку гірничорудного підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Національний гірничий ун-т. — Д., 2009. — 20 с.
10. Шершнева А.А., Темченко А.Г. Методы оценки экономической эффективности ресурсов и затрат в условиях рыночной экономики. — К. Рог: Минерал. — 1997.
11. Тищенко А.Н., Кизим Н.А., Догадайло Я.В. Экономическая результативность деятельности предприятий: Монография. — Х.: ИД «ИНЖЭК», 2005. — 144 с.
12. Воробйов Є.М., Гриценко А.А., Лісовицький В.М., Соболев В.М. Економічна теорія: Посібник для вищої школи / Є.М. Воробйов (ред.). — К.; Х.: ТОВ «Корвін», 2003. — 703 с.

О.В. КРАВЧУК,

аспірант, Державний економіко-технологічний університет транспорту

Можливості використання проектного фінансування в оновленні рухомого складу залізничного транспорту

У статті розглянуто теоретичні та практичні засади впровадження проектного фінансування в Україні та за її межами. Виконано порівняльний аналіз даного методу з традиційними формами кредитування, на основі чого доведено гіпотезу щодо перспективності застосування проектного фінансування для оновлення рухомого складу залізниць. Запропоновано схему проектного фінансування та принципи її застосування для залізничного транспорту України.

В статье рассмотрены теоретические и практические основы внедрения проектного финансирования в Украине и за ее пределами. Выполнен сравнительный анализ данного метода с традиционными формами кредитования, на основе чего доказана гипотеза о перспективности применения проектного финансирования для обновления подвижного состава железных дорог. Предложена схема проектного финансирования и принципы ее применения для железнодорожного транспорта Украины.

This paper investigates the theoretical and practical bases of the implementation of project financing in Ukraine and abroad. A comparative analysis of this method with traditional forms of investments had been done, based on

what the hypothesis about the prospects of project financing in renewal of a rolling stock has been proved. A scheme of project financing and the principles of its application for the railway transport of Ukraine have been offered.

Постановка проблеми. Значний рівень зношення основних фондів на залізничному транспорті, який на кінець 2008 року становив понад 64% [9], вимагає невідкладних заходів щодо пошуку інвестиційних ресурсів в оновлення залізничного транспорту, відволікання з яким загрожує українській економіці транспортною кризою. Про недостатність існуючих методів залучення капіталовкладень свідчать статистичні дані, згідно з якими з необхідних 100 млрд. грн. у реструктуризацію галузі надходить менше 4 млрд. грн. щорічно. Тому постає проблема розробки прикладного інструментарію, методики залучення грошових потоків у залізничний транспорт альтернативним методами. До однієї з них належить механізм проектного фінансування, використання якого дозволяє розширити межі інвестиційних планів щодо таких капіталоемних проектів як оновлення рухомого складу залізниць. Можливі економічні вигоди від впровадження механізму проектного фінансування на залізничному транспорті в умовах обмеженості грошових ресурсів підтверджують актуальність такого роду досліджень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемами проектного фінансування займалися такі українські та закордонні вчені, як Г.О. Бардиш, А.А. Пересада, В.П. Ільчук, М.В. Макаренко, В.Д. Костюк, Є.М. Сич, Ю.М. Цветов, Е. Йескомб, Б. Есті, К. Макконнелл, П. Невітт та інші.

Проте в Україні на сьогодні відсутні ґрунтовні роботи, які б аналізували можливості залучення механізму проектного фінансування саме в залізничній сфері.

Метою даної статті є підтвердження гіпотези щодо можливості застосування проектного фінансування для оновлення основних фондів залізничного транспорту.

Відповідно до поставленої мети в роботі вирішені такі завдання:

- аналіз теоретичної та практичної бази проектного фінансування в Україні та за її межами;
- порівняння механізму проектного фінансування з традиційними формами кредитування;
- оцінка можливостей використання проектного інвестування для оновлення основних фондів залізниці та рухомого складу зокрема;
- розроблена схема проектного фінансування на залізничному транспорті.

Об'єктом дослідження в даній роботі виступає інвестиційна діяльність залізничного транспорту України, предметом дослідження – пошук шляхів використання методики проектного фінансування в оновленні рухомого складу залізниць.

Виклад основного матеріалу. В Україні склалася ситуація, за якої широко розповсюджений термін «проектного фінансування» розуміють, здебільшого як будь-які форми довгострокового кредитування певних проектів. Такий підхід спотворює поняття проектного фінансування та призводить до нерозуміння сутності даного методу інвестування. Сьогодні в західній та вітчизняній економічній літературі зустрічаються такі трактування проектного фінансування:

- фінансування певного економічного суб'єкту, грошові потоки від функціонування якого є водночас активами для погашення позики та предметом застави [15];
- нерегресійного або обмежено регресійного фінансування спеціально створеної структури, в якій боргові зобов'язання, активи і кредитні ресурси об'єднані в капіталоемному виробництві, що оцінюється кредиторами за можливостями генерування грошових потоків від здійснення діяльності з формуванням предмету застави з активів самого проекту [16];
- галузь фінансування інвестицій, що забезпечує техніко-економічну ефективність діяльності підприємства та дає можливість генерувати достатні для цього грошові потоки [1].

Узагальнивши, можна сказати, під цим поняттям розуміють форму реалізації фінансово-кредитних відносин з приводу організації та здійснення фінансування інвестиційного проекту з використанням різноманітних фінансових інструментів за умови, що джерелами погашення заборгованості

виступають генеровані проектом грошові потоки, а забезпеченням боргу виступають активи самого проекту.

Слід відзначити, що механізм проектного фінансування відносно новий і недостатньо досліджений українськими вченими порівняно з європейською науковою думкою. Часом початку використання проектного фінансування у великих експортно-імпортних та інвестиційних операціях став кінець 70-х – початок 80-х років ХХ ст. Перші механізми подібного роду були задіяні під час розробки нафтових родовищ у США. Кошти, необхідні для розробки родовищ нафти, надавалися банком у кредит під нафтові запаси, а позичка погашалася з отриманих від продажу доходів [6]. Спершу світовий ринок проектного фінансування був поділений між небагатьма американськими, канадськими, німецькими та японськими банками. Після бурхливого розвитку нафто- та газовидобутку в Північному морі до них приєдналися комерційні банки Великої Британії та інших європейських країн. Капіталомісткість інвестиційних проектів диктувала дві вимоги: необхідність акумулювати значний капітал і потребу в розподілі ризиків. Таким критеріям відповідала форма фінансування (проектне фінансування), яка передбачала широке залучення зарубіжних інвесторів, давала можливість ініціаторам інвестиційних проектів зменшити витрати з погашення боргів, встановити довгострокові відносини з постачальниками сировини й матеріалів, зменшити ризики, пов'язані з поставкою обладнання та введенням об'єктів в експлуатацію, забезпечити фінансовані об'єкти підтримкою національної монетарної влади та міжнародних кредитних організацій [11].

Останнім часом у світовій в практиці інвестування спостерігається різке зростання обсягів проектного фінансування: з \$12,5 млрд. у 1991 році до \$113,4 млрд. в 2005-му. Протягом цього періоду впроваджено понад 4000 проектів в 113 країнах світу. Необхідно зазначити, що механізм проектного фінансування розвивається не лише в розвинених економіках на зразок Сполучених Штатів, де за цей період залучено близько \$186,4 млрд., а й у країнах з менш розвиненими фінансовими ринками та інфраструктурою. Так, у Тайвані протягом вказаного часу було освоєно близько \$64,2 млрд., Китаї – \$58,9 млрд., Малайзії – \$46,5 млрд. [17]. У разі якщо плани розвитку, які ставляться на разі перед українською економікою, не носять чисто декларативного характеру, в Україні необхідно створювати умови для впровадження механізму проектного фінансування для розвитку капіталоемних сфер економіки, в тому числі і для оновлення основних фондів залізничного транспорту.

Для розуміння сутності механізму проектного фінансування розглянемо його характерні властивості [4, 6, 12]:

1. Вибір проекту залежить від прогнозованого грошового потоку, який генерується в ході його реалізації.

Тобто кредитор (група кредиторів) у виборі інвестиційного об'єкта ґрунтується на можливості проекту генерувати грошовий потік, здатний покривати боргові виплати та про-

центри за користування кредитними ресурсами. Тому перед прийняттям рішення щодо фінансування проводиться детальна розробка бізнес-плану, підкріпленого пакетом фінансових експертиз із залученням аудиторських компаній.

2. Створення спеціальної проектної компанії, на балансі якої відображається отриманий кредит.

Такі дії необхідні для адекватної оцінки грошових потоків, створених конкретним проектом, без змішання з іншими видами діяльності. Ця риса є однією з основних особливостей, яка свідчить про використання проектного фінансування в інвестиційному процесі. Робота над проектом «з чистого аркуша» дозволяє уникнути ризику впливу на проект обставин, пов'язаних із минулою діяльністю компанії. Також проект стає більш прозорим для контролю кредиторами, що водночас забезпечує зростання оцінки вартості проекту.

3. Участь у схемах проектного фінансування в ролі фінансових учасників, окрім комерційних банків, інвестиційних фондів, лізингових компаній, інших кредитних інститутів.

4. Використання різноманітних джерел і методів фінансування: банківських кредитів, емісії акцій, облігаційних позик, внутрішніх ресурсів компанії (амортизаційний фонд, нерозподілений прибуток).

5. Розподіл ризиків між кредиторами.

У схемах проектного фінансування без регресу і з обмеженим регресом на позичальника особлива увага приділяється питанням виявлення, оцінки та зниження ризиків при реалізації інвестиційних проектів, через що кредитор зацікавлений приймати участь в управлінні проектом. На практиці такий вплив реалізується шляхом репрезентації інвесторів в керівництві проектною компанією та дольовій участі в акціонерному капіталі створеного підприємства. Таким чином, інтереси кредиторів та засновників при впровадженні проекту збігаються, внаслідок чого спостерігаються тісна співпраця та всебічна допомога кредиторів позичальникові.

Залежно від ступеню ризику кредиторів розрізняють такі види проектного фінансування [6]:

1. Без будь-якого регресу на позичальника.

За такої схеми кредитування відсутні права кредитора на пред'явлення фінансових вимог до позичальника. Це зумовлює найбільшу вартість залучених ресурсів, адже кредитор бере на себе всі ризики, що пов'язані з реалізацією проекту. Забезпеченням безпеки його вкладень є лише прогнозовані потоки коштів, які генеруються проектом і направляються в погашення кредитів. Фінансування без регресу на позичальника застосовується досить рідко через складність створення системи комерційних зобов'язань і високі витрати на залучення спеціалістів та консультаційні послуги. Сферою застосування даного виду фінансування є інвестиційні проекти з високою рентабельністю, що реалізуються в енергетиці, добувній галузі та первинній переробці сировини.

2. З частковим регресом на позичальника.

При цій формі всі ризики, пов'язані з реалізацією проекту, розподіляються між сторонами таким чином, щоб останні

могли брати на себе ризики, вирішення яких залежить від них. Наприклад, позичальник бере на себе ризики, пов'язані з експлуатацією підприємства; підрядник несе відповідальність за якість будівельних робіт; постачальники беруть на себе ризики, пов'язані з комплектністю та якістю обладнання тощо. Перевагами даного виду проектного фінансування є відносно дешевизна залучених інвестицій, максимальний розподіл ризиків між усіма учасниками проекту.

3. Проектне фінансування з повним регресом на позичальника.

Перевагами даного варіанту проектного фінансування для позичальника є швидкість і простота отримання необхідних коштів, а також нижча вартість їх залучення порівняно з іншими видами проектного фінансування. Проектне фінансування з повним регресом на позичальника слід застосовувати у разі реалізації проектів, які дають можливість погасити борг за рахунок інших доходів позичальника, при залученні інвестицій для реалізації інфраструктурних проектів під державні гарантії.

Необхідно зазначити, що на відміну від українських реалій, дана схема широко застосовується в країнах Європи при фінансуванні програм публічного приватного партнерства бізнесу та держави. Так, у Німеччині спостерігається динаміка зростання кількості даних проектів з використанням методу проектного фінансування. За період з 2002 по 2007 рік у цій країні було впроваджено 51 проект в сфері інфраструктури, охорони здоров'я, освіти тощо на суму понад 1,5 млрд. євро [12]. З них – 13 з використанням методу проектного фінансування загальною вартістю понад 768 млн. євро, що свідчить про перспективність даного виду інвестування в соціально важливих сферах економіки. В нашому ж дослідженні ми обґрунтуємо можливість та необхідність використання зазначеного методу для фінансування оновлення рухомого складу залізниць, яка є також беззаперечно важливою проблемою для української держави.

Для успішного виконання великих проектів (як правило, міжнародних) використовуються різні комбінації видів боргового та пайового, зовнішнього та внутрішнього фінансування, гарантій та організаційних структур, а також різноманітні схеми проектного фінансування типу «будуй – володай – експлуатуй» (BOO = Build, Own and Operate), «будуй – експлуатуй – передай право власності» (BOT = Build, Operate and Transfer) чи комбіновані схеми «будуй – придбавай права власності – експлуатуй – передавай права власності та отримай дивіденди» (BOOT = Build, Own, Operate and Transfer) та інші схеми фінансування, у процесі реалізації яких здійснюється суміщення фінансування з обмеженим регресом та фінансування під державні гарантії.

У традиційному фінансуванні інвестицій основних сторін лише дві – це кредитор (інвестор) і позичальник. Схеми ж проектного фінансування, як було сказано раніше, передбачають використання широкого кола інвесторів. Активні інвестори (наприклад інвестиційні банки) є класичними за-

цікавленими особами проекту, а пасивні інвестори – кредиторами. Активні інвестори беруть на себе основні проектні ризики, а також функції експертизи проектів. Частіше за все вони активно працюють у проектних командах з правом впливу на хід реалізації проекту. Проте послуги активних інвесторів зазвичай дорого коштують і включають не тільки високу ставку доходності, а й оплату спеціальних експертиз, аналізу проекту, його юридичного супроводжування. У світовій практиці такі послуги активних інвесторів становлять близько 5% від сумарної вартості проекту [3].

Зниження загальних витрат на отримання інвестиційних ресурсів досягається за рахунок залучення до цього процесу пасивних інвесторів в особі пенсійних фондів, універсальних банків та інших подібних фінансових інститутів. Їхні вимоги до доходності є значно нижчим, що дає змогу зменшити загальну вартість кредитних ресурсів. Водночас залучення до фінансування проекту пасивних інвесторів неможливе без участі активного інвестора, адже, пасивні інвестори при вкладанні вільних коштів цілком покладаються на висновки та безпосередню участь у проекті активних інвесторів.

За таких обставин завданням компанії-ініціатора проекту стає отримання позитивної оцінки активного інвестора і на основі цього – схвалення до позитивного рішення щодо інвестицій пасивних суб'єктів ринку капіталу. На практиці такий механізм втілюється за умови надання активному інвестору частку у фінансуванні проекту на рівні 40–60% із залученням пасивних інвесторів до фінансування частки, що залишилася.

Традиційна схема фінансування проектів припускає, що позичальником найчастіше є замовник проекту. При цьому як забезпечення виступають його активи. Таким чином, замовник чи споживач результату проекту несе максимальний проектний ризик. Інвестор менше зацікавлений в успішному завершенні проекту, тому що навіть у випадку невдачі він повертає свої вкладення через реалізацію переданих у заставу активів позичальника. За такої схеми багато проектів просто не можуть здійснюватися через неможливість надати позичальником ліквідного забезпечення в необхідному обсязі, що є головним недоліком традиційної схеми фінансування проектів.

При проектному ж фінансуванні новостворена компанія стає безпосереднім об'єктом фінансування. Надаючи фінансові ресурси на здійснення проекту, інвестор погоджується розділити потенційні ризики з іншими зацікавленими особами проекту. З числа конкретних схем виділення фінансових ресурсів на здійснення проекту найбільш поширеними є придбання цінних паперів (акції, облигації, векселі, деривативи) проектною компанією, забезпеченням яких є майбутні результати проекту. В разі невдачі проекту права на його подальшу доробку і реалізацію переходять до інвестора. Він може або реалізувати активи, придбані за час виконання проектних робіт, або формувати нову команду та продовжити реалізацію проекту.

Для узагальнення, наведемо відмінності проектного фінансування від традиційного кредитування в таблиці.

Незважаючи на вищевказані переваги проектного фінансування, особливо для масштабних інфраструктурних проектів, Україні характерний низький рівень застосування даного методу на практиці.

Таку ситуацію можна пояснити такими причинами [4]:

- недосконалість законодавчого поля;
- нерозвиненість ринкової інфраструктури;
- обмеженість вільних ресурсів на ринку фінансових капіталів;
- відсутність практики проектного фінансування на вітчизняному ринку кредитування.

Разом із тим можливість застосування в Україні як державі з економікою, що розвивається, проектного фінансування підтверджують численні дослідження в західній науковій думці [13, 17]. Емпіричний аналіз доводить прямий вплив обсягів проектного фінансування на економічне зростання: додатково залучений 1% коштів в проектному фінансуванні призводить до 4% зростання ВВП країни, а інструмент проектного фінансування має можливість відкрити позичковий капітал великих корпорацій та міжнародних інститутів навіть в умовах нерозвинутої інфраструктури фінансового ринку.

Незважаючи на розвиненість методики оцінювання проекту, різноманітні форми регресу та додаткового страхування, фінансування проектів залишається пов'язаним із

Порівняння механізму проектного фінансування з традиційним кредитуванням

Ознака порівняння	Традиційне кредитування	Проектне фінансування
Об'єкт фінансування	Проект/бізнес-план, оборотні чи основні кошти	Самостійна економічна одиниця – проектна компанія
Забезпечення	Нерухомість, цінні папери, гарантії	Активи самого проекту
Вартість залучених коштів	Відносно низька	Відносно висока внаслідок обмеженості забезпечення, витрат на експертизи, юридичне супроводження
Контроль за цільовим використанням	Банк шляхом виконання договірних умов	Інвестори через своїх представників
Інвестор	Банк	Інвестиційні та комерційні банки, інвестиційні фонди, лізингові компанії
Носії кредитного ризику	Банк, страхова компанія	Учасники проекту
Ліквідність активів	Відносно висока, особливо у разі розміщення цінних паперів на фондових ринках	Відносно низька внаслідок «приватності» фінансових домовленостей та жорстких договірних зобов'язань між учасниками

достатнім ризиком. Загалом можна виділити такі ризики здійснення проектного фінансування [2, 3]:

1. *Комерційні (проектні) ризики.* До комерційних, або проектних, ризиків відносять ризики, які характерні для конкретного проекту, а також для ринків, на яких функціонує проект. Серед таких є як ті, на які можна впливати в ході реалізації проекту, так і об'єктивні, незалежні від управління проектом. Недосягнення запланованої ефективності проекту може залежати від багатьох причин: як зовнішніх (дестабілізація ринку, зростання рівня конкуренції та ін.), так і внутрішніх (наприклад, нескоординовані дії учасників проекту). Несвоєчасне завершення робіт може стати наслідком простоїв через проблеми з дозвільною документацією, затримкою будівельних робіт та ін.

Одним з різновидів проектних ризиків є екологічний ризик, під яким розуміють ризик недотримання екологічних стандартів. Тому при початковій стадії плануванні проекту необхідно враховувати існуючі внутрішні та міжнародні стандарти.

Комерційні операційні ризики в цілому пов'язані із загальною експлуатацією проекту, проведенням технічного обслуговування, рівнем виробничих показників, використанням нових технологій. Так, недосягнення запланованого рівня прибутку можливо внаслідок падіння рівня цін на проектну продукцію, недосягнення прогнозованих обсягів продажу. Перевищення запланованого бюджету проекту можливо через помилковість у визначенні статей витрат, зміни плану робіт за проектом і т.п. Звідси впливає необхідність формування достатнього резерву коштів для майбутніх витрат.

2. *Макроекономічні (фінансові) ризики.* Макроекономічні або фінансові ризики проектного фінансування стосуються загальної економічної ситуації, яка опосередковано впливає на проект. Таким ризикам можна активно запобігати лише під час планування проекту, обираючи регіони реалізації з більш стабільними економічними умовами, враховуючи, проте, меншу норму рентабельності, яка їм притаманна.

3. *Політичні (залежні від умов конкретної економіки) ризики.* Такі ризики проектного фінансування залежать від результатів діяльності уряду чи політичних форс-мажорних обставин і особливо притаманні тим проектам, які пов'язані з міжнародним фінансуванням.

Що стосується практичного аспекту проектного фінансування, то найбільш відомими прикладами даного методу можна назвати:

1. Будівництво Євротунелю, що з'єднує Великобританію і континентальну Європу. В проекті брало участь 198 банків з 15 країн світу. Капіталовкладення відбувалися виключно за рахунок приватного сектору, без участі державних органів і міжнародних організацій. Загальний обсяг фінансування проекту становив \$12 млрд. Важлива роль у реалізації проекту «Євротунель» відводилася договору концесії, в якому було обумовлено «право заміни», що дозволяє кредиторам передавати концесію від компанії-позичальника у

разі її неспроможності виконувати свої фінансові зобов'язання – іншому концесіонеру.

2. Проект освоєння нафтогазового родовища «Сахалін-2» вартістю понад \$10 млрд., в якому фінансування відбувалося за класичною схемою проектного фінансування – «без регресу на позичальника». Засновниками проектною компанії стали чотири іноземні компанії: «Маратон» (США, 37,5%), «Міцубі» (Японія, 25%), «Ройял-Датч/Шелл» (Нідерланди/Великобританія, 25%), «Міцубісі» (Японія, 12,5%), які в подальшому продали контрольний пакет акцій ВАТ «Газпром». Кредиторами проекту виступили ЄБРР, МФК, а також Ексімбанки США та Японії.

Прикладом успішної реалізації проектного фінансування в залізничній сфері став проект будівництва залізничної лінії в Гонконгу [14]. У результаті було запущено в дію залізничну лінію довжиною 30,5 км у північно-західній частині гонконгського мегаполісу. Вдалося досягти вражаючих масштабів за відносно короткий термін реалізації проекту: від початку дослідницьких робіт в 1998-му до запуску наприкінці 2003 року окрім залізничної лінії було побудовано віадук довжиною 13,4 км, 14,7 км тунелів, 9 залізничних станцій та придбано 154 залізничних вагона.

Наявність таких прикладів, на нашу думку, переконує в можливості здійснення проектів з оновлення основних фондів українських залізниць. До того ж успішність вищевказаного проекту спростовує думки щодо неможливості залучення міжнародних коштів в умовах обмеженості фінансових ресурсів, адже початок активної фази «гонконгського проекту» співпав у часі з кризовими явищами в світовій економіці в 1998 році.

Оскільки традиційна схема кредитування основний ризик покладає на виконавця проекту і передбачає надійні гарантії повернення коштів, велика частка потенційно ефективних проектів не може бути реалізованою. Схожа ситуація відбувається і з оновленням рухомого складу залізничного транспорту: фінансування в таких масштабах неможливе без залучення іноземних кредиторів, які внаслідок проблемної кредитної історії Укрзалізниці [5], непрозорості фінансових потоків українського монополіста, не можуть бачити в ньому надійного платоспроможного партнера. Ця ситуація є невідповідною для всіх: Укрзалізниця не в змозі провести оновлення рухомого складу, а можливі інвестори втрачають потенційні прибутки. Система проектного фінансування вирішує цю проблему шляхом розподілу ризиків між учасниками інвестування, формуванням прозорої фінансової політики позичальника.

У наукових статтях [5, 7] обґрунтовано можливість залучення кредитних коштів на оновлення рухомого складу залізниць шляхом створення операторської мультимодальної компанії (ОМК) в структурі Укрзалізниці. Розглянемо таку можливість з точки зору використання методу проектного фінансування як основного принципу її діяльності.

Доцільність використання механізму проектного фінансування для оновлення парку рухомого складу зумовлена наявністю наступних обставин:

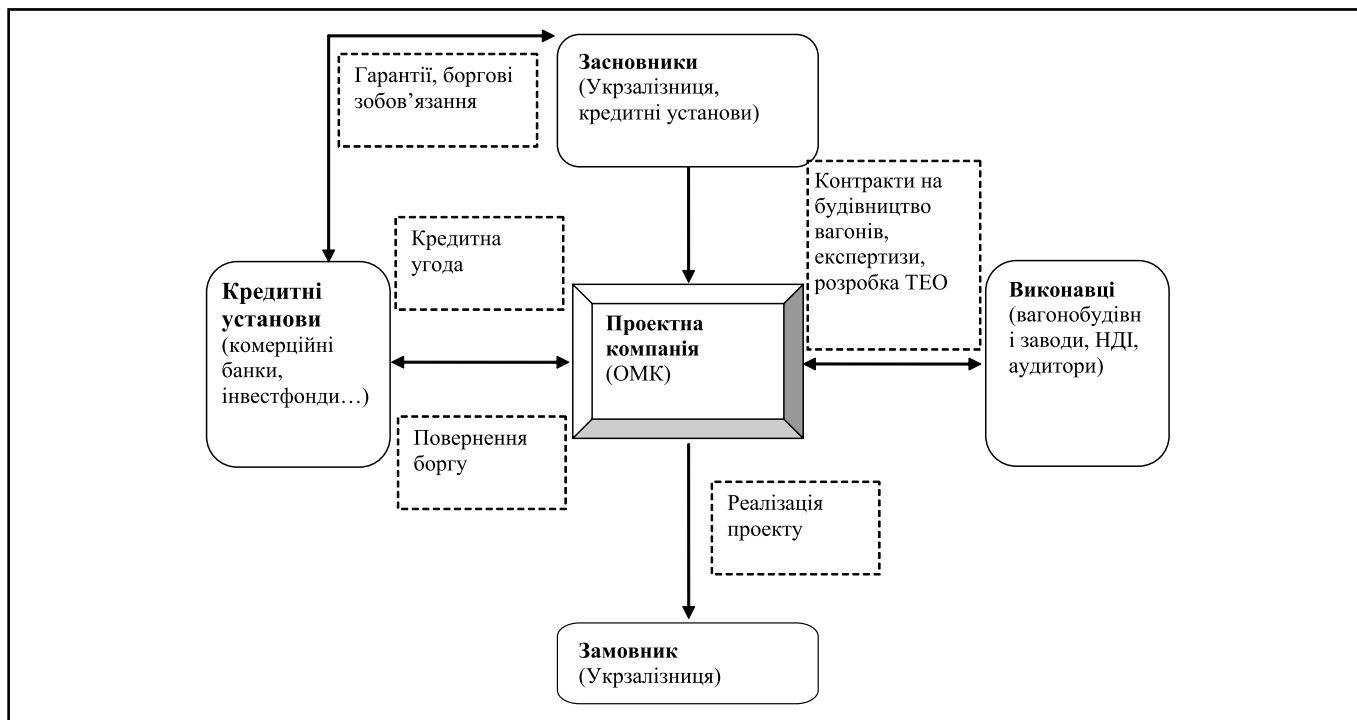


Схема реалізації проектного фінансування для оновлення рухомого складу українських залізниць

1. Використання існуючих методів кредитування залізничної галузі, як показує практика [5, 7–10], не в змозі забезпечити оновлення основних фондів в необхідних обсягах та в належні строки.

2. Масштабність необхідних капіталовкладень змушує залучати широке коло інвесторів, що відповідає можливостям проектного фінансування.

3. Відсутність стабільної кредитоспроможності не дає змогу Укрзалізниці в достатньому обсязі залучити до оновлення залізниць західних кредиторів за класичною схемою банківського кредиту. Адже однією з основних критеріїв вибору об'єктів капіталовкладень для таких фінансових інститутів залишаються високі гарантії безпеки інвестицій, надати які Укрзалізниця не в змозі.

4. Непрозорість фінансової діяльності Укрзалізниці, що призводить, з одного боку, до зниження кредитного рейтингу компанії, а з іншого – унеможливорює адекватний аналіз ефективності конкретних капіталовкладень.

5. Наявний принцип руху грошових потоків на Укрзалізниці, за якого всі надходження йдуть до «загального фонду», а потім розподіляються на статті витрат не дає змогу дотримуватись принципу цільового фінансування проекту і на практиці призводить до перерозподілу кредитних ресурсів на інші, «важливіші» цілі. Доказом цьому є систематичне невиконання інвестиційних планів українськими залізницями та «проїдання» навіть тих кредитних ресурсів, які вдається залучити.

На нашу думку, вищезазначені причини обумовлюють необхідність створення самостійної юридичної особи (операторської мультимодальної компанії, ОМК), основною метою якої стане оновлення рухомого складу українських залізниць.

Для успішного втілення проекту, функціонування такої компанії має ґрунтуватися на такому:

1. Використання методу проектного фінансування з частковим регресом на позичальника. В ідеальному випадку краще було б затосувати безрегресійне проектне фінансування, проте, як зазначалося вище, такий спосіб нерéalний в силу відсутності належного забезпечення, дороговизни кредитних ресурсів та обмеженості фінансових ресурсів на міжнародних ринках капіталу. В такому випадку борговим забезпеченням, окрім генерованого грошового потоку, можуть стати залізничні вагони, придбані в межах проекту. Враховуючи важливість транспортної сфери для економічного росту української економіки, доцільним є використання державних гарантій для проекту, що забезпечить зменшення вартості необхідних інвестицій.

2. Залучення до проекту широкого кола фінансових інститутів: як активних (іноземні банки), так і пасивних інвесторів (пенсійні фонди, універсальні банки) з метою зниження вартості кредитних ресурсів.

3. Використання потенціалу українських вагонобудівних заводів як основних підрядчиків в проекті. Такий принцип дозволить мінімізувати проектний ризик, пов'язаний з невиконанням виробничого плану останніми, та забезпечить розвиток вагонобудівної галузі української економіки.

4. ОМК буде виконувати функції з оперування власними вагонами, зафрахтованими морськими судами та іншими видами транспорту. по єдиному транспортному документу з наданням експедиторських, агентських, брокерських та інших послуг. Такий вид діяльності забезпечить стабільний грошовий потік з мінімальним ризиком для повернення кредитних коштів. Умови фінансування та показники ефек-

тивності діяльності проектної компанії обґрунтовано науковими розрахунками у відповідних роботах [5, 7].

– Розподіл проектних ризиків передбачатиме: з боку Укрзалізниці відповідальність за створення та належне функціонування ОМК, вчасну побудову рухомого складу на українських вагонобудівних заводах, а з боку інвесторів – за своєчасне надходження кредитних ресурсів, проведення проектних експертиз, аудиту та необхідного юридичного супроводження.

Проектне фінансування в рамках оновлення рухомого складу українських залізниць можна впроваджувати за схемою, зображеною на рисунку.

Висновки

Традиційна схема фінансування проектів не в змозі задовольнити потреби українських залізниць в оновленні рухомого складу внаслідок невідповідності Укрзалізниці вимогам комерційних банків для масштабних інвестицій, обмеженості кредитних ресурсів, непрозорої фінансової політики Укрзалізниці. Вирішенням даної проблеми може стати застосування методу проектного фінансування, реальність якого в масштабних інфраструктурних, капіталоємних проектах підтверджена аналізом практичних та теоретичних досягнень в цій сфері. Пропонується створення спеціальної проектної компанії (ОМК) на принципах обмежено регресійного проектного фінансування під державні гарантії як боргового забезпечення нарівні з генерованим грошовим потоком та придбаним рухомим складом з метою здешевлення кредитних коштів. Впровадження проектного фінансування має здійснюватись із залученням широкого кола вітчизняних та іноземних інвесторів з розподілом проектних ризиків між його учасниками. До перспективних напрямів наукових досліджень у цій сфері можна віднести створення детально обґрунтованої економічної моделі функціонування проектної компанії, аналіз можливих ризиків впровадження проекту та шляхів їх запобігання, пошук оптимальних організаційно-правових форм для створення операторської мультимодальної компанії.

Література

1. Бардиш Г.О. Проектне фінансування [Текст]: підручник / Г.О. Бардиш. – 2-ге вид. – К.: Алерта, 2007. – 463 с.
2. Дубинин Е. Анализ рисков инвестиционного проекта [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fd.ru/article/5625.html>
3. Йескомб Э.Р. Принципы проектного финансирования [Текст]: [пер. с англ.] / Э.Р. Йескомб; пер. с англ. И.В. Васильевской; под общ. ред. Д.А. Рябых. – М.: Вершина, 2008. – 488 с.
4. Кікена Т. Проектне фінансування в реаліях українського ринку [Текст] / Т. Кікена. – Вісник льв. у-ту. Економіка, вип. 40, 2008. – С. 282–286.
5. Кравчук О.В. Дослідження факторів можливих перешкод проведенню структурної реформи залізничного транспорту в Україні [Текст] / О.В. Кравчук // Економіст. – 2009. – № 11. – С. 60–64.
6. Пересада А.А., Майорова Т.В., Ляхова О.О. Проектне фінансування [Текст]: підручник / А.А. Пересада, Т.В. Майорова, О.О. Ляхова. – К.: КНЕУ, 2005. – 736 с.
7. Підлісний П.І., Кравчук О.В. Економічні аспекти створення та діяльності операторської мультимодальної компанії-перевізника Укрзалізниці [Текст] / П.І. Підлісний, О.В. Кравчук // Економіст. – 2010. – № 3. – С. 31–35.
8. Сич Е.М., Ільчук В.П. Інноваційно-інвестиційний розвиток залізничного транспорту [Текст] / Е.М. Сич, В.П. Ільчук – К.: Логос, 2001. – 251 с.
9. Цветов Ю.М., Макаренко М.В., Цветов М.Ю., Левченко О.В. Залізничний транспорт України та Росії: тенденції розвитку та проблеми реформування [Текст] / Ю.М. Цветов, М.В. Макаренко, М.Ю. Цветов, О.В. Левченко та ін. – К.: ДЕДУТ, 2008. – 277 с.
10. Цветов Ю.М., Макаренко М.В., Цветов М.Ю. та ін. Проблеми та основні напрями реформування залізничного транспорту України [Текст] / Ю.М. Цветов, М.В. Макаренко, М.Ю. Цветов. – К.: КУЕТТ, 2007. – 222 с.
11. Чиж Н.М. Проблемы развития проектного финансирования в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/En/O_FN/2008_5_2/zbirnik_O_FN_5_4_2_310.pdf
12. Daube D. A comparison of Project Finance and the Forfeiting Model, Int. Journal «Project Management», 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cendoc.esan.edu.pe/paginas/infoalberta/project/alemania.pdf>
13. Henrique Ghersi. An introducing to project finance in emerging markets [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sabalonline.com/website/uploads/ProjFin5.pdf>
14. Ian M Thoms. Project management of a major mass transit project – KCR West Rail [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bre.polyu.edu.hk/rccree/events/pm_symposium/CNFun.pdf
15. Nevitt Peter K, Fabozzi Frank J. Project finance. London; 2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://books.google.com.ua/books?id=iDixexobcLEC&pg=PA7&lpg=PA7&dq=Nevitt+Peter+K,+Fabozzi+Frank+J.+Project+finance.+London%>
16. Scott L. Hoffman. An introduction to project finance Cambridge University Press, Third Edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://assets.cambridge.org/97805218/82200/excerpt/9780521882200_excerpt.pdf
17. Stefanie Kleimeier, Roald Versteeg Project Finance as a Driver of Economic Growth in Low-Income Countries [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://arno.unimaas.nl/show.cgi?fid=14965>

Економіко-математичне моделювання виробничих комплексів

Представлена економіко-математична модель функціонування виробничих комплексів. Залежно від властивостей виробничих функцій досліджена динаміка змін економічних характеристик виробництва.

Представлена экономико-математическая модель функционирования производственного комплекса. В зависимости от свойств производственных функций исследована динамика изменений экономических характеристик производства.

Economic and mathematical model of production complex functioning is presented. Depending on properties of production functions the dynamics of changes production economic characteristics is investigated.

Постановка проблеми. Серцевину будь-якої економіки становить виробництво, створення економічного продукту. Без виробництва не може бути споживання. Саме підприємства випускають продукцію, виконують роботи й послуги, тобто створюють основу для споживання й збільшення національного багатства. Економіку держави спрощено можна розглядати як сукупність усіляких підприємств, що перебувають у тісному виробничому, кооперованому, комерційному й іншому взаємозв'язках між собою й державою. Від того, наскільки ефективно працюють підприємства, який їхній фінансовий стан, залежать здоров'я всієї економіки й індустріальна міць держави. Якщо схематично представити всю систему господарського керування в країні у вигляді піраміди, то її підставою є підприємства. Державне, регіональне, відомче керування можуть розглядатися стосовно процесів, що відбуваються на рівні підприємства, тільки як надбудовні, вторинні явища. Будь-які зміни в системі господарського керування будуть безглуздими, якщо вони добродійно не позначаються на діяльності підприємства.

При будь-якій формі господарювання підприємства відіграють найважливішу роль в економіці держави. З макроекономічних позицій підприємства є основою для: збільшення національного доходу, валового внутрішнього продукту, валового національного продукту; можливості існування всієї держави й виконання своїх функцій. Цю роль підприємства будуть виконувати тільки в тому випадку, якщо вони ефективно функціонують.

Уся історія розвитку суспільного виробництва свідчить і доводить, що найбільше ефективно підприємства функціонують в умовах цивілізованого ринку, для якого характерні наявність різних форм власності, здоровіша конкуренція, демонополізація економіки, вільне ціноутворення, наявність розвинутої ринкової інфраструктури, перевага споживача в

порівнянні з виробником і інші необхідні атрибути. Планова або адміністративно-командна економіка, як показує історичний досвід, не створює необхідних умов для ефективного функціонування підприємств насамперед через відсутність конкуренції, свободи дій у підприємницькій діяльності, нерозвиненості малого бізнесу й кредитно-фінансових відносин, надмірного втручання держави в діяльність підприємства й інших причин. В умовах планової економіки основна мета підприємства полягала у випуску продукції певної номенклатури й асортиментів виходячи з річного плану, який, у свою чергу, впливав з п'ятирічного плану. Під цей план підприємству доводили необхідні ресурси й конкретних постачальників, а також вказувалися й споживчі продукції, тобто підприємства заздалегідь знали, якими ресурсами вони розташовували на рік, від яких підприємств їх одержать і в який строк. Заздалегідь вони знали, куди збувати свою продукцію й за якими цінами.

З переходом українських підприємств на ринкові відносини ситуація в корені змінилася. У багатьох підручниках і навчальних посібниках вказується, що основною метою підприємства в умовах ринку є одержання прибутку. Це твердження вірне, але чи навряд досить повне. Не менш важливою метою будь-якого підприємства в умовах ринку є забезпечення стабільної фінансової стійкості в його роботі. Це більш складна для досягнення мета, яка містить у собі не тільки одержання прибутку, але й стійке її одержання.

Сучасний стан економіки України характеризується нестабільним економічним положенням. В умовах ринкової трансформації більшість вітчизняних підприємств почали активізацію промислового виробництва. Це було пов'язано з покращенням фінансово-економічного стану підприємств, кредитування реального сектора. Пік підйому економіки припадає на 2006–2007 роки [1, 2]. Враховуючи тенденції останнього періоду (2008–2009 роки), однією з головних задач сучасного етапу розвитку українського бізнесу є вихід на підтримання позитивних результатів розвитку. Це досягається шляхом вибору раціональної стратегії для кожного окремого підприємства, створення сприятливих умов для функціонування економіки.

Метою даної статті є дослідження і порівняння лінійної і експоненціальної моделей функціонування виробничих комплексів за допомогою економіко-математичного моделювання, яке базується на застосуванні апарату диференціальних рівнянь.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо підприємство, що працює на принципах самофінансування з заданим нормативом відрахувань від прибутку у фонд розвитку

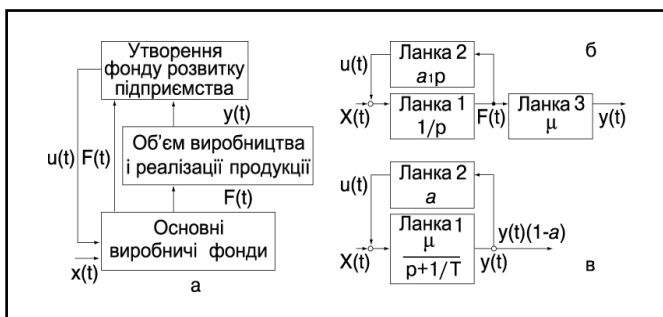
виробництва. За рахунок розвитку підприємство може впроваджувати додаткові потужності і збільшувати об'єм виробництва продукції. Крім цього, для забезпечення виконання державних замовлень підприємство може отримувати централізовані капіталовкладення. Нарощування виробничих потужностей можна здійснювати різними технічними способами: модернізацією і реконструкцією діючого обладнання, заміною машин і механізмів на нове технологічне обладнання, шляхом будівництва нових виробництв тощо. В будь-якому випадку для цього потрібні капіталовкладення. При освоєнні капіталовкладень підприємство залучає основні виробничі фонди (ОВФ).

Далі будуть розглянуті дві математичні моделі розвитку підприємства. Принципова відмінність цих моделей полягає в тому, що у першому випадку кількість ОВФ змінюється в одиницях початкової вартості і власні засоби на приріст ОВФ вимірюються з прибутку підприємства, а в другому випадку вимірювачем ОВФ є остаточна вартість і власні засоби виділяються із прибутку підприємства з метою повного відновлення амортизаційної вартості ОВФ і приросту.

Лінійна модель розвитку підприємства. Ця модель запропонована відомим радянським і російським вченим К.О. Багриновським [3]. При моделюванні припускається, що вартість введених основних виробничих фондів збільшується за рахунок нормативних відрахувань від прибутку у фонд розвитку виробництв з інтенсивністю u і з централізованих джерел з інтенсивністю x . Початкова вартість ОВФ і ефективність підтримуються за рахунок засобів амортизації, але ці процеси в моделі не відображені. Процес $x(t)$ потрібно розглядати як екзогенний вплив на систему. Нагромаджена вартість основних виробничих фондів (F) в моделі є єдиним фактором, що зумовлює виробництво і реалізацію продукції y (див. рис.). Тоді, враховуючи достатню стабільність фондівіддачі, прибуток від реалізації виробленої продукції в простому випадку покладають пропорційним вартості ОВФ

$$y(t) = \mu F(t), \quad (1)$$

де μ – стала фондівіддача.



У свою чергу, приріст вартості ОВФ за кожен малий одиницю часу дорівнює сумі інтенсивності капіталовкладень з централізованих джерел (x) і за рахунок відрахувань (u) від суми реалізації

$$F'(t) = x(t) + u(t). \quad (2)$$

Відрахування у фонд розвитку виробництва, у відповідності з припущеннями автора моделі, однаково залежать від вартості ОВФ і нарощування обсягу реалізації продукції, що

вимірюється показником $\frac{y'(t)}{y(t)}$. Величина відрахувань

пропорційна введеним двом факторам, коефіцієнт пропорційності дорівнює a_1 . Значення a_1 є економічним нормативом. Загалом, формула відрахувань у фонд розвитку виробництва запропонована в такому вигляді:

$$u(t) = a_1 F(t) \frac{y'(t)}{y(t)}. \quad (3)$$

Цей вираз потрібно розглядати як гіпотезу. Якщо в формулу (3) підставити вираз обсягу реалізації (1), то після математичних перетворень отримаємо [4, 5]

$$u(t) = aF'(t) \leftrightarrow U(p) = a_1 [pF(p) - F_0]. \quad (4)$$

Тобто інтенсивність відрахувань у фонд розвитку виробництва пропорційна приросту вартості ОВФ за малий проміжок часу (інтенсивність зміни вартості ОВФ). Таким чином, системі, що розглядається, відповідає функціональна структура з трьох ланок: інтегруючої ланки 1, диференціальній ланки 2 і пропорційній ланки 3 (див. рис. б). Враховуючи, що процес реалізації продукції пропорційний вартості ОВФ, то для з'ясування характеру поведінки системи достатньо вивчити процес $y(t)$. Для цього запишемо зображення рівнянь (2) і (4) і виведемо операторну формулу залежності ОВФ від екзогенного впливу централізованих капіталовкладень при початковій вартості ОВФ $F(0) = F_0$:

$$\begin{cases} pF(p) - F_0 = X(p) + U(p), \\ U(p) = a_1 [pF(p) - F_0] \end{cases}$$

Розв'язуючи цю систему рівнянь відносно зображення вартості ОВФ, отримаємо

$$F(p) = \frac{1}{1-a_1} \frac{X(p)}{p} + \frac{F_0}{p}.$$

Таким чином, передавальна функція системи, яка розглядається, дорівнює $\frac{1}{1-a_1}$. Якщо, наприклад,

інтенсивність централізованих капіталовкладень, початих в нульовий момент часу, залишається сталою ($x(t) = c\mu(t)$), то і зображення, і оригінал процесу зміни вартості ОВФ рівні

$$F(p) = \frac{1}{1-a_1} \frac{c}{p^2} + \frac{F_0}{p^2} \leftrightarrow F(t) = \frac{1}{1-a_1} ct + F_0. \quad (5)$$

Вартість ОВФ зростає пропорційно часу і істотно залежить від встановленого значення нормативного коефіцієнта a . Виведені формули показують, що значення коефіцієнта можливо в границях $0 \leq a_1 \leq 1$. Додатне значення цього економічного показника впливає з того, що в систе-

мі діє додатній обернений зв'язок: фонди розвитку виробництва збільшуються з збільшенням вартості ОВФ і реалізації продукції. Його верхня границя дорівнює 1, оскільки в протилежному випадку вартість ОВФ стає від'ємною величиною. Але з економічних міркувань значення залежить від об'єму реалізації і при деякій фондовіддачі може перевищувати 1, що буде суперечити сенсу формули (5). Тому гіпотеза (3) потребує перевірки і встановлення області її дії.

Разом із тим з формул (5) випливає, що в системі розвитку підприємства на гривню централізованих капіталовкладень відбувається приріст ОВФ на величину більшу, ніж одна гривня, оскільки при $a_1 < 1$ передавальна функція

$$\frac{1}{1-a_1} > 1 \quad \text{і модель системи в цілому представляє}$$

підсилювальну ланку. З зростанням значення a_1 в допустимих межах значення коефіцієнта підсилення збільшується, швидкість приросту вартості ОВФ зростає.

Варто зазначити, що збільшення зовнішнього впливу на керований процес характеризує будь-які системи з додатнім оберненим зв'язком. Система розвитку підприємства не є винятком з цього правила.

Експоненціальна модель розвитку підприємства. В синтезі другої моделі розвитку підприємства виходять з того, що об'єм виробленої і реалізованої продукції (y) залежить від остаточної вартості ОВФ, яка може збільшуватись або зменшуватись. Вона зростає в залежності від капіталовкладень і зменшується в результаті амортизації і вибуття деякої частини основних засобів. Таким чином, зростання об'ємів випуску може бути забезпечено лише в тому випадку, якщо капіталовкладення перевищують кількість зношених ОВФ, тоді і поточна їх вартість збільшується. При зниженні вартості ОВФ зростання об'єму випуску може бути досягнуто за рахунок підвищення фондовіддачі, тобто при впливі сучасних наукових і технічних технологій. Ці явища відображає модель виробництва у вигляді однофакторної динамічної виробничої функції [4].

Капіталовкладення складаються із централізованих коштів (x) і відрахувань від прибутку (u). За керуючий параметр беруть постійну частку відрахувань від прибутку у фонд розвитку виробництва. Природно, цей норматив може приймати лише додатне значення $a < 1$. Тоді функціональну структуру системи розвитку підприємства можна представити у вигляді моделі з додатнім оберненим зв'язком (див. рис. в), що складається із двох ланок. Підсилювальна ланка 2 відображає процес виділення власних капіталовкладень при нормативі відрахувань від об'єму реалізованої продукції, що дорівнює a . Спільно з централізованими капіталовкладеннями власні засоби діють на ланку виробництва 1, змінюючи вартість ОВФ і обсягу прибутку від реалізації продукції y , у вигляді динамічної ВФ.

Таким чином, в моделі всі позначені процеси (x , y , u) відображають інтенсивності потоків зв'язків між ланками.

Зображення рівнянь, що відображають ланки модельованого об'єкту, можна записати в наступному вигляді:

$$pY(p) + nY(p) - y_0 = \bar{\mu}[X(p) + U(p)], \\ U(p) = aY(p),$$

де n – норма амортизації; y_0 – початкове значення інтенсивності виробництва і реалізації продукції; $\bar{\mu}$ – фондовіддача в одиницях виміру остаточної вартості ОВФ; a – норматив відрахувань у фонд розвитку виробництва.

Норма амортизації дорівнює оберненому значенню середнього терміну експлуатації ОВФ. Початкове значення інтенсивності випуску і реалізації продукції дорівнює початковій вартості ОВФ, помножене на фондовіддачу ($y_0 = \bar{\mu}F_0$).

Розв'язуючи систему рівнянь, що описує об'єкт дослідження, відносно $Y(p)$, отримаємо зображення траєкторії цього об'єкта

$$Y(p) = \frac{\bar{\mu}}{p - (\bar{\mu}a - n)} X(p) + \frac{y_0}{p - (\bar{\mu}a - n)},$$

що складається з двох доданків: вимушеної і вільної складових.

Передавальна функція системи дорівнює

$$\frac{\bar{\mu}}{p - (\bar{\mu}a - n)}.$$

Якщо інтенсивність централізованих капіталовкладень з моменту $t = 0$ стала і дорівнює одиниці ($x(t) = \eta(t)$), то зміна об'єму виробництва продукції виражається функцією

$$y_1(t) = \left(\bar{\mu}F_0 + \frac{\bar{\mu}}{\bar{\mu}a - n} \right) e^{(\bar{\mu}a - n)t} - \frac{\bar{\mu}}{\bar{\mu}a - n};$$

Якщо екзогенний вплив являє собою початкові разові капіталовкладення, які можна формально представити у вигляді дельта-функції ($x(t) = \delta(t)$), тоді

$$y_2(t) = \bar{\mu}(F_0 + 1)e^{(\bar{\mu}a - n)t}.$$

З отриманих формул випливає, що індекс зростання об'ємів випуску продукції сталий і дорівнює різниці $\bar{\mu}a - n$. Вимушена складова, яка обчислюється за допомогою передавальної функції системи, має експоненціальний вигляд і той самий індекс зростання, який характерний для вільної складової і відрізняється лише початковим значенням функції.

У випадку $\bar{\mu}a > n$ відбувається неперервне зростання, в

іншому випадку – зниження об'ємів виробництва. Якщо

врахувати, що в будь-який момент $\bar{\mu} = \frac{y_t}{F_t}$, то в першому

випадку $a y_t > n F_t$, тобто є частина прибутку, що виділяється у фонд розвитку підприємства більше, ніж амортизовані ОВФ. У випадку рівності $\bar{\mu}a = n$ випуск продукції сталий

$$y_1(t) = y_0 = \bar{\mu} F_0, \quad y_2(t) = y_0 + \bar{\mu} = \bar{\mu}(F_0 + 1).$$

Додавання одиниці до початкового рівня ОВФ в останній формулі отримано у зв'язку з специфічним способом математичного відображення початкових капіталовкладень у формі дельта-функції. Потрібно зауважити, що індекс зростання виробництва продукції не залежить від централізованих капіталовкладень.

Якщо в розвитку підприємства враховувати сучасні наукові розробки, то з усіх отриманих формул стали фондовіддачу потрібно замінити на $\bar{\mu}e^{\lambda}$. Тоді в результаті екзогенного впливу $\delta(t)$ процес випуску продукції (якщо покласти $F_0 \cong F_0 + 1$) подається функцією

$$y_3(t) = y_0 e^{(a\bar{\mu}_0 e^{\lambda} + \lambda - n)t}.$$

Індекс зростання процесу дорівнює $a\bar{\mu}_0 e^{\lambda} + \lambda - n$.

В цьому випадку при умові $ay_0 < nF_0$ в початковий момент часу може відбуватися зниження інтенсивності випуску продукції, але з закінченням деякого терміну збільшу-

ється значення e^{λ} і починається період необмеженого зростання.

Висновки

Розглянуті вище дві системи мають глибокі відмінності в способах формування засобів розвитку підприємства і в підходах до відображення динаміки ОВФ. В першому випадку фонд розвитку є пропорційним до швидкості зростання об'єму виробництва і реалізації продукції, і капіталовкладення витрачаються лише на приріст ОВФ. В другому випадку фонд розвитку є пропорційним до об'єму прибутку від реалізації, і капіталовкладення приділяються як для додаткового вводу ОВФ, так і для відшкодування амортизації. Цим, вочевидь, зумовлені принципові розбіжності поведінки двох систем: лінійного і експоненціального розвитку підприємства.

Література

1. Статистичний щорічник України за 2007 рік. Державний комітет статистики України. – Київ, 2008.
2. Кулик А.Б. Моделювання інвестиційної стратегії при взаємодії малих підприємств // Економіка: проблеми теорії та практики, ДНУ, 2009. – Вип. 251, Т.ІІ. – С. 373–378.
3. Багриновский К.А. Система моделей народохозяйственного планирования. 1972. – М.: Мысль.
4. Каданэр Э.Д. Динамическое моделирование экономических систем. ПГУ, уч. пос. Перм, 1990.
5. Мартыненко В.С. Операционное исчисление. – К.: Вища школа, 1990.

Н.М. ЛЮБЕНКО,
доцент, КНУТД

Експрес-діагностика неплатоспроможності підприємства в організаційно-правовому механізмі банкрутства

Стаття присвячена питанням удосконалення системних аспектів процедур банкрутства підприємств з метою зменшення їх негативних суспільно-економічних наслідків. Зокрема, обґрунтовано пропозиції щодо удосконалення методології експрес-аналізу неплатоспроможності підприємств-боржників та підвищення його ролі в механізмі регулювання процедур банкрутства.

Статья посвящена вопросам усовершенствования системных аспектов процедур банкротства предприятий с целью уменьшения их негативных общественно-экономических следствий. В частности, обоснованы предложения относительно усовершенствования методологии экспресс-анализа неплатежеспособности предприятий-должников и повышения его роли в механизме регулирования процедур банкротства.

Постановка проблеми. Принцип відповідальності підприємств за результати фінансово-господарської діяльності реалізується у його банкрутстві, що є наслідком нездатності забезпечувати стабільне фінансування виробничо-господарських процесів. І хоча банкрутство як економічне явище слугує інструментом перерозподілу капіталу і природного відбору більш конкурентоспроможних підприємств – відвернення загрози банкрутства і забезпечення подальшого функціонування тих підприємницьких структур, які мають потенційну здатність до подолання кризових явищ, є не менш важливою, хоча й більш складною задачею ефективного функціонування економіки. Механізм фінансового оздоровлення боржника повинен забезпечувати мінімальні негативні наслідки для суспільства, а реальна загроза масової неплатоспроможності вітчизняних підпри-

емств, обумовлена факторами загальноекономічної кризи, свідчить про актуальність всіх питань, прямо чи опосередковано пов'язаних з удосконаленням цього механізму.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Організаційно-правові аспекти фінансового оздоровлення підприємства-боржника у випадку порушення господарським судом справи про банкрутство врегульовано Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [1] (далі – Закон). Зокрема, уникненню ліквідації боржника як суб'єкта підприємництва сприяє процедура його санації – фінансового оздоровлення шляхом впровадження комплексу заходів (фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових), які спроможні привести підприємство до фінансового оздоровлення та уникнення примусової ліквідації. Але характерна для норм Закону «ліберальність» правового регулювання обґрунтованості і економічної доцільності санації боржника дає підстави стверджувати, що в процедурах провадження справ про банкрутство не закладено достатніх нормативно-правових важелів для запобігання надмірного отримання підприємством-боржником наданих Законом переваг і пільгових умов та відповідного їх надмірного негативного впливу на фінансовий стан кредиторів. Зокрема, до числа найбільш суттєвих «банкрутних пільг», які надають суттєві односторонні пріоритети боржнику в майнових правовідносинах між боржником і кредиторами належить мораторій на задоволення вимог кредиторів. При цьому його негативні наслідки для кредиторів посилюються тривалістю дії мораторію і прямо залежать від тривалості процедур, які застосовуються при провадженні справи про банкрутство. Зазначені суперечливі для різних господарюючих суб'єктів наслідки провадження процедур банкрутства обумовлюють необхідність і доцільність більш ретельного підходу до фінансової діагностики підприємства-боржника з метою обґрунтування рішень щодо доцільності і ефективності застосування санації та часових параметрів її проведення з метою уникнення невинуватених втрат від необґрунтовано надмірного «розтягування» строків санаційних процедур.

Для прийняття в кожному конкретному випадку адекватних рішень набуває принципового значення ідентифікація глибини фінансової кризи (кризи неплатоспроможності) підприємства-боржника в режимі експрес-діагностики, до прийняття відповідних судових ухвал. Зокрема, методичним забезпеченням для виявлення ознак неплатоспроможності і підстав для прийняття подальших судових рішень слугують рекомендації Міністерства економіки України [2], якими передбачено виділення трьох рівнів (стадій) неплатоспроможності, в тому числі: поточна, критична та надкритична. Ідентифікація рівня неплатоспроможності при цьому ґрунтується на кількісних оцінках показника поточної неплатоспроможності, коефіцієнта покриття, коефіцієнта забезпечення власними оборотними коштами та наявності прибутку за підсумками останнього року. На наш погляд, зазначе-

ною методикою не враховуються деякі суттєві індикатори глибини кризи неплатоспроможності і, крім того, нормами Закону не передбачені правові засади застосування попередньої експрес-діагностики при порушенні справи про банкрутство з ініціативи кредиторів і урахування її результатів в регулюванні процедур банкрутства.

Вищевикладене обґрунтовує постановку конкретної **мети статті**, спрямованої на удосконалення методики експрес-діагностики рівня неплатоспроможності боржника і правових важелів щодо регулювання процедур банкрутства з урахуванням її висновків.

Виклад основного матеріалу. На наш погляд, є доцільною певна «трансформація» рекомендованої [2] системи критеріїв і показників для діагностики неплатоспроможності. Зокрема, до складу рекомендованих фінансових коефіцієнтів-індикаторів, варто додатково включити такі, що більш диференційовано враховували б як структуру ліквідних активів в якості внутрішніх джерел відшкодування боргових зобов'язань підприємства-боржника, так і власне структуру поточних зобов'язань.

Так, до найбільш високоліквідних активів, які враховуються в оцінках «екстреного покриття» поточної заборгованості (крім грошових коштів), можна віднести:

- векселі одержані – враховуючи їх як еквіваленти грошових коштів з огляду, зокрема, на можливість банківського рефінансування вексельної дебіторської заборгованості;
- поточні і довгострокові фінансові інвестиції – оскільки їх трансформація в грошові кошти не впливає на операційну діяльність підприємства;
- відстрочені податкові активи – строк їх трансформації в грошові кошти настає вже по закінченні наступного податкового періоду.

Поза увагою фінансових аналітиків необґрунтовано залишається, на наш погляд, таке джерело «швидкого» отримання грошових коштів, як заборгованість учасників (акціонерів) за внесками до статутного капіталу.

Крім того, важливою інформацією для діагностики глибини фінансової кризи підприємства-боржника та здатності для відновлення платоспроможності може слугувати інформація про структуру дебіторської і кредиторської заборгованості за строками її погашення. Зокрема, пропонується виокремити суми прострочених, а також «критичних» поточних зобов'язань – з включенням до складу останніх зобов'язань зі строками погашення до 3-х місяців (включно з простроченими) від дати прийняття судової ухвали про початок провадження справи про банкрутство. Відповідно в оцінках «швидкого покриття» зазначених «критичних» зобов'язань доцільно враховувати лише ту частину дебіторської заборгованості, щодо якої очікується погашення в строк до трьох місяців від цієї дати.

При здійсненні експрес-діагностики глибини фінансової кризи (кризи неплатоспроможності) підприємства-боржника пропонується застосовувати, крім рекомендованих

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

для оцінки стадій неплатоспроможності коефіцієнтів покриття і забезпечення власними оборотними коштами [2], такі коефіцієнтні показники:

- коефіцієнт поточної платоспроможності;
- коефіцієнт екстреного покриття прострочених зобов'язань;
- коефіцієнт екстреного покриття критичних поточних зобов'язань;
- коефіцієнт швидкого покриття критичних поточних зобов'язань.

Пропонується здійснювати експрес-діагностику неплатоспроможності підприємства-боржника, спираючись на сукупність фінансових коефіцієнтів, наведених в табл. 1.

Відповідно пропонується здійснювати ідентифікацію глибини фінансової кризи (кризи неплатоспроможності) з виділенням трьох класифікаційних рівнів: глибока, середня та легка. В якості методичної основи класифікації глибини фінансової кризи (кризи неплатоспроможності) можна спиратись на використання принципів однофакторного дискримінантного аналізу, згідно з якими для кожного з аналітичних показників визначаються їх граничні (критичні) значення.

У табл. 2 представлена схема критеріїв ідентифікації глибини фінансової кризи з використанням попередніх орієнтовних оцінок критичних значень показників-індикаторів, уточнення яких вимагає подальших досліджень в цьому напрямку, зокрема з урахуванням як галузевої диференціації, так і особливостей взаємозв'язку окремих показників-ін-

дикаторів. Крім того, темою окремого дослідження може стати визначення порівняльної вагомості окремих індикаторів з отриманням можливості обґрунтування інтегральної рейтингової шкали оцінок.

Оцінка глибини фінансової кризи підприємства-боржника повинна слугувати обґрунтуванням підстав як для відкриття санаційної процедури, так і для визначення її оптимальних строків в залежності від глибини кризи.

У ситуації глибокої фінансової кризи є підстави для проведення санації в максимальних часових межах, передбачених Законом, – до 12 місяців.

У ситуації середнього рівня кризи санацію доцільно проводити зі скороченням максимального строку її проведення – до 6 місяців.

У ситуації легкої кризи санаційні заходи повинні проводитись у максимально скорочені часові терміни – до 3 місяців, при цьому доцільно максимально скорочувати і строки процедури розпорядження майном.

На наш погляд, при ідентифікації фінансового стану як «нормального» господарський суд повинен мати правові підстави для дострокового припинення провадження у справі про банкрутство, яка порушена у відповідності до Закону за ініціативою кредиторів. Наразі такі підстави Законом не передбачені. Отже, внесення відповідного доповнення до Закону (зокрема, до статті 40, яка містить перелік підстав для припинення провадження у справі про банкрутство) могло б забезпечити правомірність прийняття

Таблиця 1. Система показників-індикаторів для експрес-діагностики глибини фінансової кризи (кризи неплатоспроможності) підприємства-боржника

Показники	Порядок визначення
1	2
1. Коефіцієнт загальної ліквідності або коефіцієнт покриття (K1)	визначається як співвідношення сукупної балансової вартості оборотних активів і витрат майбутніх періодів до сукупної балансової оцінки поточних зобов'язань підприємства. (Ф.1.Σ р. 260; 270: Ф. 1 р. 620)
2. Коефіцієнт поточної платоспроможності (K2)	визначається як співвідношення підсумку балансової вартості грошових коштів, векселів одержаних, поточних і довгострокових фінансових інвестицій та неоплаченого капіталу до сукупної балансової оцінки поточних зобов'язань. (Ф.1 Σ р. 040, 045, 220, 230, 240, 360 : Ф. 1 р. 620)
3. Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами (K3)	визначається як співвідношення різниці між обсягами джерел власних коштів (власного капіталу) і фактичною вартістю основних засобів та інших необоротних активів до фактичної вартості оборотних коштів. (Ф. 1 (р. 380 – р. 080) : Ф. 1 р. 260)
4. Коефіцієнт екстреного покриття прострочених зобов'язань (K4)	визначається як співвідношення підсумку балансової вартості грошових коштів, векселів одержаних, фінансових інвестицій, відстрочених податкових активів та неоплаченого капіталу до прострочених поточних зобов'язань підприємства. (ППЗ) (Ф. 1 Σ р. 040, 045, 060, 220, 230, 240, 360 : ППЗ)
5. Коефіцієнт швидкого покриття критичних поточних зобов'язань (K5)	визначається як співвідношення підсумку балансової вартості грошових коштів, векселів одержаних, дебіторської заборгованості зі строком погашення до 3-х місяців від дати початку провадження у справі про банкрутство, фінансових інвестицій, відстрочених податкових активів та неоплаченого капіталу до критичних поточних зобов'язань підприємства. ((Σ р. 040, 045, 060, 150, 220, 230, 240, 360 (Ф. 1) + ДЗ*): КПЗ)
6. Коефіцієнт екстреного покриття критичних поточних зобов'язань (K6)	визначається як співвідношення підсумку балансової вартості грошових коштів, векселів одержаних, фінансових інвестицій, відстрочених податкових активів та неоплаченого капіталу до критичних поточних зобов'язань підприємства. (КПЗ) (Ф. 1 Σ р. 040, 045, 060, 220, 230, 240, 360 : КПЗ)

ППЗ – прострочені поточні зобов'язання (на дату початку провадження у справі про банкрутство).

ДЗ* – дебіторська заборгованість зі строком погашення до трьох місяців від дати початку провадження у справі про банкрутство.

КПЗ – критичні поточні зобов'язання підприємства – підсумок зобов'язань прострочених і таких, термін сплати яких не перевищує трьох місяців від дати початку провадження у справі про банкрутство.

Таблиця 2. Критерії ідентифікації глибини фінансової кризи (кризи неплатоспроможності) підприємства–боржника

Показники–індикатори	Критичні значення			
1	2			
K1	<1,0	1,0 < 1,5	1,5 < 2,0	>2,0
K2	<0	<0	>0	>0
K3	<0	0<0,1	0<0,1	>0,1
K4	<0,5	0,5 < 1,0	>1,0	>1,0
K5	<0,5	<0,5	0,5 < 1,0	>1,0
K6	<0,5	<0,5	>0,5	>0,5
Глибина кризи (ідентифікується за сукупністю показників)	Глибока	Середня	Легка	Нормальний фінансовий стан

ухвали про «дострокове» припинення справи про банкрутство вже на попередньому засіданні господарського суду.

З іншого боку, господарський суд повинен, на наш погляд, мати правові підстави за наявності ознак «легкої» фінансової кризи ухвалювати рішення про проведення санації боржника навіть за наявності клопотання комітету кредиторів про початок ліквідаційної процедури, адже в правовому аспекті боржник є незахищеним від такого рішення комітету кредиторів. Викладена нами точка зору ґрунтується на ситуаційній доцільності уникнення примусової ліквідаційної процедури підприємствами, неплатоспроможність яких не є наслідком глибокої фінансової кризи і суперечить інтересам власників.

Безперечно, запропоновані критерії оцінки глибини кризи неплатоспроможності (як і будь–які інші формалізовані підходи в аналітичних фінансових оцінках) повинні слугувати лише певним «орієнтиром» у прийнятті рішень, пов'язаних з процедурою банкрутства, оскільки такі оцінки ґрунтуються виключно на балансових показниках і характеризують лише фінансову складову неплатоспроможності. Поглиблена діагностика глибини фінансової кризи і санаційної спроможності повинна включати економічний аналіз причин кризи, ретроспективний аналіз ресурсів і результатів господарської діяльності та оцінку перспектив економічного розвитку, отже охоплювати практично всі аспекти господарської діяльності підприємства–боржника, в тому числі соціально–економічні і фінансові фактори впливу зовнішнього і внутрішнього середовища, рівень галузевої конкуренції і конкурентоспроможності даного підприємства та можливі негативні ринкові і соціальні наслідки припинення його діяльності тощо. Перелічене входить до складу питань розгорнутого санаційного аудиту, а на початкових стадіях провадження справи про банкрут-

ство, коли здійснюється попередня експрес–діагностика, варто додатково до оцінки глибини кризи неплатоспроможності боржника з використанням запропонованих індикаторів рівня неплатоспроможності визначати, якою мірою остання обумовлена збитковістю (чи недостатнім рівнем прибутковості) операційної діяльності та загальною структурою фінансування операційної діяльності підприємства.

Висновки

Викладені пропозиції щодо удосконалення методики експрес–діагностики глибини кризи неплатоспроможності, дозволяють більш диференційовано оцінювати рівень неплатоспроможності боржника, отже сприяють забезпеченню обґрунтованості рішень щодо доцільності і граничних термінів застосування в конкретних випадках тих чи інших процедур банкрутства щодо підприємств–боржників. Крім того, запропоновано, яким чином висновки експрес–діагностики глибини кризи неплатоспроможності можна покласти в основу при застосуванні додаткових, не передбачених чинними нормами Закону, нормативно–правових важелів регулювання процедур банкрутства, які сприятимуть більш ефективному і адекватному застосуванню процедур банкрутства і санації вітчизняних підприємств.

Література

1. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом».
2. «Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства», затверджені Наказом Міністерства економіки України № 10 від 17.01.2001 р.

Т.О. МАРТИНОВА,
аспірантка, Кіровоградський національний технічний університет

Державне фінансування соціально–культурної сфери

У статті розглянуто державне фінансування соціально–культурної сфери України та розвинутих країн світу. Визначено функції, які виконує соціальна сфера в за-

безпеченні соціально–економічного розвитку держави. Пропонуються шляхи удосконалення державного фінансування соціального сектору.

В данной статье рассмотрено государственное финансирование социально-культурной сферы Украины и развитых стран мира. Определены функции, которые выполняет социальная сфера в обеспечении социально-экономического развития государства. Предлагаются пути усовершенствования государственного финансирования социального сектора.

The state financing of socio-cultural sphere of Ukraine and developed countries of the world is considered in this article. Functions which are executed by a social sphere in providing of socio-economic development of the state are certain. The ways of improvement of the state financing of social sector are offered.

Постановка проблеми. Важливе значення у формуванні людського капіталу суспільства належить соціальному сектору, який формує духовні цінності суспільства, сприяє зростанню продуктивності праці, впливає на ефективність виробництва та виступає рушійною силою економічного розвитку будь-якої держави. Посилення соціальної функції держави стає однією з ознак цивілізованості суспільства. Останніми роками спостерігається тенденція до зростання бюджетних видатків на відтворення людського капіталу та забезпечення наукових розробок у країнах з ринковою економікою. Це супроводжується загальним поліпшенням якості життя громадян: розширенням соціальних гарантій держави, поліпшенням житлових умов, підвищенням рівня освіти, вдосконаленням системи охорони здоров'я, збільшенням тривалості життя населення тощо. Проте Україна значно відстає за рівнем фінансування соціальної сфери. Коштів не вистачає не тільки на розвиток галузі, але й на її поточне утримання. За цих умов актуальною постає потреба в удосконаленні бюджетного фінансування соціально-культурної сфери.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На сьогодні дослідження теоретичних та практичних аспектів фінансового забезпечення суспільних потреб відображено у працях багатьох вітчизняних вчених-економістів: В. Андрущенко, М. Білик, О. Василика, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Гриценка, А. Даниленка, Б. Кваснюка, М. Коробова, Н. Костіної, В. Кравченка, В. Лагутіна, І. Луїної, В. Міщенко, А. Мороза, С. Науменкової, В. Опаріна, С. Осадця, А. Пересади, Д. Полозенка, А. Поддєрьогіна, Г. П'ятаченка, М. Савлука, В. Суторміної, В. Федосова, О. Чернявського та інших. Проте на сьогодні невідкладною постає потреба пошуку шляхів удосконалення бюджетного механізму фінансового забезпечення соціальної сфери.

Метою статті є дослідження бюджетного механізму фінансування соціального сектору та розробка пропозицій щодо удосконалення фінансового забезпечення галузі.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи роль та значення галузей соціальної сфери для будь-якої країни, можна виділити такі функції, які виконує соціальна сфера в забезпеченні соціально-економічного розвитку держави:

1. Функція розвитку особистості. Процес розвитку суспільства передбачає постійне виникнення і задоволення різних потреб. Окрім того, що галузі соціальної сфери створюють умови для задоволення матеріальних потреб, вони ще й є джерелом формування моральних та духовних цінностей суспільства, світогляду людини, що в кінцевому результаті сприяє становленню та розвитку особистості. Тобто духовні потреби стимулюють людину підвищувати свій культурний, загальноосвітній та соціальний рівень. А кожне цивілізоване суспільство зацікавлене у формуванні гармонійно розвинутої особистості.

2. Функція соціальної стабільності. Соціальна стабільність у суспільстві досягається не тільки шляхом дотримання всіма інститутами влади прав і свобод людини, але й через забезпечення умов для максимізації позитивних та мінімізації негативних соціальних явищ (наприклад, страйки, рівень злочинності у суспільстві), створення рівних умов для відтворення, розвитку та всебічної самореалізації особистісного потенціалу кожної людини, що вимагає життєзабезпечення особи на відповідному рівні. Так, високий освітній рівень створює умови для одержання матеріальної винагороди за працю на рівні, що здатний задовольняти не тільки першочергові потреб людини. Тобто забезпечити соціальну стабільність та знизити соціальну напругу можливо шляхом покращення добробуту нації. А добробут нації і кожної окремої людини досягається через вільний доступ до медичного обслуговування, одержання відповідної освіти, що в результаті надає можливість громадянам займати відповідні посади, вільно просуватися по кар'єрних сходах і отримувати таку матеріальну винагороду, яка здатна задовольнити більшість матеріальних та духовних потреб. Окрім цього, соціальна стабільність забезпечується і шляхом соціального захисту найменш забезпечених (пенсіонерів, багатодітних сімей) та вразливих (інвалідів) верств населення на рівні мінімальних державних соціальних стандартів та соціальних гарантій.

3. Демографічна функція. Кожна держава повинна дбати про демографічну ситуацію у своєму суспільстві. Оскільки негативне демографічне становище призводить не тільки до скорочення темпів економічного розвитку, але й може призвести до вимирання нації. Тому влада будь-якої держави має створювати умови для підвищення освітнього рівня, фізичного розвитку, вільного доступу та якісного надання медичних послуг, соціального захисту та підтримки малозабезпечених. Бо в суспільстві, в якому громадяни є неосвіченими, одержують низькі доходи, не мають можливості одержувати якісне медичне обслуговування, забезпечити себе житлом і держава не створює відповідних соціальних умов для самореалізації кожної людини, зростає ризик серцево-судинних хвороб, психічних розладів, епідемій, що в кінцевому випадку призводить до зростання рівня смертності у порівнянні з народжуваністю. А це, в свою чергу, призводить до еміграції населення в соціально орієнтовані країни.

4. Перерозподільча функція. Утримання соціально-культурної сфери обумовлює необхідність перерозподілу ВВП, який є важливим показником, що характеризує діяльність держави в умовах ринкової економіки.

На сьогодні найбільшу питому вагу в бюджетах розвинутих країн світу займають видатки на соціальні потреби, що свідчить про пріоритетність соціальної функції держави. Розгалужена система соціальних гарантій стала однією з перших ознак цивілізованості суспільства. Соціальні гарантії держави стають одним із важливих факторів, які визначають рівень життя та добробут нації.

Проте основною проблемою на сьогодні залишається пошук оптимальної величини соціальних видатків у ВВП. Протягом останніх років навколо даної проблеми дискутують багато економістів. І навіть з'явилася думка про доцільність скорочення видатків на соціальні заходи. Проте остаточної відповіді на це питання поки що немає.

5. Функція стимулювання економічного розвитку. Окрім вище зазначеного, розвиток соціальної сфери та якісне надання суспільних послуг позитивно впливає на економічний розвиток держави. Наприклад, освіта виступає не тільки джерелом самозабезпечення громадян, але й створює умови для забезпечення сучасного виробництва висококваліфікованими кадрами, збільшує продуктивність їх праці, створює підґрунтя для розвитку наукових виробництв і в кінцевому випадку забезпечує прискорення темпів науко-

во-технічного прогресу. А в наслідку – створюються умови для зовнішньо-економічних відносин, що є важливим фактором економічного розвитку держави.

Проте, незважаючи на ключову роль соціальної сфери у забезпеченні соціальної стабільності в суспільстві та стимулюванні економічного зростання держави, в Україні фінансове забезпечення соціально-культурної сфери перебуває у скрутному становищі. У порівнянні з розвинутими європейськими країнами Україна дещо відстає за рівнем фінансування зазначеної галузі (табл. 1).

Із даних табл. 1 видно, що на освіту розвинуті країни світу витрачають у середньому близько 6% ВВП. Найменші витрати на освіту несе Німеччина – близько 4% ВВП, а найбільші витрати несе Швеція – близько 7% ВВП. Середні витрати на охорону здоров'я становлять близько 6% ВВП, найменші з них – близько 4% ВВП у Швейцарії, а найбільші – 7,2% ВВП у Франції. Щодо середніх витрат на духовний та фізичний розвиток, то вони становлять близько 1% ВВП, найменші з них – 0,6% ВВП у Німеччині, а найбільші – 1,5% ВВП у Франції. А середні витрати на соціальний захист та соціальне забезпечення становлять близько 19% ВВП, з них: найменші – близько 14% ВВП витрачається у Швейцарії, а найбільші – близько 23% ВВП витрачають у Швеції.

Якщо ж порівняти закордонні показники з вітчизняними, слід зазначити, що за рівнем фінансування освіти, духовного та фізичного розвитку Україна знаходиться у тому ж ді-

Таблиця 1. Загальні державні видатки на соціальні заходи, % до ВВП [розраховано автором за даними 1–3]

Держава	Галузі соціальної сфери				
	освіта	охорона здоров'я	духовний та фізичний розвиток	соціальний захист та соціальне забезпечення	всього
Великобританія					
2005	6,1	6,9	1,0	15,8	29,8
2006	6,1	7,1	1,0	15,4	29,6
Нідерланди					
2005	5,1	4,4	1,4	16,5	27,4
2006	5,1	5,7	1,4	16,4	28,6
2007	5,0	5,7	1,3	16,2	28,2
Німеччина					
2005	4,2	6,2	0,6	21,9	32,9
2006	4,1	6,2	0,6	21,1	32,0
2007	4,0	6,1	0,6	20,0	30,7
Франція					
2005	6,1	7,3	1,5	22,3	37,2
2006	6,0	7,2	1,5	22,3	37,0
2007	5,9	7,2	1,5	22,2	36,8
Швейцарія					
2005	6,0	4,3	1,0	13,9	25,2
2006	5,7	4,1	0,9	14,3	25,0
Швеція					
2005	7,1	6,8	1,0	23,4	38,3
2006	7,0	6,8	1,1	22,7	37,6
Україна					
2005	6,1	3,5	0,8	9,0	19,4
2006	6,2	3,6	0,8	7,6	18,2
2007	6,2	3,7	0,8	6,7	17,4

Таблиця 2. Державні витрати на соціальні заходи в розрахунку на одну особу населення країни у 2006 році, в євро [розраховано автором за даними 1, 4]

Держава	Соціальні витрати за напрямками в розрахунку на одну особу			
	освіта	охорона здоров'я	духовний та фізичний розвиток	соціальний захист та соціальне забезпечення
Іспанія	970	1274	346	2898
Італія	1140	1778	210	4587
Нідерланди	1691	1895	460	5415
Німеччина	1147	1734	167	5924
Фінляндія	1855	2155	359	6486
Франція	1765	2126	442	6589

апазоні, що і розвинуті держави, а за рівнем фінансування охорони здоров'я, соціального захисту та соціального забезпечення – значно відстає від більшості з них.

Щодо величини видатків місцевих бюджетів на соціальні заходи в розрахунку на одного мешканця України, то вони характеризуються такими показниками. У 2008 році найбільша частка видатків на освіту в розрахунку на одного мешканця припадає на міста державного значення: Київ – 886,3 грн. та Севастополь – 898,7 грн., а також на Сімферополь – 808,4 грн. Найменша частка цих видатків припадає на міста обласного значення: Харків – 457,3 грн., Одесу – 463,8 грн. та Вінницю – 491,1 грн. Серед видатків на охорону здоров'я найбільша частка в розрахунку на одного мешканця припадає на міста Київ – 649,4 грн. та Севастополь – 660,3 грн. А найменша частка – на міста Вінницю – 355,8 грн., Житомир – 357,5 грн., Львів – 359,0 грн. Щодо видатків на фізичну культуру та спорт, то найбільша їх частка у розрахунку на одного мешканця спостерігається у містах Севастополь – 33,1 грн. та Миколаїв – 37,6 грн., а також Чернігові – 30,6 грн. Найнижча частка цих витрат у містах Житомирі – 5,9 грн., Одесі – 9,9 грн. та Львові – 10,5 грн. Найбільша ж частка видатків на культуру і мистецтво припадає на міста Київ – 121,4 грн. та Севастополь – 180,6 грн. Найменша частка цих витрат спостерігається у Кіровограді та Одесі – по 48,8 грн., у Сумах – 49,4 грн., у Харкові – 50,0 грн., у Запоріжжі – 50,5 грн., Чернігові – 50,8 грн. Найбільша частка видатків на засоби масової інформації в розрахунку на одного мешканця спостерігаються у столиці – 13,4 грн. В обласних центрах цей показник варіюється в межах 0,5–9,2 грн. Щодо видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення, то найбільша їх частка припадає на Київ – 599,8 грн. та Севастополь – 422,5 грн., а найменша спостерігається у Кіровограді – 30,1 грн. та Хмельницькому – 56,9 грн. З наведеного можна дійти висновку про те, що, враховуючи вартість соціально-культурних послуг сьогодення, навіть найбільші річні значення показників соціальних видатків в розрахунку на одного мешканця не здатні не тільки забезпечити соціально-культурні потреби громадян, але й першочергові потреби у продуктах харчування та медикаментах.

Закордонний досвід щодо величини соціальних видатків в розрахунку на одну особу засвідчують такі дані (табл. 2).

З наведених даних видно, що найменші річні витрати на освіту несе Іспанія – 970 євро на особу, на охорону здо-

ров'я – також Іспанія (1274 євро), на духовний та фізичний розвиток – Німеччина (167 євро), на соціальний захист та соціальне забезпечення – Іспанія (2898 євро). А найбільші річні витрати на освіту спостерігаються у Фінляндії – 1855 євро на особу, на охорону здоров'я – також у Фінляндії (2155 євро), на духовний та фізичний розвиток – у Нідерландах (460 євро), на соціальний захист та соціальне забезпечення – у Франції (6589 євро). (Для порівняння: в Україні у 2006 році на одного мешканця України припадало витрат на освіту – 115 євро, на охорону здоров'я – 67 євро, на духовний та фізичний розвиток – 15 євро, а на соціальний захист і соціальне забезпечення – 141 євро. Тобто Україна за рівнем фінансування соціальних функцій значно відстає навіть від найнижчих показників розвинутих європейських країн [розраховано автором за даними 3, 5].)

Враховуючи вище наведене, постає потреба в удосконаленні бюджетного механізму фінансування соціальної сфери. Для цього необхідно переглянути та удосконалити до вимог сьогодення соціальні стандарти та нормативи, зокрема, потребує невідкладного збільшення прожиткового мінімуму, мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії. Необхідним є також перехід до адресної системи надання соціальної допомоги, яка успішно застосовується в розвинутих країнах. Державна влада повинна розробити певні стимули для заохочення підприємницьких структур та благодійних організацій у вирішенні соціальних проблем нації, зокрема, розробити державні програми співпраці останніх з місцевою владою. Також потребує перегляду система міжбюджетних відносин, державного фінансового контролю та кошторисний порядок фінансування соціальних видатків. Для цього доцільним буде застосування у бюджетній практиці програмно-цільового методу, який здатний забезпечити досягнення соціального ефекту від здійснення видатків на соціальні заходи, а також відповідальність учасників бюджетних програм за результати проведених соціальних програм. Оскільки програмно-цільовий метод являє собою систему планування та управління бюджетними ресурсами, спрямовану на розробку та виконання бюджетних програм, орієнтованих на кінцевий результат. Завдяки йому підвищується якість розроблення та реалізації фінансово-бюджетної політики, прозорість бюджетного процесу, рівень бюджетного контролю та ефективність діяльності державного сектору.

Висновки

Отже, з наведеного можна зробити наступні висновки. Соціальна сфера відіграє важливу роль в соціально-економічному розвитку будь-якого суспільства. Зокрема, вона формує моральні та духовні цінності членів суспільства, є джерелом забезпечення здоров'я нації, збільшення середньої тривалості життя, покращення демографічної ситуації, відвернення молоді від згубних звичок, зниження рівня злочинності у суспільстві, забезпечує соціальну стабільність, а також створює підґрунтя для науково-технічного прогресу та сприяє економічному зростанню держави. Проте Україна за рівнем фінансування соціальної сфери залишається далеко позаду від розвинутих країн світу. Коштів не вистачає не тільки на поточне утримання галузей соціального сектору, але й на їх розвиток. Тому виникає потреба у пошуку нових підходів щодо удосконалення бюджетного механізму фінансування суспільних потреб. Для цього необхідним є удосконалення соціальних стандартів та нормативів, бюджетного контролю, перегляд міжбюджетних відносин, а також відмова від кошторисного порядку фінансування соціальних видатків та перехід до програм-

но-цільового. Доцільним також має стати розробка державних програм співпраці комерційних структур з місцевою владою щодо вирішення соціальних проблем сьогодення.

Перспективним напрямком цього дослідження має стати подальший пошук шляхів удосконалення фінансового забезпечення потреб соціально-культурної сфери України.

Література

1. Government finance statistics Yearbook 2008. – IMF. – 2008 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfs/yearbook/2008/gfsy08.pdf>
2. OECD Statistics [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://stats.oecd.org/Index.aspx>
3. Осауленко О.Г. Статистичний щорічник України за 2007 рік / Осауленко О.Г. – К.: Консультант, 2008. – 571 с.
4. OECD Factbook 2008: Economic, Environmental and Social Statistics [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://puck.source-oecd.org/vl=1047897/cl=13/nw=1/rpsv/fact2008/>
5. Національний банк України: офіційний курс гривні до іноземної валюти [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Fin_ryn/of_kurs.htm

В.І. МЕЛЬНИК,
аспірант, Національний лісотехнічний університет

Застосування математичних методів при дослідженні конкурентоспроможності продукції підприємства

Проаналізовано теоретичні засади конкуренції, досліджено підходи до трактування понять «конкуренція» та «конкурентоспроможність». З'ясовано суб'єкт, об'єкт та предмет конкуренції у лісовому господарстві. Розглянуто суть конкурентоспроможності та визначено фактори впливу на конкурентоспроможність лісових господарств.

Проанализированы теоретические основы конкуренции, исследованы подходы к трактовке понятия «конкуренция» и «конкурентоспособность». Определены субъект, объект и предмет конкуренции в лесном хозяйстве. Рассмотрена суть конкурентоспособности и определены факторы влияния на конкурентоспособность лесных хозяйств.

Theoretical principles of competition are analysed, investigation going near interpretation of concepts «competition» and «competitiveness». It is found out subject, object and article of competition, in forestry. Essence of competitiveness and certainly factors of influence on the competitiveness of forestries is considered.

Постановка проблеми. Сучасні умови функціонування підприємств, що характеризуються постійною появою но-

вих суб'єктів господарювання: зростанням комерційного ризику, посиленням невизначеності, – вимагають глибокого і детального вивчення конкуренції. Адже сьогодні вона стала реальністю, внаслідок чого кожна фірма все гостріше відчуває її натиск і тому повинна вживати заходів, щоб не лише вижити, але й стати конкурентоспроможною.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У сучасній економічній літературі є багато досліджень щодо шляхів підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств на світовому ринку. Сутність загальної конкуренції, її аналіз розглядали такі вчені, як М. Портер, Ф. Котлер, В. Ковальчук, Г. Климко, А. Юданов, Дж. Дейлі.

Розуміння конкурентоспроможності продукції трактується фахівцями по-різному. Це і сукупність якісних характеристик, і комплексна характеристика товару, і відповідність продукту вимогам ринку тощо. В країнах з ринковою економікою конкурентоспроможність є результатом переплетіння факторів, породженим об'єктивним розвитком продуктивних сил, які відображають результати політики великих монополій в боротьбі за якість, ринки збуту і отримання прибутку.

Мета статті полягає в дослідженні конкурентоспроможності продукції в умовах економічної ситуації, яка склалася в Україні, що дає змогу розглядати її як комплексну характеристику потенціальних можливостей продукції в перспективі, яка доступна для огляду (10–15 років).

Виклад основного матеріалу. Джерелами конкурентних переваг продукції виступає прогресивна організаційно-технологічна і соціально-економічна база підприємства, вміння аналізувати та своєчасно здійснювати заходи щодо укріплення конкурентних переваг. Останнє слід відзначити особливо, тому що аналіз та оцінка рівня конкурентоспроможності і продукції і підприємства необхідне на всіх ступенях позавиробничого процесу.

Загалом поняття конкурентоспроможності характеризує властивість об'єкта задовольняти певну конкретну потребу як порівняти з аналогічними об'єктами даного ринку. Конкурентоспроможність можна розглядати стосовно найрізноманітніших об'єктів: проектно-конструкторської документації, технології виробництва продукції, окремого проекту, окремої фірми (підприємства, організації), галузі, регіону, країни в цілому [3].

Конкурентоспроможність продукції закладається ще на стадії проектування. У процесі виробництва матеріалізуються найважливіші (визначальні) елементи конкурентоспроможності виробів: якість і витрати. Моделювання та визначення рівня конкурентоспроможності продукції є необхідною передумовою для її продажу (реалізації) на відповідному ринку.

Конкурентоспроможність (тобто можливість комерційно вигідного збуту на конкурентному ринку) продукції можна визначити тільки порівнюючи продукцію конкурентів між собою. Іншими словами, конкурентоспроможність – поняття відносне, чітко прив'язане до конкретного ринку і часу продажу і оскільки в кожного покупця є свій індивідуальний критерій оцінки задоволення власних потреб, конкурентоспроможність здобуває ще й індивідуальний відтінок [1].

Вивчення конкурентоспроможності продукції має вестися безупинно і систематично, в тісній прив'язці до фаз його життєвого циклу, щоб вчасно уловлювати момент початку зниження показника конкурентоспроможності і прийняти відповідні рішення (наприклад, зняти виріб з виробництва, модернізувати його, перевести на інший сектор ринку). При цьому виходячи з того, що випуск підприємством нового продукту перш ніж старий вичерпав можливості підтримки своєї конкурентоспроможності, звичайно економічно недоцільний.

Існує тісний взаємозв'язок між поняттями конкурентоспроможності і якість, конкурентоспроможність і технічний рівень, але ставити знак рівності між першим поняттям і двома іншими неправомірно. Основними аспектами визначення конкурентоспроможності продукції є: корисність товару, ціна споживання та здатність пропозиції [2].

Практика визначення конкурентоспроможності продукції ґрунтується на порівняльному аналізі його сукупних характеристик з товарами-конкурентами за ступенем задоволення конкретних потреб (корисністю) та за ціною споживання.

Найбільш поширеними є такі підходи, при яких конкурентоспроможність продукції характеризується трьома основними групами показників: 1. Показники корисності, серед яких виділяють якість, ефективність використання, призначення продукції. 2. Показники, які відображають витрати споживачів при задоволенні їх попиту за допомогою даних виробів. Тобто це витрати на виробниче споживання, на технічне обслуговування, на ремонт продукції. 3. Показники конкурентоспроможності, серед яких виділяють спосіб просування продукції на ринку, умови постачання товару, наявність збуту та обслуговування [4].

Діагностика конкурентоспроможності продукції ґрунтується на дослідженні потреб споживача та вимог ринку. Для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності, запропоновано такі параметри, яким має відповідати продукція:

1. *Економічні.* Вони включають собівартість, ціну виробу і споживання, умови платежу і постачання, строки і умови гарантії тощо. Витрати споживача складаються з двох частин – витрат на купівлю та витрат, які пов'язані зі споживанням, що разом складають «ціну споживання». Ця ціна значно вища за відпускну, тому найбільш конкурентоспроможною є не та продукція, за яку вимагають мінімальну ціну, а та, в якій мінімальна ціна споживання. До складу ціни споживання відносять такі елементи, як витрати на купівлю, на транспортування, вартість упаковки, навчання персоналу, витрати на паливо, післягарантійний сервіс, податки, непередбачені витрати тощо. Даний економічний параметр не вичерпує повністю поняття конкурентоспроможності.

2. *Технічні.* Вони включають технологічні якості продукції залежно від їх призначення. Тут визначати конкурентоспроможність можна тільки по відношенню до виробів, які входять до одного й того ж класу.

3. *Нормативні.* Вони показують, чи відповідає продукція чинним стандартам, нормам, правилам, які регламентують межі, за які даний параметр не має права виходити. До їх числа відносять показники надійності, довговічності тощо. До цих параметрів відносять також ергономічні параметри, тобто гігієнічні, фізіологічні, психологічні тощо, які показують відповідність продукції властивостям людського організму, визначають зручність роботи та швидкість стомлення.

Існуюча в Україні економічна ситуація змушує по-новому віднести до проблем конкурентоспроможності та якості продукції. Якщо не сьогодні, то завтра розвинутий конкурентний ринок буде диктувати рівень та динаміку розвитку якості продукції, у зв'язку з цим перед виробниками виникають завдання планування та управління якістю, обліку витрат, вибору більш економічного варіанту досягнення певного його рівня та найкращого засобу організації. Всі ці проблеми можуть успішно вирішуватися лише при єдиному підході до поняття якості, способів та методів її виміру [5].

Аналіз якості продукції може здійснюватися за такою системою показників: узагальнюючі показники, до яких відносять питому вагу нової продукції в загальному випуску, питому

вагу конкурентоспроможної продукції; одиничні та комплексні показники, що визначають властивості продукції, тобто, корисність, надійність, технологічність; опосередковані показники, тобто, втрати від браку, штрафи за неякісну продукцію.

В умовах ринкової економіки оцінка і аналіз конкурентоспроможності продукції, що випускається, або перспективної продукції є необхідним етапом в процесі управління підприємством. Рівень конкурентоспроможності продукції визначає відмінність продукції, що аналізується від продукції-конкурента за ступенем відповідності конкретної загальної потреби та по витратах на її задоволення. Але для визначення цього показника необхідно володіти інформацією про сумарний корисний ефект від експлуатації чи споживання, включаючи витрати, пов'язані з ліквідацією негативних впливів на соціальну сферу та навколишнє середовище.

Для комплексної оцінки конкурентоспроможності продукції підприємства ми використали методику визначення рівня конкурентоспроможності – у використанні математичних методів.

Вагоме місце серед математичних методів належить методам комплексної оцінки. До методів комплексної детермінованої оцінки підприємства відносять наступні методи:

1. *Метод сум.* Він передбачає знаходження суми фактичних значень показників:

$$K_i = \sum_{i=1}^n x_i, \quad (1)$$

де K_i – значення i -го інтегрального показника;

x_i – планове значення i -го нормативного показника.

2. *Метод геометричної середньої величини.* Він передбачає розрахунок коефіцієнта для часткових показників. Значення цих коефіцієнтів знаходиться в діапазоні (0–1). При цьому за «1» приймається найбільше значення часткового показника, а інше – у вигляді частки від цієї одиниці. Розрахунок комплексної оцінки ведеться за формулою:

$$K_s = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n x_i}. \quad (2)$$

3. *Метод коефіцієнтів.* Тут комплексний показник знаходиться за формулою

$$K_s = \prod_{i=1}^n x_i. \quad (3)$$

4. *Метод суми місць.* Він передбачає ранжування об'єктів дослідження за окремими показниками. При цьому кожному частковому показнику x_i відповідає ще один параметр S_i , який встановлює місце цього об'єкта серед інших:

$$K_i = \sum_{i=1}^n x_i S_i, \quad (4)$$

де S_i – питома вага кожного показника у загальній сумі.

5. *Метод відстаней.* Він базується на знаходженні близькості об'єкта до еталону. За еталон може бути

прийнятий умовний об'єкт, який має найкраще значення серед усіх показників. Інколи за еталон беруть планові значення показників. Відстань до еталону розраховується за формулою:

$$K_s = \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(1 - \frac{x_i}{x_j^{em}} \right)^2}, \quad (5)$$

де x_j^{em} – значення показника для еталонного об'єкта.

Отже, застосовуємо методи комплексної детермінованої оцінки підприємств щодо визначення рівня конкурентоспроможності продукції. Для цього беремо показники: матеріальні витрати (Мв), витрати на збут (Вз) та витрати на оплату праці (Вп).

Безперечним є і розвиток такого напрямку підвищення конкурентоспроможності продукції, як своєчасне надання комплексу послуг, пов'язаних зі збутом і використанням машин, устаткування й іншої продукції які б забезпечували їхню постійну готовність до високоефективної експлуатації, тобто сервісне обслуговування [6].

У вирішенні завдань підвищення конкурентоспроможності продукції з кожним роком все зростає значення набуває проблема вибору і освоєння нових ринків збуту, у зв'язку з цим на будь-якому підприємстві дуже важливі аналітико-пошукові зусилля в цій області. Нові ринки збуту вирішальним образом можуть змінити конкурентоспроможність продукції і рентабельність збутової діяльності. Зрозуміло, що, впроваджуючи товар на новий ринок, можна продовжити життєвий цикл товару. Сезонні коливання в попиті можуть сприяти успішній реалізації того самого товару в різних місцях. А збільшення обсягу продажів на нових ринках дозволить знизити витрати виробництва на одиницю продукції, насамперед за рахунок використання дешевої робочої сили, досить низьких рівнів податків і митних податків і ряду інших факторів. У зв'язку з цим дуже важливо для подальшого розвитку конкурентоспроможності продукції (перш ніж перейти до нового, його модифікації, зняття з виробництва) є досягнення її конкурентних переваг.

При забезпеченні конкурентоспроможності продукції існує два типи конкурентних переваг: більш низькі витрати та диференціація. Причому будувати стратегію забезпечення конкурентоспроможності можна, спираючись тільки на один з цих типів. Розглянемо їх.

1. Більш низькі витрати – це здатність підприємства розробляти, виготовляти та збувати продукцію більш ефективно, ніж конкуренти.

2. Диференціація – це здатність задовольняти особливі потреби споживачів і призначати при цьому ціну більш високу, ніж у конкурентів.

Одне з найважливіших завдань розвитку підприємства і країни в цілому нерозривно пов'язане з ефективністю виробництва, забезпечення випуску необхідної кількості сучасних виробів та покращення якості, досягнення конкурентоспроможності продукції на світовому ринку.

Загострення конкурентної боротьби (за збут своєї продукції, за місце на ринку) серед підприємств-суперників змушує шукати нові засоби впливу на рішення покупців.

Висновки

Отже, поняття конкурентоспроможності як соціально-економічної категорії пояснюється спроможністю та вмінням досягати законним шляхом найвищих економічних та соціальних переваг своєї продукції. Поняття конкурентоспроможності інтерпретується і аналізується залежно від об'єкта, який досліджується, в практичній діяльності по досягненню конкурентоспроможності проводиться діагностика конкурентоспроможності і підприємства і продукції.

Література

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2006. – 257 с.
2. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия диагностика и организация. Монография / А.Э. Воронкова. – Луганск: Издательство Восточно-украинского национального университета, 2008. – 315 с.
3. Дударь А.П., Федисин А.Я. Особенности формирования конкурентной стратегии торгово-производственной фирмы / А.П. Дударь, А.Я. Федисин. – Симферополь: Таврида, 2007. – 182 с.
4. Кондратюк С.П. Управление конкурентоспособностью в условиях трансформации экономических отношений / С.П. Кондратюк. – Донецк: НАН Украины, 2008. – 448 с.
5. Шаповалова І.В. Конкуренція, конкурентні переваги та конкурентоспроможність: сутнісний аспект / І.В. Шаповалова // Економіка: проблеми теорії і практики. Збірник наукових праць. Випуск 178. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – 338 с.
6. Шнипко О. Політика підвищення конкуренції досвід розвинутих країн та Україна / О. Шнипко // Економіст. – 2006, №8. – С. 44–47.

О.В. МЕЛЬНИКОВ,
к.т.н., Українська академія друкарства

Трудові ресурси видавничо-поліграфічної галузі: кількісна та якісна характеристики

На основі узагальнення та систематизації статистичних даних проведено комплексний аналіз забезпечення підприємств поліграфії трудовими ресурсами.

На основе обобщения и систематизации статистических данных проведен комплексный анализ обеспечения предприятий полиграфии трудовыми ресурсами.

Based on generalization and systematization of statistical data conducted a comprehensive analysis of enterprise printing Human Resources.

Постановка проблеми. Процес трансформації економіки України спричинив не лише радикальні перетворення на макро- та мікрорівні, дав поштовх перерозподілу власності, бурхливому розвитку підприємницьких структур, активізації бізнес-процесів та ін., а й викликав зміну поглядів на людський фактор як ключовий чинник конкурентоспроможності підприємства.

Ефективне функціонування видавничо-поліграфічної галузі, її стабільний розвиток та конкурентоспроможність залежать від забезпеченості трудовими ресурсами, їх здатності правильно вирішувати поставлені завдання. Рівень забезпеченості галузі трудовими ресурсами, їх професіоналізм та використання зумовлені віддачею інших елементів виробничо-

го потенціалу, результативністю господарювання, динамічним науково-технічним, соціальним розвитком, міжнародним співробітництвом у видавничо-поліграфічній сфері [5].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Попри важливість книговидання та поліграфії на сучасному етапі реформування економіки України, дослідженню її стану та тенденцій розвитку приділяється недостатньо уваги. За кілька останніх років світ побачили лише кілька фундаментальних видань авторства Б.В. Дурняка, Л.А. Швайки, З.М. Холод, А.М. Штангрета, О.В. Мельникова [1–2; 4–6], предметом дослідження яких була саме поліграфія. У зазначених книгах системно і комплексно викладено багаторічні результати досліджень ключових проблем видавничо-поліграфічної галузі, можливі варіанти розвитку й регулювання в Україні. Однак поза увагою залишається ще багато важливих проблем, зокрема і щодо наявності та ефективності використання трудового потенціалу галузі.

Мета статті полягає в узагальненні статистичних даних та комплексній характеристиці забезпечення підприємницьких структур видавничо-поліграфічної галузі трудовими ресурсами. Джерелом інформації стали офіційні статистичні звіти [3], підготовлені Державним комітетом статистики України, результати роботи автора із статистичною

інформацією безпосередньо у Держкомстаті, наукові джерела [1–2; 4–6].

Виклад основного матеріалу. Розпочнемо з того, що офіційна інформація про стан видавничо–поліграфічної галузі нашої держави є неповною й не завжди достовірною, оскільки Державний комітет України телебачення та радіомовлення і його органи на місцях мають лише часткову інформацію щодо діяльності суб'єктів видавничої справи та поліграфічної діяльності. Державна акціонерна компанія «Укрвидавполіграфія», ряд громадських асоціацій, що об'єднують тільки частину офіційно зареєстрованих виробників і розповсюджувачів видавничої та поліграфічної продукції, також не володіють у всьому обсязі інформацією про стан функціонування галузі.

Державний комітет статистики України володіє найповнішою інформацією про стан галузі, але відомості про розвиток суб'єктів видавничої справи та поліграфічної діяльності подає у своїх щорічних звітах разом із даними целюлозно–паперової промисловості [3], що унеможливує огляд результатів господарювання окремо по видавничій справі та поліграфічній діяльності.

Для вирішення цієї складної проблеми нами була проведена значна за обсягом робота у Держкомстаті України, що і дозволи охарактеризувати фактичний стан справ щодо забезпечення видавничої справи та поліграфічної діяльності трудовими ресурсами.

Головним фактором внутрішнього середовища підприємств видавничо–поліграфічної галузі виступає праця, від якості й ефективності якої залежать результати діяльності та конкурентоспроможність. Працівники, зайняті у видавничо–поліграфічній сфері, приводять у рух матеріально–речові елементи виробництва, створюють якісно нову інформацію, продукт, прибуток. Характеристиками персоналу є рівень кваліфікації, досвід і стаж роботи, освітній рівень, виробнича культура, рівень активності та повнота використання творчого потенціалу. Особливість персоналу видавничо–поліграфічних підприємств полягає у використанні інтелектуальної та творчої праці працівників.

Дані рис. 1 вказують на відсутність чіткої тенденції у зміні величини трудового потенціалу в поліграфії у 2005–2008 роках, адже сумарна середньооблікова чисельність штатних незначно коливається: 2005 рік – 74 531 особа, 2006 рік – 70 487, 2007 рік – 70 538, 2008 рік – 69 675. Щодо суттєвих змін середньоспискової чисельності за окремими видами діяльності, то необхідно взяти до уваги зміни у підготовці статичної звітності, які мали місце у 2005–2006 роках.

Безперечно, що визначена позитивна динаміка вимагає подальшого дослідження в розрізі форм власності. Згідно з даними рис. 2, 3 у 2008 році найбільша кількість штатних працівників була зайнята як у видавничій справі, так і поліграфічній діяльності на підприємствах приватної форми власності, відповідно – 80,9 та 87,0%.

Аналіз забезпеченості підприємницьких структур галузі персоналом підтверджує, що державні видавництва і поліграфічні підприємства повністю укомплектовані працівниками різних категорій та професій, а в деяких з них наявний надлишок кадрів. Деяко іншою є ситуація в недержавних підприємствах. Чисельність персоналу за однакових обсягів випуску тут значно менша порівняно з державними структурами. Саме недержавні підприємницькі структури відчують потребу в певних категоріях і професіях персоналу, що зумовлено, як правило, постійним розвитком цих структур та притаманною їм плінністю кадрів. До виробничої діяльності вони залучають велику кількість позаштатних працівників.

Одним із критеріїв трудового потенціалу є віковий склад працівників. На рис. 4 відображено вікову структуру зайнятих працівників.

Позитивним можна вважати як для видавничої справи, так і поліграфічної діяльності високу частку працівників середнього віку та молодих фахівців.

Враховуючи складність виробничих процесів в поліграфії, ключовим фактором забезпечення підприємств кваліфікованими фахівцями виступає рівень освіти (рис. 5).

Частка працівників, які мають неповну та базову вищу освіту, тобто отримали дипломи освітньо–кваліфікаційного рівня молодший спеціаліст або бакалавр, позитивно



Рисунок 1. Динаміка середньооблікової чисельності штатних працівників за видами економічної діяльності, осіб

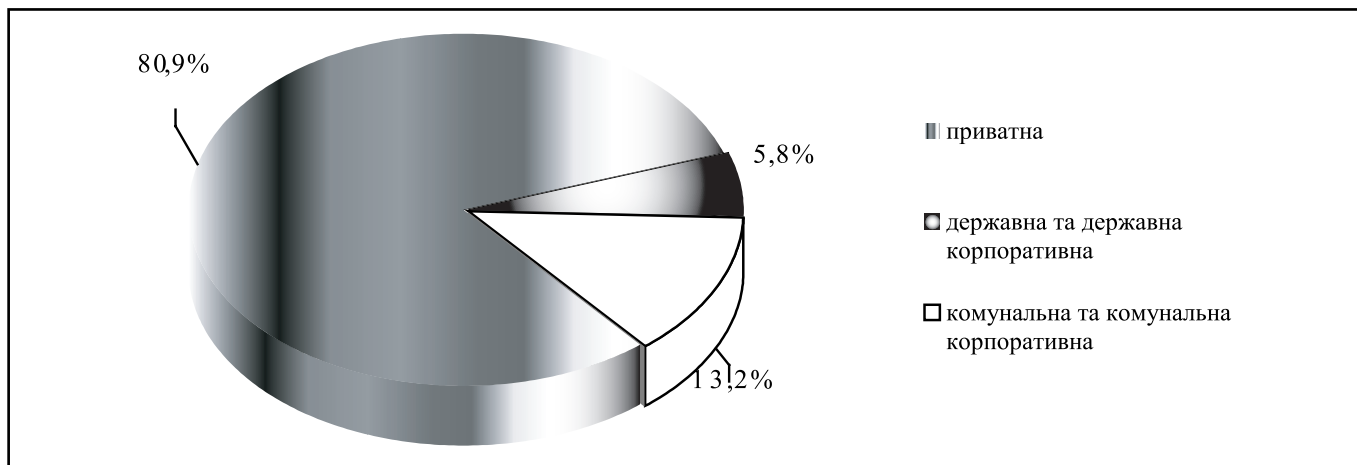


Рисунок 2. Середньооблікова чисельність штатних працівників (видавнича справа) у 2008 році

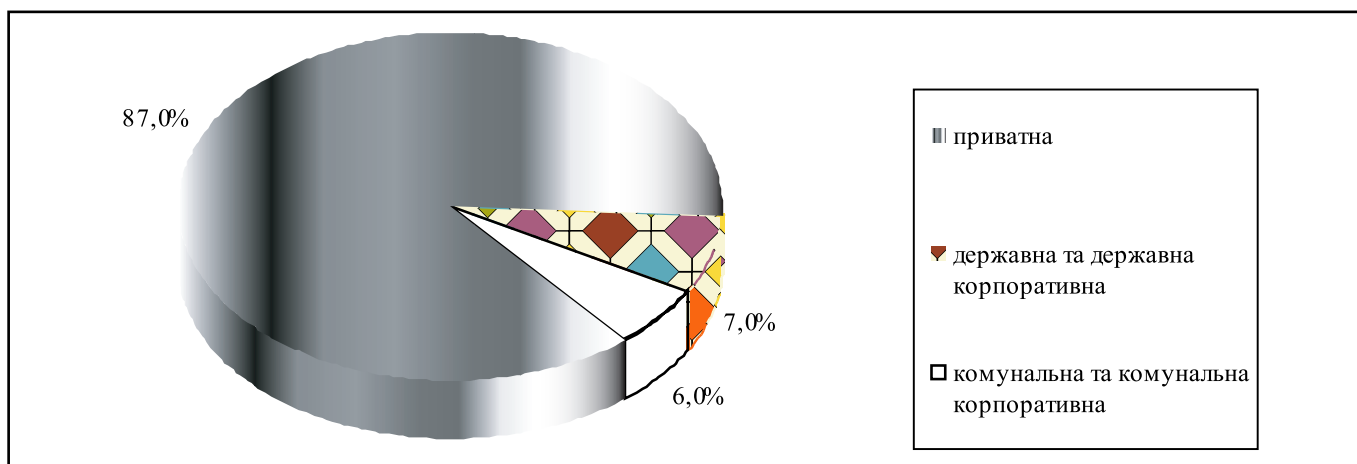


Рисунок 3. Середньооблікова чисельність штатних працівників (поліграфічна діяльність) у 2008 році

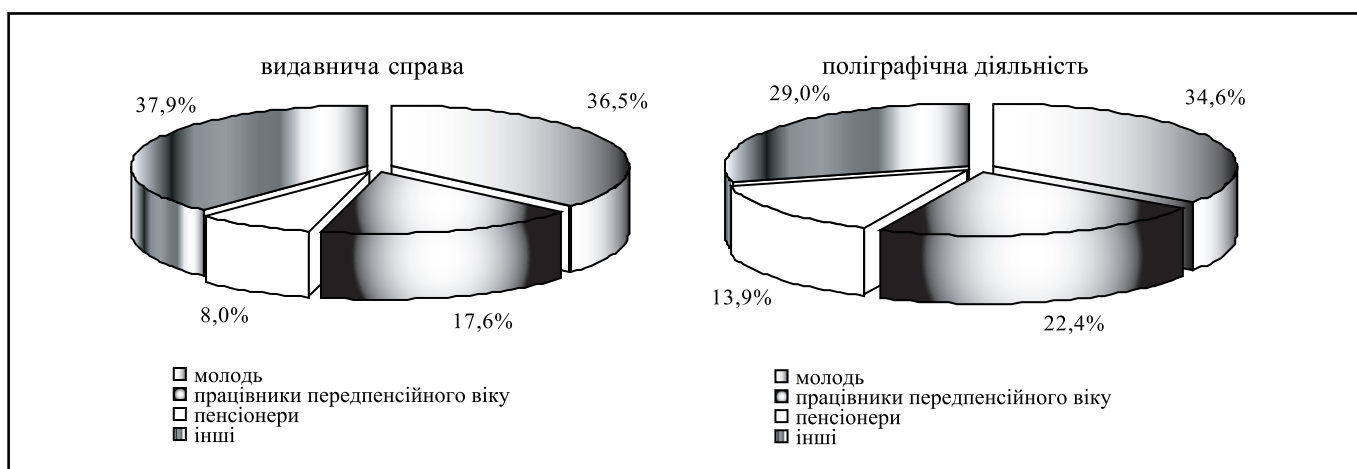


Рисунок 4. Розподіл працівників за віковими категоріями у 2008 році (великі і середні підприємства)

зростає як у видавничій справі (у 2002 році – 25,3%, 2003 році – 26,4, 2004 році – 27,6%), так і в поліграфічній діяльності (у 2002 році – 29,1%, 2003 році – 30,2, 2004 році – 26,9%). Аналогічна тенденція помітна і відносно частки працівників, які мають повну вищу освіту, тобто диплом спеціаліста або магістра: видавнича справа (у 2002 році – 38,8%, 2003 році – 38,7%, 2004 році – 39,8%, 2005 році – 46,9%, 2006 році – 46,98%, 2007

році – 48,69%, 2008 році – 50,32%), поліграфічна діяльність (у 2002 році – 19,8%, 2003 році – 21,7%, 2004 році – 22,5%, 2005 році – 23,1%, 2006 році – 24,71%, 2007 році – 25,62%, 2008 році – 25,84%). Зазначені показники є доволі високими, оскільки в загальному у промисловості частка працівників із неповною або базовою освітою на 31 грудня 2005 року становила 24,4%, а з повною вищою освітою – 16,9%.

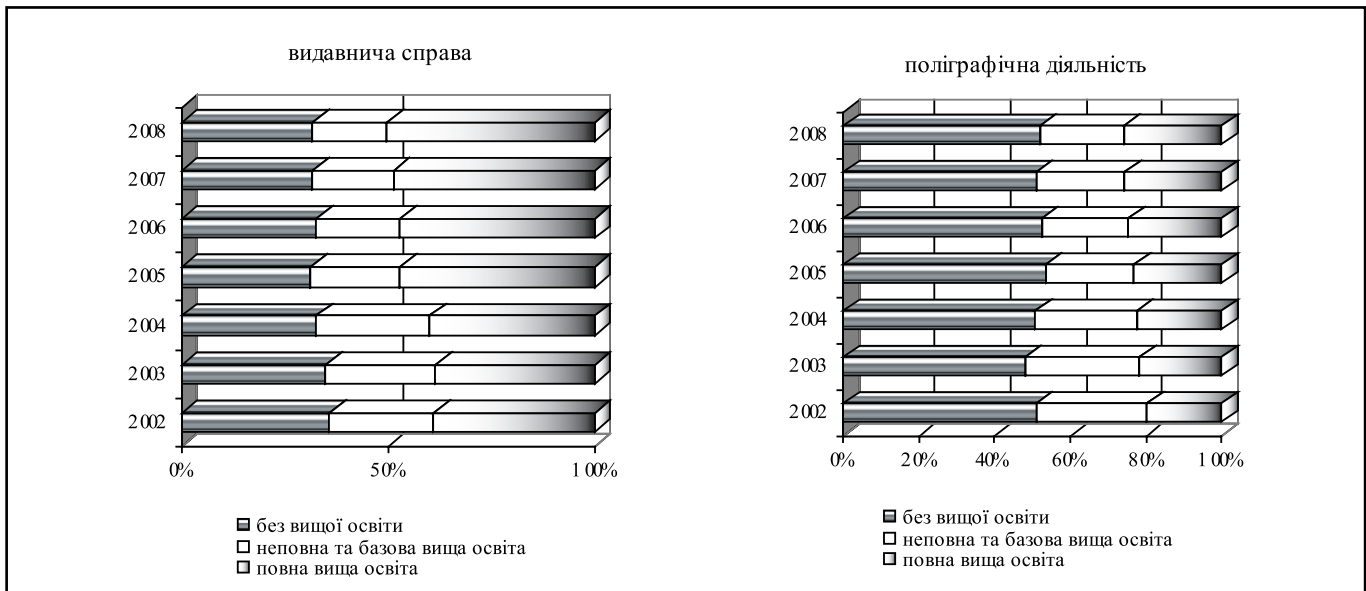


Рисунок 5. Розподіл працівників відповідно до рівня освіти за видами діяльності на кінець року

Українські фахівці відзначають, що у зв'язку із тривалим процесом становлення ринкових відносин багато підприємств не мають стабільних трудових колективів, люди шукають більш високих заробітків, кращих умов праці і тому в країні залишається високий рівень мобільності кадрів. За останні десять років загалом по економіці коефіцієнт валового обороту робочої сили (відношення кількості прийнятих та вибулих до середньооблікової кількості працівників) збільшився з 38,8% у 1995 році до 56,6% у 2005 році.

У деяких видах діяльності, зокрема сільському та рибному господарстві, оптовій та роздрібній торгівлі, будівництві, готелях та ресторанах, кількість прийнятих та вибулих становила 89–115% до середньооблікової кількості штатних працівників. Це свідчить про нестабільність зайнятості, вимивання кваліфікованих кадрів, адже по суті кожен працівник, зайнятий у цих видах діяльності, впродовж року змінював місце роботи.

Рух робочої сили в поліграфії сягає рівня 50–70% (табл. 1), що є небезпечно хоча б з тієї точки зору, що виробничий процес у цій галузі є складним і для підготовки кваліфікованого працівника необхідний час, а саме кваліфікаційний рівень персоналу є визначальною складовою при виготовленні конкурентоспроможною продукції.

Плинність кадрів зумовлена кількома причинами: високими вимогами до кваліфікації персоналу, обмеженими мо-

жливостями професійного зростання на даному підприємстві, напруженим ритмом праці і невідповідною її оплатою.

Кадрова політика видавництва і поліграфічних підприємств різна. На одних вона полягає у збереженні кадрів, забезпеченні їх стабільності. На інших – навпаки, періодична ротація персоналу, що приносить нову енергію, ідею, пропозиції.

У сьогоденній ситуації, коли питома вага оплати праці в сукупних доходах населення є меншою за соціальні видатки, одним з пріоритетів державної соціальної політики стало підвищення її рівня випереджаючими темпами.

Високі темпи приросту заробітної плати у 2008 році характерні як для всієї обробної промисловості (на 26,96%), так і для видавничої справи (на 26,65%) та поліграфічної діяльності (на 25,79%) (табл. 2).

Згідно з даними рис. 6 упродовж 2005–2008 років найвищий рівень середньомісячної заробітної плати виплачувався на державних підприємствах (у 2005 році – 1488,77 грн., у 2006 році – 1950,14 грн., у 2007 році – 2246,81 грн., у 2008 році – 2868,65 грн.).

Рівень середньомісячної заробітної плати у поліграфічній діяльності (рис. 7) є дещо нижчим, але і тут найвищий її рівень характерний для підприємств державної форми власності (у 2005 році – 886,21 грн., у 2006 році – 1123,56 грн., у 2007 році – 1347,24 грн., у 2008 році – 1841,99 грн.).

Таблиця 1. Динаміка руху робочої сили, процент до середньооблікової кількості штатних працівників

Вид діяльності та характер руху	Рік			
	2005	2006	2007	2008
Прийнято				
Обробна промисловість	30,4	31,7	32,9	30,32
Видавнича справа	25,8	38,4	56,14	58,23
Поліграфічна діяльність	30,3	28,7	22,0	21,28
Вибуло				
Обробна промисловість	33,0	34,5	36,57	41,9
Видавнича справа	27,2	49,1	56,9	70,43
Поліграфічна діяльність	32,0	30,7	24,81	27,77

Таблиця 2. Середньомісячна заробітна плата штатних працівників за видами промислової діяльності, грн.

Секція/ КВЕД	Вид діяльності	Тип підприємств	Рік			
			2005	2006	2007	2008
D	Обробна промисловість	Середні та великі	904,9	1137,2	1456,3	1848,9
22.1	Видавнича справа		1257,7	1666,0	2029,8	2570,8
22.2	Поліграфічна промисловість		732,7	934,1	1108,7	1394,6

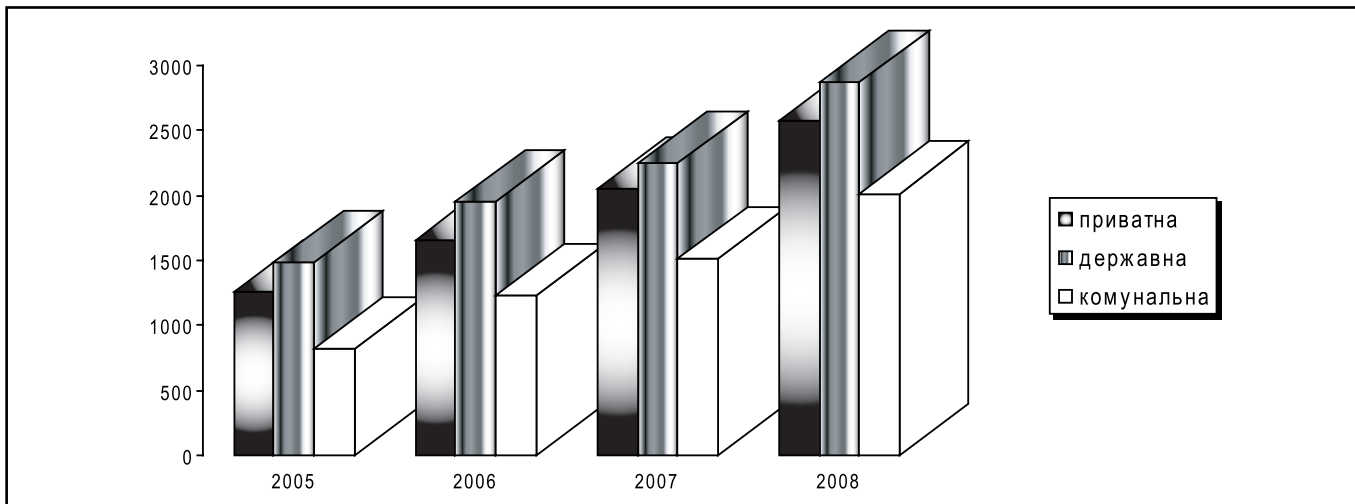


Рисунок 6. Середньомісячна заробітна плата штатних працівників середніх та великих підприємств (видавнича справа)

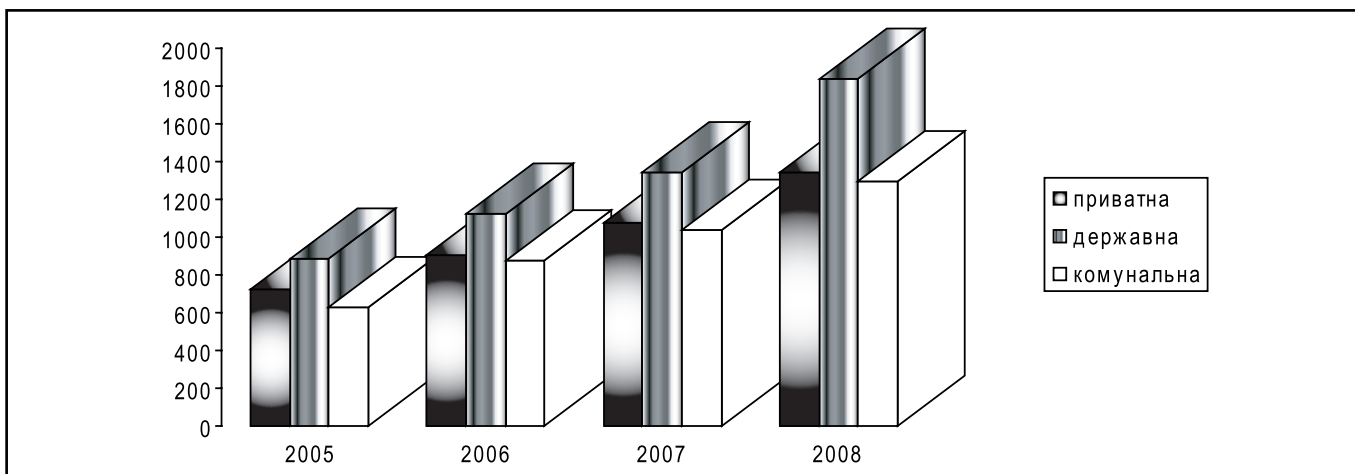


Рисунок 7. Середньомісячна заробітна плата штатних працівників середніх та великих підприємств (поліграфічна діяльність)

Висновки

Підсумовуючи проведене дослідження доцільно ще раз наголосити, що у процесі створення друкованої продукції трудові ресурси відіграють одну із найбільш важливих ролей, саме вони є вирішальною складовою конкурентоспроможності вітчизняної поліграфії.

Отримані результати свідчать про необхідність подальшого поглибленого аналізу ефективності використання трудових ресурсів видавничо-поліграфічної галузі, пошуку резервів та вдосконалення процесу управління.

Література

1. Дурняк Б.В. Видавничо-поліграфічна галузь України: Стан, проблеми, тенденції: Статистично-графічний огляд [Текст]: моногр. / Б.В. Дурняк, А.М. Штангрет, О.В. Мельников; Укр. академ. друкарства. – Львів: вид-во УАД, 2006. – 274 с. – 300 пр. – ISBN 966-322-057-0.

2. Дурняк Б.В. Видавнича справа та поліграфічна діяльність в Україні [Текст]: моногр. / Б.В. Дурняк, А.М. Штангрет, О.В. Мельников, Я.М. Угрин; Укр. академ. друкарства. – Львів: вид-во УАД, 2009. – 150 с. – 300 пр. – ISBN 978-966-322-153-3.

3. Праця України 2008: Стат. зб. / Держкомстат України. – К.: Інформ.-вид. центр. Держкомстату, 2009. – 416 с.

4. Холод З.М. Управління та ефективність використання виробничого персоналу структур видавничо-поліграфічного комплексу України: моногр. / З.М. Холод, І.І. Малярчук, О.І. Копилук та ін.. – Львів: Укр. академ. Друкарства, 2008. – 196 с. – ISBN 978-966-322-130-4.

5. Швайка Л.А. Економіка видавничо-поліграфічної галузі [Текст]: підруч. / Л.А. Швайка, А.М. Штангрет; Укр. академ. друкарства. – Львів: вид-во УАД, 2008. – 396 с. – 300 пр.

6. Швайка Л.А. Розвиток і регулювання видавничого підприємництва [Текст]: моногр. / Л.А. Швайка. – Львів: УАД, 2005. – 432 с. – 300 пр. – ISBN 966-322-038-4.

Визначення впливу факторів на показник обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств за видом діяльності охорони здоров'я та надання соціальної допомоги

У роботі отримана економетрична модель залежності показника обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств від факторів за видом економічної діяльності охорони здоров'я та надання соціальної допомоги, а також розраховані коефіцієнти еластичності показника по кожному фактору і проведено аналіз впливу факторів на показник.

В статье получена эконометрическая модель зависимости показателя объема реализации продукции (работ, услуг) малых предприятий от факторов по виду экономической деятельности здравоохранения и предоставления социальной помощи, а также рассчитаны коэффициенты эластичности показателя по каждому фактору и проведен анализ влияния факторов на показатель.

In article it is received econometric model of dependence of an indicator of volume of realization of production (works, services) small enterprises from factors for the sake of appearances economic activities of public health services and the social help, and also factors of elasticity of an indicator under each factor are calculated and the analysis of influence of factors on an indicator is carried out.

В Україні є ще багато людей, яким потрібна соціальна допомога і оздоровчі заходи. Дослідження процесів формування обсягів продукції (робіт, послуг) за видом економічної діяльності охорони здоров'я та надання соціальної допомоги малими підприємствами може надати допомогу в розробці рекомендацій щодо впливу факторів на показник. Отже, тема є актуальною для поліпшення справ за видом економічної діяльності охорони здоров'я та надання соціальної допомоги.

Постановка проблеми. Потрібно розробити економетричну залежність між показником обсягів реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств від факторів за видом економічної діяльності охорони здоров'я та надання соціальної допомоги.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В методичних рекомендаціях [1] зазначається, що заходи щодо охорони здоров'я і соціального забезпечення повинні орієнтуватися на потреби населення щодо лікарняної амбулаторно-поліклінічної, санітарно-курортної, грошової і натуральної допомоги. В цих заходах потрібно враховувати як короткочасні завдання і необхідність реформування галузі,

так і створення умов для оплати підприємствами і господарськими організаціями медичних послуг, які надаються населенню їх працівниками. Для успішного втілення в життя системи медичного обслуговування і соціальної допомоги населення необхідно перейти до бюджетно-страхового фінансування галузі.

У роботі [2] отримані економетричні моделі показників середнього розміру допомоги громадянам, які її потребують. Ці моделі використані для обчислення прогнозів і коефіцієнтів еластичності.

Е статистичному щорічнику [3] наведені дані, які використані для проведення досліджень по аналізу розвитку галузі охорони здоров'я і соціальної допомоги, а також розрахунку залежностей показника обсягу реалізації продукції малих підприємств за видом економічної діяльності охорони здоров'я та надання соціальної допомоги.

Мета статті. На основі отриманої економетричної моделі розрахувати коефіцієнти еластичності кожного фактора на показник і отримати рекомендації щодо впливу факторів на показник.

Виклад основного матеріалу. Охорона здоров'я населення має велике значення в процесах підвищення життєвого рівня, збільшення вікового цензу, життєздатності людей. Для досягнення поставлених завдань у галузі охорони здоров'я та соціальної допомоги потрібно перейти на оцінки життєздатності і благополуччя людини та забезпечення досягнення поставлених цілей. Отже, потрібно визначити показники, за якими проводити оцінки та засоби досягнення їх запланованих значень. Кількісні показники дають можливість оцінити результати господарської діяльності установ охорони здоров'я та соціальної допомоги. До таких показників відносяться:

- кількість місць у постійних дошкільних закладах;
- кількість дітей у постійних дошкільних закладах;
- охоплення дітей вихованням у постійних дошкільних закладах;
- кількість учнів у денних загальноосвітніх школах;
- прийом у перші класи та класи комплекти;
- прийом у десяті класи;
- випуск з 9 та 11-х класів;
- кількість студентів у вищих навчальних закладах за рівнями акредитації;
- випуск студентів за рівнями освіти;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– основні показники будівництва об'єктів освіти;
 – кількість масових та універсальних бібліотек;
 – кількість закладів культури;
 – кількість випущених книжок;
 – мережа та кадри закладів охорони здоров'я;
 – кількість лікарів, лікарняних закладів, лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів, кількість станцій швидкої допомоги, кількість середнього медичного персоналу, кількість ліжок, захворюваність, травматизм, кількість загиблих і померлих, кількість інвалідів;

– будинки-інтернати, надання цільової і грошової допомоги, окремі заклади соціального захисту людей, надання субсидій.

Визначення на основі цих показників величин дає можливість розрахувати витрати на досягнення їх запланованих значень.

Якісна характеристика вимірюється оснащенням лікарень і наданням допомоги. Для прогнозування можливостей зростання якості рекомендується використати коефіцієнт наявності санітарно-гігієнічних умов.

Розвиток виду діяльності охорони здоров'я і соціальної допомоги повинні базуватися на необхідності поточних потреб галузі і отримання прибутків.

Оскільки робоча сила складає частину економіки, то охорона здоров'я безпосередньо бере участь у виробництві і отриманні прибутків. Тому вид діяльності охорони здоров'я дає вклад у ВВП.

Показник розвитку виду діяльності охорони здоров'я і соціальної допомоги за 2002–2008 роки наведені в табл. 1, яка складена на базі даних [3].

Аналіз даних табл. 1 показує тенденцію розвитку галузі охорони здоров'я та соціальної допомоги.

Основні засоби у фактичних цінах на кінець року в млрд. грн. за період 2002–2007 років значно зросли – з 25,2 млрд. грн. у 2002 році до 47,3 млрд. грн. у 2007 році, тобто за сім років вони зросли в 1,9 раза і мають тенденцію до збільшення.

Індекс основних засобів у відсотках до попереднього року зростав щорічно на 1–3% і має тенденцію до зростання (в 2007 році він зріс на 3,1%).

Ступінь зносу основних засобів у відсотках щорічно зменшувався, а в 2007 році досяг 44% і має тенденцію до зменшення.

Інвестиції в основний капітал у фактичних цінах у млрд. грн. за 2002–2008 роки дуже значно зросли в шість разів – з 580 млн. грн. у 2002 році до 3,53 млрд. грн. в 2008 році – і мають тенденцію до зростання.

Обсяги реалізованих послуг в млрд. грн. за період 2002–2008 років щорічно зростали з 1,35 млрд. грн. у 2002 році до 5 млрд. грн. у 2008 році, тобто за ці роки вони зросли у 3,7 раза і мають тенденцію до зростання.

Обсяг реалізованих послуг населенню в млрд. грн. щорічно значно зростав з 560 млн. грн. у 2002 році до 2,55 млрд. грн. у 2008 році, тобто за 2002–2008 роки він зріс у 4,5 раза і має тенденцію до зростання.

Структура обсягів послуг у галузі у відсотках до загального обсягу послуг постійно зменшувалася з 2,9% у 2002 році до 2,4% у 2008 році, тобто за весь період 2002–2008 років вона зменшилася в 1,2 раза і має тенденцію до зменшення.

Структура обсягів послуг населенню у відсотках до загального обсягу послуг населенню постійно зростала з 4,1% у 2002 році до 4,9% у 2008 році, тобто за ці роки вона зросла в 1,2 раза і має тенденцію до зростання.

Кількість зайнятого населення в млн. осіб незначно коливається від 1,35 млн. осіб у 2002 році до 1,37 млн. осіб у 2008 році і за останні роки має тенденцію до зростання.

Кількість найманих працівників у цій галузі має тенденцію до незначного зменшення з 1,35 млн. осіб до 1,33 млн. осіб.

Кількість лікарів на 10 тис. населення за 2002–2008 роки незначно зростало – з 47 у 2002–2004 роках до 48 у 2005–2008 роках – і має тенденцію до стабілізації.

Таблиця 1. Показник за видом економічної діяльності охорони здоров'я та надання субсидій

	Рік						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Основні засоби у фактичних цінах на кінець року, млрд. грн.	25,2	28,1	34,8	38,7	42,0	47,3	
Індекс основних засобів, % до попереднього року	101,3	102,5	103	102,3	102,0	103,1	
Ступінь зносу основних засобів, %	42,1	50,3	47,2	47,4	45,7	44,0	
Інвестиції в основний капітал у фактичних цінах, млрд. грн.	0,58	1,05	1,47	1,30	1,83	2,52	3,53
Обсяги реалізованих послуг, млрд. грн.	1,35	1,63	2,00	2,51	2,96	3,71	5,00
Обсяги реалізованих послуг населенню, млрд. грн.	0,56	0,69	0,85	1,18	1,46	1,91	2,55
Структура обсягів послуг у відсотках до загального обсягу послуг	2,9	2,6	2,7	2,6	2,5	2,4	2,4
Структура обсягів послуг населенню, % відсотках до загального обсягу послуг населенню	4,1	4,2	4,2	4,4	4,4	4,6	4,9
Кількість зайнятого населення, млн. осіб	1,36	1,37	1,35	1,36	1,36	1,36	1,37
Кількість найманих працівників, млн. осіб	1,35	1,35	1,33	1,34	1,34	1,34	1,33
Кількість лікарів на 10 тис. населення, осіб	47	47	47	48	48	48	48
Кількість середнього медперсоналу на 10 тис. населення, осіб	110	110	111	106	106	105	101
Кількість осіб, яким надано допомогу швидку та амбулаторну на 10 тис. населення	290	291	293	294	297	300	295
Кількість будинків-інтернатів для людей похилого віку, од.	314	314	316	319	320	321	322

Кількість середнього медперсоналу на 10 тис. населення зменшується зі 110 у 2002 році до 101 в 2008 році і має тенденцію до зменшення.

Кількість осіб, яким надано допомогу швидку та амбулаторну на 10 тис. населення, має тенденцію до незначного збільшення – з 209 в 2002 році до 295 в 2008 році.

Кількість будинків–інтернатів для людей похилого віку за період 2002–2008 років незначно зростає – з 314 у 2002 році до 322 у 2008 році.

Для з'ясування закономірностей розвитку малого бізнесу за видом діяльності охорони здоров'я та надання соціальної допомоги в Україні використані статистичні дані [3], які наведені в табл. 2.

За показник розвитку малого бізнесу обрано y_g – обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств (в млрд. грн.) за видом діяльності охорони здоров'я та надання соціальної допомоги. Значення цього показника (табл. 2) значно збільшилося – з 220 млн. грн. у 2002 році до 1,25 млрд. грн. у 2008 році, тобто за ці роки він збільшився в 5,7 раза і має тенденцію до зростання.

На основі змістовного економічного аналізу визначено, що цей показник y_g залежить від факторів x_g , z_g , U_g , V_g , W_g , динаміка значень яких наведена в табл. 2.

Перший фактор x_g – кількість найманих працівників малих підприємств у тис. осіб за видом діяльності охорони здоров'я та надання соціальної допомоги за період 2002–2008 років постійно зростає – з 23,6 тис. осіб у 2002 році до 33 тис. осіб у 2008 році, тобто за цей період він зріс в 1,4 раза і має тенденцію до зростання.

Другий фактор z_g – операційні витрати з реалізованої продукції малих підприємств на одиницю продукції (коп./грн.) за видом діяльності охорони здоров'я та надання соціальної допомоги за період 2002–2008 років коливається, але має тенденцію до зменшення – з 99,9 коп./грн. у 2002 році до 89,8 коп./грн. у 2008 році.

Третій фактор U_g – фінансові результати малих підприємств на оподаткування млрд. грн. за видом діяльності охорони здоров'я та надання соціальної допомоги за період

2002–2008 років коливається (має позитивні і негативні значення). В 2003 та 2005 роках він був малим, але позитивним, тобто малі підприємства в ці роки давали хоч і маленькі, але прибутки, а в інші роки він має від'ємні значення, тобто вони приносили збитки, які в 2008 році становили 490 млн. грн. За даними табл. 2, тенденція фінансових результатів малого бізнесу в цій галузі – до збільшення збитків.

Четвертий фактор V_g – середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників в грн. за видом діяльності охорони здоров'я та надання соціальної допомоги за період 2002–2008 років значно збільшився – з 223 грн. у 2002 році до 1177 грн. на місяць в 2008 році, тобто за весь період вона зросла в 5,3 раза і має тенденцію до значного збільшення.

П'ятий фактор W_g – частка продукції малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг) у відсотках за видом діяльності охорони здоров'я та надання соціальної допомоги за період 2002–2008 років значно збільшився – з 16,3% в 2002 році до 25,6% у 2008 році, тобто за ці роки він збільшився в 1,6 раза, а в 2008 році вона незначно зменшилася порівняно з 2007 роком. Загальною тенденцією є збільшення значення цього показника.

Для з'ясування величини статистичної залежності показника від факторів та між факторами обчислена кореляційна матриця (коефіцієнти кореляції між ними) і представлена в табл. 3.

Аналіз табл. 3 показує, що:

- показник y_g має великі коефіцієнти кореляції з факторами у сумі. Це означає, що між показником y_g та факторами x_g , z_g , U_g , V_g , W_g існує і значна статистична залежність;
- перший фактор x_g має позитивну залежність з факторами V_g та W_g і негативну залежність з факторами z_g і U_g ;
- другий фактор z_g має позитивну залежність з фактором U_g та негативну залежність з факторами x_g , V_g і W_g ;
- третій фактор U_g має позитивну залежність з фактором z_g та негативну залежність з факторами x_g , V_g і W_g ;
- четвертий фактор V_g має позитивний зв'язок з факторами x_g та W_g і негативну залежність з факторами z_g і U_g ;

Таблиця 2. Показник та фактори для малих підприємств за видом діяльності охорони здоров'я та надання соціальної допомоги

Позначення	Показник та фактори	Рік						
		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
y_g	Обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств, млрд. грн.	0,22	0,31	0,38	0,48	0,69	0,93	1,25
x_g	Перший фактор – кількість найманих працівників малих підприємств, тис. осіб	23,6	26,9	28,3	29,0	29,9	31,3	33
z_g	Другий фактор – операційні витрати з реалізованої продукції малих підприємств на одиницю продукції, коп./грн.	99,9	95	105,6	100,8	102,4	98,2	89,8
U_g	Третій фактор – фінансові результати малих підприємств на оподаткування, млрд. грн.	–0,003	0,004	–0,003	0,008	–0,013	–0,063	–0,49
V_g	Четвертий фактор – середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників, грн.	223	279	351	517	658	871	1177
W_g	П'ятий фактор – частка продукції малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг), %	16,3	18	18,7	19,3	24,7	26,0	25,6

Таблиця 3. Кореляційна матриця залежності між показником та факторами за видом діяльності охорони здоров'я та надання соціальної допомоги

	x_g	z_g	U_g	V_g	W_g	y_g
x_g	1	-0,39	-0,65	0,92	0,9	0,91
z_g	-0,39	1	0,77	-0,57	-0,35	0,59
U_g	-0,65	0,77	1	-0,81	-0,56	-0,82
V_g	0,92	-0,57	-0,81	1	0,91	0,99
W_g	0,9	-0,35	-0,56	0,91	1	0,92

– п'ятий фактор W_g має позитивний зв'язок з факторами x_g та V_g і негативний зв'язок з факторами z_g і U_g .

Проведені розрахунки економетричної залежності показника y_g від факторів за методом найменших квадратів на базі даних табл. 2 дали такі результати:

$$y_g = -0,24 + 0,004x_g - 0,0013z_g - 0,31U_g + 0,00067V_g + 0,0214W_g$$

Коефіцієнт множинної детермінації $R^2 = 0,99$.

Відносна стандартна похибка $H = 2,3\%$.

Оскільки $R^2 = 0,99$ близький до 1, залежність показника y_g від усіх факторів x_g, z_g, U_g, V_g, W_g є великою, а відносна стандартна похибка H – невелика, то можна зробити висновок, що отримана економетрична модель адекватно відображає досліджуваний процес формування обсягів реалізації продукції (робіт, послуг) від прийнятих факторів x_g, z_g, U_g, V_g, W_g .

Коефіцієнти еластичності по факторах такі:

- по першому фактору: $E_x = 0,2$;
- по другому фактору: $E_z = -0,21$;
- по третьому фактору: $E_U = 0,04$;
- по четвертому фактору: $E_V = 0,6$;
- по п'ятому фактору: $E_W = 0,7$.

Отже, визначені на основі значень коефіцієнтів фактори мають такий вплив на показники: оскільки $E_x = 0,2$ більший 0 – позитивний, то це означає, що при бажанні збільшити значення показника обсягу реалізації продукції малих підприємств галузі охорони здоров'я і соціальної допомоги потрібно збільшувати величину x_g – кількість найманих працівників малих підприємств.

Оскільки $E_z = -0,21 < 0$ є від'ємним, то що при бажанні збільшити значення показника y_g – обсягу реалізації продукції малих підприємств у галузі охорони здоров'я і соціальної допомоги потрібно зменшувати величину z_g – операційні витрати з реалізованої продукції малих підприємств на одиницю продукції.

Оскільки $E_U = 0,04 > 0$, але малий, це означає, що фактор U_g дуже мало впливає на показник y_g , тобто фінансові ре-

зультати малих підприємств на оподаткування дуже мало впливає на обсяг реалізації продукції малих підприємств галузі охорони здоров'я і соціальної допомоги (причиною може бути недосконале оподаткування малого бізнесу у цій галузі).

Оскільки $E_V = 0,6 > 0$ – позитивний, це означає, що при бажанні збільшити значення показника обсягу реалізації продукції малих підприємств галузі охорони здоров'я і соціальної допомоги потрібно збільшувати величину V_g – середньомісячну номінальну заробітну плату найманих працівників у цій галузі.

Оскільки $E_W = 0,7 > 0$ – позитивний, це означає, що при бажанні збільшити значення показника y_g – обсягу реалізації продукції малих підприємств галузі охорони здоров'я і соціальної допомоги потрібно збільшувати величину фактора W_g – частка продукції малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг) у цій галузі.

Висновки

Економетричне моделювання формування показника обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств за видом діяльності охорони здоров'я і соціальної допомоги дало можливість обчислити коефіцієнти еластичності показника по факторах і визначити величини впливу кожного фактора на показник.

Література

1. Прогнозування і розробка програм / Під ред. В.Ф. Беседіна; методичні рекомендації. – К.: НДЕІ, 2000. – 468 с.
2. Скляренко Ю.В. Прогнозування надання грошової та натуральної допомоги непрацездатним і малозабезпеченим верствам населення / Ю.В. Скляренко; Зб. наук. праць «Формування ринкових відносин в Україні», вип. 5. – К.: НДЕІ, 2008. – С. 143–148.
3. Статистичний щорічник України за 2008 рік. – К.: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009. – 566 с.

О.П. СКРИПНІЧЕНКО,
к.е.н., доцент, Конотопський інститут Сумського державного університету,
Ю.І. ЛЕЦЕНКО,
студент, Конотопський інститут Сумського державного університету

Глобалізація і «Імперія»

Інтернаціоналізація суспільно-економічного життя все більше набуває форму глобалізації. Футурологи всього світу, в тому числі М. Хардт та А. Негрі – автори дослідження «Імперія», намагаються передбачити майбутнє людства, вивчаючи шляхи і тенденції розвитку проявів глобалізації, використовуючи науковий і емпіричний матеріал минулого. У статті робиться спроба виявити реалістичність футуристичних побудов авторів «Імперії».

Интернационализация общественно-экономической жизни все больше приобретает форму глобализации. Футурологи всего мира, в том числе М. Хардт и А. Негри – авторы исследования «Империя», пытаются предвидеть будущее человечества, изучая пути и тенденции развития проявлений глобализации, используя научный и эмпирический материал прошлого. В статье делается попытка выявить реалистичность футуристических построений авторов «Империи».

The internationalization of the social and the economic activity assume ever greater the globalization form. The futurologists of the world over, including M. Hardt and A. Negri, – the authors of «Empire» research, intend to foresee the future of the humanity. To get results they studied the ways and trends of the globalization emergences, using scientific and empirical data of the past.

The attempt to justify the reality of the futurological scheme of the «Empire» authors has been made in this article.

Постановка проблеми. Вчені завжди намагалися спроектувати довготермінові перспективи майбутнього. Різні вчені досліджували проблему майбутнього людства під різними кутами, виходячи з різних світоглядних позицій. Результатом їх праці є футуристичні прогнози, які спираються на екстраполяцію, чи передбачення. Футуролог використовує натхнення і дослідження в різних пропорціях.

Наукову і практичну цінність становлять прогнози, підтверджені емпіричними даними, що ґрунтуються на перевірених фактах та реально існуючих тенденціях, трендах, парадигмах, а не є лише результатом уяви дослідника. В той же час прозоріння деяких вчених викликає подив, оскільки не може бути поясненим із-за обмеженості знання про потенційні можливості людини. У даному контексті слід зазначити, що провідною тенденцією розвитку людства є глобалізація – динаміка реальних світових процесів інтернаціоналізації. Отже, ті прогнози, які спираються на фактичні прояви глобалізації, є більш надійними.

На початку XXI ст. питання розвитку світової людської цивілізації досліджуються глобалістикою, міждисциплінарною наукою, спрямованою на виявлення сутності, тенденцій і причин процесів глобалізації, глобальних проблем. Глобалістика

націлена на пошук шляхів закріплення позитивних і подолання негативних для людини та біосфери наслідків цих процесів.

Футуристичні дослідження з використанням результатів глобалістики як теоретичної основи футурологічних розробок розвитку людства розташовуються у континуумі «натхнення – дослідження».

Проблема полягає в тому, що футурологи мають достатньо неоднозначну репутацію. Причина в тому, що вони (як і всі люди) помиляються. Існує навіть думка, що футурологія – це один із способів маніпулювання суспільною думкою. Проте праці деяких футурологів вивчаються не одним поколінням. Особливе місце в футурології займає «Римський клуб», створений у квітні 1968 р з метою неформального обговорення перспектив розвитку людства.

Вирішення проблеми бачиться у співставленні футуристичних побудов із об'єктивними, підкріпленими фактами, трендами розвитку людської цивілізації.

Аналіз досліджень та публікації з проблеми. Питання прогнозування розвитку людської цивілізації, особливо в економічному плані, завжди перебувало в центрі уваги провідних вчених-футурологів світу. Найбільш ґрунтовно розробили власні теорії розвитку людства іноземні вчені далекого зарубіжжя (Д. Белл, І. Валлерстайн, Дж. Аррігі, Е. Тоффлер, М. Хардт та А. Негрі, А. Беттлер, Дж. Модельські, У. Томпсон та ін.), російські філософи (Є.А. Араб-огли, І.В. Бестужев-Лада, Г.Ш. Шахназаров), українські філософи (В.І. Шинкарук, В.І. Куценко, В.В. Косолапов, О.М. Гончаренко та ін.).

Серед вітчизняних вчених, що займаються окремими аспектами й проблемами глобалізації та розвитку світу, варто виділити О. Білоруса, С.В. Сидоренка, В.М. Гееця, В.П. Семиноженка, В. Андрущенко, С. Наумкіну, Ю. Ткачук, О. Шнипко та ін.

Проблемам розвитку діалектичних відносин національної економіки і світового глобального ринку присвячені дослідження М. Долішнього, М. Козоріза, І. Підлуської, С. Блавацького, М. Віхрова, Н.В. Чорної, І. Куян та ін.

Після узагальнення думок цих фахівців можна зазначити, що сьогодні людство стоїть на перехресті нової ери. Існує три можливих шляхи його розвитку. Перший – шлях до суспільного ладу соціалізації та ноосферного розвитку – суспільства справедливості для всіх. Він передбачає використання позитивних можливостей і наслідків глобалізації та глобальної інтеграції і не враховує негативних наслідків і перешкод. Друга перспектива – наростання конфронтації цивілізацій, що може спричинити їх самознищення, апокаліпсис. Така перспектива недораховує об'єктивну природну силу і необмежену здатність біологічних видів до виживання. А між цими двома шляхами – третій – комбінований,

компромісний варіант розвитку, який веде до суспільного ладу глобалізму.

Проте питання трансформації ролі національної держави в умовах сучасного глобалізованого світу у дослідженнях вітчизняних та іноземних авторів залишається недостатньо розробленим, недостатньо досліджено зміну функцій держави під впливом існуючих тенденцій глобалізації, зміну соціальних відносин, структуру майбутнього глобального суспільства.

Серед футуристичних публікацій останнього часу дослідження «Імперія» зарубіжних авторів М. Хардта та А. Негрі заслуговує на особливу увагу [1]. Автори «кілька років тому стали культовими теоретиками для сучасної постмодерної лівиці». Футурологи прогнозують створення єдиної людської цивілізації – глобальної Імперії як розвиток ідей марксизму, базуючись на широкому спектрі фактографічного та емпіричного матеріалу, використовуючи високі рівні натхнення, творчості, польоту уяви і фантазії. Автори, з одного боку, стверджують, що в результаті наукового та технічного прогресу сформувалася система нового глобального капіталізму, яка перетворилася в глобальну імперію. Але з іншого боку, вони вважають її незалежною від націй–держав, «автономною», самокерованою тільки глобальним ринком та наймогутнішими транснаціональними корпораціями. Тому зміна місця держави в процесі формування єдиного світового устрою виходить у фокус аналізу публікацій по далекосяжних змінах світоустрою.

Дослідження реальності футуристичних припущень М. Хардта та А. Негрі щодо заміни держави транснаціональними корпораціями в управлінні людською спільнотою в майбутньому, оснований на широкому спектрі наукової, промарксистсько направленої філософської, економічної літератури, є актуальним.

Метою даної статті є виявлення ступеню реальності побудов авторів «Імперії» Майкла Хардта та Антоніо Негрі шляхом аналізу визначальних тенденцій глобалізації через призму трансформації функцій держави.

Для досягнення поставленої цілі авторами поставлені завдання: виявити визначальні тенденції глобалізації; дослідити зміну функцій держави під впливом тенденцій глобалізації з екстраполяцією на майбутнє; вичленити позиції Хардта і Негрі; зіставити результати екстраполяції трансформованих функцій держави зі структурними побудовами імперії.

Виклад основного матеріалу. Ми розглядаємо глобалізацію як провідну тенденцію розвитку цивілізації. Інші тенденції, що заважають провідній, розглядаються нами як тимчасові на шляху майбутнього цивілізації. Ми розуміємо, що глобальний розвиток завжди матиме в собі й авангард, і обоз, і деградоване болото, а також відсталість та рецидиви руйнування [2].

Центральною проблемою темпів глобалізації є швидкість втрати суверенітету держав. Усуспільнення засобів виробництва, організація і розвиток ТНК, набуття ними ознак глобальних компаній, інтернаціоналізація і, як результат,

формування єдиного центру управління всією активністю людей на Землі безальтернативно веде до ліквідації державних кордонів і перетворення державного управління на регіональний або місцевий.

Автори «Імперії» М. Хардт та А. Негрі теж бачать сучасний розвиток як створення «глобального оркестра под управлінням одного дирижера как единая власть, которая сохраняет социальный мир и производит этические истины» (рос.) [1, с. 108]. Створення «глобального оркестру» безпосередньо врізається в поняття «суверенітет нації». М. Хардт і А. Негрі так характеризують сучасний зріз зміни суверенітету: «Наша основная гипотеза состоит в том, что суверенитет принял новую форму, образованную рядом национальных и наднациональных органов, объединенных единой логикой управления. Эта новая глобальная форма суверенитета и является тем, что мы называем Империей» (рос.) [1, с. 108]. В Імперії відсутній центральний або прив'язаний до певної території апарат управління. Імперія управляє шляхом моделювання командних мереж [1, с. 12].

Створення Імперії передбачає її розпад під впливом активності мас, готової до «чудодійного стрибка до «абсолютної демократії», в якій маси безпосередньо управлятимуть собою – в цей момент напруга зникне, і свобода процвітатиме вічно. За ідеєю М. Хардта і А. Негрі настає безхмарне вічне існування людства.

На наш погляд, у міркуваннях авторів є протиріччя. Розуміння «глобальний оркестр під управлінням одного дирижента» і «глобальна форма суверенітету» є протиріччям. Якщо є «один диригент», то безальтернативно він повинен мати певне місце і центральний апарат управління із певним набором функцій. Без цього важко уявити будь яку людську спільноту. Напрацьована багатьма століттями структура управління спільнотою – незалежно від того абсолютистська або супердемократична вона є – на наш погляд не має альтернативи. Відсутність будь-якої структури з випробуваними функціями управління здається нам сумнівним. Якщо є спільнота, то має бути той, хто очолює спільноту.

Автори не пояснюють яким чином виконується «моделювання командних мереж», але наявність командних мереж означає наявність «командирів», що «управляет смешанными, гибридными идентичностями, гибкими иерархиями и множественными обменами» (рос.) [1, с. 12].

Аналіз тексту «Імперії» виявив логіку бачення побудови суспільства у Імперський та постімперський період. На думку М. Хардта і А. Негрі: «Государственное управление и политика полностью интегрируются в систему транснационального господства. Контроль осуществляется посредством ряда международных органов и структур» (рос.) [1, с. 288–290].

Тобто функції держави спочатку передаються Імперії, а згодом, «когда генезис завершен, а самовозрастание стоимости, кооперативное объединение субъектов и пролетарское управление производством становятся конститутивной властью» [1, с. 378], функції управління переходять

до транснаціональних мереж. Транснаціоналізація знищи-
ла імперіалізм, замінивши його системою, в якій центр зна-
ходиться ніде і скрізь одночасно.

Теорія і практика розвитку транснаціоналізму свідчить, що
він не може діяти інакше, ніж під юрисдикцією або держави,
або наднаціональних органів. Він діє на мікрорівні. Головною
метою його функціонування є прибуток. Важко уявити, щоб
транснаціоналізм перейняв на себе функції охорони право-
порядку, підтримку миру, регулювання економічних відносин,
забезпечення екологічної безпеки, підтримання і розвиток
культури, забезпечення освіти населення та інші функції дер-
жави [3]. Ми повністю згодні із Саміром Аміном [4], що ця
ідеологія ґрунтується на суттєвих спрощеннях.

Здається сумнівним також процес, в якому маси безпо-
середньо управлятимуть собою. Таке твердження перед-
бачає ідеальну рівність людей, «ідеальну демократію», що
в принципі суперечить біологічній сутності людини. У біо-
полі об'єктивною реальністю є існування позитива і нега-
тива у почуттях, думках, діях. Людство намагається вдос-
коналювати демократичні принципи і, ймовірно, буде і в
подальшому докладати зусиль в цьому напрямі. Але по-
стійно буде існувати загроза негативних дій одного інди-
віда по відношенню до іншого, поки не буде можливо про-
никати у думки один одного. Така перспектива не є фан-
тастичною¹. Роботоподібну однаковість людей уявити
важко. Можна припустити, що будуть більш глибоко дос-
ліджені надзвичайні здібності людини та відкрито шляхи їх
застосування з метою отримання економічних вигод.
Управління виробничими процесами у майбутньому може
здійснюватися за допомогою психіки. Такі досягнення
можуть стати можливими завдяки подальшим відкриттям
у галузі біо-, нанотехнологій і т.д. З нашої точки зору, еко-
номіка подальшого майбутнього може базуватися на до-
сягненнях нейроеконіміки, яка займається дослідженням
того, як функціонує мозок у моменти прийняття економіч-
них рішень, і намагається сформулювати висновки про
закономірності економічних мотивацій у виді диферен-
ціальних рівнянь і хімічних формул.

Найпотужнішою тенденцією глобалізації є тенденція до
формування всесвітнього господарства. Основним крите-
рієм і своєрідним «спільним знаменником» стану економіч-
ної зрілості цього процесу стає ступінь поширення «п'яти
ринків» на світове господарювання: 1) товарів; 2) капіталів;
3) робочої сили; 4) послуг; 5) інформації.

М. Хардт і А. Негрі вважають, що «торговля соединяет
различия, и чем больше, тем лучше!» (рос.) [1, с. 147]. В їх
роботі таке твердження робиться на основі своїх умовиво-
дів і аналізу точок зору інших науковців. Автори ніяким чи-
ном не підтверджують свої умоглядні висновки статистич-
ними даними. Можливо тому, що «этой книгой мы надеем-
ся способствовать разработке общих теоретических рамок
и созданию понятийного инструментария для размышле-
ний и действий внутри и против Империи» (рос.) [1, с. 15].

Ми вирішили дослідити статистичні тенденції розвитку
світової торгівлі для виявлення наскільки точно відповіда-
ють умоглядні висновки автори Імперії реальному розвитку
світової економіки.

Аналіз статистичної динаміки показав, що по всіх «п'яти
ринках» відбувається прискорена інтернаціоналізація і
формування глобальної мережі. Ринковий обмін, що по-
стійно збільшується, ринкові відносини між народами країн
світу, що постійно посилюються, є економічною павутиною,
що все сильніше зв'язує національні господарські ком-
плекси у єдине всесвітнє господарство.

Приріст світового експорту товарів за період з 2000 по
2007 рік у середньому на 2,5–5% перевищує динаміку
зростання промислового виробництва у світі та загально-
світового валового внутрішнього продукту [5].

Потоки прямих іноземних інвестицій у світі виявляють
стабільну тенденцію до зростання протягом останніх 30 ро-
ків з незначними коливаннями у бік зниження на початку
1980–х, 1990–х, 2000–х років. [6].

Поряд із ринками товарів і капіталів підвищується мобіль-
ність ринку робочої сили у загальносвітовому вимірі. Так, мі-
гранти становлять три проценти від загального населення у
світі. У 2005 році приблизна світова кількість мігрантів стано-
вила 191 млн., що на 176 млн. більше, ніж у 2000 році.²

Автори «Імперії» розглядають процес міграції із точки зо-
ру визволення людства шляхом вільного пересування по

¹ Метод Броннікова, розробки спецслужб дозволяють припустити, що люди зможуть
відстежувати інформацію один про одного. Люди будуть вимушені мати чисті помисли,
тому, що брутальні будуть видно усім. Майбутнє за такими людьми, їх буде все більше, і
вони будуть складати основу населення планети.

[1. Спецслужбы создают Человека Будущего. http://www.bronnikov.kiev.ua/class_4_1.php

2. Информационное развитие человека. <http://www.bronnikov.kiev.ua/index.php>

² У 2006 році в результаті конфлікту щонайменше в 52 країнах світу нараховувалося
24,5 млн. внутрішньо переміщених осіб порівняно з 23,7 млн. у 50 країнах рік тому.
У 2006 році світова кількість біженців сягала приблизно 9,9 млн. осіб.

Міжнародна організація міграції: світові показники // <http://www.iom.int>

Таблиця 1. Щорічний приріст експорту комерційних послуг у світі за 1990–2007 роки, %

Показник	Роки					
	1990–1995	1995–2000	2000–2007	2005	2006	2007
Комерційні послуги	8	5	12	12	12	18

Таблиця 2. Річні темпи приросту експорту інформаційних послуг у світі за 2000–2006 роки, %

Показник	Роки			
	2000–2006	2004	2005	2006
Світовий експорт інформаційних послуг	17	26	13	18

всій планеті. Подальший розвиток мобільності робочої сили, на думку М. Хардта і А. Негрі, призведе на теренах Імперії до появи всесвітнього громадянства. «Маси повинні самі вирішувати, куди, коли і навіщо їм пересуватися. Вони також повинні мати право не бути залученими в процеси переміщення і жити там, де вони жили, а не бути приреченими на постійні переїзди. Загальне право контролювати власне переміщення – є, у загальному підсумку, вимога масами глобального громадянства» [1, с. 369].

Разом зі зростанням торгівлі товарами значний ріст простежується і в розширенні світового обороту послугами, що можна проілюструвати даними табл. 1 [5].

Причому слід зауважити, що темпи приросту експорту послуг у декілька разів перевищують темпи приросту експорту товарів за аналогічний період часу. Якщо у середині 90-х років XX ст. послуги становили близько 20% обсягів міжнародної торгівлі, то через десятиліття цей показник становить 25%, і їх частка продовжує неухильно зростати [7].

Світовий експорт інформаційних послуг у 2006 році становив \$125 млрд. і виявляє стійку тенденцію до зростання, що проілюстровано даними табл. 2 [5].

Як впливає з даних табл. 1 і 2, темпи приросту експорту інформаційних та комп'ютерних послуг перевищують темпи приросту експорту комерційних послуг за аналогічний період. Це свідчить про провідну роль інформації у третинному секторі економіки, яка стає дійсним рушієм науково-технічного прогресу і економічного розвитку глобальної людської цивілізації.

М. Хардт і А. Негрі у своєму дослідженні значну увагу приділяють аналізу розвитку сфери послуг, вважаючи її провідником становлення нової глобальної світобудови – Імперії. Вони зазначають, що процес постмодернізації, чи інформатизації, проявився через відтік робочої сили з промисловості в сферу послуг (третинний сектор виробництва) – зрушення, що відбулося у провідних капіталістичних країнах і особливо в США з початку 1970-х років. Сфера послуг охоплює широку область діяльності від медичного обслуговування, утворення і фінансів до сфери транспорту, розваг і рекламної індустрії [1, с. 267]. М. Хардт і А. Негрі наголошують на винятковій важливості інформації у сучасному виробництві, адже «...велика частина послуг заснована на постійному обміні інформацією і знаннями» [1, с. 272].

Така точка зору підтверджується наведеними вище статистичними даними.

Таким чином, наведені статистичні дані цілком підтверджують точку зору авторів дослідження про прискорене формування Імперії шляхом диверсифікації і диференціації міжнародних ринків. Швидкий розвиток «п'яти ринків» веде до послаблення кордонних обмежень суверенних держав. Можна погодитись з М. Хартом і А. Негрі, що «...так, як мировий ринок в наші дні вполющен еще более полно, чем ранее, он стремится к разрушению границ национальных государств (рус.)» [1, с. 147].

Можна погодитися і з твердженням, що національні держави стають у все більшій мірі перешкодою для світового ринку. Роль держави в регулюванні та організації зовнішньої торгівлі поступово зменшується. Частково функції держави за соціальним значенням – підтримка зовнішніх відносин – передається глобальним компаніям. На ТНК припадає більше 70% світової торгівлі, і тенденція до зростання долі постійно збільшується. Причому 40% цієї торгівлі відбувається усередині ТНК, тобто вони відбуваються не за ринковими цінами, а за так званими трансфертними цінами, які формуються не під тиском ринку, а під довгостроковою політикою материнської корпорації [8].

Відповідає реальності, з нашої точки зору, твердження, що транснаціональні корпорації напряму розподіляють робочу силу по різних ринках, розміщують ресурси на основі функціонального принципу й ієрархічно організують різні сектори світового виробництва. Але нам важко погодитися з тим, що діяльність корпорацій більше не визначається застосуванням абстрактного примусу і нееквівалентного обміну [1, с. 43]. На наш погляд, приватновласницька, егоцентрична діяльність корпорацій сьогодні є однією із основних причин виникнення антиглобалістських рухів, націоналізму і тероризму, що розвивається на його основі. Ми вже наголошували, що головна мета діяльності ТНК – отримання прибутку та його максимізація будь-якою ціною.

У цілому тенденція транснаціоналізації все ж таки має позитивний характер. ТНК напряму структурують і об'єднують території і населення, формують нову географію світового ринку – «нове біополітичне структурування світу».

Інша частина внутрішніх функцій держави – регулювання економіки – поступово передається наднаціональним організаціям.

ГАТТ/СОТ досягає мети лібералізації торгівлі. У 1998 році середній рівень обкладання митом у країнах – членах ГАТТ становив лише 3 %. [9]

ООН намагається регулювати діяльність ТНК. Розроблені Конференцією з торгівлі та розвитку ООН (ЮНКТАД) пропозиції щодо боротьби з обмежувальною практикою були ухвалені Конференцією ООН з обмежувальною і діловою практики. Згодом Генеральна Асамблея ООН у 1980 році опублікувала Комплекс узгоджених на багатосторонній основі справедливих принципів і правил для контролю за обмежувальною діловою практикою. Цим документом визначаються обов'язки держав стосовно розробки законодавства, забезпечення адміністративного і судового захисту проти актів обмежувальної практики в інтересах розвитку міжнародної торгівлі.

Таким чином, можна уявити, що у далекому майбутньому макроекономічні функції держави перейдуть до єдиного планетарного центру управління, а мікроекономічні функції можуть перейти до планетарної транснаціональної мережі.

М. Хардт і А. Негрі використовують термін Імперії як метафору, як поняття, яке передбачає головним чином теоретичний підхід [1, с. 14]. Нам не вдалося виявити в тексті «Імперії»,

яка трансформація відбудеться із більшістю функцій управління планетарним суспільством. Зокрема, хто візьме на себе такі функції, як: створення демократичних умов, інститутів для вільного виявлення і врахування інтересів різних соціальних груп суспільства, зокрема для діяльності різноманітних політичних партій та інших громадських об'єднань («демократизаторська» функція); забезпечення умов для збереження і розвитку національної самобутності корінної та всіх інших націй, що проживають на території держави.

З точки зору авторів Імперії, «маси» майбутнього поставлять три політичні вимоги: глобальне громадянство; соціальна заробітна плата і гарантований дохід для всіх; право на репродукацію.

Ми не бачимо великих перепон для організації глобального громадянства. По мірі передачі державами функцій управління на мікро- і макрорівні майбутніх власних утворень будуть створюватися умови для глобального громадянства. Але ця тенденція не скасує протиріч національної ідентичності, расових, релігійних протиріч тощо.

Особливої уваги заслуговує зміна національної ідентичності в умовах глобалізації. В світі спостерігається зростання націоналізму в результаті того, що світова тенденція глобалізації активно використовується та підсилюється різними зацікавленими суб'єктами світової економіки і політики у власних інтересах. Один із провідних дослідників націоналізму Ентоні Сміт так розкриває цю сторону сучасності: «Ми є свідками відродження етнічного націоналізму, релігійного фундаменталізму і групових антагонізмів. В епоху глобалізації та переходу нас заскочила круговерть конфліктів на ґрунті політичних ідентичностей та етнічного поділу» [10].

М. Хардт та А. Негрі оцінюють конфлікти на ґрунті політичних ідентичностей та етнічного поділу як протидію глобалізації «среди самых угнетенных и исключенных из участия в глобальной экономике» [1, с. 146–147]. Вони розглядають цю проблему з точки зору відношення Імперії до ідентичностей³ і не досліджують процеси трансформації расових, національних, релігійних ідентичностей світу в гомогенну ідентичність.

Суттєвою перешкодою утворення єдиного світу майбутнього стає релігія. Глобалізація сприяла розвитку тенденцій, що ідуть всупереч єдності світу. Так, «релігійне повернення» на початку ХХІ ст., «ісламський наступ», піднесення у світовому католицизмі, стрімке зростання п'ятидесятників, харизматичних, неохаризматичних течій, так званих «незалежних церков», африканських, афро-американських і афро-латиноамериканських деномінацій свідчать про «мало не повсюдне «повстання» релігій, що виявляють більшу чи меншу нетерпимість до інших релігій» [11].

Глобальне повстання релігії означає глобальну битву за автентичність, глобальні пошуки «фінальних значень». Глобалізація релігії не тільки не скасовує демаркаційних ліній, а й зміцнює їх. «Глобалізація руйнує бар'єри політики й культури, але вона також дає поштовх рухам, спрямованим на підтвердження ідентичностей і самовизначення».

Із поля зору авторів «Імперії» випала проблема «зіткнення цивілізацій», в основі якої, як вважають, стоять релігійні протиріччя. З точки зору В. Єленського, доктора філософських наук, президента Української асоціації релігійної свободи, не помічати, що демаркаційні лінії між релігіями зміцнюються, що навіть всередині християнства відчуження зростає – не можна. Релігія реально є рушієм десятків конфліктів сучасного світу; за підрахунками конфліктологів, які визначали причини 101 збройного конфлікту, що розгорталися у світі від 1989 до 1996 року, лише шість з них були міждержавними, всі інші були внутрішньодержавними зіткненнями, де релігійний чи етнічний чинник відігравав дуже важливу, або навіть найважливішу роль.

Порівнюючи існуючі тенденції розвитку світової цивілізації з футурологічною світобудовою М. Хардта та А. Негрі, можна дійти висновку про дещо уявний характер Імперії. Більш реалістичнішими здаються напрацювання глобалістики. Ми схильні до мондіалістичної моделі майбутнього світу (об'єднання світу та його окремих регіонів на федеральній основі із всесвітнім урядом). Тільки в межах «Римського клубу» і тільки у період з 1970 по 1984 рік було розроблено 13 основних моделей глобальних систем. Найменша з них уявляла світ як єдину агрегатну одиницю. Найбільша – розділювала світ більш ніж на 100 країн.

Можна уявити, що після досягнення головної мети глобалізації – утворення єдиного цивілізаційного суспільства в межах земної кулі – прийде період розпаду, якщо суспільно-економічні процеси підпадають під закони хвильових теорій. Ми впевнені, що трансформації – об'єднання та розпад – будуть супроводжувати людство, поки воно існує.

Висновки

1. Незважаючи на те, що автори «Імперії» пропонують «глобальний оркестр під управлінням одного диригента», а «транснаціональне панування» контролюється «рядом міжнародних органів і структур», у їхній роботі відсутні чіткі структурні контури людського суспільства майбутнього. Важко погодитись із дійсністю, в якій всі люди однакові, адже природа наділила кожну людину унікальною сумішшю фізичних, духовних, емоційних, психологічних, тощо властивостей. Люди із сильною волею здатні і намагаються підкорити людей із слабкою волею. Такі люди є лідерами, і вони об'єктивно ведуть за собою інших. Сумнівним є ситуація коли «маси» управляється «масами» шляхом «моделювання командних мереж». Можна погодитися, що абсолютна демократія – це утопія.

2. Авторі «Імперії» досить об'єктивно наводять шляхи поступової втрати суверенітету держав і передачі деяких економічних функцій ТНК. Але подальша логіка приводить

³ Авторі наділяють Імперію наступною доброчинністю «Все желанны в пределах ее границ безотносительно к расе, вероисповеданию, цвету кожи, полу, сексуальной ориентации и так далее В своем включающем аспекте Империя слепа к различиям; она абсолютно нейтральна к ним» [1, с. 188].

їх до несподіваного висновку про переймання транснаціональними корпораціями всіх функцій держави в майбутньому. Багато функцій держави не можуть бути виконані в рамках ТНК. З нашої точки зору, можна було б продовжити логіку міркувань авторів Імперії. А саме «ряд міжнародних органів і структур» набувають форми світового парламенту і уряду, а господарську діяльність здійснюють світові ТНК. Можна уявити, що сучасні суверенні держави із поступовою втратою суверенітету перетворюються у регіональні утворення на кшталт областей, штатів, районів, кантонів тощо.

3. Досить ґрунтовно в Імперії обґрунтовується процес формування економічної єдності світу. Викладки із тексту відображають реальні тенденції створення глобальної мережі через формування різноманітних світових ринків. Повністю відповідають існуючим тенденціям розвитку розділи «Імперії», де описується трансформація ролі інформації, інтелекту, людини як такої.

4. Головний наголос в своєму дослідженні М. Хардт і А. Негрі роблять на соціальне визволення мас. Ми повністю розділяємо точку зору авторів про неможливість привласнення інтелектуальної праці людей. Можна додати, що на зміну доби «синіх» та «білих комірців» (виконавців ручної та рутинно-організаційної праці) приходить доба «золотих комірців» – людей найвищого рівня кваліфікації, великого обсягу сучасних знань. Розвиток піде шляхом виявлення надзвичайних психологічних, розумових, інтелектуальних, психологічних можливостей людини. На зміну «Третій хвилі» (Е. Тоффлер) прийде четверта, п'ята, шоста... Ми згодні із О. Коппель, що для того, щоб працювати над будь-якою глобальною проблемою, визначати вартості та політичні цілі як окремої людини, так і суспільства в цілому, життєво важливо зрозуміти, чому люди є такими, якими вони є, чому вони приймають ті чи інші рішення, і, найголовніше, як це все можна змінити.

5. У деяких принципових питаннях думка дослідників не підкріплена емпіричними даними й суперечить наявним тенденціям: у питаннях однорідності світового політичного простору; у питаннях соціального захисту людини в майбутньому тощо. Питання національної ідентичності, релігійних переконань не розглядаються в роботі М. Харта і А. Негрі з точки зору відношення Імперії до рас, народів, релігій. Якщо мондіалізм, рух до єдиного громадянства, єдиних світових ринків є тенденціями, які підкріплюються емпіричними даними і їх можна увести як один із варіантів розвитку людства, то втрату національної ідентичності, національних традицій, національної культури, релігійних переконань уявити собі досить важко. В той же час нам відомі історичні події, коли цілі народи закінчили своє існування (скіфи, сармати, половці, арії тощо). Навіть сьогодні зникають деякі народно-

сті⁴. Ми можемо припустити, що ці народи частково перенесли складові своєї ідентичності в інші народи, що народжувалися. Шляхом асиміляції йшов процес консолідації національних рис одних народів у скарбницю інших. Але ми не знайшли доказів того, що кількість націй, національностей, релігій тощо стає все менше. Мабуть раси, національності, релігії будуть із віком трансформуватися, але так як і унікальність кожної людини будуть існувати вічно.

Незважаючи на велику кількість критичних публікацій в адресу М. Хардта і А. Негрі, на нашу думку, багато їхніх ідей заслуговують детального розгляду та ознайомлення, а також подальшого уточнення у рамках наукових дискусій. Практично усі дослідники-футурологи погоджуються з думкою, що людство входить у нову фазу свого розвитку. Узагальнюючи, можна зазначити, що майбутня світова економіка буде заснована на знаннях, а політична форма її існування відповідатиме потребам регулювання нових суспільних відносин. Хвилі розвитку (Е. Тоффлер) будуть змінювати одна одну.

Література

1. Хардт М., Негрі А. Империя. – М.: Праксис, 2004. – 440 с.
2. Олег Білорус, д.е.н., професор, член-кореспондент НАН України. Глобалізація і нова парадигма глобального постіндустріального розвитку. soskin.info
3. Тарас Андрусак. Теорія держави і права. <http://www.lawyer.org.ua/?i=164>
4. Самир Амин. «Империя» и «Множество». Monthly Review, Volume 57, Number 6, November 2005.
5. International Trade Statistics 2008 // <http://www.wto.org>
6. Development and Globalization: Facts and Figures 2008 // <http://www.uncad.org>
7. Стеценко Ж.В. Аспекти зовнішньоекономічної політики України // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №8. – С. 49.
8. Транснаціональна корпорація. http://uk.wikipedia.org/wiki/Транснаціональна_корпорація
9. «Уругвайський раунд» переговорів ГАТТ. Світова організація торгівлі. <http://ecolib.com.ua/article.php?book=15&article=1299>
10. М. Віхров, НІЦ ім. Д. Донцова. Завдання націоналізму в епоху глобалізації. <http://dontsov-nic.org.ua/index.php?m=content&d=view&cid=263>
11. ПІСУ: Глобальні тенденції релігійного розвитку у XXI столітті (Віктор Еленський). <http://orthodoxy.org.ua/uk/2009/12/01/28334.html>

⁴ На Андорських островах 4 лютого 2010 року вмерла остання носителька мови БО. Вчені вважають, що смерть носія мови стала надзвичайно значущим моментом для всього світу науки тому, що втрачена ще одна важлива деталь. www.glavred.info

Оцінка чинників впливу на EVA (economic value added): емпіричний аспект

Стаття присвячена проблемі адаптації засад ціннісно орієнтованого управління до практики діяльності вітчизняних підприємств на прикладі гірничо-збагачувальних комбінатів Кривбасу. Наведено результати емпіричного аналізу чинників впливу на показник економічної доданої цінності EVA та визначено напрями її максимізації.

Статья посвящена проблеме адаптации основ ценностно ориентированного управления к практике деятельности отечественных предприятий на примере горно-обогатительных комбинатов Кривбасса. Приведены результаты эмпирического анализа факторов, влияющих на показатель экономической добавленной ценности EVA, и определены направления ее максимизации.

The article is devoted to the problem of adaptation of value bases management to practice of activity of domestic enterprises on the example of the ore mining and processing combines Kryvbasu. It is resulted empiric analysis of factors, which influence on the index of the economic added value EVA, and directions of its maximization are certain.

Постановка проблеми. Розробка стратегії у після кризовий період ставить перед підприємствами завдання ідентифікації і аналізу конкурентних переваг, які б забезпечили найбільшу ефективність бізнесу та дозволили б зайняти лідируючу позицію у галузі. Досягнення цієї мети можливе за умов впровадження концепції стратегічного управління підприємством заснованої на ціннісно-орієнтованому підході (VBM – value based management), який і дозволяє досягти найвищій рівень конкурентоспроможності, а максимізації ринкової цінності для акціонерів визначається як головна фінансова мета підприємства. Для максимізації ринкової цінності підприємства, що обумовлює зростання цінності для акціонерів і інвесторів, використовують аналіз чинників створення цінності для подальшого управління ними. Такий аналіз спирається на вже існуючі методики, зокрема факторний аналіз на основі «моделі Дюпона», але адаптується до результуючого показника ефективності – створеної доданої економічної цінності. Для вітчизняних підприємств проблематика пошуку нових критеріїв ефективності, які б дозволили найліпше скористатися конкурентними перевагами, також є зовсім новою і актуальною з огляду на глобальність світових товарних і фінансових ринків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основи концепції ціннісно орієнтованого управління започатковані А. Раппапортом, М. Дженсенем, М. Фріменом, М. Портером, І. Ансоффом, Т. Коуплендом, Т. Коллером, Дж. Муріном, Б. Стюартом. Подальший розвиток концепції і її врахування при розробці корпоративної стратегії знайшов ви-

дображення у працях Дж. Джонсона, К. Шоулза, Р. Уїтінгтона, Г. Арнольда, Г. Эшуота, П. Джеймса, Дж. Мартіна, В. Петті та інших науковців і практиків. Розгляду окремих аспектів впровадження засад ціннісно орієнтованого управління присвячені праці О. Терещенка, В. Короля, Н. Шульги, О. Мендрула, А. Ємельянова, Є. Шакіна, Л. Костирко, Д. Волкова, І. Івасіва та інших. Аналіз вітчизняних наукових публікацій за вказаною проблематикою показав відсутність комплексних досліджень та результатів впровадження в практику засад ціннісно-орієнтованого управління, а вивчення практичної діяльності вітчизняних підприємств встановило використання лише окремих компонентів стратегічного та ціннісно-орієнтованого управління і то лише на рівні великих корпорацій і холдингів. Саме тому вважаємо, що науковий інтерес, наукову новизну і практичну цінність будуть мати дослідження, які вивчають можливості впровадження основ VBM в практику вітчизняних підприємств, адаптуючи ці основи до чинних умов і особливостей їх діяльності. І на такому шляху постає безліч проблем методологічного, методичного і інформаційного характеру, які мають вирішуватися в подальших дослідженнях.

Мета статті: 1) розрахувати показник доданої економічної вартості (economic value added, EVA) на основі бухгалтерських даних вітчизняних підприємств шляхом внесення відповідних коригувань; 2) виміряти вплив ключових чинників на показник EVA на прикладі фактичних результатів діяльності ГЗК Кривбасу, оцінити характер впливу та визначити напрями максимізації економічної доданої вартості.

Виклад основного матеріалу. Відсутність розвиненого вітчизняного фондового ринку, на якому встановлюється реальна ринкова цінність фінансових активів, особливості існуючих корпоративних об'єднань та ринку корпоративного контролю в Україні унеможливають використання як критерію ефективності численних напрацьованих оцінних показників створеної ринкової цінності. Зокрема, в чинних реаліях не спрацьовують як критерій ефективності такі показники, як загальна доходність акціонерів (TSR), додана ринкова вартість (MVA), грошова рентабельність інвестицій (CFROI). В попередніх публікаціях нами досліджувалися можливості використання показника TSR для оцінки створеної цінності гірничорудних підприємств і визначені умови за яких цей показник може давати реалістичну оцінку [1]. Також проведено дослідження можливості використання показника ринкової капіталізації для розрахунку мультиплікаторів оцінки бізнесу і зроблений висновок, що за умов неліквідності акцій гірничорудних підприємств і за наявності одного «базового» акціонера, не зацікавленого у підтриму-

ванні ринкових котирувань, використання показників на основі ринкової ціни акцій не є коректним [2]. Саме тому вважаємо, що для вітчизняних підприємств, зокрема підприємств ГМК, які обрані нами як об'єкт дослідження, найбільш зрозумілим і найбільш придатним для адаптації є показник економічної доданої вартості (EVA). У загальному трактуванні економічна додана вартість показує залишковий дохід, який доступний для розподілу власникам та іншим зацікавленим особам після відрахування з чистого операційного прибутку плати за інвестований у підприємство капітал. Існує дві модифікації розрахунку показника:

$$EVA = NOPAT - WACC * CE,$$

$$EVA = (ROIC - WACC) * CE,$$

де NOPAT – операційний прибуток підприємства після сплати податків, але до витрат на фінансування і негрошових облікових записів;

WACC – середньозважена вартість капіталу підприємства;

CE – інвестований капітал;

ROIC – рентабельність інвестованого капіталу [3, с. 86].

Наведений алгоритм розрахунку показника дозволяє визначити головні чинники впливу на EVA, насамперед, 1) рентабельність інвестицій, 2) обсяг інвестованого капіталу та 3) середня ціна залучених фінансових ресурсів, обумовлена структурою капіталу та вартістю окремого джерела. Водночас теоретичний аналіз наукових публікацій з метою вибору найбільш впливових рушійних сил створення цінності для акціонерів та інших інвесторів показав, що найбільш впливовими являються чинники, які визначають ефективність використання інвестованого капіталу. За оцінками експертів, ринкова вартість компанії «визначається в першу чергу якістю «лівої частини балансу». А це означає, що вирішальне значення в максимізації вартості компанії має вивірена корпоративна стратегія, заснована на створенні, розвитку і утриманні конкурентних переваг, які дозволяють одержувати віддачу від інвестицій вище за сукупні витрати на залучення капіталу незалежно від джерел фінансування» [4]. В свою чергу, ефективність інвестованого капіталу може бути оцінена за допомогою показника ROIC, шляхи максимізації якого можливо визначити на основі розгортання «дерева чинників» або факторної «моделі Дюпона»:

$$ROIC = ROS \times \text{Оборотність інвестованого капіталу},$$

де ROS = Операційний прибуток підприємства після сплати податків, але до витрат на фінансування і негрошових облікових записів / Чиста виручка від реалізації продукції;

Оборотність інвестованого капіталу = Чиста виручка від реалізації продукції / Інвестований капітал.

При розрахунку показників для факторної моделі нами використані наведені в економічній літературі коригування [5–7], які дозволяють перевести бухгалтерські показники у фінансові для розрахунку моделі EVA. Для забезпечення порівнянності при визначенні показника економічної доданої вартості обрана однакова «база розрахунку», тобто при розрахунку показника ROIC використані коригування для виз-

начення прибутку і інвестованого капіталу, які використовуються і при розрахунку EVA. Середньозважена вартість капіталу підприємства визначалася для всього процентного боргового капіталу (довгострокового і короткострокового) та власного капіталу. Слід зазначити, що розрахунок витрат на власний капітал ґрунтується на використуванні різних моделей, зокрема у сучасній економічній літературі широко застосовування набули такі методи (моделі) оцінювання акціонерного капіталу: 1) модель оцінювання дохідності фінансових активів (CAPM); 2) модель дисконтованих грошових потоків (DCF); 3) мультиплікаторний підхід; 4) опціонний підхід; 5) кумулятивний підхід. Проте ці методи не можуть бути використані для некотируємих компаній, до яких можна віднести гірничорудні підприємства. Тому вважаємо прийнятним використати до визначення ринкової вартості власного капіталу підхід, запропонований І.О. Бланком [8, с. 469] – на основі рентабельності власного капіталу ROE – виходячи з логіки, що акціонери розраховують отримати на власні кошти віддачу не нижчу, ніж зараз вони отримують на вкладений капітал у вигляді чистого прибутку.

Результати обрахунку факторного аналізу показника економічної доданої вартості EVA для двох гірничорудних підприємств Кривбасу – Інгuleцького ГЗК та Південного ГЗК – за три роки наведені в табл. 1, а порівняльний факторний аналіз для чотирьох гірничорудних підприємств Кривбасу за 2008 рік наведено в табл. 2.

За даними табл. 1 можна побачити, що і БАТ «Інгuleцький ГЗК» і БАТ «Південний ГЗК» мають однакові тенденції щодо показників прибутковості продажу та оборотності активів: 1) протягом останніх років норма прибутку підприємств невинно зростає – для Інгuleцького ГЗК з 8,08% у 2006 році до 73,27% у 2008 році; 2) оборотність активів прискорилося у 2007 році порівняно з 2006 роком і уповільнилося у 2008 році порівняно з 2007 роком. У результаті такої ситуації БАТ «Інгuleцький ГЗК» маючи норму прибутку на рівні 73,27% та при коефіцієнті оборотності інвестованого капіталу у 1,58 збільшив рівень показника інвестованого капіталу до 115,62%. Проте уповільнення оборотності у 2008 році і зменшення відповідного коефіцієнта на 0,06 призвело до втрати рентабельності інвестованого капіталу на 4,396% ($0,06 * 73,27$). Аналогічна ситуація і у БАТ «Південний ГЗК» – у 2008 році при рівні показника норми прибутку у 49,66% підприємство внаслідок уповільнення оборотності інвестованого капіталу на 0,12 недоотримало в рентабельності інвестованого капіталу на 5,96% ($0,12 * 49,66$). У результаті підприємства недотримали і економічну додану цінність, оскільки за рахунок вищого рівня показника ROIC можна було б отримати більший спред (маржу).

Отже, наведені розрахунки підтверджують, що прискорення оборотності інвестованого капіталу створює додатковий приріст його рентабельності, а тому підприємства повинні зменшувати обсяги інвестованого капіталу для підвищення рентабельності і створення додаткової цінності.

Розрахунки в табл. 2 показують, що у 2008 році всі підприємства, окрім Південного ГЗК, завдяки високій рентабельності інвестованого капіталу отримали позитивне значення економічної доданої вартості і створили цінність для акціонерів. Порівняльний факторний аналіз формування показника EVA для досліджуваних підприємств за 2008 рік дозволяє побачити цікаву картину та зробити певні висновки. Так, Південний ГЗК отримав у цьому році другу за величиною норму прибутку серед всіх підприємств – 49%, але найнижча оборотність активів у 1,41 раза призвела до третього за величиною результату показника ROIC – 70,23%. У той же час Центральний ГЗК отримав третій за значенням рівень показника норми прибутку – 42,57%, але завдяки другому за значенням показнику оборотності капіталу у 1,93 раза рівень показника ROIC становив 82,06%, тобто другий у ренкінгу результат. Північний ГЗК у 2008 році отримав найнижче значення показника норми прибутку – 35,13%, але завдяки оборотності активів майже у два рази зумів збільшити рентабельності інвестованого капіталу також майже у 2 рази – до 68%. Як бачимо, зроблені розрахунки доказують важливість прискорення оборотності активів, оскільки за умов рівня показника більше 1 підприємство буде мати позитивний мультиплікуючий ефект щодо збільшення показника ROIC, і чим більше коефіцієнт оборотності, тим вищим є ROIC. У свою чергу, прискорення оборотності можна досягти за рахунок зменшення обсягів інвестованого капіталу, що також позитивно вплине і на показник економічної доданої цінності EVA через зменшення величини плати за капітал.

Продовжуючи дослідження розглянемо, яким чином підприємства зможуть оптимізувати величину інвестованого

капіталу в частині оборотного капіталу, і чи зможе БАТ «Південний ГЗК» завдяки оптимізації величини оборотного капіталу вийти на позитивне значення показника EVA. Виходячи з існуючих теоретичних положень спробуємо визначити оптимальний для підприємства розмір оборотного капіталу, який би задовольняв поточним потребам і не був би занадто завищеним, або занадто заниженим. Для визначення оптимального розміру чистого оборотного капіталу підприємства в економічній теорії існують декілька критеріїв – розрахунок показника чистого оборотного капіталу як відсотка від обсягів продажу [9], спираючись на підходи до управління оборотним капіталом, зокрема на поміркований підхід [10], як середньо галузеве значення, шляхом нормування величини власних оборотних коштів [11].

Розглянемо підходи до оптимізації величини чистого оборотного капіталу за двома критеріями: 1) розрахунок показника чистого оборотного капіталу (ЧОК) як відсотка від виручки від реалізації продукції; 2) розрахунок показника чистого оборотного капіталу (ЧОК) спираючись на поміркований підхід по управлінню оборотним капіталом.

У світовій практиці є напрацьовані для кожної галузі реальні дані щодо діапазону значень показника, які можуть бути використані як орієнтир. Відсутність такої інформації у вітчизняній практиці призводить до необхідності пошуку такого критерію самостійно. Тому особливістю пропонованого розрахунку буде визначення можливого діапазону значень показника ЧОК для ГЗК Кривбасу на основі даних за 2006–2008 роки. Слід зазначити, що протягом 2003–2005 років більшість ГЗК мала від'ємне значення показника як ВОК, так і ЧОК, що було обумовлене об'єктивними причинами розвитку галузі.

Таблиця 1. Факторний аналіз показника EVA для БАТ «Інгuleцький ГЗК» та БАТ «Південний ГЗК» за 2006–2008 роки, тис. грн

Показники	БАТ «Інгuleцький ГЗК»			БАТ «Південний ГЗК»		
	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік
Операційний прибуток після сплати податків	168496	710360,5	4719857	6881	644497	2283756
Чиста виручка від реалізації продукції	2084934	2998135	6441396	1542933	2883701	4598789
ROS, %	8,08	23,69	73,27	0,44	22,35	49,66
Інвестований капітал	1303130	1831503	4082270	1405744	1883712	3251904
Оборотність інвестованого капіталу	1,59	1,64	1,58	1,09	1,53	1,41
ROIC, %	12,93	38,79	115,62	0,49	34,21	70,23
WACC, %	13,02	37,30	110,55	4,56	39,38	73,71
Spread, %	-0,09	1,49	5,07	-4,07	-5,17	-3,48
EVA	-117282	2730494	20705744	-5721378	-9738791	-11316626

Таблиця 2. Факторний аналіз показника EVA для ГЗК Кривбасу за 2008 рік

Показники	БАТ «Інгuleцький ГЗК»	БАТ «Південний ГЗК»	БАТ «Центральний ГЗК»	БАТ «Північний ГЗК»
Операційний прибуток після сплати податків	4719857	2283756	1958142	3660830
Чиста виручка від реалізації продукції	6441396	4598789	4599800	10419476
ROS, %	73,27	49,66	42,57	35,13
Інвестований капітал	4082270	3251904	2386185	5376072
Оборотність інвестованого капіталу	1,58	1,41	1,93	1,94
ROIC, %	115,62	70,23	82,06	68,09
WACC, %	110,55	73,71	80,65	63,77
Spread, %	5,07	-3,48	1,41	4,32
EVA	20705744	-11316626	3364521	23224631

Таблиця 3. Показник ЧОК як відсоток від чистої виручки від реалізації продукції підприємств – ГЗК Кривбасу

	2006 рік	2007 рік	2008 рік
БАТ «Південний ГЗК»			
ЧОК	333525	931949	3297708
Чиста виручка	1542933	2883701	4598789
% від виручки	22%	32%	72%
Середньорічний показник = 42%			
БАТ «Інгuleцький ГЗК»			
ЧОК	384152	853236	4686350
Чиста виручка	2084934	2998135	6441396
% від виручки	18%	28%	73%
Середньорічний показник = 40%			
БАТ «Центральний ГЗК»			
ЧОК	291726	376699	2260046
Чиста виручка	1899487	2706498	4599800
% від виручки	15%	14%	49%
Середньорічний показник = 26%			
БАТ «Північний ГЗК»			
ЧОК	1553611	1776417	4212568
Чиста виручка	4091597	7407417	10419476
% від виручки	38%	24%	40%
Середньорічний показник = 34%			
Середній показник по групі підприємств = 35%			

Тому використання цих даних вважаємо некоректним. Розраховані значення показника ЧОК для чотирьох основних гірничо-збагачувальних комбінатів Кривбасу наведено в табл. 3. Показники розраховані як середньоарифметичне значення по року для кожного підприємства, так і середньоарифметичне значення в цілому для всіх ГЗК.

За розрахунками отримано, що за останні три роки середнє значення показника ЧОК становить 35%. В європейських розвинутих країнах рівень показника коливається в інтервалі від 15% до 25% [9]. Вважаємо, що такий досить високий рівень показника ЧОК для вітчизняних ГЗК може бути прийнятним з огляду на необхідність проведення більш консервативної політики щодо забезпечення рівня ліквідності в умовах фінансової кризи, оскільки за такої ситуації знижується ризик загрози банкрутства. Таким чином, у наших розрахунках приймемо за оптимальний рівень показника ЧОК показник відсотка від товарообороту на рівні 35% і визначимо, якою має бути величина чистого оборотного капіталу для БАТ «Південний ГЗК» за реальних даних 2008 року: $0,35 \cdot 4598789 = 1609576$ тис. грн. Перевищення фактичного рівня становить: $4598789 - 1609576 = 2989213$ тис. грн.

Наступним кроком визначимо оптимальний розмір величини чистих (власних) оборотних коштів підприємства виходячи з існуючих підходів до поміркованого підходу щодо фінансування активів. Так, за поміркованим підходом до фінан-

сування активів за рахунок власного капіталу має бути профінансовано придбання частини (1/2) виробничих запасів підприємства, частини (1/2) готової продукції підприємства та частини (1/2) дебіторської заборгованості товарного характеру. Інша частина дебіторської заборгованості товарного характеру, інша частина придбання виробничих запасів та частина поточної дебіторської заборгованості за розрахунками має бути профінансована кредиторською заборгованістю товарного характеру, а інша частина поточної дебіторської заборгованості за нетоварними операціями має бути профінансована кредиторською заборгованістю нетоварного характеру. Водночас, інша частина залишків готової продукції, товарів має бути профінансована за рахунок короткострокових кредитів. У розрахунках ми не враховуємо ніяких пропозицій щодо зниження рівня оборотних активів.

Отже, за таких умов величина ЧОК на кінець 2008 року має становити:

$$\text{ЧОК (розрахунково 2008 рік)} = \frac{1}{2} \cdot 272007 + \frac{1}{2} \cdot 113945 + \frac{1}{2} \cdot 1713117 = 1049534,5 \text{ тис. грн.}$$

Фактично ЧОК становив: 3297708 тис. грн. Перевищення: 2248174 тис. грн.

Розрахуємо, яким має бути оптимальний рівень показника ЧОК як середнє значення від отриманих результатів за різними критеріями.

Середнє значення за двох підходів:

Таблиця 4. Результати оптимізації показника ЧОК та їх вплив на показник EVA для БАТ «Південний ГЗК»

Показники	2008 рік (фактично)	2008 рік (після оптимізації)	Відхилення
Операційний прибуток після сплати податків	2283756	2283756	0
Інвестований капітал	3251904	2064922	-1186982
ROIC, %	70,23	110,60	40,37
WACC, %	73,71	73,71	0
Spread, %	-3,48	36,89	40,37
EVA	-11316626	76174954,1	87491580

(1609576 + 1049534,5): 2 = 1329555 тис. грн.

За проведеними розрахунками можна побачити, що оптимальне значення показника має складати 1 329 555 тис. грн., хоча фактичний рівень у 2008 році значно вище. Проте відразу зазначимо, що таких результатів діяльності (прибутків), які були отримані у 2007–2008 роках на найближчі п'ять років в зв'язку з кризою годі й сподіватися. Тому вважаємо, проблемою для підприємства у 2009 та 2010 роках буде досягти навіть розрахованого нами значення показника ЧОК.

Наступним кроком дослідження визначимо, як вплине на показник економічної доданої вартості EVA, пропозиції щодо оптимізації рівня показника ЧОК.

За розрахунками отримано, що для ВАТ «Південний ГЗК» у разі управління лише одною складовою інвестованого капіталу – оборотним капіталом, та доведенням його величини до середньо галузевої норми можна забезпечити зростання віддачі інвестованого капіталу і зменшення плати за інвестований капітал, що в сукупності призведе до збільшення маржі і позитивної величини доданої економічної вартості. За такої ситуації підприємство зможе забезпечити своїм акціонерам зростання ринкової цінності, що проявляється у показнику EVA.

Таким чином, проведений емпіричний факторний аналіз показника економічної доданої вартості дозволив підтвердити справедливості теоретичних положень щодо максимізації ринкової цінності акціонерів на основі оптимізації величини інвестованого капіталу.

Висновки

Подальший успішний розвиток вітчизняних підприємств буде залежати від того, наскільки швидко вони адаптуються до змін зовнішнього середовища, приймуть «правила гри», які диктують глобалізовані ринки та запровадять нові більш ефективні методи управління. До новачків ефективного менеджменту, який випробував себе у великих компаніях, є менеджмент, заснований на управлінні цінністю. Проведене дослідження щодо можливостей впровадження засад ціннісно-орієнтованого управління в практику вітчизняних підприємств показало адаптивність і дієвість нових оцінних показників, що і підтверджують результати факторного аналізу.

До елементів наукової новизни і практичної цінності отриманих результатів дослідження можна віднести наступне:

- доведено, що безпосередніми чинниками, які визначають величину показника EVA, являються показник рентабельності інвестованого капіталу, водночас рівень показника рентабельності інвестованого капіталу залежить від величини інвестованого капіталу;
- розрахунок показників рентабельності інвестованого капіталу для визначення показника EVA необхідно здійснювати на однаковій базі розрахунку, що забезпечує порівнянність і достовірність отриманих результатів;
- для створення додаткової цінності для акціонерів необхідно обов'язково збільшувати обсяги капіталу, збільшення цін-

ності може бути отримано за рахунок навіть зменшення обсягів інвестованого капіталу;

- для максимізації величини доданої економічної вартості необхідно, в першу чергу, приймати заходи щодо оптимізації величини інвестованого капіталу в частині його складових.

Подальше дослідження поставлених проблем можливо в частині визначення коригуючих поправок для розрахунку показників, виходячи з особливостей фінансової звітності вітчизняних підприємств та створення системи оцінних показників.

Література

1. Васильчук І.В. Оцінка можливостей використання показника загальної доходності акціонерів (TSR) в управлінні цінністю вітчизняних підприємств / Васильчук І.В. // Міжнародна науково-практична конференція «Формування єдиного наукового простору та завдання економічної науки», 28–29 травня 2009 року, м. Тернопіль, THEV. – С. 37–38.
2. Васильчук І.В. Порівняльна оцінка ефективності фінансової стратегії підприємств / Васильчук І.В. // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 256: В 10 т. – т. VIII. – Дніпропетровськ:ДНУ, 2009. – 268 с. Випуск 256: В 10 т. – т. VIII. – С. 2015–2024.
3. Мартін Джон Д. VBM – управління, що базується на вартості: Корпоративна відповідь революції акціонерів / Джон Д. Мартін, Вільям Дж. Петті. – Пер. с англ.; За наук. ред. О.Б. Максимової, І.Ю. Шарапової. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2006. – 272 с.
4. Стратегия финансирования и управление стоимостью компании / Рауф Ибрагимов // Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/finance/capital/finstrat_and_val.shtml
5. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvath & Partners; Пер. с нем. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 269 с. – (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»).
6. Битюцких В.Т. Мифы финансового анализа и управление стоимостью компании / В.Т. Битюцких. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2007. – 224 с.: ил.
7. Арнольд Глен. Пособие з корпоративних фінансів: Посібник з фінансових ринків, рішень та методів / Глен Арнольд. – Пер. с англ.; За наук. ред. О.Б. Максимової. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 752 с.
8. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента – в двух томах / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1999. – 592 с.
9. Уолш Кяран. Ключевые показатели менеджмента: полное руководство по работе с критическими числами, управляющими вашим бизнесом / Кяран Уолш. – Пер. с англ. О.В. Чумаченко. – 4-е изд. – К.: Companion group., – 2006. – 400 с.
10. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхем, М. Эрхардт. – 10-е изд. Пер с англ. Под ред к.э.н. Е.А. Дорофеева. – СПб.: Питер, 2007. – 960 с.: ил. – (серия «Академия финансов»).
11. Фінанси підприємств: Підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – 4-е вид., перероб. та доп. – К.: KNEV, 2002. – 571 с., іл.

Світовий досвід удосконалення функціонування приватних пенсійних систем

У статті здійснено порівняння дій наглядових та регулюючих органів приватних пенсійних систем в умовах світової фінансової кризи. А також з урахуванням міжнародних принципів та передової практики визначено пріоритети та надано подальші рекомендації щодо вдосконалення функціонування приватних пенсійних систем.

В статье осуществлено сравнение действий регуляторов частных пенсионных систем в кризисных условиях. А также с учетом международных принципов и передовой практики определены приоритеты и приведены дальнейшие рекомендации по улучшению функционирования частных пенсионных систем.

In the article author made a comparison of private pension systems regulators actions in crisis situations. Also taking into account international principles and best practices, determined priorities and provided further recommendations to improve the functioning of private pension systems.

Постановка проблеми. Україна як країна, що визначає своїм пріоритетом у середньостроковій перспективі приєднання до європейського співтовариства, має вирішити нагальну потребу в прискоренні розвитку свого фінансового сектору, щоб забезпечити його безперешкодну інтеграцію в єдиний фінансовий ринок ЄС. Як свідчить досвід центральноевропейських країн, які стали членами Євросоюзу, динаміка конвергенції створює величезні можливості і водночас серйозні проблеми як для учасників фінансового ринку, так і для органів регулювання у фінансовому секторі. Це, зокрема, стосується небанківських фінансових інститутів, у тому числі установ недержавного пенсійного забезпечення, що видаються найслабшою ланкою фінансового сектору.

Серйозні проблеми поглибилися протягом кризового 2008 року. За даний період показники функціонування світового фондового ринку (зокрема, індекс MSCI¹) впали майже на половину (–40,33%).

Індекс MSCI Emerging Markets, у розрахунок якого входять котирування акцій компаній країн із перехідною економікою, впав більш ніж на 50%.

Світова фінансово-економічна криза суттєво вплинула на систему приватного пенсійного забезпечення – відбулося падіння вартості глобальних приватних пенсійних активів. У 2008 році пенсійні фонди країн Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) отримали номінальний дохід –21,4%. Таким чином, скорочення вартості накопичених активів у кризовому 2008 році становило

\$5,4 трлн. (з \$27,8 трлн. у грудні 2007 року до \$22,4 трлн. у грудні 2008 року) [1].

Зазначений вплив фінансової кризи змусив уряди переглянути й адаптувати пенсійні системи своїх країн. Враховуючи нові економічні реалії та з метою оптимізації пенсійних активів, наглядові органи посилили моніторинг за зазначеними активами.

Загалом, політика реагування на кризу була дуже різноманітна у країнах – членах ОЕСР і країнах, які не є членами, ОЕСР і включала як підвищення нагляду за діяльністю пенсійних фондів (особливо щодо інвестування), так і нормативні заходи, спрямовані на впровадження антициклічного коректування правил фінансування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження питань управління приватними пенсійними системами, зокрема в кризових умовах, у спеціальній економічній науковій літературі обмежено. Проблематикою пенсійного забезпечення займаються закордонні вчені П. Антонлін, С. Едвардс, Д. Ермо, Д. Корсетті, Ф. Стіварт, Р. Хольцман, К. Шмідт-Хебель, у тому числі російські науковці В. Басов, О. Морозов, А. Остапович, У. Бірмінгем. А також українські вчені: І. Гнибіденко, Г. Карпенко, С. Коба, Н. Ковальова, В. Кравченко, Д. Леонов, Е. Ліанов, А. Федоренко, В. Гордієнко, Б. Зайчук, Л. Момотюк, Д. Полозенко, Ю. Смоляр, М. Шкурєнко та ін.

Важливими публікаціями, які надають рекомендації щодо вдосконалення функціонування приватних пенсійних систем з урахуванням міжнародних принципів та передової практики є Private Pensions and Policy Responses to the Financial and Economic Crisis (OECD, 2009) [2], The Financial Crisis: Reform and Exit Strategies (OECD, 2009) [3], Guidelines for the Supervisory Assessment of Pension Funds (IOPS, 2008) [4].

Метою даної статті є здійснення порівняння дій наглядових та регулюючих органів приватних пенсійних систем і, з урахуванням міжнародних принципів та передової практики, визначення пріоритетів та надання подальших рекомендацій щодо вдосконалення функціонування приватних пенсійних систем.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні актуальними залишаються проблеми державного пенсійного забезпечення, які пов'язані з проблемами сталого розвитку (зокрема, зі старінням населення), та проблемами, що спричинені кри-

¹ Morgan Stanley Capital International – індекс, який включає цінні папери із 23 країн світу, не включаючи акцій країн з перехідною економікою.

зою (в тому числі зростання безробіття та бідності). ОЕСР у Pensions at a Glance [5] попереджає, що існує ризик літньої убогості в деяких країнах. Саме тому влада деяких країн переглянула соціальний захист. Наприклад, фінський уряд оголосив гарантовану мінімальну пенсію, яку буде введено з 2011 року, а мексиканський уряд розглядає реформи, спрямовані на перерозподіл державних внесків на рахунках працівників з низьким доходом. Чилі схвалила ще до кризи всеосяжну реформу, за якою солідарність чи основний компонент забезпечує захист груп з низьким рівнем доходу, в тому числі тих, хто отримує низькі пенсії. Тобто державні резерви повинні надати адекватні пенсії для працівників з низькими доходами (так звана сітка безпеки, фінансована державою).

У той же час приватне пенсійне забезпечення доповнює державне, і тому є необхідним для диверсифікації джерел пенсійних доходів. А у зв'язку з очікуванням зниження пенсійного доходу з державних джерел приватне пенсійне забезпечення необхідно розширювати, зміцнювати коефіцієнти заміщення пенсійного доходу. А отже, доповнювати приватні пенсійні асигнування залишається необхідністю.

Відомо, що фінансова криза і пов'язані з нею скандали стали серйозним випробуванням довіри до фінансової установи. У той час як пенсійні фонди не були джерелом чи механізмом розповсюдження кризи, вони не змогли уникнути загального зниження довіри на фінансові послуги. Крім того, скорочення внесків у добровільні схеми підкреслює важливість відновлення довіри до пенсійної системи. Тому, зміцнюючи систему пенсійного забезпечення, пріоритетним є зміцнення довіри до приватних пенсійних систем. А отже, з метою запобігання паніки та з урахуванням довгострокової перспективи, урядам необхідно поєднати державну пенсійну систему на основі методу покриття поточних виплат (Pay-As-You-Go) та майнове забезпечення фондованими активами (приватне пенсійне забезпечення). Тобто найкращий підхід у довгостроковій перспективі – це спиратися на диверсифіковану систему з державним та приватним пенсійним забезпеченням.

З огляду на скорочення активів на рахунках пенсійних схем зі встановленими внесками, зросли вимоги до урядів (наприклад, в Ізраїлі) про допомогу компаніям вийти зі скрутного становища чи поповнити пенсії, зокрема, як це відбулося в інших фінансових секторах. Особливо, ці вимоги фокусуються на членах планів зі встановленими внесками передпенсійного віку, і в країнах, які не мають формального захисту (наприклад, країни, що розвиваються). Однак таке фінансування важко здійснити в достатній мірі, а також існує ризик введення дисбалансу в систему (наприклад, шляхом залучення надмірно ризикованих інвестицій в майбутньому). Якщо така політика використовується, зазначені заходи мають бути ретельно заплановані, а також потрібні розуміти, що вони є тимчасовими.

Особам, які в результаті падіння фондового ринку стали свідками скорочення вартості їхніх накопичених активів, пот-

рібно відкласти вихід на пенсію і продовжувати сплачувати внески до пенсійних фондів з тим, щоб відновити достатність коштів для фінансування адекватного пенсійного доходу.

Крім того, одним із пріоритетів при вдосконаленні функціонування пенсійного забезпечення, визначеним Комітетом ОЕСР зі страхування та недержавного пенсійного забезпечення є уникнення кризового управління фондуванням за допомогою Державних пенсійних резервних фондів [6]. ОЕСР рекомендує, щоб кошти цих фондів мали конкретні інвестиційні цілі, які визначаються цільовою ставкою дохідності протягом певного періоду. Метою державних пенсійних резервних коштів є покриття (наскільки це можливо) майбутніх пенсійних витрат, пов'язаних зі старінням населення. Саме тому використання цих накопичених засобів для інших цілей, навіть в умовах фінансової кризи, не відповідає зазначеній меті цих коштів і підриває стабільність пенсійної системи в майбутньому.

Уряди деяких країн, знаходячись під тиском кризових фінансово-економічних умов, відмовилися від системи приватного пенсійного забезпечення. Наприклад, у 2008 році Аргентина де-факто націоналізувала приватну пенсійну систему. Крім того, велися дискусії щодо повернення до державної пенсійної системи у деяких країнах Центральної та Східної Європи (зокрема, надавався дозвіл на зміну попереднього рішення про відмову від державної пенсійної системи і можливість відкриття нових, окремих рахунків).

В умовах нинішньої кризи цілком зрозумілим є заклик надати певну гнучкість та доступ до пенсійних активів. Так, уряди деяких країн дозволяють тимчасовий або передчасний доступ до приватних пенсійних заощаджень (в Австралії, Ісландії, Іспанії, Туреччині) тим особам, які за наявності важких фінансових умов (наприклад, безробітні) можуть поставити під загрозу майбутнє достатності (адекватності) пенсійного доходу.

Проте з метою уникнення занадто великого «вітоку» з системи приватних пенсійних заощаджень такий курс необхідно суворо контролювати. Адже зменшення внесків призведе до створення у довгостроковій перспективі дефіциту пенсійних активів.

Активи, накопичені у пенсійних планах зі встановленими внесками (DC), піддаються ризику недофінансування адекватного рівня пенсійних доходів у випадку, коли країни дозволяють роботодавцям зупинити здійснення відповідних внесків на особисті професійні рахунки (наприклад, у США), скасувати затверджені збільшення рівнів внесків (у випадку з Румунією), або прийняти рішення про скорочення загального обсягу внесків (у Литві).

Загалом, варто відмітити, що в якості негайної реакції на кризу пенсійні регулюючі органи збільшили контроль та нагляд за діяльністю пенсійних фондів. Так, Німецьке федеральне управління фінансового контролю (BaFin) активізувало стрес-тестування найбільших німецьких страхових компаній та пенсійних фондів, повідомляючи їх ліквідність, маржі

платоспроможності, активи, а також інші ключові ризики щотижня. Органи влади в Португалії та Словаччині також ввели жорсткі сценарії тестування. Контролюючі органи в Таїланді та Іспанії здійснювали моніторинг екзотичних активів, офшорних інвестицій та ризику контрагента. Шведський фінансовий орган збільшив частоту аналізу платоспроможності. Влада Литви задля надання допомоги у зборі інформації встановила нові IT-системи на початку 2009 року. Задля оцінювання наслідків кризи, в деяких країнах регулюючі органи проводять спеціальні зустрічі з окремими пенсійними фондами (наприклад, у Канаді, Італії, Таїланді).

У деяких країнах активізувалася координація між наглядовими органами та поліпшився діалог з пенсійною індустрією. Наприклад, активізувалося спілкування між керівниками та пенсійними фондами в канадських провінціях (наприклад, пр. Альберта), а також між шведським органом фінансового нагляду, промисловістю і політиками. В Іспанії, для обговорення проблем (у тому числі оцінки активів та проблем ліквідності) було проведено зустрічі керівників та учасників галузі (наприклад, INVERCO, іспанської асоціації інвестиційних та пенсійних фондів). У Норвегії FSA (Управління з фінансового нагляду) проводить тісний діалог з органами нагляду і торгівельними організаціями (що є важливим для успішного врегулювання кризи). У Польщі активізувалося співробітництво між пенсійним регулятором та іншими органами фінансового сектора. Моніторинг пенсійних коштів був посилений у більшості органів влади (через суворі випробування стресом, більш часті поїздки на місця і вдосконалення звітності) [2]. Координація з промисловими підприємствами, державними міністерствами та іншими регулюючими органами також активізувалася.

Пенсійний регулятор у Румунії заявив про підписання з ЄС меморандуму про фінансову стабільність. FSC (Комісія з фінансового нагляду) в Болгарії проводить обговорення та здійснює обмін інформацією з відповідними експертними групами в рамках міністерства фінансів та Національного банку Болгарії, а пенсійний регулятор Великобританії співпрацює з посадовими особами та членами всіх основних міністерств уряду та інших регулюючих органів. CONSAR (National Commission for the Pension System of Mexico) працює з законодавцями з тим, щоб пояснити, що основні проблеми, підняті політиками, мають перехідний характер і не рекомендується перебільшувати з жорсткими політичними заходами. Питання об'єднання фінансових регулюючих органів розглянуто в Литві, а формування національного регулятора в Канаді.

Варто відзначити, що пенсійні наглядові органи всіх країн засвідчили те, що нагляд під час фінансової нестабільності необхідно активізувати і сконцентрувати увагу на основних загрозах, які стоять перед бенефіціарами пенсійного фонду та пенсійною системою в цілому.

Також до кінця 2010 року планується створення нового наднаціонального органу нагляду ЄС. Єврокомісія вже опрацювала пропозиції до проекту нової структури фінан-

сового нагляду в ЄС. Зазначена структура включатиме Європейську раду з системних ризиків (European Systemic Risk Board (ESRB)) та Європейську систему фінансових наглядачів (European System of Financial Supervisors (ESFS)).

Європейська Рада з системних ризиків має здійснювати моніторинг за станом фінансової системи та, через застосування системи раннього попередження, виявляти навіть незначні ознаки можливої фінансової кризи.

Європейська система фінансових наглядачів складатиметься з національних наглядових органів та агентств щодо нагляду за банківськими установами, ринком цінних паперів, страхових компаній та пенсійних організацій. Основними функціями ESFS виступатимуть: встановлення єдиних гармонізованих правил щодо ліцензування та нагляду за фінансовими інститутами; забезпечення цілісності застосування європейських правил; встановлення спільної культури нагляду та цілісної наглядової практики; безпосередній нагляд за окремими наदेєвропейськими інститутами, які регулюються на рівні ЄС (наприклад, Агентство кредитних рейтингів); гарантування скоординованих дій на кризову ситуацію із можливістю прийняття рішення надзвичайного характеру; акумулювання «мікропруденційної» інформації.

Законодавчі ініціативи щодо нової наглядової структури були схвалені експертами групи високого рівня та Європейською комісією на саміті у червні 2009 року [7].

Головне, що наглядові органи мають забезпечити, це те, щоб їхня реакція була пропорційною, а не робити занадто великого навантаження на наглядові установи чи на спонсорів планів (що може призвести до закриття фондів).

У Принципах Міжнародної організації пенсійних контролерів також рекомендують, щоб наглядові органи діяти пропорційно, враховували ризик і заохочували гнучке реагування [8]. У принципі 5.1 говориться: «Органи пенсійного нагляду повинні проявляти ініціативу, прагнучи уникнути значних проблем до їх виникнення та відповідне пропорційне втручання, по можливості, на більш ранньому етапі, а також пошук найбільш цінних наглядових інструментів для бажаного результату нагляду», п. 6.3 повідомляє, що «при здійсненні своїх контрольних повноважень, пенсійний наглядовий орган повинен надати пенсійним фондам та планам гнучкість (де це доречно)».

У Принципах також говориться, що пенсійні наглядові органи повинні мати достатньо ресурсів та повноваження для виконання своїх завдань, і вони повинні діяти прозоро, узгоджено з промисловістю та іншими органами влади.

Важливо відмітити, що деяких скорочень активів пенсійних фондів в усьому світі цілком можна було б уникнути за рахунок покращення управління пенсійним фондом і ефективніших систем управління ризиком. Фінансова криза підкреслила важливість належної системи захисту від ризиків. Архітектура здорового ризику пенсійних фондів є необхідною для їх розумної експлуатації та стабільності фінансової системи в цілому. Керівні принципи ОЕСР про Управління

пенсійним фондом [9] заявляють, що «керівний орган повинен в сукупності володіти необхідними навичками і знаннями для контролю всіх функцій виконуваних пенсійним фондом, а також стежити за делегатами і радниками, яким такі функції делеговані. Йому також слід прагнути до розширення своїх знань за допомогою належної підготовки».

Тому наступним пріоритетом при вдосконаленні функціонування приватних пенсійних фондів виділимо покращення управління пенсійним фондом. Потрібно забезпечити більш ефективний контроль інвестиційних ризиків, продуктивності і балансів. Пенсійні ради повинні мати більше досвіду і знань з питань фінансового управління, та вони повинні включати справді незалежних експертів.

Отже, управління пенсійного фонду та ризик-менеджмент можуть бути покращені за допомогою підвищення нагляду з боку наглядових органів влади, а також за допомогою надання рекомендацій найкращої практики пенсійним фондам. У Керівництві для контрольних органів пенсійних фондів IOPS [4] звертається увага на перевірку систем ризик-менеджменту пенсійного фонду як на ключову мету нагляду і важливу частину поглибленого аналізу. В Іспанії, наприклад, Міністерство фінансів посилює моніторинг за механізмами внутрішнього контролю пенсійних установ, кодексами поведінки та системами ризик-менеджменту. Португальська влада відзначає, що регулювання ризик-менеджменту та внутрішнього контролю за пенсійними фондами будуть посилені. Контролюючий орган в Австралії планує зосередити увагу на ризик-менеджменті та управлінні з боку попечителів пенсійного фонду. Влада Канади та Польщі також приділятиме більше уваги ризик-менеджменту та управлінню. У Великобританії пенсійними фондами спеціально переглядається управління інвестиційних рішень через Інвестиційну групу управління. Італійський контролюючий орган (COVIP) вимагає перевірки пенсійних фондів і прийняття відповідних заходів, що стосуються їх відповідності принципу диверсифікації інвестицій.

Також необхідним заходом для вдосконалення функціонування пенсійних фондів є об'єднання дрібних пенсійних фондів. Малі пенсійні фонди часто мають слабкі механізми управління та забезпечення їх управлінням і контролем є дорогим. У деяких випадках консолідація сприятиме досягненню більш ефективного балансу між масштабом і управлінням.

Важливим заходом щодо поліпшення функціонування пенсійних фондів є перегляд вимог, які посилюють економічний цикл. У деяких країнах (Данія, Швеція, Фінляндія, Нідерланди) нормативні вимоги, що спрямовані на захист учасників пенсійних планів, можуть змусити продаж активів при падінні ринкових цін, замикання втрат і зниження цін далі Коригувальні заходи, такі як збільшення вкладів і зниження виплат, хоча і необхідні для відновлення обсягу фінансування, також мають негативні макроекономічні наслідки. Тому необхідно прагнути до впровадження антициклічних правил фінансування.

У Керівних принципах ОЕСР з питань фінансування та безпеки виплат (3.6) йдеться, що «норми фінансування повинні бути антициклічними, надаючи стимули для створення резервів проти ринкових спадів». Керівні принципи також визнають позицію спонсора плану, яку необхідно брати до уваги (3.1).

Як висновок, пенсійним регулюючим та наглядовим органам слід надавати пенсійним фондам гнучкість у задоволенні потреб у фінансуванні та інших норм, уникаючи «про-циклічної політики» і дозволяти пенсійним активам діяти в якості довгострокових інвесторів і потенційних сил стабілізації у світовій фінансовій системі.

Також необхідним заходом є перегляд статутних (законодавчих) вимог до показників діяльності. У деяких країнах (наприклад, Бельгії та Швейцарії) пенсійні фонди мають гарантувати мінімальний дохід. У нинішніх умовах такі вимоги можуть призвести до необережного управління портфелем, спрямованим на досягнення нереальних цілей. Уряди країн (при наявності скрутних ринкових умов) мають зробити ці вимоги більш гнучкими або ще краще – замінити їх на ринкові орієнтири.

Однак, враховуючи гнучкість у задоволенні потреб у фінансуванні, важливо відрізнити тимчасові наслідки економічного циклу на грошові потоки спонсора та довгострокові структурні зміни з метою зміцнення пенсійної схеми спонсора. Для забезпечення довгострокового фінансування різні заходи можуть бути доцільними. Вони можуть включати правила платоспроможності, спрямовані на збільшення обсягів фінансування в сприятливі часи, щоб мати високі показники покриття майбутніх пенсійних зобов'язань (вище 100%). Зазначені обсяги фінансування будуть діяти в якості буфера в несприятливі часи, коли вони можуть бути тимчасово нижче 100%. Втім у випадку транскордонної діяльності в рамках Європейського Союзу у відповідності з директивою IORP (EU Directive 2003/41/EC щодо діяльності та нагляду інститутів професійного пенсійного забезпечення) пенсійний фонд має повністю фінансуватися у всі часи. Заходи можуть включати цілий ряд інших захисних механізмів, спрямованих на захист активів схеми і учасників таких, як угода з роботодавцем і гарантії схем. Такі різні методи мають за мету уникнення сильного тиску на спонсорів планів, які стикаються з важкими фінансовими умовами, що можуть призвести до закриття пенсійних планів або, стикаючись з екстремальними потребами в пенсійних внесках (зокрема, багато фірм в Канаді у відповідності з актуарною оцінкою в 2009 році зіткнулися зі збільшенням внесків до 150%), можуть навіть призвести спонсора до банкрутства.

Без фінансування і зростання платоспроможності, яке відбувається при покращенні ринкових умов, плани зі встановленими виплатами залишатимуться недофінансованими. Тому будь-яке відстрочування фінансування має бути тимчасовим. Уряди деяких країн (наприклад, Канади, Ірландії, Нідерландів) вже надали допомогу, дозволивши відкласти повернення до належного рівня фінансування. Оскільки

на довіру до приватних пенсійних схем впливатимуть їх обсяги фінансування, це відстрочування має бути скасоване (так швидко, наскільки це можливо).

Керівні принципи ОЕСР про Управління активами пенсійного фонду [10] заявляють, що активи пенсійного фонду мають бути оцінені на належній, транспарентній та відкритій основі. Ці керівні принципи також рекомендують, що, якщо використовується згладжування цін активів, регулюючі органи та керівники повинні бути впевнені, що вони розуміють потенційний вплив таких методів. Керівні принципи ОЕСР, що стосуються безпеки фінансування та виплат, заявляють, що методи мають бути розумно вибрані з урахуванням ризику пасивів плану і ступеня зрілості структури.

Одним із способів покращення захисту схем зі встановленими внесками є ретельна розробка дефолт-інвестування та варіантів виплат. Даний спосіб може включати в себе використання фондів «життєвого циклу» (перехід до більш консервативних активів), а також інвестиційну політику, спрямовану на попередження осіб передпенсійного віку, які мають великі вкладення в акції. Фінансова криза також підкреслила важливість поєднання цих дефолт-стратегій і ризиків.

Так, деякі країни підтримують чи заохочують впровадження фондів «життєвого циклу» (зокрема, США). Однак варто відзначити, що інвестування «життєвого циклу» має здійснюватися ретельно, оскільки такі стратегії включають ризик (при переході з однієї стадії розподілу активів до наступної). Гнучкість проявляється в тому, що у портфелі можуть відбуватися переміщення. Така пропозиція розглядається в Чилі з тим, щоб дозволити окремим особам вибрати міру агресивності «життєвого циклу».

Таким чином, наступним пріоритетним заходом є реформування стандартних (дефолт) механізмів в системах з визначеними внесками. Що стосується розподілу дефолт-варіантів, які зазвичай передбачають скорочення частки акцій на рахунках осіб передпенсійного віку, то вони мають враховувати вибір на етапі виплат, щедрість державної системи пенсійного забезпечення та рівень внесків.

Правила, що стосуються добровільного пенсійного забезпечення, необхідно розглядати у світлі пенсійної системи в цілому. Наприклад, якщо державна пенсійна система вже забезпечує мінімальний відповідний рівень доходу пенсіонерів, регулятор може дозволити окремим особам більшу гнучкість в їх виборі інвестицій, на відміну від того, коли активи, накопичені в планах зі встановленими внесками, є основним джерелом пенсійного доходу. В останньому випадку захист, запропонований фондами «життєвого циклу», спрямований на зниження ризику сценаріїв «гіршого випадку».

Механізми покращення (оптимального) розподілу ризику в рамках системи зі встановленими внесками також мають потребу в подальшому вивченні. Наприклад «колективні DC плани» та інші гібридні конструкції, що використовують DB (зі встановленими виплатами) і DC механізми.

Таким чином, для зниження ризику необхідним є також сприяння гібридному пенсійному забезпеченню.

Доповіді ОЕСР рекомендують гнучкість у проектуванні етапу виплат планів зі встановленими внесками, коли захист від ризиків довголіття вже надаються державними планами та планами зі встановленими виплатами [11].

З метою підвищення довіри до пенсійних фондів, у багатьох країнах (наприклад, Коста-Ріка, Куба, Литва, Мексика, Великобританія, Туреччина) повідомили крок назустріч у комунікаційній стратегії. Наприклад, турецькі пенсійні фонди за підтримки регулятора розпочали спільну інформаційну кампанію на телебаченні з тим, щоб підкреслити довгострокові вигоди від пенсійних накопичень. У Мексиці орган пенсійного нагляду (CONSAR) проводить інтенсивну кампанію в засобах масової інформації, пояснюючи відмінності між постійною втратою і падінням на ринку. CONSAR також співпрацював із законодавцями з тим, щоб пояснити, що основні проблеми носять тимчасовий характер і не доцільно перегравати з жорсткими політичними заходами. У Принципах IOPS підкреслюється необхідність наглядовим органам діяти на транспарентній основі і заявлено, що пенсійні наглядові органи повинні «забезпечувати та публікувати чітку і точну інформацію для пенсійної індустрії та широкої громадськості на регулярній основі, зокрема, про фінансове становище пенсійних фондів та зауваження про основні зміни в пенсійному секторі».

Крім того, щоб допомогти людям зробити ефективний вибір, у багатьох країнах оприлюднено вимоги про розкриття інформації. Наприклад, у Туреччині і Словаччині нове законодавство вимагає, щоб компанії з управління пенсійними активами надавали більш детальну інформацію про права учасників, управління фондами та результати. В Угорщині HFSA (Hungarian Financial Supervisory Authority) ввів нову стратегію комунікації, підкресливши важливість розкриття звітів 10-річного функціонування, в тому числі пояснення слабких місць. У Великобританії значно зросла комунікаційна діяльність через ряд публічних заяв із викладенням загальної позиції по відношенню до поточних ринкових умов. У Робочому документі № 5 IOPS викладається міжнародний досвід щодо інформування членів пенсійних планів зі встановленими внесками [12].

Таким чином, для зниження невизначеності та підтримання зобов'язань буде корисною співпраця між пенсійними фондами, спонсорами і учасниками пенсійного фонду.

А урядам слід проводити національну інформаційно-просвітницьку кампанію з тим, щоб забезпечити населення розумінням сутності пенсійної системи та наслідків потенційних реформ [13].

Швидке зростання планів зі встановленими внесками в багатьох країнах означає, що особи беруть на себе більше відповідальності, забезпечуючи власне довгострокове фінансове благополуччя. Саме тому, якщо вони освічені і поінформовані про питання, пов'язані з управлінням особистими фінансами,

то прийматимуть більш зважені рішення (визнаючи довгостроковий характер пенсійних заощаджень) і сприятимуть поліпшенню загального функціонування фінансових ринків.

Таким чином, поліпшення фінансової грамотності населення може допомогти у забезпеченні безпеки пенсійного доходу. Однак інформацію необхідно надавати обережно, щоб уникнути надмірно негативної реакції в складні фінансові часи.

Нарешті, уряди та органи пенсійного регулювання слід заохочувати не перебільшувати з регулюванням у кризових умовах. Історія регулювання фінансового сектору свідчить про те, що короткострокові політичні заходи не завжди роблять правильний баланс між стабільністю та зростанням, і можуть мати небажані наслідки в довгостроковій перспективі.

У першому основному принципі професійних пенсійних правил ОЕСР, «Умовах для ефективного регулювання та нагляду» говориться, що «Адекватна нормативно-правова база приватного пенсійного забезпечення повинна бути забезпечена в рамках всеосяжного, динамічного і гнучкого шляху (з урахуванням складності схем) з метою забезпечення захисту членів пенсійного плану і бенефіціарів, обґрунтованості пенсійних планів і фондів, а також стабільності в економіці в цілому. Вона не повинна здійснювати надмірне навантаження на пенсійні ринки, установи чи роботодавців» [14].

А для проведення структурних реформ в системі пенсійного забезпечення корисним керівництвом виступає також Лісабонський порядок денний ЄС (Європейська комісія 2005, 2007). Важливими пунктами для втілення у програмі реформ є [15]:

- сприяння розвитку освіти та професійної підготовки робочої сили;
- модернізація системи пенсійного забезпечення та охорона здоров'я, забезпечення соціальної адекватності, фінансової стійкості і здатності реагувати на мінливі потреби і надавати підтримку участі у трудовій діяльності та кращого утримання в сфері зайнятості;
- зміцнення стимулів для наукових досліджень і розробок;
- далекосяжне та своєчасне виконання директив.

Підсумовуючи, відзначимо пріоритети та рекомендації щодо покращення функціонування приватних пенсійних систем:

- 1) необхідність використання сітки безпеки для вирішення проблеми недостатності пенсійного доходу;
- 2) доповнення приватних пенсійних асигнувань залишається необхідністю;
- 3) пенсійні заощадження носять довгостроковий характер;
- 4) необхідність зміцнення довіри до приватних пенсійних систем;
- 5) важливість уникнення кризового управління фондуванням за допомогою Державних пенсійних резервних фондів;
- 6) забезпечення пропорційного, гнучкого і з урахуванням ризиків пенсійного нагляду;
- 7) поліпшення управління та ризик-менеджменту пенсійних фондів;
- 8) об'єднання дрібних пенсійних фондів;

9) перегляд правила, які посилюють економічний цикл; норми фінансування та платоспроможності для планів зі встановленими виплатами повинні бути антициклічними;

10) перегляд статутних (законодавчих) вимог до показників діяльності;

11) будь-яке відстрочування фінансування має бути тимчасовим;

12) активи пенсійного фонду повинні бути оцінені на належній, транспарентній та відкритій основі;

13) вдосконалення схеми зі встановленими внесками, включаючи дефолт-інвестування;

14) забезпечення сприяння гібридному пенсійному забезпеченню;

15) збільшення розкриття інформації та вдосконалення фінансової грамотності населення.

Висновки

Зважаючи на важливу роль приватних пенсійних систем у рамках фінансових ринків, а також їх зростаюче значення як джерело пенсійного доходу для фізичних осіб, ефективний нагляд за пенсійними фондами стає все більш важливим. Пенсійне регулювання та нагляд мають бути надійними і гнучкими. Надійними в тому сенсі, що турбуються про членів, зокрема, захист їх виплат. Однак мають бути гнучкими щодо вирішення проблеми фінансування, а також мати гнучкі правила про фазу виплат та купівлі анuitету. Тому уряди не повинні встановлювати занадто багато правил в умовах кризи, які можуть поставити під загрозу гнучкість.

Пенсійні наглядові органи повинні діяти прозоро, узгоджено з промисловістю та іншими органами влади.

Пенсійні фонди та інші інституційні інвестори можуть зробити вагомий внесок у забезпеченні стабільності фінансової системи в майбутньому шляхом розширення активізму акціонерів [16].

Крім того, асоціації пенсійної індустрії також можуть відігравати певну роль через відповідальне саморегулювання.

Використання зазначених рекомендацій щодо покращення функціонування приватних пенсійних систем та поліпшення фінансової грамотності населення може допомогти у забезпеченні безпеки пенсійного доходу.

Література

1. Pension Markets in Focus // OECD, October 2009 – Issue 6 – Доступний з <<http://www.oecd.org/daf/pensions/pensionmarkets>
2. Antolín, P. and F. Stewart (2009), «Private Pensions and Policy Responses to the Financial and Economic Crisis», OECD Working Papers on Insurance and Private Pensions, No. 36, OECD publishing, © OECD. doi:10.1787/224386871887
3. OECD (2009), The Financial Crisis: Reform and Exit Strategies. – Доступний з <<http://www.sourceoecd.org/finance/9789264073012>
4. IOPS «Guidelines for the Supervisory Assessment of Pension Funds», December 2008. – Доступний з <<http://www.iopsweb.org/dataoecd/38/47/41042660.pdf>

5. OECD (2007), «Pensions at a Glance». – Доступний з < <http://www.oecd.org>
6. Yermo, J. (2008), «Governance and Investment of Public Pension Reserve Funds in Selected OECD Countries», OECD Working Papers on Insurance and Private Pensions, 15. – Доступний з < <http://www.oecd.org/dataoecd/26/53/40194872.pdf>
7. <http://www.dfp.gov.ua/>
8. IOPS «Principles of Private Pension Supervision», August 2006. – Доступний з < <http://www.iopsweb.org/dataoecd/59/7/40329249.pdf>
9. OECD «Guidelines For Pension Fund Governance», June 2009. – Доступний з < <http://www.oecd.org/dataoecd/18/52/34799965.pdf>
10. OECD «Guidelines on Pension Fund Asset Management», January 2006. – Доступний з < <http://www.oecd.org/dataoecd/59/53/36316399.pdf>

11. OECD Working Papers on Insurance and Private Pensions No. 25, 2008: «Policy Options for the Payout Phase». – Доступний з < <http://www.oecd.org/dataoecd/39/2/41407986.pdf>
12. IOPS «Information to Members of DC Pension Plans: Conceptual Framework and International Trends», September 2008. – Доступний з < <http://www.iopsweb.org/dataoecd/7/16/41269701.pdf>
13. IOPS «Private Pensions and Government Information Campaigns: Lessons from OECD countries». – Доступний з < <http://www.iopsweb.org/dataoecd/53/16/42349127.pdf>
14. OECD (2004): Recommendation on Core Principles of Occupational Pension Regulation, July 2004. – Доступний з < <http://www.oecd.org>
15. Regional Economic Outlook: Europe. Securing Recovery // International Monetary Fund, Washington D.C., October 2009.
16. OECD «Principles of Corporate Governance». – Доступний з < http://www.oecd.org/document/49/0,3343,en_2649_34813_31530865_1_1_1_1,00.html

Ю.Б. ГОПЛЯК,
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет

Формування прогностичних моделей розвитку потужностей і виробництва продукції в світовій авіаційній галузі

У статті розглянута проблема планування випуску продукції і пов'язані з цим питання планування розвитку потужностей авіаційної галузі, що визначається в прогностичних моделях розвитку по планах капітального будівництва і забезпеченням виробництва конкурентної продукції світової авіаційної галузі в майбутньому.

В статье рассмотрена проблема планирования выпуска продукции и связанные с этим вопросы планирования развития мощностей авиационной отрасли, что определяется в прогностических моделях развития в планах капитального строительства и обеспечения выпуска конкурентной продукции мировой авиационной отрасли в будущем.

In the article the problem of planning of issue of products is considered and the questions of planning of development of powers of aviation industry which is determined in the prognosis models of development on the plans of capital building providing of production of competition products of world aviation industry in the future.

Постановка проблеми. Вирішення завдання розробки виконавчих планів по випуску продукції підприємствами і авіаційною галуззю в цілому забезпечує, з одного боку, баланс між потужностями підприємств авіаційної галузі і асортиментними наборами продукції, що випускається підприємствами, а з іншого боку, баланс між випусками підприємств і загальногалузевим випуском. Підприємства в загальному

випадку випускають продукцію двох видів: продукцію, співпадаючи з номенклатурою кінцевої галузевої продукції, і комплектуючу продукцію для внутрішньогалузевого використання. Тому після вирішення завдання визначення випусків продукції підприємствами авіаційної галузі необхідно ще вирішити питання про організацію системи внутрішньогалузевої кооперації по комплектуючих виробів [1]. Система кооперації має забезпечити всі заплановані випуски продукції необхідними постачаннями проміжних виробів по всій номенклатурі комплектуючих виробів. Раніше при вирішенні завдання планування виробництва продукції всією сукупністю підприємств авіаційної галузі вже забезпечена збалансованість плану виробництва по всій сукупності готових і комплектуючих виробів. При вирішенні ж завдання формування галузевої кооперації створюється найбільш раціональна схема прикріплення споживачів комплектуючих виробів до їх постачальників і визначаються номенклатура і обсяги постачань комплектуючої продукції між підприємствами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Всі розділи планів розвитку авіаційної галузі і підприємств розраховуються і взаємопов'язуються в динаміці по всьому періоду з урахуванням розбиття його на планові відрізки. Кожен розділ плану має бути розрахований з доцільним ступенем подробиці і точності по відрізках планового періоду [2]. Так, на найближчі роки планового періоду всі ці розділи можуть бути сформовані з таким же ступенем подроби-

биці, як і в даний час при річному плануванні. Виконавчі плани розвитку потужностей і випуску продукції також можуть бути розраховані на найближчі роки, ніж на більш віддалені відрізки планового періоду. По мірі ж віддалення планової межі такі розділи плану, як матеріально-технічне забезпечення, праця, фінанси, заробітна плата і ряд інших, повинні розглядатися все більш агреговано. В той же час в умовах, коли основним завданням авіаційної галузі є випуск продукції відповідно до сформованої нею програми-заявки, питання планування випуску продукції і пов'язані з цим питання планування розвитку потужностей авіаційної галузі, що є першорядними, мають розглядатися достатньо детально і на тривалу перспективу [3]. Останнє зв'язане також і з тим, що період створення об'єктів і подальшого введення і освоєння потужностей складає, як правило, декілька років. Тому вирішення по планах капітального будівництва, пов'язані із забезпеченням виробництва конкретної продукції в майбутньому, можуть бути вимушено відокремлені від моменту початку цього виробництва достатньо великим інтервалом часу [4]. У зв'язку з цим при довгостроковому плануванні стає необхідним розглядати досить детально номенклатуру заявленої продукції на майбутнє, щоб ухвалити правильні рішення по планах капітальних вкладень в сьогоднішні [5].

Розвиток потужностей авіаційної галузі є найважливішим, але все таки проміжним показником динаміки розвитку виробничих можливостей авіаційної галузі. Кожен з отриманих варіантів плану розвитку потужностей має бути проаналізований з погляду реалізації основного завдання авіаційної галузі – випуску кінцевої галузевої продукції відповідно до початкової програми-заявки на системі планових відрізків. При цьому враховуються: динаміка виробничих можливостей кожного підприємства; матеріально-технічне забезпечення виробництва; балансові співвідношення комплектації, що зв'язують випуск продукції в кінцевій галузевій і заводській номенклатурі (з урахуванням постачань комплектуючих виробів галузями-суміжниками); заздалегідь прийняті в процедурі рішення по розподілу випуску продукції по заводах.

Метою статті є визначення оптимальних прогнозних моделей розвитку потужностей і виробництва продукції в авіаційній галузі.

Виклад основного матеріалу. Після виконання процедури попереднього відбору об'єктів капітальних вкладень з

використанням агрегованих моделей типу $\{Q^v, \Delta\Phi^v\}$, отри-

мання звуженої безлічі об'єктів $\tilde{V}$ і безлічі об'єктів $\tilde{V}_{дир}$ виконується процедура «Розробка варіантів плану розвитку потужностей авіаційної галузі».

У ній проводиться відбір об'єктів і одночасне календарне планування робіт по відібраних об'єктах з використанням докладніших моделей об'єктів капітальних вкладень з характеристиками $\{t_v, Q^v(T_v, \tau), \Delta\Phi^v(T_v, \tau)\}$.

У цій процедурі календарного планування розвитку потужностей авіаційної галузі окрім вказаних динамічних характеристик об'єктів необхідно враховувати також динаміку виділення фондоутворюючих ресурсів для розвитку авіаційної галузі по видах, а також динаміку необхідного розвитку потужностей авіаційної галузі, визначену векторами $Y(t) \text{ ма } X(t) = C(t)Y(t) - X^{CM}(t)$. Тому в модель планування в явному вигляді має бути введене час. У практиці планування всі розрахунки і характеристики планів авіаційної галузі і підприємств надаються для дискретних відрізків даного планового періоду, наприклад десяти років, одного року, кварталу, місяця – залежно від вирішуваного завдання. Завдання планування розвитку авіаційної галузі буде побудовано з урахуванням розбивки планового періоду $[0, T]$ на систему відрізків. Проте розбивка планового періоду на відрізки може бути різними для різних елементів завдання планування (наприклад, різні показники можуть контролюватися з різною частотою). У зв'язку з цим нижче буде введено декілька розбивок періоду $[0, T]$ на планові відрізки [6].

Спочатку визначимо початкове елементарне рівномірне розбиття $\{0, \dots, t_1, \dots, t_s, \dots, T\}$ періоду $[0, T]$ на систему рівних

по величині відрізків $[0, t_1], \dots, [t_{s-1}, t_s], \dots, [t_{s-1}, T]$ таких, що при $t_0 = 0$ або $t_s = T$

$$t_1 - t_0 = \dots = t_s - t_{s-1} = \dots = t_s - t_{s-1} = \Delta t. \quad (1)$$

Крок розбивка Δt визначає в завданні планування точність завдання моделей об'єктів і кількість змінних. Якщо в розглянутому вище завданні відбору об'єктів капітальних вкладень значення змінних x_v відповідали факту включення об'єкту V в план ($x_v = 1$) або виключення з плану ($x_v = 0$), то в завданні календарного планування вводяться змінні $u_v(t_s)$, значення яких визначаються таким чином:

$$u_v(t_s) = \begin{cases} 1 & \text{якщо роботи по об'єкту } V \text{ початі у момент часу} \\ 0 & \end{cases}$$

0 – інакше

де $t_s \in \{0, t_1, \dots, t_s, \dots, t_{s-1}, T\}$. Розбивка $\{t_s\}$ визначає безліч можливих моментів початку будівництва об'єктів (таким чином, передбачається, що момент початку робіт по об'єкту збігається з моментом початку відповідного відрізання розбиття, в якому об'єкт почав створюватися). Відмітимо, що якщо $u_v(T) = 1$, то це формально означає, що роботи по об'єкту почали виконуватися у момент закінчення даного планового періоду $[0, T]$. Фактично це означає, що цей об'єкт не потрапляє в плановий період, не відволікає на себе фондоутворюючі ресурси, виділені на період $[0, T]$, і не дає на періоді $[0, T]$ введення потужностей. Ми, як правило, припускаємо, що для будь-якого об'єкта V виконується співвідношення

$$\sum_{s=0}^S u_v(t_s) = \sum_{s=0}^{s-1} u_v(t_s) + u_v(T) = 1, \forall v \in \{v\}, \quad (2)$$

вважаючи, що об'єкти, не початі в один з моментів, $0, t_1, \dots, t_{s-1}$ (і, отже, через формальні початі у момент T), не входять в план розвитку авіаційної галузі на період $[0, T]$.

Всі характеристики кожного об'єкта, які раніше представлялися у вигляді $\{t_v, Q^v(T_v, \tau), \Delta \Phi^v(T_v, \tau)\}$, мають тепер бути представлені з урахуванням вибраного кроку дискретності за часом. А саме:

– тривалість t_v створення об'єкта v вважається за рівну

цілому числу кроків дискретності Δt таким чином, $\frac{t_v}{\Delta t} \in$

кількість відрізків початкового розбиття, необхідна для реалізації об'єкта v ;

– вектор витрат фондоутворюючих ресурсів на об'єкті $Q^v(T_v, \tau), \tau \in [T_v, T_v + t_v]$ за умови, що об'єкт початий у момент часу T_v , також представляється з урахуванням вибраного кроку дискретності Δt у вигляді послідовності векторів витрат ресурсів на послідовних відрізках

$$[T_v, T_v + \Delta t], \dots, [T_v + (\gamma - 1)\Delta t, T_v + \gamma\Delta t], \dots, [T_v + t_v - \Delta t, T_v + t_v] \quad (3)$$

($\gamma = 1, 2, \dots, \frac{t_v}{\Delta t}$), обчислюваних із співвідношень

$$Q^v(T_v + (\gamma - 1)\Delta t, T_v + \gamma\Delta t) = \int_{T_v + (\gamma - 1)\Delta t}^{T_v + \gamma\Delta t} Q^v(T_v, t) dt \quad (4)$$

(на відрізках $[0, T_v]$ і $[T_v + t_v, T]$ витрати ресурсів на об'єкт приймаються рівними нулю);

– вектор функції приросту виробничих потужностей (вимірюваних у фондах часу роботи устаткування за період Δt або у випуску виробів за період Δt), що забезпечується об'єктом V за умови, що об'єкт починає будуватися у момент T_v , відповідатиме далі послідовність векторів

$$\Delta \Phi^v(T_v, T_v + \Delta t), \dots, \Delta \Phi^v(T_v + (\gamma - 1)\Delta t, T_v + \gamma\Delta t), \dots \quad (5)$$

(на відрізку $[0, T_v]$ потужності, що вводяться об'єктом v , приймаються рівними нулю).

Аналогічно для розбивки $\{t_s\}$ планового періоду $[0, T]$ визначаються потужності підприємств, що діють, з урахуванням раніше фіксованих планів їх розвитку [7]. Ці потужності задаються на послідовності відрізків $[0, t_1], \dots, [t_{s-1}, t_s], \dots, [t_{s-1}, T]$ у вигляді послідовності векторів

$$\Phi^j(0, t_1), \dots, \Phi^j(t_{s-1}, t_s), \dots, \Phi^j(t_{s-1}, T). \quad (6)$$

Потужності підприємств, зайняті розподіленою продукцією, запишуться у вигляді послідовності

$$\tilde{P}^j(0, t_1), \dots, \tilde{P}^j(t_{s-1}, t_s), \dots, \tilde{P}^j(t_{s-1}, T). \quad (7)$$

Розглянемо тепер спосіб завдання програми-заявки по відрізках планового періоду $[0, T]$ [7]. При довгостроковому плануванні розвитку авіаційної галузі програма-заявка на

випуск авіаційною галуззю продукції може бути задана на деякому не обов'язково рівномірній розбивці

$$\{t_s^Y\} = \{t_0^Y, \dots, t_s^Y, \dots, t_S^Y\}, \text{ тобто на деякій системі планових}$$

відрізків $[t_0^Y, t_1^Y], \dots, [t_{s-1}^Y, t_s^Y], \dots, [t_{S-1}^Y, t_S^Y]$. Наприклад, при десятирічному плановому періоді $[0, T]$ може бути заданий бажаний випуск продукції по кожному місяцю першого року і по всьому другому року в цілому. У іншому випадку при довгостроковому плануванні програма може бути задана бажаним випуском продукції за два найближчі роки, потім за три наступних, а потім за п'ять що залишилися. Можливий і такий варіант, коли задається як контрольні цифри розвитку авіаційної галузі необхідний випуск продукції в другому, п'ятому і десятому роках десятирічного планового відрізка [8]. У зв'язку з цим в позначенні програми-заявки зручно фіксувати відрізок планового періоду, до якого відносяться цифри заявок. Ми користуватимемося наступними позначеннями:

$$Y(t_0^Y, t_1^Y), \dots, Y(t_{s-1}^Y, t_s^Y), \dots, Y(t_{S-1}^Y, t_S^Y) \quad (8)$$

Де $Y(t_{s-1}^Y, t_s^Y)$ – завдання по випуску продукції за відрізок

часу $[t_{s-1}^Y, t_s^Y] \subset [0, T]$. Вважатимемо, що будь-який

відрізок розбиття $\{t_s^Y\}$ завжди дорівнює цілому числу ві-

дрізків Δt початкової «елементарної» розбивки $\{t_s\}$.

Із завдання випуску кінцевій галузевій продукції на роз-

бивці $\{t_s^Y\}$ планового періоду $[0, T]$ природним чином витікає, що і випуск продукції в заводській номенклатурі $X(t)$ також необхідно оцінювати на відрізках, відповідних розбивці

$\{t_s^Y\}$. Позначимо через $C(t_{s-1}^Y, t_s^Y)$ матрицю комплектації на

відрізку $[t_{s-1}^Y, t_s^Y]$. Тоді отримаємо для необхідного сумарно-

го випуску $X(t_{s-1}^Y, t_s^Y)$ виробів в заводській номенклатурі на

відрізку $[t_{s-1}^Y, t_s^Y]$ вираз

$$X(t_{s-1}^Y, t_s^Y) = C(t_{s-1}^Y, t_s^Y)Y(t_{s-1}^Y, t_s^Y) - X^{CM}(t_{s-1}^Y, t_s^Y). \quad (9)$$

Вектор $X(t_{s-1}^Y, t_s^Y)$, як і вище в процедурі, представляється у вигляді суми двох частин:

$$X(t_{s-1}^Y, t_s^Y) = \tilde{X}(t_{s-1}^Y, t_s^Y) + \tilde{\tilde{X}}(t_{s-1}^Y, t_s^Y), \quad (10)$$

де $\tilde{X}(t_{s-1}^Y, t_s^Y) = \sum_j \tilde{X}^j(t_{s-1}^Y, t_s^Y)$ – розподілена по

діючих підприємствах, продукція (з урахуванням запланованого раніше розвитку потужностей): $\tilde{X}(t_{s-1}^Y, t_s^Y)$ – продукція, яку розподілити на даному етапі планування не вдалося. Аналогічно з тоді може бути визначений вектор дефіциту виробничих можливостей галузі на відрізку $[t_{s-1}^Y, t_s^Y]$.

$$\tilde{P}(t_{s-1}^Y, t_s^Y) = \Phi(t_{s-1}^Y, t_s^Y) \tilde{X}(t_{s-1}^Y, t_s^Y). \quad (11)$$

Сумарні виробничі можливості підприємства на відрізку описуються співвідношеннями, наступними

$$\Phi^j(t_{s-1}^Y, t_s^Y) = \sum_{[t_{s-1}, t_s] \subset [t_{s-1}^Y, t_s^Y]} \Phi^j(t_{s-1}, t_s). \quad (12)$$

Потужності підприємства, зайняті випуском розподіленої продукції на відрізку $[t_{s-1}^Y, t_s^Y]$ записуються таким чином:

$$\tilde{P}^j(t_{s-1}^Y, t_s^Y) = \sum_{[t_{s-1}, t_s] \subset [t_{s-1}^Y, t_s^Y]} \tilde{P}^j(t_{s-1}, t_s) \quad (13)$$

Сумарний приріст виробничих можливостей на відрізку $[t_{s-1}^Y, t_s^Y]$ унаслідок реалізації об'єкта V за умови, що об'єкт початий у момент T_v визначається у вигляді

$$\Delta\Phi^v(T_v; t_{s-1}^Y, t_s^Y) = \sum_{[T_v + (\gamma-1)\Delta t, T_v + \gamma\Delta t] \subset [t_{s-1}^Y, t_s^Y]} \Delta\Phi^v(T_v + (\gamma-1)\Delta t, T_v + \gamma\Delta t). \quad (14)$$

Наступне питання, яке необхідно розглянути, пов'язане з описом фондоутворюючих ресурсів, виділених для реалізації програми розвитку авіаційної галузі [9]. Оскільки при плануванні може враховуватися декілька видів ресурсів, то в загальному випадку можна було б вважати, що кожному з цих видів ресурсів відповідає деяке «індивідуальна» розбивка планованого періоду $[0, T]$. Ми надалі вважатимемо, що є дві таких розбивки: розбивка по всіх видах, що враховуються, складських («енергетичних») ресурсів і розбивка по всіх видах не наявних на складі ресурсів. Першу розбивку позначимо через $\{t_s^{en}\}$. Тоді вектор $Q^{en}(t_{1-s}^{en}, t_s^{en})$ буде виділеними складськими ресурсами всіх видів на відрізку $[t_{1-s}^{en}, t_s^{en}]$. Нагадаємо, що залишки складських ресурсів, не використані на деякому відрізку планування, можуть передаватися на наступний відрізок. Що стосується не наявних на складі ресурсів, то при перспективному і довгостроковому плануванні їх доцільно задавати загальним об'ємом на кожному даному відрізку планування. Але при цьому необхідно враховувати, що залишки таких ресурсів, не використані на деякому плановому інтервалі, не можуть передаватися на наступний інтервал. Такі ресурси були названі інтервальними. Розбивка періоду $[0, T]$ на відрізки виділення інтервальних ресурсів позначимо через $\{t_s^{iht}\}$. Тоді

вектор $Q^{iht}(t_{1-s}^{iht}, t_s^{iht})$ означатиме виділені не наявних на

складі ресурсів всіх типів на відрізку $[t_{1-s}^{iht}, t_s^{iht}]$. Будемо,

як і вище, вважати, що будь-який відрізок розбивки $\{t_s^{en}\}$ і

$\{t_s^{iht}\}$ дорівнює цілому числу відрізків Δt початкової

елементарної розбивки $\{t_s\}$.

При створенні будь-якого об'єкта V можуть використовуватися як складські, так і інтервальні ресурси. Таким чином,

в співвідношеннях для будь-якого відрізка $[t, t + \Delta t]$ де

$t = T_v + (\gamma - 1)\Delta t$, T_v – момент початку реалізації об'єкту v,

$(\gamma = 1, 2, \dots, \frac{t_v}{\Delta t})$ витрати ресурсів $Q^v(t, t + \Delta t)$ на відрізку

$[t, t + \Delta t]$ на об'єкті V можна представити у вигляді (тут і да-

лі $a \cup b$ об'єднання під векторів a і b в складений вектор)

$$Q^v(t, t + \Delta t) = \tilde{Q}^v(t, t + \Delta t) \cup \hat{Q}^v(t, t + \Delta t), \quad (15)$$

де $Q^v(t, t + \Delta t)$, – складські ресурси, а $\hat{Q}^v(t, t + \Delta t)$, – «інтервальні» ресурси. Тоді витрати складських ресурсів на об'єкті v на відрізку $[t_{s-1}^{EH}, t_s^{EH}]$ за умови, що об'єкт початий у момент часу T_v запишуться співвідношеннями

$$\tilde{Q}^v(T_v; t_{s-1}^{EH}, t_s^{EH}) = \sum_{[t, t + \Delta t] \subset [t_{s-1}^{EH}, t_s^{EH}]} \tilde{Q}^v(t, t + \Delta t), \quad (16)$$

$$t = T_v + (\gamma - 1)\Delta t,$$

а витрати «інтервальних» ресурсів на об'єкті V на відрізку

$[t_{1-s}^{IHT}, t_s^{IHT}]$ рівні (якщо T_v – момент початку реалізації об'єкта).

$$\hat{Q}^v(T_v; t_{s-1}^{IHT}, t_s^{IHT}) = \sum_{[t, t + \Delta t] \subset [t_{s-1}^{IHT}, t_s^{IHT}]} \hat{Q}^v(t, t + \Delta t), \quad (17)$$

$$t = T_v + (\gamma - 1)\Delta t,$$

Необхідно врахувати також, що при календарному плануванні розвитку потужностей авіаційної галузі для будь-яких

об'єктів з множини $\tilde{V}$ (зокрема, для об'єктів з множини

$\tilde{V}_{дир} \subset \tilde{V}$) можуть бути задані моменти найбільш раннього

можливого початку їх реалізації $T_v^p \in \{t_s\}$ [10]. Якщо для

якого-небудь об'єкта $v \in \tilde{V}$ момент T_v^p не заданий, то рахуватимемо його рівним t_0 . Крім того, для будь-якого

об'єкта v з множини $\tilde{V}_{дир}$ вважатимемо за обов'язково заданий момент найбільш пізнього можливого початку його

реалізації $T_v^p \in \{t_s\}$, причому $T_v^p < T$. Для тих об'єктів з

$\tilde{V}_{дир}$, для яких точно вказаний термін початку реалізації Tv

необхідно покласти $T_v^p = T_v^p = T_v$.

Випишемо систему співвідношень, яким має задовольняти календарний план розвитку потужностей авіаційної галузі $\{T_v\}$:

$$\begin{aligned} T_v &= (t_s / u_v(t_s)) = 1 = \sum_{t_s=0}^T t_s u_v(t_s), \\ u_v(t_s) &\in \{0, 1\}, \quad v \in \tilde{V}, \quad t_s \in \{t_s\}, \\ \sum_{t_s=T_v^p}^{T_v^p} u_v(t_s) &= 1, \quad T_v^p < T, \quad v \in \tilde{V}_{ДНР}, \\ \sum_{t_s=T_v^p}^T u_v(t_s) &= 1, \quad v \in \tilde{V} \setminus \tilde{V}_{ДНР}, \\ \sum_{\{v\}} \sum_{t_s=0}^T \hat{Q}^v(t_s; t_{s-1}^{IHT}, t_s^{IHT}) u_v(t_s) &\leq Q^{IHT}(t_{s-1}^{IHT}, t_s^{IHT}), \quad \forall [t_{s-1}^{IHT}, t_s^{IHT}], \\ \sum_{\{v\}} \sum_{t_s=0}^T \tilde{Q}^v(t_s; t_{s-1}^{EH}, t_s^{EH}) u_v(t_s) &\leq \sum_{\{v\}} \tilde{Q}^{EH}(t_{s-1}^{EH}, t_s^{EH}), \quad \forall t_s^{EH} \in \{t_s^{EH}\}, \\ \sum_{\{v\}} \sum_{t_s=0}^T \Delta \Phi^v(t_s; t_{s-1}^Y, t_s^Y) u_v(t_s) &+ \sum_j \Phi^j(t_{s-1}^Y, t_s^Y) \geq \\ &\geq \sum_j \tilde{P}^j(t_{s-1}^Y, t_s^Y), \quad \forall [t_{s-1}^Y, t_s^Y]. \end{aligned} \quad (18)$$

Тут використано позначення

$$\sum_{t_s=0}^{\tilde{t}_s^{EH}} (\equiv) = \sum_{[t_{s-1}^{EH}, t_s^{EH}] \subset [0, \tilde{t}_s^{EH}]} (\equiv). \quad (19)$$

Співвідношення відображають логічні умови і обмеження на план розвитку потужностей, співвідношення відповідають обліку обмежень по фондоутворюючим («інтервальним» і «енергетичним») ресурсах, а задають умови, виконання яких забезпечує необхідний розвиток потужностей авіаційної галузі.

Якщо серед об'єктів множини $\tilde{V}$ є об'єкти, процеси, створення яких технологічно взаємозв'язані, то виписану вище систему співвідношень необхідно доповнити. Для цього позначимо, через $\{v\}^h$ безліч об'єктів, від ходу робіт по яких технологічно залежить виконання робіт по об'єкту h , а через τ_{wh} , де $w \in \{v\}^h$ величини відповідних тимчасових затримок.

Тоді для кожного h повинне виконуватися співвідношення

$$T_h - T_w = \sum_{s=0}^S t_s u_h(t_s) - \sum_{s=0}^S t_s u_w(t_s) \geq \tau_{wh} \sum_{s=0}^{s-1} u_h(t_s), \quad (20)$$

При необхідності можуть бути також враховані логічні умови на синхронність введення зв'язаних по випуску продукції об'єктів. З урахуванням введених змінних $u_v(t_s)$ ці умови записуються у вигляді (нагадаємо, що $t_0 = 0$, $t_s = T$)

$$-\Delta_{wh} \leq \left(\sum_{s=0}^S t_s u_h(t_s) + \tilde{t}_h \right) - \left(\sum_{s=0}^S t_s u_w(t_s) + \tilde{t}_w \right) \leq \Delta_{hw}, \quad (21)$$

де $\tilde{t}_h$ і $\tilde{t}_w$ – тривалість створення об'єктів h і w). Для об'єктів, зв'язаних співвідношеннями синхронізації мо-

ментів їх закінчення, співвідношення необхідно перепи- сати у формі

$$\sum_{t_s=T_v^p}^T u_v(t_s) \leq 1, \quad v \in \tilde{V} \setminus \tilde{V}_{ДНР}, \quad (22)$$

тобто не вимагати, щоб об'єкт, не включений в план на ві- дрізку $[0, T]$, формально вважався початим у момент часу T (інакше може виникнути формальна суперечність).

Передбачається, що система логічних співвідношень (або її частина, яку необхідно врахувати в даній плановій ситуа- ції) несуперечлива, тобто існує набір $\{u_v(t_s)\}$, що задо-

вольняє. Якщо хоч би для одного набору $\{u_v(t_s)\}$ що задо- вольняє всієї системі логічних умов, задовольняються та- кож і цей набір є допустимим планом розвитку галузі. Якщо ж серед наборів $\{T_v\}$, що задовольняють всієї системі ло- гічних умов, не знайдеться жодного набору, що задоволь- няє також, що завдання по розвитку потужностей не зба- лансовані з виділеними фондоутворюючими ресурсами (при даному наборі об'єктів і при даній системі логічних умов). Оскільки ж остаточний план розвитку авіаційної га- лузі має бути збалансований за всіма показниками, то, от- же, необхідно тоді або зменшити завдання по введенню по- тужностей, або збільшити виділення фондоутворюючих ре- сурсів, або виконати і те і інше одночасне. Спосіб дій визна- чається плановою ситуацією. Наприклад, якщо зроблена авіаційною галуззю продукція має найважливіше значення і централізовані плануючі органи вимагають обов'язкового задоволення початкової програми-заявки, то тоді необід- но знайти таке мінімальне збільшення фондоутворюючих ресурсів в порівнянні з первинним варіантом, яке дозво- лить розвинути необхідні виробничі потужності. Це дозво- лить сформулювати обґрунтований запит на додаткові фон- доутворюючі ресурси.

У іншому випадку центральним плануючим органом може бути зменшена програма-заявка по деяких пози- ціях кінцевого випуску. Нарешті, може виявитися необхідним знаходженням деякого компромісу шляхом зміни як завдань по випуску продукції, так і виділених фондоутворюючих ресурсів. Таким чином, при складанні збалансованого плану розвитку авіаційної галузі виникає необхідність проведення варіантних розрахунків. При кожному розрахунку зіставляються виділені фондоутво- рюючі ресурси і цифри розвитку потужностей. Доцільно при цьому ставити і вирішувати допоміжні планові опти- мізаційні завдання, в яких як обмеження виступають по черзі завдання по розвитку потужностей або виділені ре- сурси, а як мета – прагнення мінімізувати перевищення необхідних фондоутворюючих ресурсів над первинним їх виділенням або прагнення наблизитися до початкових завдань по розвитку потужностей. Для формалізації та- ких завдань введемо такі вирази:

$$\begin{aligned}
 v\{u_v(t_s)\} &= \max_{k, [t_{s-1}^Y, t_s^Y]} \alpha_k(t_{s-1}^Y, t_s^Y) \times \\
 &\times \left[1 - \frac{\sum_{\{v\}} \Delta \Phi_k^v(t_s; t_{s-1}^Y, t_s^Y) u_v(t_s) + \sum_j \Phi_k^j(t_{s-1}^Y, t_s^Y)}{\sum_j \tilde{P}_k^j(t_{s-1}^Y, t_s^Y) + \tilde{P}_k(t_{s-1}^Y, t_s^Y)} \right], \\
 p^{IHT}\{u_v(t_s)\} &= \\
 &\max_{r, [t_{s-1}^{IHT}, t_s^{IHT}]} \beta_r^{IHT}(t_{s-1}^{IHT}, t_s^{IHT}) \left[\frac{\sum_{\{v\}} \hat{Q}_r^v(t_s, t_{s-1}^{IHT}, t_s^{IHT}) u_v(t_s)}{Q_r^{IHT}(t_{s-1}^{IHT}, t_s^{IHT})} - 1 \right], \\
 p^{EH}\{u_v(t_s)\} &= \\
 &\max_{x, [t_{s-1}^{EH}, t_s^{EH}]} \beta_x^{EH}(t_{s-1}^{EH}, t_s^{EH}) \left[\frac{\sum_{\{v\}} \tilde{Q}_x^v(t_s, t_{s-1}^{EH}, t_s^{EH}) u_v(t_s)}{Q_x^{EH}(t_{s-1}^{EH}, t_s^{EH})} - 1 \right],
 \end{aligned} \quad (23)$$

де до $-1, 2, \dots$ – види потужностей; $\gamma = 1, 2, \dots$ – індекси інтервальных фондоутворюючих ресурсів; $x = 1, 2, \dots$ – індекси енергетичних фондоутворюючих ресурсів. Тепер завдання знаходження рішення $\{T_v\}$, що забезпечує заданий початковий розвиток потужностей з мінімальним з урахуванням коефіцієнтів дефіцитності ресурсів $\beta_r^{IHT}(t_{s-1}^{IHT}, t_s^{IHT})$, $\beta_x^{EH}(t_{s-1}^{EH}, t_s^{EH})$ відносним відхиленням від початкових цифр виділення фондоутворюючих ресурсів, записується таким чином: знайти $\{u_v(t_s)\}$ такі, що

$$\max[p^{IHT}\{u_v(t_s)\}, p^{EH}\{u_v(t_s)\}] \rightarrow \min \quad (24)$$

при обмеженнях.

Відмітимо, що є наступна важлива властивість. Хай послідовно вирішені два такі оптимізаційні завдання із збільшенням в другому завданні коефіцієнта дефіцитності деякого ресурсу в деякому інтервалі. Тоді в другому завданні буде реалізовано прагнення до знаходження рішення з меншим максимальним відносним перевищенням рівня використання даного ресурсу в даному інтервалі в порівнянні з початковим графіком його виділення, чим це було в першому завданні. Ця властивість розглянутого завдання дозволяє цілеспрямовано від розрахунку до розрахунку змінювати її початкові дані з метою отримання все більш прийнятних (по динаміці використання ресурсів) рішень.

Завдання знаходження рішення $\{T_v\}$, що укладається у виділені фондоутворюючі ресурси, і з мінімальним з урахуванням коефіцієнтів важливості видів потужностей, що розвиваються $\alpha_k(t_{s-1}^Y, t_s^Y)$ відносним відхиленням від початкових завдань по розвитку потужностей записується у вигляді

$$v\{u_v(t_s)\} \longrightarrow \min \quad (25)$$

при обмеженнях. Так само, як і вище, при збільшенні коефіцієнта $\alpha_k(t_{s-1}^Y, t_s^Y)$ потужності k -го вигляду на

відрізку $[t_{s-1}^Y, t_s^Y]$ за інших рівних умов при рішенні цієї задачі буде забезпечено прагнення до знаходження рішення з меншим відносним недовиконанням завдання по розвитку

потужності –го вигляду на відрізку $[t_{s-1}^Y, t_s^Y]$. Нарешті компромісне завдання записується у вигляді

$$\max[v\{u_v(t_s)\}, p^{IHT}\{u_v(t_s)\}, p^{EH}\{u_v(t_s)\}] \rightarrow \min \quad (26)$$

при обмеженнях.

Якщо в будь-якому з розглянутих завдань при рішенні буде набуте значення критерію рівне нулю, то це означає рішення при первинних початкових даних системи. Якщо ж буде набуте негативного значення критерію, то це означає, що виділені фондоутворюючі ресурси перевищують потреби в них. Тоді при вирішенні, завдання буде отримано рішення з рівномірним перевищенням потужностей над їх первинною потребою, а при вирішенні задачі буде отримано рішення з рівномірною економією ресурсів в порівнянні з їх заданими первинними лімітами. Тоді буде реалізований компроміс між економією ресурсів і перевищенням завдань по розвитку потужностей. У всіх випадках «рівномірність» розуміється з урахуванням заданих коефіцієнтів важливості видів потужностей і дефіцитності фондоутворюючих ресурсів.

Висновки

Таким чином, перераховані допоміжні оптимізаційні завдання і їх виявлені властивості дозволяють організовувати послідовність варіантних планових розрахунків, в яких працівники плануючих органів мають можливість, варіюючи початкові дані, цілеспрямовано впливати на параметри плану.

Техніко-економічні характеристики авіаційної галузі і підприємств, розраховані по відрізках планового періоду, дозволяють оцінити в динаміці ефективність роботи авіаційної галузі і підприємств. Незадовільні значення цих показників можуть викликати необхідність проведення відповідних заходів щодо їх поліпшення, у тому числі і заходів, що вимагають значних капітальних вкладень. Це може привести до необхідності коректування планів розвитку авіаційної галузі, і отже до необхідності повторного виконання ряду процедур планування.

У даній роботі розглянуті проблеми організації системи планування розвитку потужностей авіаційної галузі.

При використанні викладеної схеми для десяти річного планування (з порічним розбиттям завдань), а також для довгострокового планування розроблена система перспективних планів для України фактично буде отримана в результаті реалізації планової ініціативи, від Мінпромполітики, Мінтрансу до об'єднань і підприємств. На базі сформованих таким чином планових завдань складання виконавчих річних планів далі починається знизу від виробничих об'єднань і підприємств. При зустрічному плануванні реалізуються пошук і використання виробничих резервів підприємств, розробляються найбільш економічно ефективні для підприємств і об'єднань річні плани діяльності підприємств. Таке поєднання планування зверху вниз (на стадії розробки перспективних планів) і від низу до верху (на стадії розробки річних планів) дозволить повніше використовувати переваги централізова-

ного державного планування у поєднанні з господарською ініціативою авіаційних виробничих організацій.

Література

1. Маркелов А.Е. Ваш бізнес: Аналіз та обґрунтування інвестиційних проєктів, бізнес планування. – К.: Логос, 1998. – 351 с.
2. Панченко В.Н. Механізм відтворення та підвищення віддачі основного капіталу авіапідприємств. – К.: Фенікс, 2002. – 364 с.
3. Галілейський Д.Ф. Шляхи оновлення парку далекомагістральних та середньо-магістральних літаків / Проблеми системного підходу в економіці. Сб. науч. трудов: вип. №5. – К.: НАУ, 2001. – С. 105–111.
4. Bruce A. Pasternack, Albert J. Viscio. The centerless corporation: a new model for transforming your organization for growth and prosperity: Simon & Schuster, February, 1998.

5. Sergio M. Focardi, Frank J. Fabozzi. The Mathematics of Modeling and Investment Management; John Wiley & Sons; Hoboken; New Jersey; March 19, 2004. – 800 p.
6. Ralph Vince. Portfolio Management Formulas: Mathematical Trading Methods for the Futures, Options, and Stock Markets: John Wiley & Sons, November, 1990.
7. Dennis W. McLeavey. Quantitative Methods for Investment Analyses; AIMR; Charlottesville; Virginia; USA; August 1, 2001. – 664 p.
8. Kennet Button, Kingsley Haynes, Roger Stough. Flying into the Future: Air Transport Policy in the European Union, Edward Elgar Pub, June 1, 1998.
9. Rigas Doganis. Airline Business in the 21st Century, Routledge; 1 edition, January 18, 2001.
10. Charles W. L. Hill. Global Business Today: McGraw-Hill, 3rd edition, March 1, 2003.

Ю.В. ГУСЕВ,
Міністерство економіки України

Формування стратегій розвитку підприємництва на засадах франчайзингу

Головна ідея статті та її актуальність полягає в тому, щоб проаналізувати франчайзинг як інструмент розвитку підприємництва та дослідити механізми формування стратегій розвитку підприємництва з використанням франчайзингу.

Главная идея и актуальность статьи заключается в том, чтобы проанализировать франчайзинг как инструмент развития предпринимательства и исследовать механизмы формирования стратегий развития предпринимательства с использованием франчайзинга.

Main idea and topicality of this article is to analyze franchising as instrument of entrepreneurship development and to research mechanisms of entrepreneurship's strategy development forming with franchising-based.

Проблеми обмеженого використання франчайзингу як інструмента стратегічного розвитку підприємництва в Україні обумовлені, перш за все, недостатньою обізнаністю підприємців, наявністю суттєвих комерційних ризиків, несталістю ринку товарів та послуг, нерозвиненістю інфраструктури, обмеженістю ресурсів підприємництва.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В процесі роботи автор спирався на результати досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених – Г. Андрощука, Ю. Бондаренко, Б. Данилишина, В. Денисюка, В. Довганя, С. Дриги, С. Шейн та інших.

Застосування франчайзингу як інструменту розвитку підприємництва на даний час не зазнало достатнього висвітлення у вітчизняній науковій літературі, де лише оглядово висвітлено проблематику франчайзингу як економічного явища, в тому числі сутність франчайзингу, історію його виникнення, принципи переваги тощо. В існуючих публікаціях узагальнено досвід використання франчайзингу за кордоном, обґрунтовано доцільність розвитку та оцінено перспективи використання франчайзингу на пострадянському просторі, розглянуто деякі аспекти побудови та функціонування підприємництва на засадах франчайзингу, надано рекомендації щодо побудови франчайзингової мережі.

Аналіз літератури дозволяє зробити висновок, що багато аспектів, які пов'язані зі стратегіями розвитку підприємництва на засадах франчайзингу, поки що залишаються недостатньо дослідженими. Так, у дослідженні франчайзингу в Україні як явища слабкою ланкою є відсутність системного підходу, не визначені організаційні та фінансові аспекти формування стратегій розвитку франчайзингових мереж.

Недостатня розробленість та актуальність питання формування стратегій розвитку підприємництва на засадах франчайзингу, теоретична і практична значимість зумовили вибір теми, постановку **мети статті** і завдань дослідження.

Виклад основного матеріалу. Франчайзинг є вдалою моделлю зростання для багатьох видів бізнесу, що розв'язує проблеми забезпечення високих темпів розши-

рення, подолання дефіциту фінансування та пошуку мотивованого персоналу.

Залучаючи кошти франчайзі, франчайзер компенсує нестачу капіталу й знижує ризики запозичення. Залучаючи підприємців для оперативного управління роздрібними точками, франчайзер отримує мотивованих менеджерів, що вклали власні гроші й керують своєю справою [4]. Досвід свідчить, що гарних франчайзі знайти простіше, ніж гарних найманих менеджерів.

Ще важливіше – потенційна можливість відриву від конкурентів. Наприклад, МакДоналд свого часу став лідером ринку насамперед саме завдяки тому, що розвивався набагато швидше за конкурентів [3]. А франчайзингова мережа (ФМ) «ТНК–Україна» посіла лідерські позиції на українському ринку нафтопродуктів здебільшого завдяки розвитку своєї джобберської мережі [2].

Незважаючи на кризові явища в економіці за багатьма оцінками, Україна знаходиться на порозі франчайзингового буму. Водночас специфіка українського бізнесу накладає свій відбиток на цю модель зростання. Щоб зробити його стабільним і здоровим, франчайзеру треба потурбуватися про дотримання стандартів і захист своєї моделі бізнесу.

Далеко не будь-який бізнес підходить для організації франчайзингу.

Існує ряд особливих вимог, які мають бути виконані для того, щоб визначити можливість створення франчайзингової системи в підприємстві:

- для забезпечення впевненості франчайзі, що вони вкладають кошти в життєздатний бізнес, необхідно, щоб пропонувані товари та/або послуги пройшли попередню перевірку на практиці;
- товари та/або послуги повинні мати помітні характеристики та відмінності, підтримуватись товарним знаком або торговельною маркою, яка добре відома в секторі бізнесу потенційного франчайзі;
- процеси й системи, які франчайзер передає франчайзі, для успішного тиражування незмінного іміджу підприємств у всіх торговельних точках повинні бути простими, легкими в освоєнні, не вимагати тривалого часу для введення в експлуатацію;
- прибуток має бути таким, щоб забезпечити і франчайзеру, і франчайзі необхідний рівень заробітку та доходів з інвестицій.

Мають значення і такі додаткові критерії:

- має бути створений механізм забезпечення постійної технічної підтримки й допомоги, а також розвитку бізнесу ФМ;
- повинна існувати достатня кількість франчайзі, що відповідає бізнес-планам потенційного франчайзера.

Аналізуючи переваги франчайзингової мережі перед корпоративною, важливо відповісти на питання: що є кращим: франчайзинг чи корпоративна мережа?

Відповідь на це запитання значною мірою залежить від виду бізнесу й передбачає врахування галузевої специфіки.

Крім того, часто спочатку будується корпоративна мережа, потім – ФМ, після чого ці формати співіснують.

Нарешті, і корпоративний, і франчайзинговий формати мережі потребують:

- відомої і сильної торгової марки;
- хорошого документування формату;
- бізнес-процесів, які легко відтворюються;
- впевненої якості продукту;
- достатньої прибутковості.

Тому основні відмінності знаходяться в площині управління цими системами.

Про переваги франчайзингу для забезпечення випереджального зростання свідчать численні приклади.

З юридичного погляду, бізнес франчайзі незалежний, а управління ФМ – це управління партнерськими відносинами, а не власними активами та персоналом, при цьому основна перевага франчайзингу водночас стає головною трудностю.

Швидке розширення партнерської мережі створює небезпеку зниження стандартів обслуговування і завдання шкоди репутації франчайзинговому підприємству або його торговим маркам. В Україні стандарти обслуговування насамперед можуть знижуватися за рахунок прагнення франчайзі підвищити рентабельність точок роздрібного обслуговування чи продажу.

Система контролю в цій ситуації стає гарантом успіху ФМ та бізнес-моделі загалом, наприклад широківідомі зусилля ТНК–Україна щодо контролю якості палива у джобберській мережі.

Франчайзер частіше за все не може віддавати розпорядження франчайзі, на виконання тих чи інших дій їх треба переконувати. Це особливо складно в ситуації вдосконалення бізнес-формату і призводить до ускладнення перетворень, необхідних при змінах вподобань споживачів і конкурентної ситуації [5].

Методичні підходи до формування ФМ в підприємстві складаються з двох кроків – аналізу та оцінки.

Франчайзер аналізує свій бізнес-простір з метою отримання відповіді на головне питання: чи можна застосувати франчайзинг в запропонованих ідеї, концепції, товарі або послугі?

Негативна відповідь повинна ставити перед підприємствами питання про обрання іншого інструменту стратегічного розвитку.

Позитивна відповідь приводить до необхідності формування вхідних параметрів бізнес-концепції за допомогою відповідей на питання:

- чи буде «середній» споживач платити за товар або послугу?
- який характер конкуренції у певному ринковому просторі?
- чи унікальний товар або послуга, чи заповнить він дефіцит на ринку?
- яка орієнтована собівартість товару або послуги?
- які витрати часу й ступінь ризику залучених коштів?

– отримані відповіді є відправною крапкою для переходу до визначення послідовності використання ефективної франчайзингової стратегії.

Відправною точкою для побудови і використання ефективної франчайзингової стратегії для підприємництва є аналіз власних переваг та недоліків, головна мета якого полягає в знаходженні тих переваг використання франчайзингу як інструмента стратегічного розвитку підприємства, які сприятимуть подоланню слабких сторін франчайзингового підприємства.

У свою чергу, виявлення слабких сторін діяльності підприємства є метою проведення аналізу діяльності підприємства, для чого потрібно спочатку створити математичну модель підприємств, потім до отриманих показників діяльності застосувати методику аналізу фінансового стану, що запропонована.

Створення моделі утворення доходу, яка забезпечувала б прийнятний рівень прибутковості для франчайзера і франчайзі, можливо виконати за допомогою математичних моделей франчайзера та франчайзі, якщо задати необхідну вхідну інформацію щодо коефіцієнтів моделей та обсягів фінансових потоків.

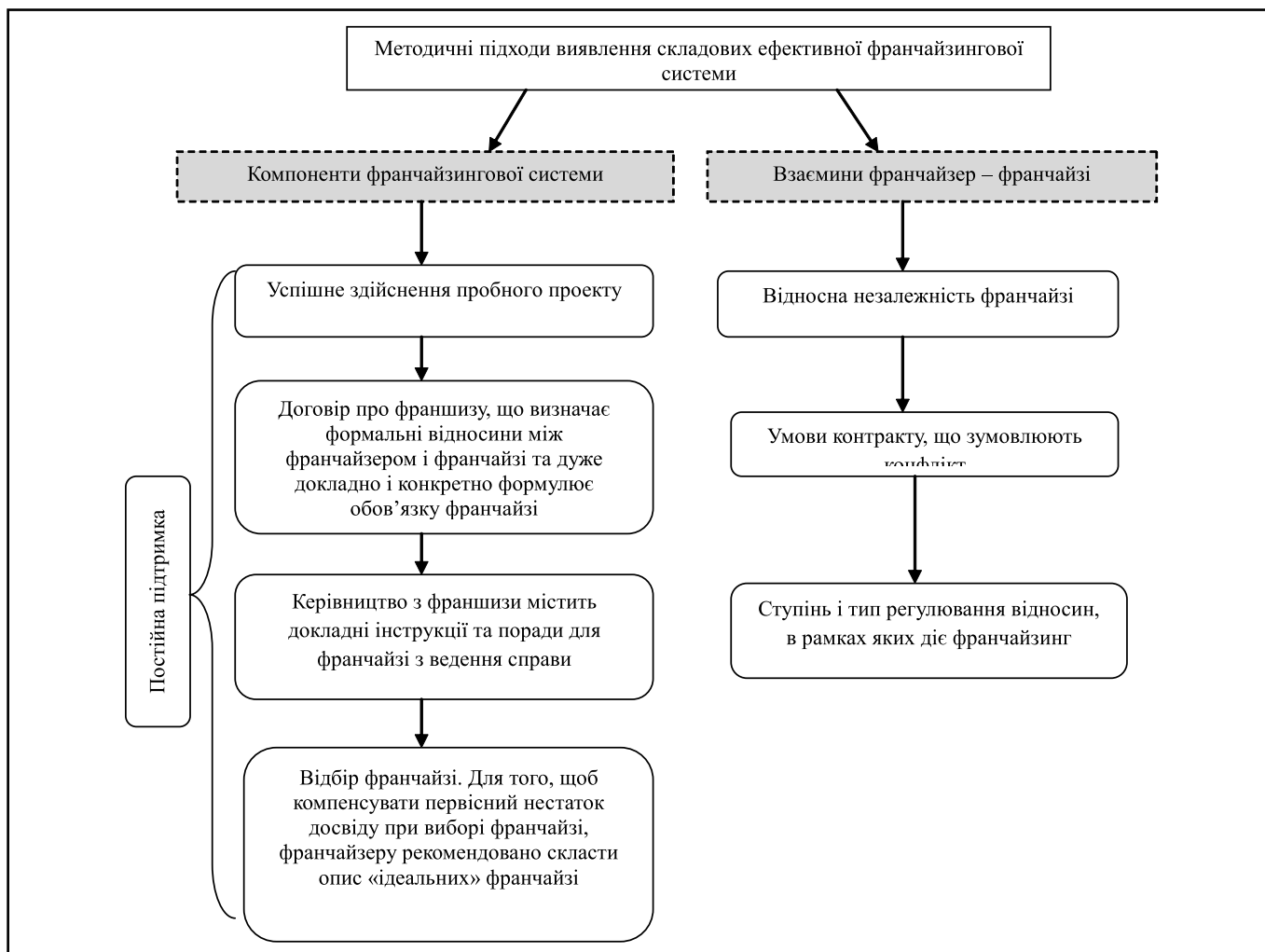
Варіюючи чисельність франчайзі та керовані параметри моделі, можливо визначити бажану чисельність франчайзі, бажані обсяги та структуру фінансових виплат франчайзі, необхідну структуру франчайзингового підприємства та межі підтримки франчайзі.

Визначення розміру початкового внеску та регулярних відрахувань від франчайзі має істотне значення для всієї подальшої діяльності щодо створення ФМ, тому помилки можуть бути фатальними.

Збільшення відрахувань може позитивно впливати на фінансовий стан франчайзера, але перевищення межі «здорового глузду» може привести до різкого зниження зацікавленості потенційних франчайзі, які або не мають достатніх коштів на початок діяльності, або остерігаються збитків при роботі за пропонованими бізнес-схемами.

Зменшення відрахувань може значно підвищити зацікавленість потенційних франчайзі та суттєво розширити ФМ, але можливі проблеми фінансування діяльності мережі, що може ставити під загрозу її існування.

Віднайти розумний компроміс між вказаними наслідками – це завдання для багатокрокового «програвання» математичної моделі ФМ та визначення її можливого фінансо-



Методичні підходи виявлення складових ефективної франчайзингової системи

вого стану. Такі операції можуть виконуватися автоматизовано інформаційною системою з метою знаходження оптимальних параметрів моделей.

Отримана чисельна інформація є підставою для розробки бізнес-плану та бюджету ФМ.

З метою розробки системи управління ФМ та її розвитку можуть бути застосовані методи вибору, реалізації та оцінювання ефективності стратегії розвитку підприємництва та методичні підходи формування стратегії розвитку підприємництва на засадах франчайзингу, які потребують окремого наукового дослідження.

Франчайзингова схема побудови й оптимізації дистрибуції має свої бізнес-ризик.

Франчайзинг як система ведення бізнесу створює сприятливі передумови для малого бізнесу скористуватися можливостями великих корпорацій. Але франчайзинг може розвиватися тільки на основі успішного бізнесу, і його не слід розглядати як засіб, спрямований на поліпшення справи, яка розвалюється.

Методичні підходи виявлення складових ефективною франчайзингової системи (ФС), що включає компоненти ФС та взаємини франчайзер – франчайзі, представлена на рисунку.

Основними складовими моментами ФС є:

- успішне здійснення пробного проекту;
- відбір франчайзі;
- підготовка франчайзингового договору;
- підготовка посібника з франшизи;
- постійна підтримка.

Необхідно враховувати значні витрати, які потрібні на самих ранніх стадіях розвитку системи, особливо це стосується часу, кадрів та інших ресурсів. Здійснення щонайменше одного пробного проекту є необхідною складовою розвитку ФС, яка безпосередньо передуює продажу франшиз.

Мета цього заходу полягає в тому, щоб як можна точніше змодельовати передбачувану ФМ, що дозволить отримати ясне уявлення майбутньої роботи, виявити проблеми та вжити необхідних заходів для їх подолання, а також визначити, чи варто взагалі продовжувати займатися розвитком ФС.

Хоча пробні точки і надають цінну інформацію, але, оскільки в них звичайно працюють співробітники підприєм-

ств, за їх допомоги навряд чи можна перевірити два найважливіших фактори, які визначають успіх франчайзингового бізнесу:

– наскільки добре франчайзі підходить для цієї справи та відданий йому;

– як будуть складатися взаємини франчайзер – франчайзі.

Для того щоб компенсувати первісний недолік досвіду при виборі франчайзі, франчайзеру звичайно рекомендується скласти опис «ідеальних» франчайзі.

На практиці це важко здійснити на ранніх стадіях роботи ФС, але згодом франчайзери досвідченим шляхом довідуються, якими характеристиками повинні володіти франчайзі. Також важливо вирішити, як і де оголосити про набір кандидатів і які процедури відбору використати.

Висновки

Проведеним дослідженням встановлено, що теоретичною основою для розвитку підприємництва на засадах франчайзингу може слугувати система стратегічного управління, практичним його інструментом мають стати методичні підходи формування стратегії розвитку підприємства, які дозволять обрати базову стратегію, отримати необхідні параметри та конкретизувати управлінські дії, уточнюючи таким чином базову стратегію.

Література

1. Шевелев А. Франчайзинг в СНГ: От Киргизии до Украины: глобальное исследование состояния дел в сфере франчайзинга / А. Шевелев, Р. Кирилович // <http://franch.com.ua/read/articles/28,21/07/2009>
2. Кашеева Г. Комментарии участников рынка, сеть «Системы быстрого питания» / Г. Кашеева // Теория и практика франчайзинга. – К.: Ассоциация франчайзинга Украины, Teamvision Украина, 2009. – С. 13–14.
3. Wagner L. Wagner on Franchising / L. Wagner // Access News. – 1992. – №14.
4. Рогов В. Франчайзинг – эффективная форма сотрудничества / В. Рогов // Экономика и жизнь. – 1998. – №11.
5. Предпринимательство: возможные формы партнерских связей // Консультант директора. – 1997. – №8.

Формування стійких визначних переваг підприємств туристично-рекреаційного комплексу Вінниччини як основа забезпечення сталого розвитку галузі

У статті проаналізовано стан зовнішнього та внутрішнього конкурентного середовища санаторно-курортної галузі Вінниччини. За результатами дослідження сформуовано визначні конкурентні переваги для забезпечення сталого розвитку підприємств.

В статье проанализировано состояние внешней и внутренней конкурентной среды санаторно-курортной отрасли Винниччины и по результатам исследования сформулированы выдающиеся конкурентные преимущества для стабильного развития предприятий.

In the article analyzed the state of internal and external competition environment of the sanitary-health resort industry of Vynnytska region. Based on the research results were formulated prominent competitive advantages for sustainable development of an enterprises.

Постановка проблеми. Сучасний стан господарювання вітчизняних підприємств санаторно-курортного комплексу характеризується нестійкими тенденціями функціонування, низьким рівнем прибутковості, що в основному обумовлюється сезонними коливаннями попиту, недостатнім рівнем якості обслуговування та організаційним консерватизмом процесу управління. Ці явища обумовлюють необхідність пошуку нових механізмів і методів управління через підвищення конкурентоспроможності вітчизняного рекреаційного продукту [1].

Так проблема забезпечення сталого розвитку підприємств туристично-рекреаційного комплексу з кожним днем набуває все більшої актуальності, оскільки в умовах розбудови української держави туризм став важливим видом господарювання та надходження значних коштів до державного бюджету. Завдяки своєму розвитку санаторно-курортний туризм визначається як пріоритетна галузь економіки України та має вагоме значення на регіональному та державному рівні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання забезпечення сталого розвитку підприємств розглядалися такими вченими, як Е.М. Коротков, В.О. Василенко, В.А. Забродський, М.О. Кизим, М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, В.С. Пономаренко, О.М. Тридід [4, 9, 12]. Дослідженням проблем формування та досягнення конкурентних переваг організаціями на ринку займається багато відомих світових вчених, таких як Томас С. Батteman, Д. Бойетт Ж.-Ж. Ламбен, М. Портер [13], Скотт А. Снелл та інші. Окремі аспекти конкурентоспроможності санаторно-курортних закладів, рекреаційно-туристських комплексів, ту-

ристської сфери взагалі досліджували вітчизняні та російські науковці Н. Верхоглядова, С. Гаврилюк, В.Ф. Москаленко, І.І. Ополченнов, І.О. Сидоренко [11]. Однак залишається недостатньо розкритою проблема забезпечення сталого розвитку підприємств санаторно-курортного комплексу за допомогою формування їх стійких конкурентних переваг у стратегічному аспекті, враховуючи особливості функціонування санаторно-курортних закладів в певному регіоні.

Метою даної статті є теоретичне обґрунтування доцільності створення та практичне визначення стійких визначних переваг підприємств туристично-рекреаційного комплексу Вінниччини як основи забезпечення сталого розвитку галузі.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах проблема сталого розвитку підприємства набуває першочергового значення. Часто виникають ситуації, коли підприємство успішно функціонує, його фінансове становище постійно поліпшується, воно нарощує обсяги виробництва та реалізації продукції, робіт, послуг, але, в певний момент часу, у зв'язку з незначними змінами ситуації на ринку це підприємство втрачає свою позицію на ринку [6]. Щойно зазначене стосується підприємств санаторно-курортного комплексу, які через відомі причини з домінуючих позицій перетворились на підприємства, послуги яких обираються за залишковим принципом, або принципом «фінансової неспроможності» [15].

Аналіз літератури, присвяченої проблемам конкурентоспроможності підприємств, показує, що існує декілька підходів до визначення сутності конкурентних переваг. Досить поширеним є визначення конкурентних переваг як тих характеристик, споживчих властивостей товару або марки, які створюють для фірми певну перевагу над її безпосередніми конкурентами. Даний підхід розглядає конкурентні переваги головним чином з позиції споживачів. Його недоліком є обмеженість факторів, які можуть бути визначеними в якості конкурентних переваг. Окремі дослідники визначають конкурентну перевагу як порівняльну перевагу фірми по відношенню до інших фірм даної галузі. Р. Грант лише конкретизує, що така перевага полягає у досягненні або наявності потенціалу досягнення більш високого рівня прибутковості [2]. За даним підходом конкурентна перевага фірми ототожнюється з її конкурентоспроможністю. Проте конкурентоспроможність є наслідком не однієї конкурентної переваги, а їх комплексу. Між цими поняттями є причинно-наслідковий зв'язок, який, однак, виключає можливість їх повного ототожнення. Близьким до наведеного підходу є

термін «конкурентна відмінність», який часто застосовується в сучасних публікаціях і виданнях промислово розвинених країн замість поняття «конкурентоспроможність». Під конкурентною відмінністю розуміють високу компетентність підприємства у певній галузі, яка дає йому найкращі можливості залучати й утримувати клієнтуру. Ця компетенція проявляється в тому, що фірма робить щось значно краще, ніж її конкуренти, і, завдяки цьому краще задовольняє потреби своєї клієнтури.

В.Д. Маркова і С.А. Кузнецова називають конкурентною перевагою положення фірми на ринку, яке дозволяє переборювати сили конкуренції та приваблювати покупців [8]. Ці дослідники змішують поняття «конкурентна перевага» з поняттям «конкурентна позиція підприємства», під якою дійсно розуміють місце, яке займає підприємство на ринку стосовно конкурентів. Найбільш прийнятним є такий підхід до визначення конкурентних переваг, згідно якого вони є концентрованим проявом переваги над конкурентами в різних сферах (видах) діяльності підприємства. Іншими словами, конкурентні переваги фірми полягають у випередженні конкурентів за рахунок реалізації ринкових факторів успіху або ключових компетенцій [14].

Слід відмітити, що перелік ринкових факторів успіху та ключових компетенцій у підприємств різних галузей різняться між собою та мають свої специфічні риси. Особливість конкуренції санаторно-курортних підприємств полягає в тому, що продукт, який пропонується клієнтам, є набором різноманітних послуг, які мають задовольнити вибагливі очікування клієнтів. Звідси виходить те, що іншого значення набуває поняття конкурентоспроможності санаторно-курортних підприємств. У сучасній літературі конкурентоспроможність санаторно-курортної галузі визначається як рівень цінності послуг, який пропонують рекреаційні заклади споживачам [10]. Деякі науковці об'єднали конкурентні переваги в санаторно-курортній галузі у п'ять груп:

1) ресурсні, пов'язані з ціновими характеристиками послуг, що надаються, та які формують ступінь споживчого ефекту з урахуванням природних, трудових і фінансових можливостей регіону;

2) технологічні, обумовлені наявністю та експлуатацією технологій, які забезпечують покращення сервісу та підвищують споживчий ефект;

3) інноваційні, які формуються за рахунок результатів науково-дослідницьких інститутів;

4) глобальні конкурентні переваги виробників послуг, які пов'язані з формуванням стандартів господарської діяльності та їх реалізацією;

5) культурні конкурентні переваги виробників послуг, зумовлені унікальністю регіону [11].

Розпочнемо дослідження конкурентних переваг санаторно-курортних підприємств Вінниччини із дослідження ринкового середовища регіону. Подільський край має значний рекреаційний потенціал. Ландшафтні рекреаційні ресурси,

незважаючи на велику освоєність території, доволі значні і становлять 765,9 тис. га, що становить 9,9% від загальної потужності в Україні. Лісистість території становить 12%. Під заповідними тут знаходиться 7,6% території, в тому числі у Вінницькій – 0,7%, Тернопільській – 8,4% і Хмельницькій – 13,7%. Велику рекреаційну цінність становлять поверхневі води. Для організації рекреації та туризму значний інтерес являють собою природні ділянки Дністра, Південного Бугу, Смотрича, Случі, Горині. У регіоні розміщено 19 родовищ мінеральних вод, у тому числі у Вінницькій області – 5, з яких експлуатується 2, у Тернопільській відповідно 3 і 3 та у Хмельницькій – 11 і 4. Загальні експлуатаційні запаси мінеральних вод регіону становлять 5,095 тис. куб. м, а використовується лише 0,666 тис. куб. м.

Серед неповторних подільських краєвидів у регіоні функціонують ряд санаторно-курортних закладів, відомчих санаторіїв та реабілітаційних центрів. Сприятливі природні умови області зумовили формування та розвиток багатьох здравниць. Наявність природних чинників обумовлює значну кількість різновидів лікувально-оздоровчих методик. Так, у регіоні розміщено п'ять родовищ мінеральних вод. Найбільш відомі їх джерела знаходяться в м. Хмельнику. Створення і розвиток курорту «Хмельник», добре відомого в Україні та за її межами, пов'язані з відкриттям Хмельницького родовища мінеральної радонової води та Війтівецького родовища торф'яних грязей. За мінеральним і газовим складом дану воду віднесено до радонової, вуглекислої, гідрокарбонатної, хлоридно-кальцієво-натрієвої мінеральної води з високим вмістом марганцю, що являло собою бальнеологічну цінність. Лікувальну та реабілітаційну допомогу надають 25 санаторно-курортних закладів, у тому числі:

- санаторії – 16;
- санаторії-профілакторії – 6;
- пансіонати з лікуванням – 1;
- бази відпочинку – 2.

Санаторії надають допомогу пацієнтам з захворюваннями опорно-рухового апарату, нервової, серцево-судинної, бронхолегеневої, ендокринної системи, гінекологічних захворювань та захворювань шкіри. Крім того, санаторій «Хмельник» проводить реабілітацію після інфаркту, інсульту, ускладнень цукрового діабету. Деякі санаторії здійснюють медичну практику з лікування захворювань серцево-судинної, бронхолегеневої системи, патології вагітних, відновного лікування опікової хвороби. Лікування дітей проводять дитячі санаторії.

В області налічується 48 підприємств (приватних підприємств), які отримали ліцензії в Державній службі туризму і курортів України на провадження туроператорської та турагентської діяльності (6 туроператорів, 42 турагента). Для обслуговування приїжджих в області працює близько 30 підприємств готельного господарства на 967 номерів, однак місткість яких складає 1985 місць. Готельне господарство області має 47 структурних підрозділів сфери сервісу, в тому числі 14 автостоянок, 15 підприємств хар-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

чування (ресторани, кафе, бари тощо), 5 саун (басейнів) та інші. Щодо історико-культурної спадщини, то Вінниччина має 25 державних музеїв, 27 народних, 3433 пам'ятки історії та культури.

У 2009 році на території Вінницької області 101 підприємство проваджувало туроператорську та турагентську діяльність, що на 21 підприємство більше порівняно з 2008 роком. У 2009 році Вінниччину відвідало 1887 іноземних туристів. Внутрішнім туризмом охоплено 23 369 туристів.

Разом із тим на фоні активізації діяльності санаторно-курортних підприємств в Україні діяльність підприємств Вінницької області у даному секторі економіки є неефективною. Так, за результатами комплексного аналізу фінансово-економічного стану підприємств санаторно-курортної галузі, та на його основі визначення рівня фінансового потенціалу підприємств (ФПП), можна зробити висновок про те, що підприємства санаторно-курортної галузі регіону за 2007–2009 роки мають нестабільний і кризовий тип фінансової стійкості та відповідно низький і критичний рівень фінансового потенціалу. Це свідчить про те, що діяльність підприємств не прибуткова, фінансове становище не ста-

більне, керівництво не має можливості залучення капіталу в обсягах, необхідних для реалізації ефективних інвестиційних проектів та поповнення оборотного капіталу тощо. Рентабельність капіталу в досліджуваних лікувальних закладах знаходиться на низькому рівні та поступово зменшується як наслідок зміни кон'юнктури ринку, зменшення рентабельності продаж, вповільнення оборотності активів та формування тенденції суттєвого зменшення прибутку.

Для того щоб виявити стійкі визначні переваги роботи галузі та забезпечити їх подальший сталий розвиток, нами проведено аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища м. Вінниці як санаторно-курортного міста за методом SWOT-аналізу і визначено його сильні і слабкі сторони, а також сприятливі можливості і потенційні загрози в подальшому розвитку туристично-рекреаційної сфери. Критерії, за якими доцільно проводити дослідження середовища міста Вінниці наведено у табл. 1.

На основі вищезазначених критеріїв нами спроектовано SWOT-матрицю, яку подано у табл. 2, 3, 4, 5. В основу SWOT-матриці покладено SWOT-аналіз профілю внутрішнього та зовнішнього середовищ туристичного ринку Вінниці.

Таблиця 1. Критерії для оцінки рекреаційного середовища м. Вінниці як туристичного міста за методом SWOT-аналізу

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Наявність природних та рекреаційних ресурсів (мінеральні води, грязеві родовища, природні та ландшафтні парки, пам'ятки садово-паркового мистецтва тощо). 2. Доступність лікування для широких верст населення. 3. Розвинене транспортне сполучення. 4. Наявність культурних й історичних пам'ятників. 5. Потенціал для «сентиментального», релігійного та інших видів туризму. 6. Історичні зв'язки з українською діаспорою у світі. 7. Можливість проведення виставок, семінарів і тематичних конференцій світового й всеукраїнського значення. 8. Наявність суспільних і комерційних організацій, які можуть сприяти розвитку туризму. 9. Проведення масових заходів ділового й розважального плану, тобто організації подієвого туризму. 10. Впізнаваність і привабливість образу міста в Україні, СНД і світі	1. Недостатньо розвинена туристична інфраструктура (мала кількість готелів різних стандартів). 2. Недостатній обсяг інвестування розвитку санаторно-курортних та оздоровчих закладів. 3. Низький рівень маркетингових досліджень у сфері санаторно-курортної діяльності та недостатній обсяг інформаційно-рекламного забезпечення некомерційного характеру, передусім на зовнішньому ринку. 4. Дефіцитом коштів на проведення наукових досліджень та впровадження інноваційних проектів. 5. Низька прибутковість діяльності внаслідок «спадкової» низької ціни. 6. Відсутність робіт зі збагачення рекреаційного потенціалу регіону. 7. Сезонність функціонування санаторно-курортних та оздоровчих закладів. 8. Невідповідність ціни та якості послуг, низький рівень сервісу та диверсифікації послуг. 9. Відсутність Вінниці у міжнародній туристичній мережі. 10. Слабка система просування турпродуктів Вінниці на внутрішньому й міжнародному ринках. 11. Непідготовленість населення міста до роботи з туристами.
Сприятливі можливості	Потенційні загрози
1. Вигідне географічне положення, що дозволяє залучати додаткову кількість рекреантів. 2. Можливість росту ринку турпослуг, при ефективному використанні наявних турресурсів та інфраструктури. 3. Залучення іноземних й українських інвесторів для фінансування розвитку туристичної інфраструктури. 4. Результативна промоція країни та Вінниці. 5. Поліпшення міжнародного іміджу України та регіону. 6. Поліпшення екологічної ситуації області, збереження її цінного природного середовища. 7. Стійке сприйняття образу Вінниці як міста, привабливого для внутрішнього туризму групами споживачів (усередині області, країни, за рубежом). 8. Зростаючий інтерес громадян до історико-культурної спадщини.	1. Низький платоспроможний попит і нестабільна соціально-економічна ситуація в області, що негативно впливають на формування регіонального попиту на турпослуги. 2. Недостатнє поліпшення туристичної інфраструктури, розрахованої на різні цільові групи. 3. Зростаюча конкуренція серед туристичних регіонів України. 4. Погіршення візового режиму з Росією та країнами Європи. 5. Ризик зниження туристичного потоку при погіршенні криміногенної обстановки в місцях дислокації туристичних об'єктів. 6. Посилення візного туризму в сусідні регіони й за кордон у зв'язку з низьким рівнем надаваних послуг і високих цін на них у м. Вінниця. 7. Відсутність бюджетних можливостей, що дозволяють здійснювати цільову фінансову підтримку туристичної галузі. 8. Недостатньо активна та ефективна промоція Вінниці на міжнародному рівні

Таблиця 2. SWOT-аналіз профілю внутрішнього середовища туристичного ринку м. Вінниці

№ з/п	Чинники середовища	Важливість для галузі	Вплив на організацію	Направленість впливу	Ступінь важливості
1	Географічне положення Вінниці	4	4	+	+9
2	Реклама міста	2	1	-	-2
3	Відсутність індустрії відпочинку та розваг	3	2	-	-2
4	Кількість та концентрація пам'яток архітектури	2	3	+	+4
5	Інфраструктура міста	3	3	-	-7
7	Традиції у проведенні виставок, ярмарок, зустрічей	2	3	+	+6
8	Недостатньо чітка політика стосовно розвитку туризму в місті	3	2	-	-5
9	Високий рівень бюрократії на рівні міської ради	2	2	-	-4
10	Кількість пунктів обміну валют	2	3	+	+6
11	Доступ до міста	2	2	+	+5
12	Якість сервісу	3	3	-	-8
13	Незадовільний стан багатьох туристичних об'єктів	2	2	-	-5
14	Сезонність роботи санаторно-курортних закладів	2	2	-	-4
15	Розвинене транспортне сполучення	4	4	+	+8

Таблиця 3. SWOT-аналіз профілю зовнішнього середовища туристичного ринку Вінниці

№ з/п	Чинники середовища	Важливість для галузі	Вплив на організацію	Направленість впливу	Ступінь важливості
1	Політична ситуація в Україні	2	2	-	-4
2	Ріст української економіки	3	3	-	-9
3	Демографічна ситуація	1	2	-	-3
4	Розвиток малого і середнього підприємництва	2	3	+	+4
5	Податковий тиск	2	2	-	-5
6	Близькість до державних кордонів Молдови	3	3	+	+7
7	Інвестиційний клімат	3	2	+	+5
8	Зростаюча кількість закладів сфери обслуговування	3	2	+	+6
10	Імідж України у Європі	2	2	+	+4
11	Екологічна ситуація	2	3	-	-5
12	Рівень безробіття	2	1	+	+2
13	Зростання корупції	2	1	-	-2
14	Міжнародна та внутрішня конкуренція	2	3	-	-6

Таблиця 4. Профіль внутрішнього середовища

Сильні сторони		
1	Географічне положення Вінниці	9
2	Кількість та концентрація пам'яток архітектури	4
3	Традиції у проведенні виставок, ярмарок, зустрічей	6
4	Кількість пунктів обміну валют	6
5	Розвинене транспортне сполучення	5
Слабкі сторони		
1	Інфраструктура міста	-7
2	Недостатньо чітка політика стосовно розвитку туризму в місті	-5
3	Високий рівень бюрократії на рівні Міської ради	-4
4	Якість сервісу	-8
5	Незадовільний стан багатьох туристичних об'єктів	-5
6	Сезонність роботи санаторно-курортних закладів	-4

Таблиця 5. Профіль зовнішнього середовища

Можливості		
1	Розвиток малого і середнього підприємництва	4
2	Близькість до державних кордонів Молдови	7
3	Інвестиційний клімат	5
4	Зростаюча кількість закладів сфери обслуговування	6
Загрози		
1	Політична ситуація в Україні	-4
2	Ріст української економіки	-9
3	Податковий тиск	-5
4	Екологічна ситуація	-5
5	Міжнародна та внутрішня конкуренція	-6

Отримані результати показують, що м. Вінниця має значний туристично-рекреаційний потенціал, проте сталий розвиток галузі ускладнюється багатьма чинниками зовнішнього та внутрішнього середовища. Ринок туристичних послуг характеризується значною однорідністю. З матриці (табл. 4) зрозуміло, що слабкі сторони туристично-рекреаційних підприємств Вінниччини переважають сильні сторони (+3 бал), а можливості, що стоять перед містом, є меншими, ніж загрози (+7 балів). Можна зробити висновок, що місту необхідно застосувати стратегію максі-максі (80 – можливості, сильні сторони), яка передбачає проведення дій, що дають змогу використовувати сильні сторони для збільшення можливостей щодо розвитку туристичної інфраструктури Вінницької області.

Основними причинами, які стримують розвиток санаторно-курортного туризму та гальмують підвищення конкурентоспроможності підприємств санаторно-курортного типу в Вінницькому регіоні є:

- значна територіальна диференціація в господарському використанні рекреаційного потенціалу Вінницької області;
- невідповідність якісних характеристик та організаційно-економічного механізму функціонування рекреаційної інфраструктури міжнародним нормам і стандартам, зокрема низький рівень послуг у переважній більшості санаторіїв регіону, що не відповідає їх вартості;
- недостатньо розвинена туристична інфраструктура (мала кількість готелів різних стандартів);
- недостатній обсяг інвестування розвитку санаторно-курортних та оздоровчих закладів;
- низький рівень маркетингових досліджень у сфері санаторно-курортної діяльності та недостатній обсяг інформаційно-рекламного забезпечення некомерційного характеру, передусім на зовнішньому ринку;
- дефіцит коштів на проведення наукових досліджень та впровадження інноваційних проектів;
- сезонність функціонування санаторно-курортних та оздоровчих закладів;
- відсутність комплексного підходу до реклами міста-курорту Хмельник;
- розрізнення відомчою підпорядкованістю об'єктів, які надають курортні, готельні та туристичні послуги;
- відсутність єдиної цілісної системи управління туризмом та курортом в м. Вінниця.

Вирішення цих проблем дозволить ефективно розвивати інфраструктуру курортно-туристичної сфери, створити доступний та ефективний ринок санаторно-курортних і оздоровчих послуг для максимального задоволення попиту населення на конкретні види санаторно-курортних послуг, поліпшити їх якість, комфорт, збереження та раціональне використання природних лікувальних ресурсів, що сприятиме збільшенню фінансового потенціалу курортно-оздоровчих закладів та стимулюватиме їх подальший розвиток.

Санаторно-курортному сектору Вінниччини характерні найбільші конкурентні переваги (вдале географічне поло-

ження, чисельна кількість мінеральних джерел, розвинене транспортне сполучення, популяризація рекреації серед громадян та гостей регіону), що робить цей продукт потенційно конкурентоспроможним. Стратегічна мета розвитку Вінницького регіону полягає у ефективному використанні даних переваг при формуванні конкурентоспроможної туристично-рекреаційної галузі як однієї із провідних галузей територіальної спеціалізації, що забезпечить, з одного боку, попит споживачів (як українських, так і закордонних) на задоволення своїх потреб у туристично-рекреаційних послугах, а з іншого – зробить значний внесок у соціально-економічний розвиток регіону за рахунок збільшення дохідної частини обласного й муніципального бюджетів, припливу інвестицій, збільшення кількості робочих місць, поліпшення здоров'я населення, збереження й раціонального використання культурно-історичної й природної спадщини.

Висновки

Аналіз існуючої ринкової ситуації дозволив визначити слабкі та сильні сторони санаторно-курортної галузі Вінницького регіону. Так, сильні сторони, або конкурентні переваги – це наявність природних та рекреаційних ресурсів (5 родовищ мінеральних вод, 1 родовище торф'яних ґразей, природні та ландшафтні парки, пам'ятки садово-паркового мистецтва тощо), доступність лікування для широких верст населення, лікувальна спеціалізація санаторно-курортних закладів, потужний науковий потенціал, розвинене транспортне сполучення. Слабкі сторони – це недостатньо розвинена інфраструктура, недостатній розвиток інвестування розвитку санаторно-курортних закладів, відсутність широко відомих регіональних брендів санаторно-курортної галузі, низький рівень сервісу та диверсифікації послуг, сезонність функціонування, низька прибутковість діяльності внаслідок «спадкової» низької ціни.

Створення конкурентоспроможного регіонального санаторно-курортного продукту потребує розробки стратегії розвитку з урахуванням конкурентних переваг, сучасних форм та методів конкурентної боротьби. Вінниччина, володіючи важливими конкурентними перевагами, має усі перспективи для створення процвітаючої санаторно-курортної галузі та досягнення сталого розвитку комплексу. Отже, санаторно-курортна галузь Вінниччини має всі можливості стати конкурентоспроможною на внутрішньому та зовнішньому ринку рекреаційних послуг, але необхідно розробити і впровадити ефективні методи управління її розвитком, які б ґрунтувались на використанні наявних конкурентних переваг, з одного боку, та державній підтримці тих секторів, де конкурентні позиції є слабкими – з іншого.

Література

1. Артюхова І.В. Шляхи підвищення конкурентоспроможності національного санаторно-курортного продукту // http://www.contact.com/2009_03_05/7_artjuhova.htm

2. Белошапка В.А., Загорий Г.В. Стратегическое управление: принципы и международная практика. Учебник / Под ред. В.А.Белошапки. – К.: Абсолют–В, 1998. – 352 с.
3. Василенко В.А. Организационно–циклическая и структурно–функциональная модели развития организации / В.А. Василенко // Культура народов Причерноморья. – С. 100–107.
4. Забродский В.А. Развитие крупномасштабных экономико–производственных систем / В.А. Забродский, Н.А. Кизим. – Харьков: Бизнес Информ, 2000. – 72 с.
5. Коротков Э.М. Концепция менеджмента / Э.М. Коротков. – М.: Дека, 1997. – 304 с.
6. Кучерова Е.Н. Устойчивое развитие предприятия как фактор устойчивого развития региона [Электронный ресурс] / Е.Н. Кучерова // Образовательный сайт Кучерова Е.Н. – Режим доступа: http://kycherova.ru/cnjqxbdt_hfpdbnbt/index.html
7. Мамчин М.М., Чучмарьова С.Й., Мархевка О.І. Тенденції розвитку туристично–рекреаційної галузі Львівщини 2008 р.

8. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент. Курс лекций / В.Д. Маркова. С.А Кузнецова. – М.: ИНФГА–М: Новосибирск: Сибирское соглашение, 2000. – 288 с.
9. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1994. – 680 с.
10. Ополченев И.И. Маркетинг в туризме: обеспечение рыночной позиции. – М.: Советский спорт, 2003. – 192 с.
11. Петрова В.В., Щербина Л.В. Дослідження конкурентоспроможності підприємств санаторно–курортного типу в Харківському регіоні // http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2010_1/Petrova_110.htm
12. Пономаренко В.С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: Монографія / В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим. – Х.: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2003. – 328 с.
13. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
14. <http://www.proces.biz/MS/Book/LightBook/t3.htm>
15. http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2008_1/Kostin_30.htm

І.К. ФЕДОРЕНКО,
к.е.н., доцент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка,
В.В. РИБАЛКО,
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Моделювання впливу факторів зовнішнього ризику на доходність акцій компаній методами регресійного аналізу

У статті розглядається підхід щодо оцінювання фінансових ризиків на основі показників чутливості, які визначають ступінь реагування вихідних параметрів на зміни у вхідних. В основу дослідження покладено метод регресійного аналізу та встановлено ступінь залежності доходності акцій компаній від змін макропоказників. За результатами застосування аналізу чутливості виділені найбільш захищені акції компаній у термінах інвестиційної привабливості.

В статье рассматривается подход к оценке финансовых рисков на основе показателей чувствительности, которые определяют степень реагирования исходящих параметров на изменение входящих. В основу исследования положен метод регрессионного анализа и определена степень доходности акций компаний от изменений макропоказателей. По результатам применения анализа чувствительности выделены наиболее защищенные акции компаний в терминах инвестиционной привлекательности.

This article deals with an approach to the financial risks assessment, based on the sensitivity indicators, that determine the rate of reaction of outputs to the changes in

inputs. Research is based on the method of regressive analysis and the dependence rate of company shares' dividend yield of changes in macroeconomic indicators is determined. Based on the results of the sensitivity analysis implementation, the most secured shares in terms of investment value were determined.

Постановка проблеми. При прийнятті інвестиційних рішень значна увага приділяється правильному врахуванню внутрішнього та зовнішнього ризику компаній, породжених відповідно ендегенними та екзогенними факторами. Вплив зовнішніх факторів має велике значення на економічну діяльність компаній, що підтверджується нещодавніми подіями, викликаними світовою фінансово–економічною кризою, коли зміни макроекономічних показників призводили до різкого падіння цін акцій багатьох компаній. За таких умов інвестори все більшу увагу приділяють саме методам дослідження екзогенних факторів, які призводять до систематичного ризику.

Зовнішній ризик породжується впливом екзогенних факторів, в якості яких можуть виступати такі макроекономічні фактори, як рівень та динаміка ВВП, процентних ставок та інфляції, курси валют, зміни світової економічної

кон'юнктури, поведінка контрагентів, нестабільність законодавства, політичні ризики та інші.

У даній статті проведено аналіз чутливості доходності акцій на зміни макроекономічних факторів. Об'єкти ризику, а в нашому випадку це компанії індексної корзини ПФТС, розглядаються як відкриті підсистеми певної загальної системи.

Аналіз чутливості здійснюється у два етапи. На першому етапі будується факторна модель залежності доходності акцій від факторів екзогенного ризику. Модель має адекватно відбивати структуру залежності вихідних параметрів від вхідних, має містити співвідношення між усіма вхідними і вихідними параметрами та давати можливість робити достатньо точний прогноз доходності акцій.

Другий етап являє собою, власне, аналіз чутливості вхідних параметрів до змін вхідних в рамках побудованої моделі. Сутність дослідження полягає у визначенні числової міри або ступеня реагування вихідних параметрів на зміни у вхідних. У результаті вхідні параметри, зміни яких спричиняють найбільший вплив на вихідні параметри, можуть бути віднесені до найсуттєвіших чинників ризику [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Підхід оцінювання фінансових ризиків на основі показників чутливості є достатньо поширеним у ризик-менеджменті. Як загальнонаукова основа застосування концепції чутливості виступає системний підхід, при якому об'єкти ризику розглядаються у вигляді відкритої підсистеми певної системи. Дослідженням концепції чутливості займалися багато видатних вчених, серед яких Уільям Шарп, Голтон, Дірк Проске та багато інших.

Мета статті. Дослідження та оцінка рівня впливу екзогенних макроекономічних факторів ризику на доходність акцій при прийнятті інвестиційних рішень.

Виклад основного матеріалу. Як зазначалося, першим етапом визначення чутливості доходності акцій є побудова факторної моделі. Далі буде встановлено, які з факторів мають найбільший вплив на доходність акцій, і будуть зроблені висновки відповідно до опрацьованих факторів.

Факторна модель являє собою спробу врахувати основні макроекономічні фактори, що системно впливають на курсову вартість всіх цінних паперів. Прибутковість більшості цінних паперів залежить від стану економіки та очікуваних її майбутніх змін. Такі макроекономічні фактори, як темпи приросту валового внутрішнього продукту, рівень процентних ставок та інфляції, ціни на нафту та курси валют, справляють вплив на всі сфери економіки.

Курси цінних паперів відображають оцінку не тільки поточної вартості компанії, а й перспективи її діяльності залежно від очікуваних змін вищезазначених показників. Крім того, доходність акцій різних компаній по-різному може реагувати на зміни певних екзогенних факторів. Наприклад, підвищення рівня інфляції, що очікувалося, може не мати ніякого впливу на курс акцій компанії, доходи якої слабо чутливі до змін рівня інфляції. Однак, якщо реальний рівень

інфляції суттєво відрізняється від очікуваного, це може вплинути на курси акцій інших компаній.

Перейдемо до побудови моделі, на основі якої можна буде зробити висновки щодо чутливості доходності акцій до макроекономічних показників. Для аналізу оберемо показник темпу зростання ВВП, що характеризує ділову активність економіки в цілому. До того ж цей показник виступає індикатором стану й розвитку економіки. Так, занадто швидкі темпи зростання ВВП можуть свідчити про ймовірний майбутній «перегрів економіки».

Наступними обраними показниками є рівень інфляції та відсоткових ставок. Зростання цих показників призводить до спаду економіки та ділової активності і відповідно до падіння цін на акції. З іншого боку, з огляду на циклічність економіки в період спаду економіки інвестори очікують майбутнє зростання, а в період зростання можна очікувати майбутню стагнацію та рецесію. Вплив відсоткових ставок на ціноутворення акцій можна пояснити тим, що кредитування або депозитні вклади виступають як менш ризикова альтернатива інвестуванню в акції. Падіння попиту на акції призводить до падіння цін на акції. З іншого боку, негативний вплив зростання відсоткових ставок можна пояснити через теорію дисконтованих грошових потоків.

У деяких країнах обчислюють кілька різних індексів цін для того, щоб мати більш широкий вибір для аналізу. У більшості випадків цю роль грає індекс споживчих цін (Consumer Price Index, CPI), тому ми у своїх дослідженнях як показник інфляції візьмемо саме індекс CPI.

На момент здійснення інвестицій номінальні процентні ставки по цінних паперах, для яких відсутній ризик несплати, мають покривати як необхідну очікувану реальну ставку доходу, так і очікувану ставку інфляції за даний період. Фактично отримана наприкінці цього періоду реальна ставка доходу буде дорівнювати різниці між номінальною ставкою й дійсною ставкою інфляції. Лише у випадку, коли фактична інфляція дорівнює очікуваній інфляції, фактичний реальний дохід буде дорівнювати очікуваному реальному доходу від таких цінних паперів.

Хоча очікувані реальні доходи можуть відрізнятися з року в рік, ці зміни мають бути відносно малі. У цьому випадку інвестори, можливо, захотіли б вкласти гроші в короткострокові високоліквідні цінні папери, незважаючи на те, що вони очікують одержати порівняно невисокі дивіденди. У випадку дійсного існування подібних намірів такі цінні папери будуть мати ринкову вартість, що дає дуже низький реальний дохід [1].

Для дослідження нами було обрано вісім компаній індексної корзини ПФТС, більшість з яких відноситься до енергетичної галузі, то доцільно припустити чутливість доходності їх акцій до змін на світову ціну нафти.

Останнім відокремленим фактором є курс обміну долара США. Більшість розвинених підприємств України є імпортозалежними, тому валютні ризики є досить вагомими. Так, із падінням курсу національної валюти виграють експортно

орієнтовані галузі, бо їх продукція становиться більш конкурентоспроможною на зовнішніх ринках. Імпортозалежні галузі виграють від зміцнення національної валюти.

Як показники чутливості доходності акцій від вказаних факторів визначимо β -коефіцієнти моделі:

$$\text{Pr ofit}_t(a_j) = c + \beta_1 F_1 + \beta_2 F_2 + \beta_3 F_3 + \beta_4 F_4 + \beta_5 F_5 \quad (1)$$

де $\text{Pr ofit}_t(a_j)$, $j = \overline{1,8}$ – доходність a_j акції за період t ;

$c = \text{const}$, t , $t = \overline{1,48}$ – інтервал часу – 1 міс.;

β_i , $i = \overline{1,5}$ – коефіцієнт чутливості при відповідному факторі;

F_i , $i = \overline{1,5}$ – фактор зовнішнього впливу.

Продемонструємо реалізацію економетричного аналізу, який був здійснений за допомогою пакета Eviews 4, для акцій компанії «Укрнафта», а для акцій інших компаній наведено узагальнені результати.

Необхідно дослідити дану функціональну залежність

$$\text{Pr ofit}_t = f(\text{GDP}_t, \text{CPI}_t, \text{dep}_t, \text{cred}_t, \text{cur}_t, \text{oil}_t) \quad (1)$$

де Pr ofit_t – доходність акцій за t -й період;

GDP_t – показник відносного приросту ВВП за період t ;

CPI_t – показник інфляції за період t ;

dep_t – відносний приріст ставки по депозитах за період t ;

cred_t – відносний приріст ставки по кредитах за період t ;

cur_t – відносний приріст курсу долара до гривні за період t ;

oil_t – відносний приріст ціни на нафту.

В емпіричних дослідженнях, які ґрунтуються на моделюванні за допомогою часових рядів, необхідно, щоб динамічні ряди даних, які лежать в їх основі, були стаціонарними. Стохастичний процес вважається стаціонарним, якщо його середнє і дисперсія не залежать від часу, а значення коваріації між двома періодами часу залежить лише від проміжку між ними (лагу) і не залежить від конкретного періоду часу [4].

Отже, першим кроком необхідно перевірити змінні на стаціонарність, оскільки істотність залежності вимірюється R -squared лише у випадках стаціонарності незалежних змінних. Одним із формальних критеріїв для перевірки рядів на стаціонарність та визначення порядку інтеграції є тест Дікі–Фуллера (Dickey – Fuller test, DF) або розширений тест Дікі – Фуллера [4]. В основі цього тесту є така регресія:

$$\Delta Y_t = a_0 + a_1 t + b Y_{t-1} + \sum_{i=1}^k c_i \Delta Y_{t-i} + \varepsilon_t \quad (2)$$

де $\Delta Y_t = Y_t - Y_{t-1}$ – часовий тренд, ε_t – випадкова величина, a_0 , a_1 , b , c_i – невідомі параметри регресії.

Якщо всі $c_i = 0$, $i = 1, \dots, k$, то (2) є базовою регресією для DF – тесту.

На основі базової моделі (2) тестуються такі гіпотези:

H_0 : $b = 0$, або часовий ряд є нестационарним;

H_1 : $b < 0$, або часовий ряд є стаціонарним.

Отже, коли Pvalue (Probability) буде менше 0.05, будемо вважати, що нульова гіпотеза відхиляється і наш ряд є стаціонарним.

Після перевірки даного тесту виявилось, що всі ряди стаціонарні за винятком показника інфляції, в якості якого було взято індекс споживчих цін. Щоб позбавитися від нестационарності, було розглянуто абсолютні прирости 1-го порядку щомісячних даних з лютого 2004 року по березень 2008 року (до початку фінансово-економічної кризи).

Вплив зазначених факторів на зміну доходності акцій навряд чи має моментний характер. Скоріше він розподілений у часі, тому розглянемо модель із розподіленими лагами.

Спочатку визначимо оптимальну довжину лага. Для цього побудуємо залежності доходності акцій від відносного приросту ВВП з кількістю лагів від 1 до 11, потім після вибору оптимального лагу включимо в модель наступну змінну. Вибір оптимального лагу будемо робити мінімізуючи критерій Шварца і дивлячись на знаки при лагових змінних, які мають бути однаковими [5].

Критерій Шварца:

$$SC = -2l/T + (k \log T)/T \quad (3)$$

де l – значення логарифма функції правдоподібності з k оцінюваними параметрами і періодом дослідження T .

$$l = \frac{T}{2} (1 + \log(2\pi) + \log(\hat{\varepsilon}'\hat{\varepsilon}/T)) \quad (4)$$

Найменше значення критерію Шварца дає модель з нульовою кількістю лагових змінних (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість лагових змінних	Значення критерію Шварца
0	-0,7505202
1	-0,7552944
2	-0,6764227
3	-0,5767577
4	-0,5303938
5	-0,4359846
6	-0,4084866
7	-0,3008664
8	-0,1771017
9	-0,0542627
10	0,0417669

Таблиця 2

Dependent Variable: PROFIT				
Method: Least Squares				
Date: 06/10/09 Time: 00:50				
Sample(adjusted): 2004:03 2008:03				
Included observations: 49 after adjusting endpoints				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0,083660	0,027759	3,013833	0,0042
GDP	-0,046801	0,051715	-0,904981	0,3702
GDP(-1)	-0,114592	0,050356	-2,275628	0,0276
R-squared	0,106242	Mean dependent var		0,047510
Adjusted R-squared	0,067383	S.D. dependent var		0,157355
S.E. of regression	0,151961	Akaike info criterion		-0,871120
Sum squared resid	1,062234	Schwarz criterion		-0,755294
Log likelihood	24,34244	F-statistic		2,734023
Durbin-Watson stat	1,368518	Prob(F-statistic)		0,075520

Побудована модель значуща, але миттєва змінна (GDP) не є значущою (табл. 2).

Спробуємо виключити з моделі миттєву змінну (GDP). При виключенні миттєвого показника ВВП R-squared особливо не погіршився, а Adjusted R-squared став більший.

Отже, залишимо в моделі показник відносного приросту ВВП з лагом -1. Наступним кроком включимо в дану модель показник інфляції (cpi_ab) і за аналогією підберемо

найкращий лаг. Дану процедуру продовжимо поки в модель не увійдуть всі змінні.

$$Profit = 0.0069 - 0.13GDP_{t-1} + 3.6CPI_AB_{t-1} + 2.4CPI_AB_{t-3} + 0.28dep_t - 1.01cred_t + 1.01cred_{t-1} + 0.57cred_{t-2} + 1.48cred_{t-3} + 32.5cur_{t-3} - 0.32oil$$

Перевіримо дану модель на наявність автокореляції, гетероскедастичності. Автокореляція згідно LM Test порядків 1-5 відсутня.

Таблиця 3

Dependent Variable: PROFIT				
Method: Least Squares				
Date: 06/10/09 Time: 00:48				
Sample(adjusted): 2004:05 2008:03				
Included observations: 47 after adjusting endpoints				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0,092660	0,032345	2,864773	0,0069
GDP(-1)	-0,128844	0,048008	-2,683807	0,0109
CPI_AB(-1)	3,605159	1,758014	2,050699	0,0476
CPI_AB(-3)	2,436550	1,795399	1,357108	0,1832
DEP	0,280225	0,147948	1,894072	0,0663
CRED	-1,012271	0,522726	-1,936522	0,0607
CRED(-1)	1,033176	0,505844	2,042478	0,0485
CRED(-2)	0,572623	0,547770	1,045371	0,3028
CRED(-3)	1,478578	0,626582	2,359751	0,0238
CUR(-3)	32,50959	13,55419	2,398490	0,0218
OIL	-0,321848	0,286523	-1,123287	0,2688
R-squared	0,510936	Mean dependent var		0,048632
Adjusted R-squared	0,375085	S.D. dependent var		0,160587
S.E. of regression	0,126946	Akaike info criterion		-1,088651
Sum squared resid	0,580152	Schwarz criterion		-0,655637
Log likelihood	36,58329	F-statistic		3,760997
Durbin-Watson stat	1,809115	Prob(F-statistic)		0,001575

Таблиця 4

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test		
Порядок автокореляції	F-statistic	Probability
1	0,29	0,59
2	0,30	0,30
3	0,50	0,50
4	0,63	0,63
5	0,73	0,73

Таблиця 5

White Heteroskedasticity Test:			
F-statistic	4,300494	Probability	0,000323
Obs*R-squared	36,09025	Probability	0,015010

Таблиця 6

White Heteroskedasticity-Consistent Standard Errors & Covariance				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0,092660	0,037154	2,493939	0,0174
GDP(-1)	-0,128844	0,056654	-2,274243	0,0290
CPI_AB(-1)	3,605159	1,749382	2,060819	0,0466
CPI_AB(-3)	2,436550	2,224917	1,095120	0,2807
DEP	0,280225	0,152089	1,842508	0,0736
CRED	-1,012271	0,933699	-1,084150	0,2855
CRED(-1)	1,033176	0,612012	1,688164	0,1000
CRED(-2)	0,572623	0,494644	1,157648	0,2546
CRED(-3)	1,478578	0,631790	2,340300	0,0249
CURS(-3)	32,50959	13,01324	2,498194	0,0172
OIL	-0,321848	0,230122	-1,398598	0,1705
R-squared	0,510936	Mean dependent var		0,048632
Adjusted R-squared	0,375085	S.D. dependent var		0,160587
S.E. of regression	0,126946	Akaike info criterion		-1,088651
Sum squared resid	0,580152	Schwarz criterion		-0,655637
Log likelihood	36,58329	F-statistic		3,760997
Durbin-Watson stat	1,809115	Prob(F-statistic)		0,001575

Таблиця 7

	const	GDP	CPI_AB	DEP	CRED	CUR	OIL
KIEN	0	-0,1	2,47	-0,28	-0,87	46,34	0
UNAF	0,09	-0,12	3,6	0,28	1,49	32,5	0
NITR	0	0	0	1,85	0	-254,87	3,35
DNEN	0	0	7,48	0	0	75,99	-1,37
DOEN	0,13	-0,2	0	0,66	0	0	-1,17
STIR	0	0	9,21	0	0	47	0
ZAEN	0	0	5,53	-0,25	0	33,8	-0,84
CEEN	0	0,17	11,77	0	0	93,46	0,93

Таблиця 8

Зміна цін на акції			
	2008.03	2009.03	Δ
STIR	125,0	95,0	-24%
ZAEN	509,0	250,0	-51%
KIEN	34,9	13,0	-63%
UNAF	294,0	86,0	-71%
DNEN	2 000	500	-75%
CEEN	23,5	3,4	-86%
DOEN	170,0	18,2	-89%
NITR	173,5	8,0	-95%

Гетероскедастичність в моделі наявна (табл. 5), тому слід застосувати модифіковану матрицю Уайта.

Остаточні результати представлені у табл. 6.

Побудуємо регресії для акцій решти компаній, зробимо аналогічні перевірки моделей на адекватність, автокореляцію залишків та гетероскедастичність. Випишемо по кожній моделі коефіцієнти, які відповідають гіпотезі про значущість і занесемо їх у таблицю даних (табл. 7). Для факторів, вплив яких на доходність акцій розподілений в часі, відповідатиме коефіцієнт β_j , $j = \overline{1,6}$ який є сумою коефіцієнтів при відповідних лагових змінних [5].

Висновки

Отже, отримані коефіцієнти характеризують чутливість доходності акцій до змін зовнішніх факторів, які є суттєвими чинниками екзогенного ризику.

Як бачимо з табл. 7, доходність акцій компаній, що належать до однієї галузі, характеризується чутливістю до однакових макропоказників – так компанії енергетичної галузі: UNAF, KIEN, ZAEN, CEEN, DNEN мають залежність від індексу інфляції та курсу валют, а компанії «обленерго»: DOEN, DNEN, ZAEN, CEEN в достатньо високій мірі залежать ще й від змін світової ціни на нафту. Доходність акцій компанії «Ни-

жньоднірянського трубопрокатного заводу» (NITR) у значній мірі залежить від двох факторів: зміни курсу валют та світової ціни на нафту, що підтверджується експортною орієнтованістю металургійної галузі. Представник хімічної галузі – компанія «Стірол» залежить в основному від інфляції та ризику курсових різниць. Підсумовуючи результати моделювання, можна зробити висновок, що акції компаній UNAF, ZAEN, DNEN, KIEN є більш захищеними, а ніж CEEN та NITR.

У табл. 8 вказані зміни цін на акції у наступному періоді (2008–2009 роки). Цей проміжок часу характеризується різким посиленням кризових явищ: зростанням курсу долару по відношенню до гривні, обвалом ринку металу, енергоресурсів, підвищенням облікових ставок, інше. Як бачимо, дані зміни макропоказників характерно позначилися на доходності акцій – найбільшого падіння зазнали акції компанії «Ни-

жньодніпровський трубопрокатний завод», «Донецькобленерго» та «Центренерго», значно менше падіння спостерігається по акціям «Стіролу», «Західенерго» та «Київенерго».

Література

1. Шарп У., Александер Г., Бэйли. Дж. Инвестиции: пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1997. – XII+1024 с.
2. Holton, Glyn A. (2004). Defining Risk // Financial Analysts Journal, 60 (6), 19–25. A paper exploring the foundations of risk.
3. Dirk Proske. Catalogue of risks – Natural, Technical, Social and Health Risks. – Springer. – 2007. – ISBN 978–3540795544
4. Лук'яненко І.Г., Городніченко Ю.О. Сучасні економічні методи у фінансах. Навчальний посібник. – К.: Літера ЛТД, 2002. – 352 с.
5. Лук'яненко І.Г., Краснікова Л.І. Економетрика: Підручник. – К.: Товариство «Знання», КОО, 1998. – 494 с.

Н.О. СИМЧЕНКО,
к.е.н., доцент, НТУУ «КПІ»

Формування та розвиток компетенцій підприємства в забезпеченні гармонізації інтересів стратегічних стейкхолдерів

У статті запропоновано підхід до формування ключових компетенцій підприємства в забезпеченні гармонізації цілей підприємства з інтересами стейкхолдерів. Визначено критерії оцінки рівня організації соціально орієнтованої системи управління підприємством, що є підґрунтям для визначення передумов розвитку компетенцій підприємства у сфері соціально відповідального управління.

В статье предложен подход к формированию ключевых компетенций предприятия в обеспечении гармонизации целей предприятия с интересами стейкхолдеров. Определены критерии оценки уровня организации социально ориентированной системы управления предприятием, что является предпосылкой для определения направлений развития компетенций предприятия в сфере социально ответственного управления.

The approaches to forming of organization's core competencies to provide the harmonization of stakeholders interests are analyzed in this work. The criteria of estimation on the social-orientated system are defined. It's the foundation of development of organization's core competencies in the social-orientated management.

Постановка проблеми. Реалізація соціально орієнтованих ринкових трансформацій в Україні актуалізує розвиток соціальної відповідальності підприємств в забезпеченні позитивного впливу результатів їх соціально-економічної діяльності на суспільство. Одним із визначальних чинників

успішного виконання підприємством своєї соціальної місії є налагодження ефективного діалогу зі стратегічними стейкхолдерами (зацікавленими сторонами), які чинять значний вплив на економічні результати діяльності підприємства.

Проблематика формування ефективної стратегії взаємодії підприємства із зацікавленими сторонами є предметом дослідження сучасної економічної науки, що знайшло відображення в теорії стратегічного менеджменту, корпоративного управління, інституціональній теорії. Одним із сучасних підходів до реалізації такої стратегії є формування стратегічних взаємовідносин із зацікавленими сторонами на основі розвитку стійких конкурентних переваг, що спираються на ключові компетенції підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням формування та розвитку компетенцій підприємства присвячені праці К. Прахалада [1], Г. Хемела, А. Кармеллі [2], Р. Гранта [3], М. Петерафа [4], І. Гуркова [5], В. Єфремова [6]. Серед українських вчених варто виділити роботи В. Верби та О. Гребешкової [7], в яких досліджується проблематика ідентифікації компетенцій підприємства. Попри на існуючі науково-методологічні здобутки з питань розвитку компетенцій підприємства в підвищенні його конкурентоспроможності, малодослідженим у вітчизняній науці залишається аспект інтеграції ключових компетенцій підприємства в систему цілей соціально-орієнтованого управління.

Метою статті є розвиток та обґрунтування науково-методичних підходів до формування та розвитку ключових

компетенцій підприємства в забезпеченні гармонізації цілей підприємства з інтересами стратегічних стейкхолдерів.

Виклад основного матеріалу. У процесі своєї діяльності підприємство вступає у взаємодію з різними зацікавленими сторонами. Зацікавлені сторони, або стейкхолдери (stakeholders), – це фізичні та юридичні особи, що мають безпосереднє або опосередковане відношення до діяльності компанії (рис. 1). В умовах посилення невизначеності зовнішнього середовища гармонізація інтересів стейкхолдерів підприємства є передумовою забезпечення його сталого розвитку.

Залежно від особливостей взаємодії підприємства з суб'єктами в процесі діяльності виділяють «внутрішніх» та «зовнішніх» стейкхолдерів. Якщо до «внутрішніх» стейкхолдерів відносять власників, інвесторів, персонал підприємства, то «зовнішні» стейкхолдери – це держава, споживачі, конкуренти, постачальники, інші стратегічні партнери підприємства, а також місцеві органи влади, громади та ін.

Успішність взаємодії підприємства зі стейкхолдерами знаходить своє відображення у ключових фінансово-економічних показниках діяльності підприємства – ринковій вартості, прибутковості, рентабельності, нормі доходності та ін. При цьому ефективність співпраці суб'єктів значною мірою визначається ступенем відповідності системи цінностей підприємства цінностям стратегічних стейкхолдерів.

У процесі взаємодії підприємства з різними зацікавленими в його діяльності суб'єктами підприємство намагається розвивати свої ключові компетенції – набір здібностей, які дозволяють вирішувати особливі завдання, нетипові для більшості учасників ринку. Наявність ключової компетенції виводить компанію в лідери ринку і робить її стійкою за умов жорсткої конкуренції. Для ключової компетенції характерні такі властивості, як складність, унікальність, неповторність і незамінність [6].

Термін «кореневі (ключові) компетенції фірми» був введений у лексикон стратегічного менеджменту на початку

1990-х років після публікації в журналі Harvard Business Review статті Г. Хамела і К. Прахалада [1]. На думку деяких дослідників, ініціатором даної ідеї були Е. Лернед та його колеги [8], які запропоновували ще в середині 1960-х років концепцію «відмінних компетенцій» – унікальних здібностей фірми, які є основою для розробки стратегії.

Ключові компетенції як сукупність внутрішніх знань організації є недоступними для безпосереднього сприйняття споживачами. За визначенням І. Гуркова, корньові (ключові) компетенції – це знання, вміння та зв'язки фірми, які дозволяють досягти їй стратегічних переваг на одному або декількох ринках [5].

Отже, компетенції як колективне організаційне знання дозволяють організовувати і управляти використанням ресурсів та здібностей організації в забезпеченні її конкурентоспроможності. Головним критерієм значимості компетенцій є їхня здатність впливати на конкурентні переваги підприємства та зростанні його вартості. При цьому компетенційно орієнтований підхід спрямований на забезпечення довгострокових стійких конкурентних переваг підприємства на ринку та базується на необхідності ідентифікації та оцінки взаємозв'язків конкурентних переваг з соціально-економічними можливостями підприємства.

Вважається, що ключові компетенції включають три взаємопов'язані складові [5]: ноу-хау; системи, які підтримують надійність процесів виробництва та збуту; особливі зовнішні контакти та зв'язки. Компетенції мають ієрархію відповідно до ієрархії здібностей і пріоритетності ресурсів, що знаходяться в сфері їхнього «управління». Особливості структурування компетенцій з урахуванням ефекту від їх реалізації представлено на рис. 2.

Ноу-хау – це знання та вміння, що застосовуються організацією в тій чи іншій сфері діяльності, та є невідомими для конкурентів. При цьому мова йде як про технологічні ноу-хау, так і про ноу-хау в області маркетингу, фінансах,

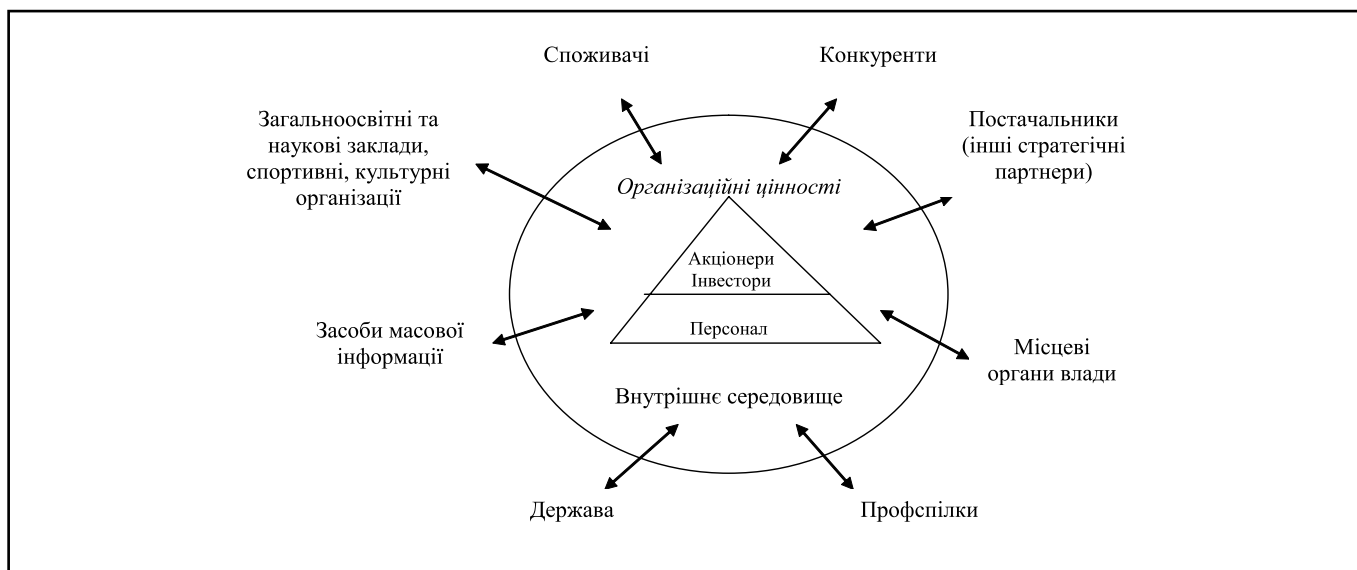


Рисунок 1. Взаємодія підприємства зі стратегічними стейкхолдерами

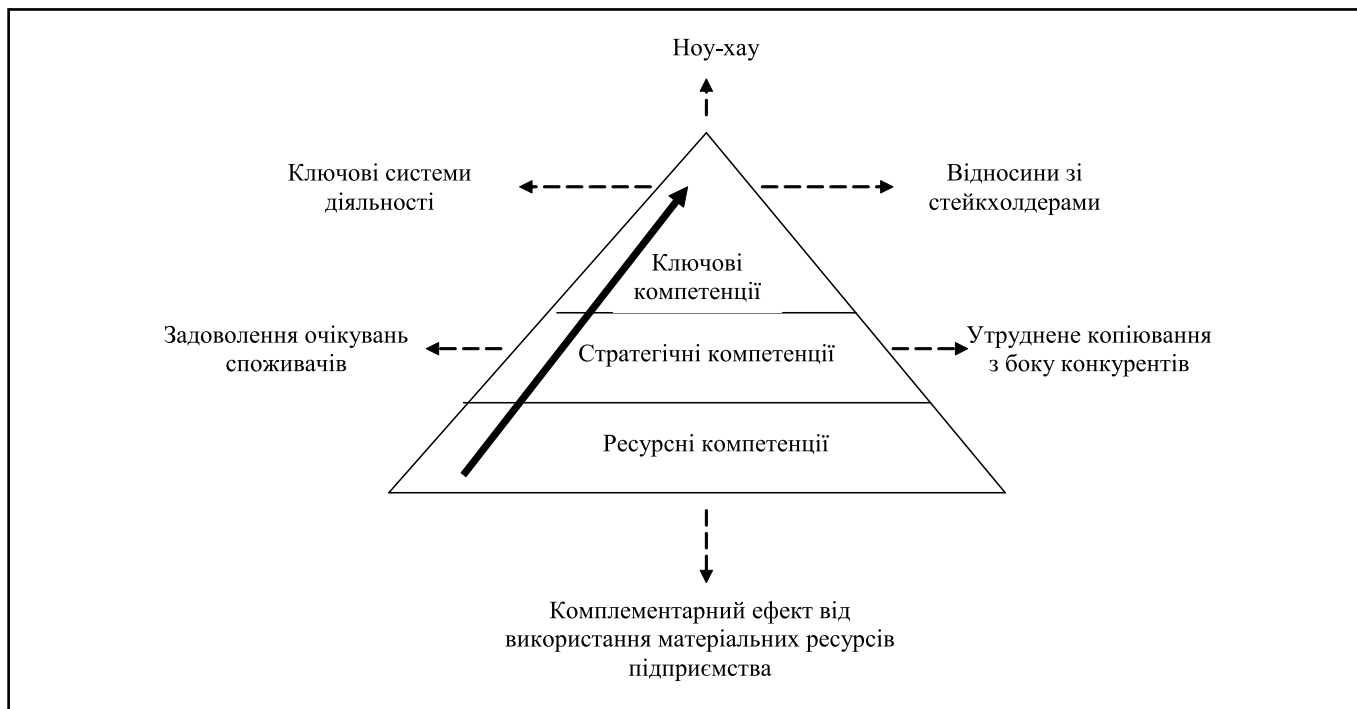


Рисунок 2. Структурування компетенцій підприємства

управлінні персоналом. Відомий дослідник в області дослідження компетенцій організацій А. Кармеллі відмічає, що найбільш цінними є такі ноу-хау: розробка програм та проєктів; залучення капіталу; ноу-хау в області маркетингу [2].

Поряд із ноу-хау певну цінність для ідентифікації та розвитку компетенцій організації мають системи діяльності в організації, які являють собою спосіб організації, що забезпечує відтворюваність та стійкість критично важливих процесів.

Таблиця 1. Структура ключових компетенцій великих промислових підприємств з урахуванням корпоративної місії

Підприємство	Місія	Ноу-хау	Системи	Особливі відносини
АНТК «Антонов»	Розвиток потенціалу вітчизняної авіаційної галузі, забезпечення відтворення інновацій і технологій світового рівня в забезпеченні становлення України як активного учасника світового авіаринку	Ноу-хау в сфері забезпечення надійності конструкцій; універсальності виконання перевезень; можливості експлуатації на ґрунтових аеродромах.	- Перманентна інноваційна орієнтація, яка реалізується у формі паралельного ведення проєктів; технологічної уніфікації; постійному вдосконаленні продукції; прагненні до якості та економічності. - Автоматизація розрахунково-проєктних та конструкторських робіт; проведення аеродинамічних випробувань моделей літаків	Як стратегічно-важливий об'єкт держави, компанія має налагоджені форми науково-технічного співробітництва з різними впливовими міжнародними організаціями, органами державної влади
ЗАТ «Оболонь»	Виробництво пива та безалкогольних напоїв високої якості в забезпеченні гармонійного співіснування, взаємодії та постійного діалогу з суспільством.	Ноу-хау у сфері впровадження інноваційних та енергозберігаючих технологій у процесі виробництва пива та безалкогольних напоїв	- Високоефективний процес виробництва продукції високої якості, що досягається шляхом реалізації системи навчання та розвитку персоналу. - Інноваційність, що забезпечується багаторічними традиціями управління інноваційними процесами	Стійкі взаємовідносини з фінансовими та кредитними організаціями; міжнародними організаціями, органами державної влади та місцевого самоуправління
ЗАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»	Створення, виробництво та впровадження в життя ефективних, безпечних та доступних лікарських засобів в забезпеченні розвитку здорової та щасливої нації	Ноу-хау в сфері управління знаннями персоналу шляхом введення високоефективної системи навчання персоналу	- Впровадження системи управління якістю на основі принципів і правил GMP, а також міжнародних стандартів ISO серії 9000. - Інноваційні системи виробництва лікарських засобів згідно правил GMP	Ефективне управління бізнес-процесами компанії в забезпеченні стабільного зростання її фінансового благополуччя та прибутковості, створюючи додаткову цінність для всіх зацікавлених сторін

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

При дослідженні систем діяльності важливим є забезпечення надійності процесів як передумови підвищення якості та мінімізації відхилень в процесі виробництва та реалізації продукції фірми. Надійність процесів можна визначати в системі НДДКР, виробництві, збуті, організації безперебійної системи постачань та інших сферах діяльності підприємства.

Особливі зовнішні контакти та зв'язки підприємства визначаються тим, наскільки ті чи інші партнери (зацікавлені сторони) дозволяють порушувати підприємству прийняті даними партнерами стандарти взаємовідносин. Таким чином, ключові компетенції відображають змістовність «діалогу» підприємства зі споживачами, конкурентами, інве-

Таблиця 2. Аналіз рівня організації соціально-орієнтованої системи управління підприємством

Рівні організації	Опис діяльності
<i>Критерій 1. Формування соціально ціннісних орієнтирів підприємства</i>	
Рівень 1	Відсутність здатності генерувати соціально ціннісні орієнтири розвитку підприємства
Рівень 2	Розуміння необхідності генерування соціально ціннісних орієнтирів розвитку підприємства, проте відсутній необхідний досвід
Рівень 3	Наявність бажання та можливості генерувати соціально-ціннісні орієнтири розвитку підприємства, проте відсутня система оцінки їх практичної значимості
Рівень 4	Наявність бажання та можливості генерувати соціально-ціннісні орієнтири розвитку підприємства, створена система оцінки їх практичної значимості з точки зору важливості для персоналу
Рівень 5	Наявність бажання та можливості генерувати соціально-ціннісні орієнтири розвитку підприємства, створена система оцінки їх практичної значимості з точки зору важливості як для персоналу, так і зовнішніх стейкхолдерів
<i>Критерій 2. Стан організаційного проектування соціально орієнтованої системи управління підприємством</i>	
Рівень 1	Відсутність проектів щодо удосконалення існуючої організаційної структури управління підприємством
Рівень 2	Зміни організаційної структури управління носять стохастичний характер
Рівень 3	Наявність проекту удосконалення організаційної структури управління підприємством, проте відсутня пріоритетність виконання конкретних заходів
Рівень 4	Наявність конкретного проекту зміни організаційної структури управління підприємством в підвищення рівня соціальної орієнтації системи управління, проте не чітко визначені обов'язки працівників з виконання організаційного проекту
Рівень 5	Наявність конкретного проекту зміни організаційної структури управління підприємством в підвищення рівня соціальної орієнтації системи управління, встановлені пріоритети виконання заходів та чітко розподілені обов'язки працівників з виконання організаційного проекту
<i>Критерій 3. Взаємодія підприємства із стратегічними стейкхолдерами</i>	
Рівень 1	Відсутність розуміння важливості проектування системи корпоративної соціальної відповідальності, внаслідок чого спостерігається невизначеність щодо виявлення стратегічних стейкхолдерів для підприємства
Рівень 2	Відсутність чіткої програми співпраці підприємства з внутрішніми та зовнішніми стейкхолдерами
Рівень 3	Наявність корпоративної програми співпраці підприємства з внутрішніми та зовнішніми стейкхолдерами, проте відсутні пріоритети у налагодженні взаємовигідної взаємодії із стратегічними стейкхолдерами
Рівень 4	Наявність узгодженої з іншими локальними нормативними актами підприємства корпоративної програми співпраці із стратегічними стейкхолдерами, визначені пріоритети взаємовигідної взаємодії із ними, проте не налагоджений механізм динамічного задоволення їх очікувань
Рівень 5	Наявність узгодженої з іншими локальними нормативними актами підприємства корпоративної програми співпраці із стратегічними стейкхолдерами, визначені пріоритети взаємовигідної взаємодії із ними, налагоджений механізм соціального діалогу з суспільством.
<i>Критерій 4. Координація діяльності відділу соціального розвитку та інших функціональних відділів підприємства</i>	
Рівень 1	Координація відділу соціального розвитку та інших функціональних відділів підприємства відсутня; відділ соціального розвитку займається вирішенням оперативних завдань з обліку соціальних витрат, управління об'єктами соціальної інфраструктури
Рівень 2	Існує базова координація між відділом соціального розвитку та іншими функціональними відділами підприємства; різні функціональні відділи інформують про бажані соціальні заходи
Рівень 3	Існує певна координація між відділом соціального розвитку та іншими функціональними відділами підприємства; різні функціональні відділи інформують про необхідність проведення відповідних соціальних заходів
Рівень 4	Налагоджені форми співпраці між відділом соціального розвитку та іншими функціональними відділами підприємства; представники відділу соціального розвитку узгоджують з керівниками функціональних відділів провадження різних соціальних проектів
Рівень 5	Налагоджені форми співпраці між відділом соціального розвитку та іншими функціональними відділами підприємства; залучення працівників з різних функціональних відділів до управління соціальними програмами підприємства
<i>Критерій 5. Стимулювання соціально відповідальної діяльності підприємства</i>	
Рівень 1	Відсутність певних стимулів до провадження соціально відповідальної діяльності підприємством
Рівень 2	Розуміння важливості розвитку ефективного діалогу з персоналом, споживачами, місцевими органами влади, проте спостерігається низька активність реалізації підтримуючих заходів у цій сфері
Рівень 3	Розуміння важливості розвитку ефективного діалогу зі стратегічними стейкхолдерами; реалізація відповідної соціальної політики дозволяє підтримувати репутацію та імідж компанії на прийнятному рівні
Рівень 4	Існує система стимулювання соціально відповідальної діяльності підприємства на основі встановлення відповідних компенсацій персоналу за якісну роботу; отримання від споживачів позитивної інформації про ступінь задоволення їх очікувань; підвищення іміджу компанії на ринку
Рівень 5	Існує система стимулювання соціально відповідальної діяльності підприємства на основі встановлення відповідних компенсацій персоналу за якісну роботу, заохочення командної роботи; зростання задоволеності споживачів; зростання вартості акцій компанії
<i>Критерій 6. Управління соціальними витратами підприємства</i>	
Рівень 1	Ведення обліку обов'язкових соціальних витрат, а також додаткових соціальних витрат, що здійснюються підприємством на добровільній основі
Рівень 2	Ведення обліку обов'язкових та додаткових соціальних витрат; відсутність системи планування фінансування соціальних проектів
Рівень 3	Облік соціальних витрат з урахуванням стратегічного планування фінансування соціальних програм
Рівень 4	Фінансування соціальних програм є пріоритетним напрямом діяльності підприємства; здійснюється оцінка економічної ефективності пріоритетних соціальних проектів
Рівень 5	Фінансування соціальних програм є пріоритетним напрямом діяльності підприємства; здійснюється оцінка економічної ефективності соціальних проектів, а також конкурентоспроможності бізнесу в цілому

сторонами, партнерами, працівниками та іншими зацікавленими сторонами. Виходячи з цього формування ключових компетенцій підприємства в розвитку гармонізації інтересів стратегічних стейкхолдерів.

Ключові компетенції мають базуватися на положеннях етичного кодексу поведінки організації, принципах соціальної відповідальності. Це є необхідною складовою інтеграції засад корпоративної соціальної відповідності в систему знань та здібностей організації в забезпеченні її довгострокових конкурентних переваг на ринку.

Знання організацією своїх ключових компетенцій є важливою умовою для розробки успішної стратегії. Тому стратегія компанії має спиратися на ключові компетенції. Проте не в кожній компанії є сформовані ключові компетенції. Стратегії компаній, що включають тільки базові або провідні компетенції, мають бути спрямовані на використання короткострокових конкурентних переваг для формування ключових компетенцій, що є результатом процесу управління знаннями.

У табл. 1. представлено структуру ключових компетенцій деяких промислових підприємств з урахуванням місії підприємства, яка відображає відповідну систему корпоративних цінностей.

Компетенції підприємства мають відображати місію підприємства та його цінності, які є своєрідними «універсальними». Визначення місії компанії, її основних цілей та завдань повинно супроводжуватися формулюванням ключової (основної) компетенції організації, яка відображає ресурси і можливості бізнесу, що забезпечують його конкурентоспроможність.

На практиці важливим і вельми ускладненим завданням є формування ключових компетенцій в розвитку гармонізації інтересів стратегічних стейкхолдерів. У процесі формування ключових компетенцій можуть використовуватися такі підходи, як технологічний аудит та бенчмаркінг процесів, які показали свою результативність у застосуванні. При цьому, як свідчить практика, ефективним є використання комбінованого підходу, що включає такі етапи [9]:

1. Бенчмаркінг основних систем підприємства.
2. Виділення у складі систем ноу-хау та «особливих відносин» з зацікавленими сторонами.
3. Перевірка виділених систем, ноу-хау та «особливих відносин» згідно тесту Прахалада – Хамела [1].

У табл. 2. представлений фрагмент аналіз рівня організації соціально-орієнтованої системи управління підприємством, що утворює певний інформаційно-аналітичний базис формування ключових компетенцій підприємства. В ході досліджень нами сформовано такі основні критерії оцінки рівня організації соціально орієнтованої системи управління підприємством:

1. Формування соціально-ціннісних орієнтирів діяльності.
2. Стан організаційного проектування соціально орієнтованої системи управління підприємством.
3. Взаємодія підприємства із стратегічними стейкхолдерами.
4. Координація діяльності відділу соціального розвитку та інших функціональних служб підприємства.
5. Стимулювання соціально-відповідальної діяльності підприємства.
6. Управління соціальними витратами підприємства.

За кожним виділеним критерієм було сформовано шкалу оцінювання, яка відображає реальну ситуацію з соціально відповідального управління на вітчизняних промислових підприємствах. При цьому кожному балу шкали відповідає опис типової ситуації.

Дослідження рівня організації соціально орієнтованої системи управління підприємством згідно запропонованої шкали дозволяє визначити ступінь відповідності структури ключових компетенцій підприємства соціально ціннісним орієнтирам його розвитку залежно від рівня організації соціально-орієнтованої системи управління підприємством. Наведений фрагмент аналізу рівня організації соціально-орієнтованої системи управління орієнтує на можливість формування ключових компетенцій підприємства у сфері соціально-відповідального управління.

У табл. 3 наведені приклади формування компетенцій деяких промислових підприємств у сфері соціально відповідального управління.

Зазначимо, що не всі підприємства можуть володіти ключовими компетенціями у сфері соціально відповідального управління. У випадку виділення ключових компетенцій у сфері соціально відповідального управління відзначимо, що такі компетенції мають забезпечувати:

- можливість розширення сфери діяльності підприємства внаслідок підвищення його репутації та іміджу як соціально відповідального гравця на ринку;

Таблиця 3. Компетенції підприємств у сфері соціально відповідального управління

Підприємство	Компетенції підприємства
АНТК «Антонов»	Створення нових робочих місць (одне робоче місце в авіабудуванні дає роботу 12 працівникам у суміжних галузях). Надійність у відносинах із партнерами та замовниками.
ЗАТ «Оболонь»	Своєчасна сплата податків та зборів до бюджету у повному обсязі. Створення нових робочих місць. Виконання очікувань замовників щодо смакових якостей, зовнішнього оформлення, асортименту продукції та обслуговування
ЗАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»	Підвищення якості продукції та рівня екологічної безпеки на кожному етапі діяльності підприємства. Розробка та використання сучасних вискоєфективних технологій з мінімальним впливом на довкілля

– значний вплив на задоволення очікувань персоналу, власників, споживачів, з одного боку, і утримання лідируючої позиції на ринку – з іншого;

– кумулятивний економічний ефект від корпоративного управління людськими ресурсами, екологічної політики, соціальних інвестицій.

Висновки

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що досягнення компанією стійких конкурентних переваг безпосередньо залежить від її компетенцій, зокрема здібностей до створення, розвитку та унікального сполучення відповідних ресурсів. Ефективне управління соціально відповідальною організацією вимагає розгляд корпоративної соціальної відповідальності як однієї з ключових компетенцій організації. Зважаючи на це управління соціально відповідальною організацією на засадах компетенційного підходу передбачає інтеграцію принципів корпоративної соціальної відповідальності у систему стратегічного управління організації, зокрема в комплекс стратегій її розвитку – кадрову, соціальну, маркетингову, екологічну, інноваційну стратегії. Досягнення цього уможливорюється за рахунок ідентифікації та розвитку системи компетенцій організації як накопиченої бази знань та досвіду організації щодо здобуття успішної моделі поведінки на ринку.

Отже, застосування компетенційного підходу до управління соціально-відповідальною організацією дозволяє систематизувати дії керівництва щодо підвищення соціальної ефективності діяльності організації у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Головним критерієм значимості компетенцій є їхня здатність впливати на конкурентні переваги організації та зростання її вартості. При цьому пріоритетними залишаються питання дослідження впливу компе-

тенційно-орієнтованого підходу на розвиток соціально-економічних можливостей організації, ефективність її соціально-відповідальної діяльності. Приділення уваги даній проблематиці створює певні можливості щодо якісного нового розвитку концепції корпоративної соціальної відповідальності в менеджменті.

Література

1. Prahalad C.K. and Hamel H. The Core Competence of the Corporation // Harvard Business Review. May–June 1990. – P. 79–91.
2. Carmeli A. Assessing Core Intangible Resources // European Management Journal, Vol. 22. No. 1. February 2004. – P. 110–122.
3. Grant R.M. The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formation, California Management Review, Spring. 1991. – P. 119–145.
4. Peteraf M.A. The Cornerstones of Competitive Advantage: A Resource-Based View // Strategic Management Journal. № 14. 1993. – P. 179–191.
5. Гурков И.Б. Стратегия и структура корпорации. – М.: Дело, 2006. – 320 с.
6. Ефремов В.С., Ханьков И.А. Ключевая компетенция организации как объект стратегического анализа // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №2.
7. Верба В.А., Гребешкова О.М. Проблемы идентификации компетенций предприятия. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua/strategy/str100.html>.
8. Lerner E.P., Christensen C.R., Andrews K.R., Guth W.D. Business Policy: Text and Cases. Homewood, IL: Irwin, 1965.
9. Tampoe M. Getting to Know Your Organization's Core Competencies. In Ambrosini V. et al. Exploring Technique for Analysis and Evaluation in Strategic Management. London: Prentice Hall Europe, 1998.
10. Хэмел Г., Прахалад К., Томас Г., О'Нил. Д. Стратегическая гибкость: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2005. – 384 с.

д.э.н., заведующий лабораторией «Моделирование социально-экономических процессов» Института кибернетики НАН Азербайджана,
Я.Г. ГАСАНЛЫ,
Г.И. ТАИРОВА,
научный сотрудник Института кибернетики НАН Азербайджана

Анализ межотраслевых связей трудовых ресурсов Азербайджана на основе таблицы «затраты – выпуск»

В статье на примере Азербайджана на основе таблицы баланса «затраты – выпуск» в стоимостном выражении проанализированы конечный продукт, прибавочная стоимость и ряд их важных элементов. Составлен межотраслевой баланс трудовых ресурсов, реализована соответствующая модель и произведены симуляции. На основе анализа полученных результатов даны рекомендации.

In article on an example of Azerbaijan on the basis of the balance table «input – output» in cost expression there are analysed an end-product, a surplus value and a number of their important elements. The interbranch balance of a manpower is compounded, the applicable model is realised and simulations are effected. On the basis of the analysis of the received results recommendations are made.

Постановка проблемы. Вот уже долгие годы в макроэкономических исследованиях во время анализа структуры экономики, воспроизводства и межотраслевого анализа используются метод «затраты – выпуск» или межотраслевые балансные модели производства. Метод «затраты – выпуск» служит двум целям: статистической и аналитической. Они обеспечивают детальный анализ процесса производства, открывают пути использования товаров и услуг и исследования соответствия друг другу возникающих в результате этого доходов (потому что доход одной отрасли является расходом другой).

Как правило, лица, занимающиеся разработкой экономической политики, хотят знать, какие изменения возникают в той или иной отрасли в результате изменений в других отраслях. Они также желают знать, какую роль играет каждая отрасль экономики в обеспечении занятости в стране. В связи с этим взаимовлияние отраслей обычно происходит в двух направлениях: влияние других отраслей на данную отрасль и влияние данной отрасли на другие. В этом исследовании мы на примере азербайджанской экономики рассмотрим вопросы анализа коэффициентов непосредственной и полной трудоемкости отраслей, а также влияния конечного продукта и происходящих в объемах общего выпуска изменениях на общую занятость. С этой целью в данном исследовании на основе межотраслевых таблиц баланса в стоимостном выражении рассчитаны коэффициенты непосредственного трудового расхода и полного трудового расхода, а также составлены таблицы межотраслевого трудового баланса.

Анализ исследований и публикаций по проблеме. В XX веке возникли различные теории и методы регулирования мировой экономики. А эта потребность стала возрастать в основном после Великой депрессии 1929–1933 годов. Возросла необходимость как планирования, так и прогнозирования. Считается, что современная экономика – открытая система, для успешного развития ее во всех направлениях нужно обеспечить эффективное управление между этими направлениями как на макро-, так и на микроуровне. А для этого каждой стране чрезвычайно важно создать рациональную и высокоэффективную межотраслевую экономику.

Межотраслевая модель баланса согласно вышеприведенной классификации является прикладной, макроэкономической, аналитической, дескриптивной, детерминированной моделью. В основе таблицы, известной как балансовая модель и названной «затраты – выпуск», лежит способность выражать процессы экономической системы друг через друга. Однако эта мысль не нова. Принципы взаимозависимости имеют достаточно долгую историю, информирующую нас о Вальрасе и Парето. Аналогичную схему разработал даже Маркс. Этот подход встречается во втором томе его «Капитала».

Однако более точный теоретический подход был впервые осуществлен в произведении Вальраса. В его модели

функция полезности, функция спроса – предложения, а также производственные коэффициенты давали возможность определить количество и цену поступающего на рынок товара. Несмотря на это, модель Вальраса носила теоретический характер, и его применение выглядело нереальным также с точки зрения необходимых статистических данных. Долгое время этот вопрос оставался открытым. Лишь в 1930 году математик Абрахам Вальд доказал существование решения этой задачи. Однако его модель не обеспечивала восстановления равновесия [1, с. 135]. А Хикс и Самуэльсон пытались сделать так, чтобы система отвечала на изменение параметров [2]. Еще одна проблема теории Вальраса заключалась в том, что для каждого продукта имелось отдельное уравнение, и для экономики в целом нужно было решать тысячи уравнений.

Первым важным средством прогнозирования стала разработанная В. Леонтьевым межотраслевая равновесная балансовая таблица. Межотраслевой анализ основывается на статистических межотраслевых таблицах и дает карту динамики экономики на определенный период (обычно на год). Межотраслевые таблицы состоят из взаимосвязей отраслей экономики [3–7]. Таблица межотраслевого баланса имеет три раздела. I раздел отражает межотраслевые потребительские взаимосвязи, то есть переток межотраслевого потребления; II раздел – структуру конечного спроса, точнее, направления конечного использования товаров и услуг (расчет ВВП методом затрат); III раздел – структуру прибавочной стоимости, другими словами, структуру возникновения ВВП (расчет ВВП по доходам).

Аналитическая функция таблицы «затраты – выпуск» опирается на то, что экономику можно моделировать непосредственно с помощью коэффициентов полных материальных затрат. Использование модели межотраслевого баланса основывается на корреляционных связях между ВВП на душу населения, инвестициями в основной капитал, элементами конечного спроса и отраслевой структурой ВВП. Такой регрессивный анализ представлен в [8]. Применение этого средства для экономики открывает очень широкие возможности. Однако его практическое применение встречается с определенными трудностями статистического характера.

Баланс производства продукта, оказания услуги и их распределение считается основанием системы таблиц «затраты – выпуск». Каждая строка его I и II разделов характеризует структуру промежуточного и конечного спроса. Каждый столбец I и III разделов отражает состав стоимости выпуска по отраслям с точки зрения компонентов прибавочной стоимости и элементов промежуточного потребления. Совокупность выпуска и импорта по каждой группе товаров (чистая отрасль) образует объем ее оставшихся запасов. Эта величина должна быть равна объему используемых запасов. Отметим, что в литературе и ресурсах Интернет имеется ряд трудов, посвященных теоретическим и практическим вопросам анализа и моделирования межотраслевых связей [9–14].

Известно, что таблицы межотраслевого баланса составляются в натуральном и стоимостном выражениях. После перехода азербайджанской экономики к системе рыночных отношений Статкомом были составлены таблицы «затраты – выпуск» в стоимостном выражении за 2001 и 2006 годов в классификациях 25 и 100 отраслей. На основе данных таблиц на примере азербайджанской экономики, составив модели затраты – выпуск и сбалансированных цен, произведены различные симуляции [14–16]. Однако в этих трудах межотраслевой баланс трудовых ресурсов не рассматривался и соответствующий анализ не проводился.

Методология. Строки таблицы показывают распределение выпуска (output) каждого продукта. Столбцы таблицы показывают структуру затрат (input), или структуру потребления необходимых для производства каждой продукции ресурсов.

Промежуточные затраты (промежуточное потребление) x_{ij} – характеризуют закупку продукции i -ой отрасли как первичного материала для производства продукции данной j -ой отрасли. Прибавочная стоимость показывает фактор–затраты продукта, то есть вновь созданную стоимость, полагающуюся наемным работникам в виде заработной платы и предпринимателям в виде прибыли.

Запишем таблицы межотраслевого баланса в матрично–векторной форме:

$$X = (E - A)^{-1}Y \quad (1)$$

Здесь E – n -мерная единичная матрица. A называется матрицей непосредственных затрат. Ввиду того, что матрица A выражает производственную технологию, ее также называют технологической матрицей.

$$a_{ij} = \frac{x_{ij}}{X_j}, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, n} \quad (2)$$

Коэффициенты a_{ij} называются коэффициентами полных материальных затрат.

Коэффициент непосредственных затрат считается основным параметром статической межотраслевой модели, его значение может быть отмечено двумя способами:

- статистическим. Коэффициент определяется на основе анализа балансового отчета прошлого года;
- нормативным. Считается, что отрасли состоят из отдельных производств с отработанными нормативными затратами, на основе чего рассчитываются коэффициенты.

На коэффициенты непосредственных затрат накладываются следующие условия:

- эти коэффициенты не могут принимать отрицательные значения;
- сумма элементов любого столбца матрицы A меньше единицы.

Обратной матрицей Леонтьева:

$$X = BY \quad (3)$$

$$(E - A)^{-1} = B = ((b_{ij})), \quad i, j = 1, 2, \dots, n$$

b_{ij} – называются коэффициентами полных затрат и показывают, какое количество продукта i -ой отрасли участвует в производстве единицы конечного продукта j -ой отрасли, другими словами полные затраты на продукт i -й отрасли, необходимый для производства единицы продукта конечного спроса j -й отрасли.

Статистические межотраслевые модели используются в разработке выпускных планов и спроса на продукцию и опираются на межотраслевые балансовые соотношения. При составлении моделей выдвигаются следующие предположения:

- все отрасли производят одинаковую продукцию;
- в каждой отрасли существует единая производственная технология;
- производственные расходы не зависят от объемов производимой продукции;
- отсутствуют возможности заменить какой-либо материал другим.

Анализ «расходов–выпуска» позволяет определить в числовом виде влияние на основные макроэкономические показатели взаимовлияющих микро– и макроэкономических показателей. С этой точки зрения метод анализа межотраслевых связей помогает в решении проблемы увязки микро– и макроэкономических моделей в моделировании экономических процессов. Создание получившей в экономической науке название «кейнсианская революция» новой экономической теории стало возможным благодаря соединению микро– и макроэкономических анализов.

Модель (3) позволяет определить совокупное влияние различных экономических показателей (например, добавочной стоимости, занятости, основного капитала и импорта) на объем выпуска продукции.

Совокупное влияние на объем выпуска продукции определяется по формуле:

$$\Delta X = (E - A)^{-1} \Delta Y = B \Delta Y \quad (4)$$

Где, ΔX показывает совокупное влияние на выпуск, или изменение выпуска продукции вследствие изменения конечной продукции ΔY .

После расчета с помощью (4) совокупного влияния на объем выпуска продукции совокупное влияние данного изменения на занятость рассчитывается по формуле [7, с. 186]:

$$\Delta L = t \Delta X \quad (5),$$

где ΔL – изменение в занятости вследствие изменения конечной продукции Y , t – вектор коэффициента трудоемкости (затрат труда), или занятость на единицу выпуска продукции в каждой отрасли (чел.–часы, чел.–дни, чел. – годы).

Статические и динамические балансовые модели используются при определении равновесного состояния рынка, а также эффективного распределения трудовых ресурсов. Основу информационного обеспечения балансовых моделей составляет матрица коэффициентов затрат ресурсов. Рассмотрим вопрос применения метода межотраслевого баланса в анализе показателей труда. При рассмотрении дан–

ного вопроса должны быть определены прямые и полные затраты труда на единицу продукции, на основе которых будет разработана модель баланса труда. Здесь за коэффициент затрат прямого труда принимается отношение трудовых ресурсов каждой сферы экономической деятельности к выпуску продукции соответствующих сфер [10]

$$t_j = \frac{L_j}{X_j}, j = \overline{1, n} \quad (6)$$

где X_j – это совокупный выпуск j -той продукции (может быть также сферой экономической деятельности), L_j – количество работников, необходимое для j -той сферы или производства j -той продукции. С помощью данной формулы рассчитывается также коэффициент полных затрат труда.

Если количество полных затрат труда на единицу j -того вида продукции обозначить T_j :

$$T_j = \sum_{i=1}^n a_{ij} T_i + t_j, j = \overline{1, n} \quad (7)$$

где a_{ij} – коэффициент прямых материальных затрат. Величина T_j называется коэффициентом полных затрат труда. Если коэффициенты прямых затрат труда ввести как линейный вектор $t = (t_1, t_2, \dots, t_n)$, коэффициенты полных затрат труда – как линейный вектор $T = (T_1, T_2, \dots, T_n)$, тогда отношение (7) можно записать в виде матрицы

$$T = TA + t,$$

Используя единую матрицу E сделав некоторые превращения, получим следующее для вектора коэффициентов полных затрат труда:

$$T = t(E - A)^{-1} \quad (8)$$

Матрица $(E - A)^{-1}$ является известной из межотраслевого баланса матрицей коэффициентов полных материальных затрат. В данном случае отношение (8) можно записать как

$$T = tB \quad (9)$$

Если совокупные затраты живого труда для всех видов продукции обозначить L

$$L = \sum_{j=1}^n R_j = \sum_{j=1}^n t_j X_j = tX \quad (10)$$

где X – выпуск продукции.

Если обе стороны (9) умножить справа на вектор конечной продукции y , то получим

$$TY = tBY.$$

Если учтем в данном тождестве (3), то получим

$$TY = tX. \quad (11)$$

Так как правая сторона (11) показывает количество занятого населения, левая сторона будет

$$L = TY$$

Отсюда видно, что коэффициент полных затрат труда показывает число работников, необходимое для производства единицы конечной продукции [10].

Полученное с помощью коэффициентов полных и прямых затрат труда тождество (11) отражает основное балансовое тождество межотраслевых связей труда.

При расчете обратной матрицы в случае, если значение детерминанта матрицы $(E - A)$ близко к нулю, то производи-

тельность экономики находится на низком уровне, и незначительное изменение объема конечной продукции вызывает существенные изменения величины совокупного выпуска. В данном случае равенство левой и правой стороны тождества (11) нарушается. Поэтому расчет обратной матрицы $(E - A)^{-1}$ нижеследующим приближенным методом, в котором отсутствует операция деления на близкое к нулю число, в некоторой степени способствует решению проблемы.

$$B = (E - A)^{-1} \approx E + A + A * A + A * A * A + \dots \quad (12)$$

Реализация модели и анализ полученных результатов.

Основной экономический смысл тождества (11) выражает равенство стоимости оцененной полными затратами труда конечной продукции совокупным затратам живого труда. На основе коэффициентов прямых и полных затрат труда может быть разработан межотраслевой и межпродуктовый баланс затрат труда. Данный вопрос был рассмотрен на примере экономики Азербайджана. Так, на примере показателей труда была построена таблица межотраслевого баланса для 15 сфер экономической деятельности экономики Азербайджана. Данный баланс позволяет осуществлять много экономических анализов. В качестве примера можно отметить определение сферы экономической деятельности, создающей наибольшее количество рабочих мест.

Для построения для экономики Азербайджана связи рынка труда с таблицей межотраслевого баланса была использована классификационная таблица по 25 сферам. Подготовленная Комитетом статистики данная таблица баланса была разработана на 2006 год. Для еще большей эффективности последующих работ, другими словами, для обеспечения постоянной доступности статистической базы состоящая из 25 экономических сфер таблица межотраслевого баланса была переделана в таблицу из 15 сфер.

При разработке состоящей из 15 сфер экономической деятельности таблицы некоторые виды деятельности были приведены в соответствие с показателями труда и объединены. Чтобы в таблице межотраслевого баланса, состоящей из 15 сфер экономической деятельности, построить леонтьевскую модель, рассчитываются коэффициенты прямых и полных материальных затрат. С этой целью на основе квадранта промежуточного потребления (I квадрант) находится матрица коэффициента прямых затрат (матрица A). На следующей стадии находится матрица коэффициента полных затрат (матрица B). С целью выражения таблицы межотраслевого баланса через затраты труда должны быть рассчитаны коэффициенты полных и прямых затрат труда.

Трудоемкость продукции является очень важным комплексным показателем, объединяющим затраты труда в процессе производственной деятельности. Данный показатель тесно связан с производительностью труда. Так, чем ниже трудоемкость, тем выше производительность. Уменьшение трудоемкости означает увеличение производительности труда. В экономической науке под трудоемко-

стью понимается количество затрат труда всех работников для производства единицы продукции.

Рассчитываемый на основе таблицы межотраслевого баланса коэффициент полных затрат труда характеризует количество работников, необходимое в выпуске совокупной продукции. Если данный коэффициент рассчитывается по различным сферам, тогда представляется возможным оценить спрос на труд по различным сферам экономической деятельности.

Посредством таблицы межотраслевого баланса Комитета статистики Азербайджанской Республики 2006 года были рассчитаны коэффициенты полных и прямых затрат. На базе данных Комитета статистики о количестве занятых в 15 сферах экономической деятельности были рассчитаны коэффициенты прямых и полных затрат труда. Как отмечалось, коэффициент прямых затрат труда вычисляется по формуле (6), другими словами, равен отношению количества занятых в сфере экономической деятельности к выпуску – предложение некорректно). А это показывает удельный вес занятого населения в выпуске совокупного продукта предложение некорректно).

Как видно из табл. 1, наибольший удельный вес занятых в выпуске продукции наблюдался в сельском хозяйстве, охотничьем и лесном хозяйстве (0,75687), торговле (0,40472), сфере образовательных услуг (0,60955), здравоохранении и социальных сферах (0,45917). Наименьший же удельный вес занятости в выпуске продукции наблюдался в добывающей (0,00426) и обрабатывающей промышленности (0,04068). В целом сферой, в наибольшей степени непосредственно содействующей занятости, является сельское хозяйство, наименьшее же влияние на занятость оказывает

добывающая промышленность. Коэффициент же полных затрат труда был определен моделью (9). Однако в данном случае в связи с тем, что при расчете обратной матрицы $B = (E - A)^{-1}$ детерминант матрицы $(E - A)$ был величиной, близкой к нулю, равенство левой и правой стороны тождества (11) было нарушено. Поэтому обратная матрица $(E - A)^{-1}$ была рассчитана приближенным методом (12), в котором отсутствует операция деления на величину, близкую к нулю, что в некоторой степени помогла решить проблему.

Как видно из табл. 1, наибольшее значение коэффициента полных затрат труда наблюдается в сельском хозяйстве (1,04109), наименьшее же значение приходится на производство рыбы и другой рыбной продукции (0,04977). Другими словами, для производства 1 тыс. манат конечной продукции требуется примерно один работник. В сфере же производства рыбы и другой рыбной продукции на создание 20 тыс. манат (примерно \$16 тыс.) конечной продукции приходится примерно один работник.

Теперь определим влияние, которое оказывает изменение объема конечной продукции в какой-либо сфере экономической деятельности на уровень занятости в них. Для этого сначала с помощью модели (4) определим влияние, оказываемое изменением конечной продукции ΔY на изменение выпуска продукции ΔX . Затем, после определения изменения выпуска продукции ΔX рассчитаем с помощью модели (5) совокупное влияние данного изменения на занятость. Результаты расчетов в различных вариантах приведены в табл. 2.

Если обратим внимание на табл. 2, то увидим, что согласно результатам симуляций, для роста занятости в стране самыми перспективными сферами являются сельское хозяйство, охотничье и лесное хозяйство, здравоохранение и социальные

Таблица 1. Количество занятых в ряде сфер, коэффициенты прямых и полных затрат труда в 2006 году

Отрасли экономической деятельности	Код	Количество занятых, человек	Коэффициент прямых затрат труда	Коэффициент полных затрат труда
		L	$t=L/x$	$T=B^*t$
Сельское хозяйство, охотничье и лесное хозяйство	1	1547200	0,757	1,041
Рыба и другая рыбная продукция	2	4300	0,04	0,05
Добывающая промышленность	3	45000	0,004	0,308
Обрабатывающая промышленность	4	195000	0,041	0,807
Электроэнергия, производство и распределение газа и воды	5	41000	0,065	0,166
Строительство	6	222800	0,062	0,474
Торговля	7	650400	0,405	0,545
Гостиницы и рестораны	8	22000	0,142	0,187
Транспорт, складское хозяйство и связь	9	201800	0,089	0,325
Финансовое посредничество, страхование и пенсионное обеспечение	10	13400	0,039	0,055
Услуги, связанные с недвижимым имуществом, аренда и другие коммерческие услуги	11	106700	0,183	0,305
Образование	12	339400	0,61	0,623
Здравоохранение и социальные услуги	13	180500	0,459	0,466
Государственное управление и оборона, обязательное социальное страхование	14	271200	0,327	0,373
Коммунальные и другие услуги	15	132300	0,267	0,321
Всего		3973000	–	–

Источник: данные Статкома и расчеты авторов.

Таблица 2. Результаты симуляций: влияние изменения объема конечной продукции на занятость

Отрасли экономической деятельности	Код отрасли	Изменение занятости при росте конечной продукции на 1 млн. манат, человек-год				
		Варианты				
		при росте конечной продукции в обрабатывающей промышленности	при росте конечной продукции в сфере здравоохранения и социальных услуг	при росте конечной продукции в сельском хозяйстве, охотничьем и лесном хозяйстве	при росте конечной продукции в добывающей промышленности	при росте конечной продукции в сфере производства рыб и другой рыбной продукции
		$\Delta L1$	$\Delta L2$	$\Delta L3$	$\Delta L4$	$\Delta L5$
Сельское хозяйство, охотничье и лесное хозяйство	1	121	32	1313	5	0
Рыба и другая рыбная продукция	2	0	0	50	0	0
Добывающая промышленность	3	2	0	13	4	0
Обрабатывающая промышленность	4	61	16	175	2	0
Электроэнергия, производство и распределение газа и воды	5	4	2	99	1	0
Строительство	6	5	3	177	1	0
Торговля	7	28	9	582	4	0
Гостиницы и рестораны	8	0	0	177	0	0
Транспорт, складское хозяйство и связь	9	7	4	212	3	0
Финансовое посредничество, страхование и пенсионное обеспечение	10	0	0	43	0	0
Услуги, связанные с недвижимым имуществом, аренда и другие.	11	7	3	314	2	0
Образование	12	0	0	627	0	0
Здравоохранение и социальные услуги	13	0	460	467	0	0
Государственное управление и оборона, обязательное социальное страхование	14	2	1	398	1	0
Коммунальные и другие услуги	15	2	2	321	0	0
Всего		241	534	4967	25	0

услуги, обрабатывающая промышленность. Так, рост конечной продукции на 1 млн. манат в сельском хозяйстве создает в стране 4967 рабочих мест, в сфере здравоохранения и социальных услуг соответствующий показатель составляет 534 рабочих мест, в обрабатывающей промышленности – 241 рабочих мест. Наименьший рост занятости наблюдается в производстве рыбы и другой рыбной продукции и добывающей промышленности. Так, рост конечной продукции в производстве рыбы и другой рыбной продукции на 1 млн. манат, можно сказать, не создает ни одного рабочего места. В добывающей промышленности рост конечной продукции на 1 млн. манат способствует созданию в стране всего 25 рабочих мест.

Выводы

Таким образом, можно придти к однозначному выводу, что в сферах, где коэффициент прямых и полных затрат труда является низким, рост единицы конечной продукции создает меньше рабочих мест, а в сферах, где коэффициент является высоким – больше рабочих мест.

Литература

1. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. – М., 1968, 284 с.

2. Бункина М.К. Экономические модели Василия Леонтьева // Финансовый менеджмент. – М., 2002, №1. – с.13–28.

3. Колемаев В.А. Математическая экономика: Учебник для вузов. – М., 2002. – 304 с.

4. Леонтьев В.В. Межотраслевая экономика. – М., 1997. – 315 с.

5. Леонтьев В.В. Экономические эссе. – М. 1990. – 280 с.

6. Леонтьев В.В. Исследование структуры американской экономики. – М. 1958. – 231 с.

7. Руководство по составлению таблиц затрат–выпуска и их анализу, ООН, Нью-Йорк, 2000, Серия F, №74. – 204 с.

8. Гранберг А.Г. Василий Леонтьев в мировой и отечественной экономической науке // Вопросы экономики. – М., 1999, №3. – С. 24–32.

9. Российский статистический ежегодник. – М., 2003. – 362 с.

10. Экономико–математические методы и прикладные модели: Учебное пособие для вузов / В.В. Федосеев, А.Н. Гармаш и др. – М., 2001. – 264 с.

11. www.dvgups.ru/METDOC/EEMEN/ETEOREKTEOR/

12. www.math.omsu.omskreg.ru/info/learn/pprimer/afterword.htm

13. www.wassily.leontief.net

14. Imanov Q.C., Гасанлы Я.Г., Rzaev R.R. Identification of Input–Output balance model by Soft Computing // ISEECE, 2006, 3 rd International Simposium on Electrical, Electronic and Computer Engi-

necring, November 23–25, 2006, Nicosia, North Cyprus. – P. 230–237.

15. Гасанлы Я.Г., Сулейманов Н. Анализ межотраслевых связей в экономике Азербайджана на основе модели «Затраты – выпуск», Вопросы статистики, № 1, Москва, 2007. – С. 36–42.

16. Hasanli Y., Hasanov F., Mansimli M. Equilibrium prices model for sectors of Azerbaijan economy based on input–output tables / EcoMod 2010, ?nternational Conference on Economic Modeling, ?stanbul, Julu 7–10, 2010, ?stanbul Bilgi University, pp. 63.

Ю.О. ШУМИЛО,
аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Вдосконалення планування витрат підприємства з використанням кореляційного та регресійного методів

Визначено роль і значення планування витрат у системі їхнього управління. Запропоновано підходи по вдосконаленню планування витрат із використанням кореляційного та регресійного методів.

Определены роль и значение планирования затрат в системе их управления. Предложены подходы по усовершенствованию планирования затрат с использованием корреляционного и регрессионного методов.

The role and value of expanse in their management system. Proposed approaches to improve expense planning using correlation and regression methods.

Постановка проблеми. Членство України в СОТ, політична нестабільність, перманентні президентсько–парламентські вибори, різкі зміни законодавства, світова фінансова криза та інші чинники негативно впливають на діяльність українських підприємств. На жаль, перераховані вище фактори можуть спричинити банкрутство як малого, так і великого українського підприємства. В умовах невизначеності на допомогу підприємству приходить ґрунтовне планування своєї діяльності, наприклад відібрані за чітким критерієм бюджети доходів і витрат, в яких декларуються цілі та шляхи їх досягнення, що є найбільш важливим для керівництва підприємства. Головною метою планування є ефективне використання всіх наявних та отриманих у майбутньому видів ресурсів. Процес планування дає можливість керівництву підприємства координувати власну стратегію з оперативними прийнятими управлінськими рішеннями та діяльність всіх структурних підрозділів, таким чином досягнення поставлених цілей буде з мінімальним витрачанням матеріальних, трудових, фінансових та інших видів ресурсів.

Планування є одним з етапів системи управління підприємством, під час якого визначається перелік базових показників та прогнозується їх значення на наступний звітний період. Повноцінне планування можливе за умови передбачення різних сценаріїв розвитку подій зовнішнього та внутрішнього середовища, тому лише підготовка гнучких

бюджетів дає можливість приймати цілком обґрунтовані управлінські рішення керівництву підприємства.

Планування не може торкатися діяльності одного або кількох підрозділів, а повинно охоплювати все підприємство, відповідно цей процес повинен носити комплексний характер, в результаті якого персонал підприємства до кінця зрозуміє свою роль і відчує себе відповідальним за долю організації, тому до процесу планування радимо залучити всіх без винятку співробітників. Розуміння, яким шляхом, тобто напрям руху підприємство і його причини, додадуть впевненості персоналу в завтрашньому дні, що буде сильним мотивуючим чинником для всіх працівників на підприємстві. Кожний працівник відчує відповідальність за результати своєї праці, оскільки усвідомить поставлені перед ним завдання, які він має виконати на належному рівні для досягнення поставленої мети.

Планування на підприємстві – це індикатор здатності до самоорганізації, розробка власної стратегії розвитку та спроможність втілення розроблених та затверджених планів. Підвищення якості планування має бути на першому місці, тому використання кореляційного та регресійного методів є одним із способів досягнення високого рівня. Окрім цього, планування також допоможе виділити слабкі та сильні сторони підприємства з акцентом на проблемах, з якими стикаються щодня. Наголошуємо, що з часом проблеми підприємства можуть загострюватися, провокуючи кризу на майбутнє, тому важливо їх розпізнати на стадії зародження, таким чином важливим є планування, як рівня витрат, так і доходів, які отримує підприємство в наступних звітних періодах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Протягом останніх років серед численних наукових публікацій все більше уваги приділяється дослідженню наявності взаємозв'язку між плануванням витрат, який здебільшого розглядають з позиції бюджетування, як однієї з технологій управління та системою управління витратами на підприємстві. Науковці та практики намагаються розкрити сутність процесу планування, виділити спільне та відмінне між

поняттями планування та бюджетування, виділити особливості цих процесів управління та обґрунтувати взаємозв'язок між ними. На жаль, недостатньо уваги приділено науковцями в своїх дослідженнях плануванню витрат, що не лише підтверджує чи спростовує наявність ґрунтовних досліджень, які пов'язані не лише з пошуком ґрунтового взаємозв'язку між цими управлінськими технологіями, а й пропозиції по вдосконаленню цього процесу на підприємстві. Серед опублікованих праць є такі: Е.Г. Великая [1, с. 304], М.Г. Грецак [2, с. 68], І.Є. Давидович [3, с. 98], Н.В. Кальєніна [5, с. 93] та інші. Поміж значної кількості авторів навчальних посібників та підручників по економіко-математичному моделюванню найбільш виділяється С.І. Наконечний [7, с. 210], який повно та докладно описав застосування на практиці кореляційного та регресійного методів.

Натомість велику кількість наукових досліджень мають окремо висвітлені одна від одної теми управління витратами та бюджетування, зокрема через наукові статті, монографії, доповіді на конференціях та симпозиумах, інші джерела.

Головною **метою статті** є розглянути пропозицій по вдосконаленню планування витрат з точки зору використання кореляційного та регресійного методів в практичній діяльності підприємства, таким чином оцінити практичну цінність цих методів для планування фінансово-економічних показників підприємства. Вважаємо за необхідне також дослідити наявність взаємозв'язку між плануванням витрат та системою управління витратами через одну з технологій цієї системи, бюджетування, що пов'язано не лише з наведенням доказів стосовно його наявності, але із розробкою алгоритму застосування кореляційного та регресійного методів на практиці.

Виклад основного матеріалу. Першим етапом системи управління витратами підприємства є їх планування, тому на особливу увагу заслуговує дослідження взаємозв'язку між розміром доходу та рівнем витрат підприємства. Таким чином, на основі рівня витрат попередніх років прогнозується величина прибутку на наступний звітний період, а також визначаються фактори, які суттєво впливають на його величину. Прогнозування доходів залежно від рівня витрат є складовою процесу планування на підприємстві, тому отримані дані по його результатам можуть бути використані під час розробки бюджету організації на наступний звітний період, оскільки показники бюджету повинні бути

обґрунтованими, тому в обов'язковому порядку необхідно враховувати прогнозні значення основних показників діяльності підприємства.

Автором пропонується для прогнозування рівня чистого прибутку використовувати лінійну залежність цього показника від прямих факторів (дохід та витрати), які в більшій мірі впливають на прибутковість підприємства.

Обсяг чистого прибутку підприємств залежить від багатьох факторів, тому для його прогнозування пропонуємо використовувати методи регресійного аналізу, що дозволить визначити взаємозв'язок між різними показниками та їх вплив на фінансовий результат діяльності підприємства. Такий підхід дає можливість визначити прогнозний прибуток враховуючи низку факторів. Таким чином, для прогнозування чистого прибутку підприємства необхідно використовувати лінійну регресію:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_{i1} + \beta_2 X_{i2} + \dots + \beta_p X_{ip} + \varepsilon_i, \quad (1.1)$$

де Y_i – прогнозне значення чистого прибутку підприємства;

β_p – параметри регресійної моделі;

ε_i – похибка моделі;

X_{ip} – значення змінного фактора.

Як основні фактори до моделі пропонується включити дохід від реалізації продукції та витрати підприємства, згруповані по елементам витрат, а саме: X_1 – дохід від реалізації продукції; X_2 – матеріальні витрати підприємства; X_3 – витрати на оплату праці; X_4 – відрахування на соціальні заходи; X_5 – амортизація; X_6 – адміністративні витрати; X_7 – витрати на збут; X_8 – інші операційні витрати.

Першим етапом розробки моделей прогнозування є збір первинної інформації. Вхідними даними для моделі є показники господарської діяльності підприємств однієї з галузей промисловості, що відображаються в їх річній фінансовій звітності.

Наступний з кроків побудови економетричних моделей передбачає перевірку їх на мультиколінеарність, оскільки її наявність негативно впливає на адекватність моделей прогнозування. В модель, яку пропонуємо розробляти, включено більш ніж два фактори, в зв'язку з цим для визначення мультиколінеарності пропонуємо використовувати алгоритм Фаррара – Глобера [7, с. 209-211]. Використання даного підходу передбачає розрахунок низки критеріїв та їх порівняння з нормативними значеннями (табл. 1, 2).

Таблиця 1. Розрахунок F-критерію та коефіцієнта детермінації

	F-критерій (Фишера – Снедекора), норматив 2,12	Коефіцієнт детермінації
X1	3,60482	0,98269
X2	1,92081	0,96800
X3	129,54366	0,99951
X4	136,99748	0,99954
X5	0,36948	0,85336
X6	0,08760	0,57977
X7	0,36435	0,85160
X8	0,80802	0,92715

Таблиця 2. Розрахунок t -критерію

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
X1								
X2	13,680							
X3	3,059	-2,767						
X4	-2,610	2,724	-138,265					
X5	1,947	0,565	4,878	-4,944				
X6	-1,586	1,978	-0,300	0,043	-1,712			
X7	2,978	-3,077	-4,392	4,322	0,266	-2,915		
X8	3,982	-0,953	6,959	-6,874	0,309	2,419	-6,776	

Умовні позначення: 2,1 – показники, що створюють мультиколінеарності.

Виходячи з проведених розрахунків можемо говорити, що між більшістю визначених факторів існує мультиколінеарність. Тому оптимальним для моделі є виключення більшості факторів, а саме: X1 – дохід від реалізації продукції; X4 – відрахування на соціальні заходи; X5 – амортизація; X7 – витрати на збут; X8 – інші операційні витрати.

Наступним етапом побудови моделі є визначення її параметрів, які дозволяють визначати вплив окремих показників на рівень чистого прибутку підприємства. Визначення параметрів регресії ґрунтується на значенні показника кореляції та вираховуються за формулою:

$$\begin{pmatrix} \beta_1 \\ \dots \\ \beta_p \end{pmatrix} = R^{-1} \begin{pmatrix} r_{ix_1} \\ \dots \\ r_{ix_p} \end{pmatrix}, \quad (1.2)$$

де r_{ix_p} – парні коефіцієнти кореляції;

R^{-1} – визначник оберненої кореляційної матриці.

Визначення параметрів регресійної моделі проводилося на основі даних фінансової звітності промислових підприємств та за допомогою вбудована функції MS Excel РЕГРЕССИЯ. Результати проведених розрахунків дозволяють стверджувати, що чистий прибуток підприємств визначається такою математичною залежністю:

$$I_i = 858,032 - 0,116X1 - 0,290X3 + 0,808X6, \quad (1.3)$$

де X1 – матеріальні витрати підприємства;

X3 – витрати на оплату праці;

X6 – адміністративні витрати.

Останнім етапом побудови моделі є її верифікація. Традиційно перевірка адекватності моделі передбачає:

- 1) перевірку значимості параметрів моделі;
- 2) розрахунок показників регресійної статистики;
- 3) визначення наявності автокореляції залишків моделі.

Визначення значимості параметрів моделі базується на розрахунку t -критерію та порівнянні його з табличним значенням. У випадку, якщо розрахункове значення вказаного критерію більше ніж табличне, робиться висновок про доцільність включення фактору до моделі та значимість його параметру (табл. 3).

Аналіз отриманих даних свідчить, що t -критерії значно відрізняються від нуля, тому система визначених факторів об'єктивно характеризує особливості формування чистого прибутку підприємств галузі.

Подальша перевірка адекватності моделі передбачає оцінку показників регресійної статистики, що були визначені при розрахунку параметрів моделі на основі функції MS Excel РЕГРЕССИЯ (табл. 4).

Виходячи з даних регресійної статистики з ймовірністю 0,95 можна стверджувати, що отримана в результаті дослідження регресійна модель (1.3) адекватна емпіричним даним. Таким чином, можна стверджувати що на 90% чистий прибуток підприємств галузі залежить від його витрат на матеріали, оплату праці та адміністративних витрат.

Таблиця 3. Розрахункові значення t -критерію параметрів регресійної моделі прогнозування чистого прибутку підприємств галузі

Параметр	Значення параметру	t -критерій	Табличний t -критерій
β_0	858,0317	1170,76	1,98
β_2	-0,11558	0,023058	1,98
β_3	-0,29026	0,079846	1,98
β_6	0,808025	0,193928	1,98

Таблиця 4. Показники регресійної статистики моделі прогнозування чистого прибутку підприємств галузі

Показник	Розрахункове значення	Рекомендоване значення
Коефіцієнт множинної кореляції	0,902841	Наближається до 1
Коефіцієнт детермінації	0,815122	Наближається до 1
Уточнюючий коефіцієнт детермінації	0,809158	Наближається до 1
Значення F -критерію	136,678	Більше 2,45
Значимість F -критерію	5,71E-34	Наближається до мінімуму

До основних характеристик ефективності коефіцієнтів регресійної моделі відносять наявність або відсутність автокореляції. Необхідність такої перевірки зумовлена тим, що автокореляція залишків говорить про неефективність оцінок параметрів регресійної моделі, що нівелює можливість її використання для прогнозування.

Перевірка автокореляції залишків моделі може здійснюватися за критерієм Дарбіна – Уотсона і порівняння його з рекомендованим значенням, яке наближається до 2 [4, с. 219–221]. Проведені автором розрахунки свідчать про те, що показник Дарбіна – Уотсона становить 1,88, таким чином, розроблена автором модель може бути використана для прогнозування чистого прибутку підприємств галузі.

Висновки

Запропонована автором модель дозволяє стверджувати, що в більшій мірі чистий прибуток підприємств галузі залежить від рівня витрат підприємства, тому основним напрямом збільшення прибутковості підприємств повинно бути зниження рівня витрат підприємства, тобто необхідно вдосконалювати систему управління витратами. Таким чином, результати даної моделі, ще раз підтверджують думку автора про необхідність використання різних інструментів по вдосконаленню системи управління витратами.

Окрім того, тривала фінансова криза має негативний вплив на фінансово-економічний стан виробничих підприємств, тому виявлення цілої низки проблем, до яких відносяться: низька рентабельність, слабка ліквідність та уповільнена оборотність грошових коштів підприємств, лише підтверджують необхідність планування, а чітке виконання бюджетів допоможе вирішити ці та інші проблеми. Більшість керівників підприємств наголошують, що в скрутній ситуації недоречно розроблювати стратегію на довгострокову перспективу, оскільки в даний момент часу знаходяться на межі виживання. Схожі аргументи висувуються з приводу планування: не можемо платити заробітну плату і не-

має з чого підтримувати операційну діяльність, яке тут може бути ще планування витрат. На нашу думку, така неадекватність керівників призводить до замкнутого кола, розірвати яке буде досить складно, з одного боку відмовляються від планування своєї діяльності, а відповідно і контролю за рівнем витрат, та з іншого боку не спроможні оцінити реальні витрати підприємства.

Література

1. Великая Е.Г. Управление затратами промышленного предприятия / Е.Г. Великая // Аудит и фин. анализ. – 2007. – №6. – С. 303–312.
2. Грещак М.Г. Управление витратами: навч. посіб. / ред. М.Г. Грещак. – К.: КНЕУ, 2008. – 264 с.
3. Давидович І.Є. Управление витратами: навч. посібник / І.Є. Давидович. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.
4. Доугерти К. Введение в эконометрику: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 402 с.
5. Кальєніна Н.В. Етапи розробки системи управління витратами / Н.В. Кальєніна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємство. – 2008. – №6. – С. 92–94.
6. Красова О.С. Бюджетирование и контроль затрат на предприятии: практ. пособие / О.С. Красова. – 4-е изд., стереотипное. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009. – 169 с.
7. Наконечний С.І. Економетрія: підручник / С.І. Наконечний, Т.О. Терещенко, Т.П. Романюк. – 4-те вид., доп. та перероб. – К.: КНЕУ, 2006. – 528 с.
8. Основи бюджетування: навч. посіб. / [М.Д. Білик, Р.І. Заворотній, Л.І. Данилова та ін.]; кер. кол. авт. і наук. ред. д-р екон. наук, проф. М.Д. Білик. – К.: КНЕУ, 2009. – 454 с.
9. Турило А.М. Управление витратами предприятия: навч. посібник / А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук, А.А. Турило. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 120 с.
10. Шумило Ю.О. Управление витратами в системе бюджетирования / Ю.О. Шумило // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – №12. – С. 19–23.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

А.О. ХОДЖАЯН,
к.е.н., доцент, докторант, Черкаський державний технологічний університет

Сучасний стан і методи оцінки конкурентоспроможності регіонів України

Визначено особливості регіонального розвитку України. Проведено порівняльний аналіз конкурентних позицій регіонів на основі використання базисних соціальних індексів. Удосконалено методику оцінки регіональної конкурентоспроможності із застосуванням економічних і соціальних індикаторів.

Определены особенности регионального развития Украины. Проведен сравнительный анализ конкурентных позиций регионов на основе использования базовых социальных индексов. Усовершенствована методика оценки региональной конкурентоспособности с применением фактографических и экспертных данных.

The features of regional development of Ukraine are determined. The comparative analysis of regions competition positions on the social indexes basis is conducted in the article. The technique of estimation of regional competitiveness with the use of factual and expert information is suggested.

Постановка проблеми. Удосконалення ринкових відносин в Україні характеризується пошуком ефективної моделі регіонального і місцевого розвитку в напрямку підвищення ефективності використання регіонами власних та залучених економічних ресурсів, а також розширення повноважень і

відповідальності органів місцевого самоврядування. Становлення регіонів як самостійних суб'єктів ринкових відносин вимагає дослідження особливостей економічної бази регіонів, формування та використання регіонами своїх конкурентних переваг і актуалізує проблему конкурентоспроможності регіону під яким розуміють становище регіону, з притаманними йому економічними, політичними, соціальними тощо факторами, що зумовлюють певний рівень ефективності використання власного потенціалу і сприяють залученню зовнішніх ресурсів з метою забезпечення рівноважного економічного розвитку і підвищення соціальних стандартів.

В умовах набуття регіонами статусу самостійних суб'єктів господарювання виникає потреба в розробці регіональної стратегії соціально-економічного розвитку та визначенні пріоритетів, у яких регіон може бути конкурентним на зовнішніх та внутрішніх ринках. Це актуалізує необхідність адекватної оцінки рівня соціально-економічного становища регіонів, що дозволить визначити основні стратегічні засади соціально-економічного розвитку країни, підвищити рівень конкурентоспроможності регіонів і країни в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням забезпечення конкурентоспроможності регіону приділяли увагу багато вітчизняних та зарубіжних дослідників. Серед

головних напрямів забезпечення конкурентоспроможності регіону, висвітлених в сучасних наукових дослідженнях, можна виділити формування концептуальної моделі державної регіональної політики України (М. Долішній [9], В. Павлов [22]), регіональні аспекти забезпечення конкурентоспроможності країни (Л. Антонюк [1]), інституційне забезпечення державної регіональної політики (З. Варналій [7]), розробку методологічних і методичних засад реформування адміністративно-територіального устрою (В. Нудельман [21], А. Павлюк [24], В. Поповкін [26]), принципи просторової організації продуктивних сил (Б. Данилишин [5]), забезпечення інвестиційної привабливості регіонів (В. Мартиненко [18]), формування ринкової інфраструктури та транспортного співробітництва регіонів (П. Беленький [13]), розвиток територіальної громади на основі кластерної моделі виробництва (Т. Голікова [3], С. Соколенко [29], Ю. Ковальова [14]), регіональні аспекти розвитку людського потенціалу (Е. Лібанова [17]), ефективність використання природно-ресурсного потенціалу регіонів (М. Паламарчук [6]).

Серед зарубіжних фахівців, які займаються вирішенням теоретичних і прикладних проблем регіональної конкурентоспроможності, можна виділити Б. Асхайма, А. Ізаксена [35], Дж. Бекатіні [36], С. Валентея, О. Гранберга [4], М. Енрайта [37], Н. Калюжнову [15], А. Маршала [19], Ф. Перу [38], К. Павлова [23], І. Пилипенко [25], М. Портера [27], В. Лексина, О. Швецова [16], С. Суспіцина [31], Р. Фатхутдінова [34].

Незважаючи на значний внесок вітчизняних та зарубіжних економістів у вирішення актуальних завдань регіонального розвитку, на сьогодні не вирішеними залишаються питання відсутності комплексності і диспропорційності регіонального розвитку, соціально-економічної нерівномірності розвитку регіонів, надмірної подрібненості адміністративно-територіального устрою країни. Потреба вирішення цих проблемних питань зумовила тематику даного дослідження та його актуальність.

Метою статті є визначення ключових проблем регіонального розвитку та шляхів зміцнення економічної бази регіонів, розроблення організаційно-методичних рекомендацій щодо оцінки рівня регіональної конкурентоспроможності, проведення порівняльного аналізу конкурентних позицій регіонів з використанням індикаторів економічної і соціальної ефективності.

Виклад основного матеріалу. Ефективність політики підвищення конкурентоспроможності регіонів насамперед залежить від того, наскільки повно і адекватно підібрані оціночні критерії для відображення основних характеристик та специфічних особливостей кожного окремого регіону.

Існує значна кількість підходів до визначення критеріїв оцінки рівня конкурентоспроможності регіонів.

На думку визнаного авторитета по проблемам конкурентних стратегій і формування конкурентних переваг М. Портера, єдине на чому ґрунтується концепція конкурентоспроможності, незалежно від сфери її застосування –

фірми, галузі, країни, регіону – це продуктивність використання національних ресурсів – праці і капіталу. Постійне підвищення продуктивності економіки означає її безперервне зростання, що дає можливість підвищувати соціальні стандарти [27, с. 24–25].

Російські дослідники Л. Ушвицький та В. Парахін пропонують зосередитися на трьох базових складових конкурентоспроможності регіону при формуванні концепції її оцінки:

- конкурентоспроможність на ринку праці або конкурентоспроможність, що забезпечується населенням (виявляється в здатності до забезпечення високого рівня життя населення і оцінюється через показники життєвого рівня населення регіону: забезпеченість житлом або інвестиції в житло, середня заробітна плата, рівень безробіття, величина прожиткового мінімуму, об'єм платних послуг для населення, рівень доходів населення регіону, частка низькодохідних членів, рівень злочинності);

- конкурентоспроможність на ринку товарів або конкурентоспроможність, що забезпечується виробництвом (характеризується через показники наявності та ефективності використання ресурсів регіону: ВРП, темпи зростання ВРП, частка збиткових підприємств, обсяг роздрібного товарообороту, експорт продукції за межі країни, наявність автомобільних доріг з твердим покриттям, наявність природних ресурсів, розташування регіону по відношенню до зовнішньоторговельних виходів);

- конкурентоспроможність на ринку капіталу або конкурентоспроможність фінансів (характеризується рівнем інвестиційної привабливості та активності регіону: інвестиції в основний капітал, інвестиції по відношенню до ВРП, темп зростання інвестицій, інвестиції в розрахунку на одного жителя, рівень політичної стабільності в регіоні) [33].

Білоруські науковці виокремлюють наступні фактори, які впливають на конкурентоспроможність території:

- якість робочої сили (рівень освіти, кваліфікації) та розвинутий ринок праці, які забезпечують умови пошуку робітників даної категорії;

- наявність дослідницьких центрів, які дозволяють розробляти нові технології і НДДКР, обмінюватися інформацією;

- сприятливий бізнес-клімат (низькі податки, фінансова допомога місцевої влади, створення об'єктів бізнес-послуг, передбачуваність дій і висока якість управління локальної адміністрації);

- створення на території промислових кластерів з розвинутою системою вертикальних зв'язків, що дозволяє знизити витрати промислової інфраструктури і полегшити передачу інформації;

- розвинена інфраструктура: транспортні та інформаційні мережі, фінансові послуги, наближеність до міжнародних аеропортів;

- сприятливі умови життєдіяльності: розвинена сфера послуг і комунікацій, можливість відпочинку, високі екологічні стандарти [32].

Таблиця 1. Оцінка конкурентоспроможності регіонів України в розрізі субфакторів*

Регіони України	ІГК регіону	Інституції	Інфраструктура	Макроекономічна стабільність	Охорона здоров'я і початкова освіта	Вища освіта і професійна підготовка	Ефективність ринку товарів та послуг	Ефективність ринку праці	Розвиненість фінансового ринку	Технологічна готовність	Розмір ринку	Розвиток бізнес-середовища	Інноваційний потенціал
Україна (середнє за регіонами)	3,89	3,25	3,23	4,6	5,5	4,2	3,7	4,4	3,3	2,9	4,6	3,5	2,8
Київ	4,17	3,1	3,7	4,6	5,8	4,7	3,9	4,6	3,5	3,8	4,6	3,8	3,4
Запорізька	4,16	3,8	3,5	4,6	5,6	4,6	3,9	4,8	3,4	3,2	4,6	3,9	3,6
Одеська	4,11	3,7	3,4	4,6	5,7	4,5	3,9	4,7	3,7	3,1	4,6	3,6	3,0
Дніпропетровська	4,09	3,2	4,1	4,6	5,7	4,5	4,0	4,4	3,2	2,9	4,6	3,6	3,7
Сумська	4,04	3,5	3,5	4,6	5,5	4,4	3,9	4,5	3,3	3,1	4,6	3,7	3,2
Донецька	4,02	3,7	3,1	4,6	5,2	4,2	3,9	4,4	3,7	3,2	4,6	4,4	3,0
Львівська	3,97	3,4	3,2	4,6	5,5	4,4	3,9	4,5	3,3	2,9	4,6	3,7	3,0
Полтавська	3,90	3,3	3,2	4,6	5,5	4,2	3,8	4,3	3,3	3,0	4,6	3,5	2,7
Хмельницька	3,84	3,1	3,2	4,6	5,5	4,0	3,7	4,2	3,3	2,9	4,6	3,6	2,6
Черкаська	3,80	3,1	2,9	4,6	5,5	4,2	3,6	4,2	3,1	2,8	4,6	3,6	2,5
Вінницька	3,77	2,9	3,0	4,6	5,5	4,1	3,7	4,3	3,2	2,7	4,6	3,3	2,4
Херсонська	3,76	3,1	2,7	4,6	5,4	4,1	3,6	4,4	3,0	3,0	4,6	3,3	2,6
Житомирська	3,69	3,2	3,7	4,6	5,4	3,6	3,2	4,2	3,6	2,2	4,6	2,3	2,1
АР Крим	3,62	2,7	2,8	4,6	5,3	3,8	3,3	4,2	3,0	2,7	4,6	3,2	2,4
Закарпатська	3,45	3,0	2,5	4,6	5,4	3,5	3,1	3,8	2,8	2,4	4,6	2,5	1,9

* Складено за даними: [10].

Методика Всесвітнього економічного форуму виходить з того, що передумови для регіональної конкурентоспроможності створюються на національному рівні. Тому оцінка конкурентоспроможності українських регіонів (для 15 регіонів України, що ввійшли в Звіт ВЕФ 2009–2010) проводиться з використанням методології Індексу глобальної конкурентоспроможності – на основі оцінки 12 субфакторів (табл. 1).

Дані рейтингу, крім субфакторів макроекономічна стабільність та розмір ринку, які оцінюються на основі загальнонаціональних показників, свідчать про наявність значної міжрегіональної диференціації. Аналіз показав, що найвище і найнижче значення індексу ІГК в регіонах України відрізняються від середнього рівня по вибірці на 7 і 11% відповідно. Найуспішніші за конкурентоспроможністю регіони України, м. Київ та Запорізька область перебувають на рівні з такими центральноєвропейськими країнами – членами ЄС, як Угорщина. У той же час найгірший регіон – Закарпатська область за рейтингом Глобального індексу конкурентоспроможності – знаходиться в оточенні бідних країн з низькими доходами на душу населення – таких як Замбія, Камерун, Таджикистан, Малі, Болівія, Нікарагуа, Ефіопія [10, с. 119].

На основі узагальнення існуючих в економічній літературі підходів щодо оцінки рівня конкурентоспроможності регіонів пропонується система показників, з застосуванням фактографічних та експертних даних, яка дозволяє оцінити конкурентні переваги і недоліки окремих територій та визначити перспективи їх розвитку у середньостроковому періоді. (табл. 2).

Далі визначені показники обраховуються по кожному регіону згідно стандартної методики оцінки рівня соціально-економічного розвитку регіону в два етапи [20].

На першому етапі комплексна оцінка визначається на основі підсумків відносних відхилень показників розвитку регіону від їх найкращих значень в інших регіонах за формулою:

$$R_j = \frac{S(\text{сума } X_{ij} - X_{\min i})}{n(X_{\max} - X_{\min i})} + \frac{S(\text{сума } X_{ij} - X_{\min i})}{n(X_{\max} - X_{\min i})},$$

де R_j – сума рейтингів конкретного регіону за кожним з показників;

X_{ij} – значення i -го показника j -го регіону (i – від 1 до n);

$X_{\max}$, $X_{\min}$ – максимальне та мінімальне значення показників.

Перша частина формули використовується для оцінки показників, зростання яких має позитивне значення (наприклад приріст виробництва), друга частина – для оцінки показників, зростання яких має негативний ефект (наприклад приріст заборгованості).

На другому етапі визначається середнє арифметичне суми рейтингів конкретного регіону за кожним з показників за формулою:

$$R_{\text{ср}} = \frac{R_j}{n},$$

де $R_{\text{ср}}$ – середнє арифметичне суми рейтингів конкретного регіону за кожним з показників;

n – кількість показників, за якими проводився розрахунок.

За результатами розрахунку визначається місце кожного регіону у загальному рейтингу. Найкращим є регіон, в якого середнє арифметичне рейтингів має найнижче значення.

Врахування визначеного комплексу індикаторів при розробці органами регіонального управління політики підвищення конкурентоспроможності дозволить ефективно ви-

Таблиця 2. Показники соціально-економічного розвитку регіонів

Показник	Основні індикатори виміру	Джерело надання інформації
Якість місцевої державної влади та приватних установ	Ефективність діяльності органів місцевого самоврядування, правопорядку, судочинства, стандарти корпоративного управління, ступінь взаємодії місцевої адміністрації і приватних фірм у вирішенні соціальних питань	Звіт про конкурентоспроможність ВЕФ, опитування керівників бізнесу
Розвиток інфраструктури і комунікацій	Наявність базової інфраструктури: транспортних мереж – щільність залізничних колій загального користування, км. на 1000 кв. км. території, щільність автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям, км. на 1000 кв. км. території; інформаційних мереж – забезпеченість населення домашніми телефонами, одиниць на 100 сімей; доступ шкіл до Інтернету, %; близькість до засобів міжнародного сполучення; фінансові послуги: доступність фінансування через фондовий ринок, банківську систему; якість юридичних послуг	Держкомстат, опитування керівників бізнесу
Структурні передумови розвитку конкуренції	Частка ринків з конкурентною структурою, олігопольних, з ознаками домінування, монополізованих, %; ефективність антимонопольної політики (частка завершених справ щодо порушення конкурентного законодавства, %)	АМК України, Центр комплексних досліджень з питань анти-монопольної політики
Розвиненість ринку праці	Рівень зайнятості економічно-активного населення; рівень безробіття; ефективність використання кваліфікованих кадрів (частка осіб з вищою освітою, які працюють за спеціальністю); критерії працевлаштування, особливо, на керівні посади; міграція робочої сили; ефективність роботи служб зайнятості	Держкомстат, Мінпраці, експертні оцінки
Сприятливість бізнес-середовища	Якість і передбачуваність дій місцевих органів влади; сприяння започаткуванню бізнесу; податковий тиск; наявність об'єктів бізнес-послуг; фінансова інфраструктура; темпи приросту кількості малих підприємств, %	Держкомстат, опитування керівників бізнесу
Реальний сектор економіки	ВРП на душу населення, грн.; темпи зростання ВРП, %; динаміка промислового виробництва, %; частка інноваційно активних промислових підприємств; динаміка виробництва продукції сільського господарства, %	Держкомстат
Споживчий ринок	Індекс споживчих цін на товари; динаміка роздрібного товарообороту, %; кількість об'єктів роздрібної торгівлі і ресторанного господарства, одиниць на 10 тис. жителів	Держкомстат
Фінансовий стан місцевих бюджетів	Темп зростання (зниження) доходів місцевих бюджетів (без трансфертів), %; обсяг доходів місцевих бюджетів на душу населення (без трансфертів), грн.; темп зміни співвідношення податкового боргу до податкових надходжень за звітний період до зведеного бюджету, %; темп зростання обсягу надходжень податків і платежів до зведеного бюджету, %; коефіцієнт покриття експорту імпортом, %	Мінфін, Державна податкова адміністрація
Житлово-комунальне господарство	Тарифи на послуги ЖКГ порівняно з середнім значенням по Україні, %; частка сільського житла, що забезпечено централізованим газопостачанням; рівень оплати населенням житлово-комунальних послуг, %	Держкомстат, Мінпаливенерго НАК «Нафтогаз України»
Інвестиційна і зовнішньоекономічна діяльність	Обсяг інвестицій в основний капітал на одну особу, грн.; темпи приросту інвестицій в основний капітал, %; обсяг прямих іноземних інвестицій в регіон у розрахунку на одну особу, дол. США; темпи приросту ПІІ, %; частка збиткових підприємств; рівень рентабельності підприємств регіону, %; коефіцієнт покриття експортом імпорту	Держкомстат
Рівень інноваційної і технологічної готовності	Наявність дослідницьких центрів; кількість інноваційно активних підприємств (в % від загальної кількості промислових підприємств регіону); обсяг інноваційної продукції (в % від загального обсягу реалізованої промислової продукції регіону); обмін інформації	Держкомстат, експертні оцінки
Рівень добробуту населення	Доходи населення регіону (відхилення середньомісячної заробітної плати в регіоні від середнього по Україні рівня, %; частка працівників регіону, які мають заробітну плату нижче прожиткового мінімуму, %; кількість злочинів на 100 тис. населення	Держкомстат
Розвиток сфери освіти	Розгалуженість закладів освіти і дошкільного виховання (кількість вищих навчальних закладів I–IV рівня акредитації, одиниць на 100 тис. населення; чисельність випускників вузів, осіб на 10 тис. населення, на кінець навчального року; кількість професійно-технічних навчальних закладів, одиниць на 100 тис. населення; чисельність випускників професійно-технічних навчальних закладів, осіб на 10 тис. населення, на кінець навчального року; кількість загальноосвітніх навчальних закладів, одиниць на 10 тис. населення; кількість дошкільних закладів, одиниць на 10 тис. населення	Держкомстат
Охорона здоров'я	Забезпеченість населення лікарями, осіб на 10 тис. населення; забезпеченість населення середнім медичним персоналом, осіб на 10 тис. населення; забезпеченість населення лікарняними ліжками, одиниць на 10 тис. населення; кількість місць у будинках інтернатах для людей похилого віку та інвалідів, одиниць на 10 тис. населення; рівень травматизму на виробництві, кількість потерпілих на 1000 працюючих; чисельність вперше визнаних інвалідами, осіб на 10 тис. населення	Держкомстат
Сфера послуг	Книжковий фонд суспільних бібліотек, одиниць на 100 тис. осіб; кількість місць у закладах культури (музичних школах, секціях, гуртках), одиниць на 100 тис. осіб; кількість місць у спортивних закладах, одиниць на 100 тис. осіб; приріст населення; забезпеченість житлом, кв. м. загальної площі на одну особу	Держкомстат
Умови розвитку	Наявність високоекономічних природних ресурсів; щільність населення; георозташування щодо зовнішньоторговельних коридорів і транспортних мереж загальнодержавного значення; екологічна ситуація; наявність етноконфесійних конфліктів	Держкомстат, експертні оцінки

Джерело: систематизовано автором.

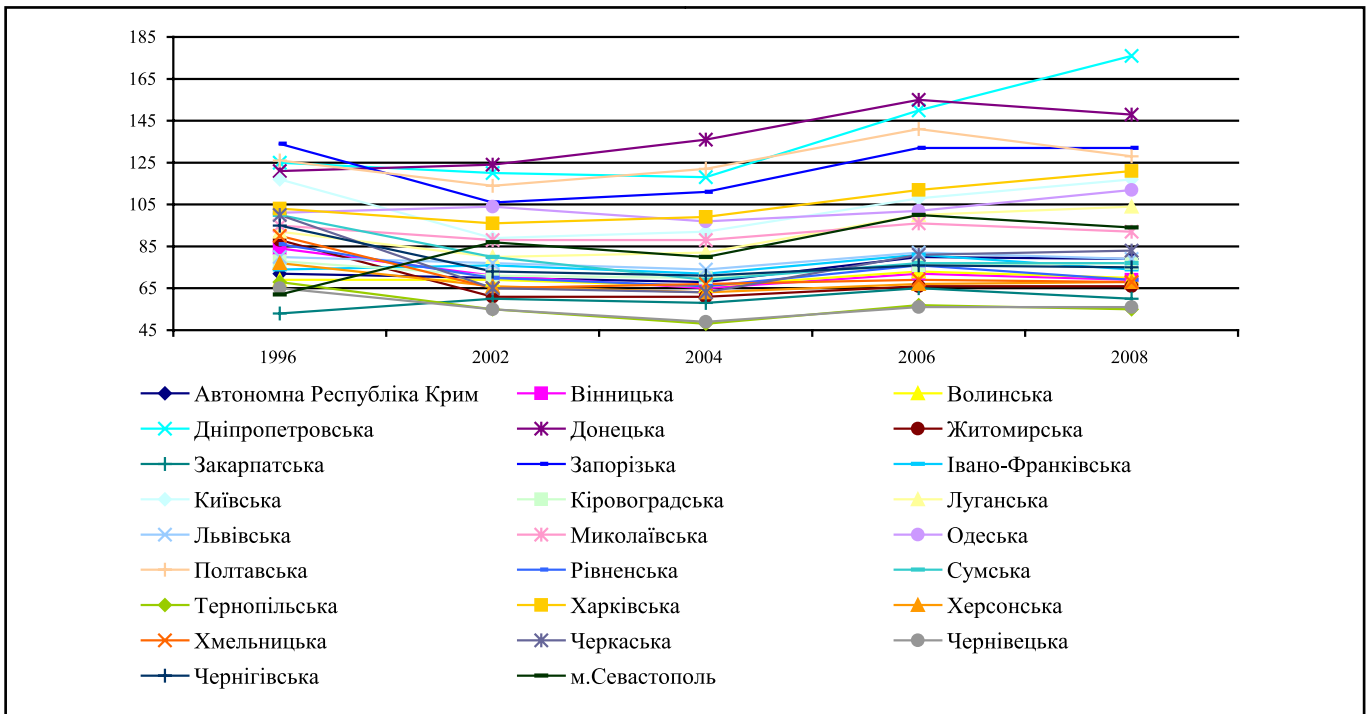


Рисунок 1. Валовий регіональний продукт на душу населення по регіонах України (Україна=100%)*

* Побудовано за даними: [30].

користуватися та нарощувати наявний потенціал територій, ліквідувати диспропорції і критичні економічні і соціальні відставання, сприятиме залученню зовнішніх ресурсів в розбудову економіки регіону.

Серед особливостей регіонального розвитку України дослідники виокремлюють такі тенденції, що суттєво впливають на формування та раціональне використання економічного потенціалу кожного регіону і, як наслідок, на соціально-економічне становище національної економіки в цілому:

– збільшення диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів;

– нерівномірність економічного розвитку регіонів;
– наростання соціальної нерівності регіонів;
– надмірна подрібненість адміністративно-територіального устрою країни.

Збільшення диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів, що характеризується розбалансованістю основних макроекономічних пропорцій, зумовлено:

– незадовільним інституційним забезпеченням, зокрема відсутністю цілісної дієвої системи реалізації державної регіональної політики та нормативно-правової бази щодо механізмів стимулювання розвитку регіонів, переважання

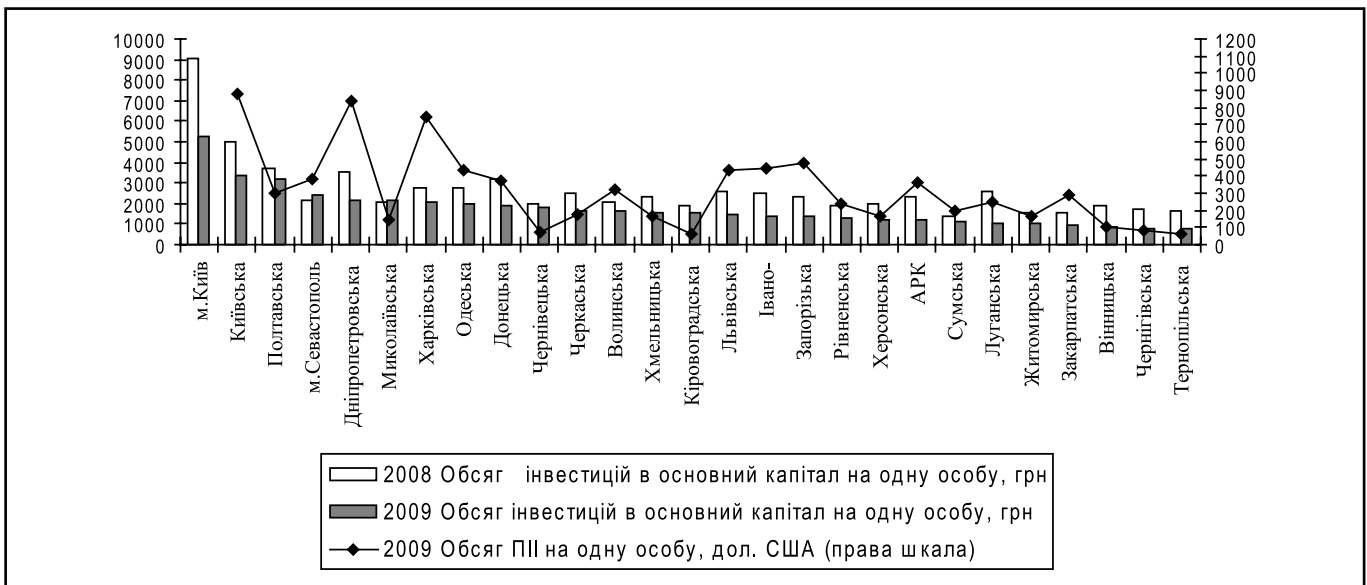


Рисунок 2. Обсяги інвестицій в основний капітал на одну особу в розрізі регіонів, грн.*

* Побудовано за даними: [30].

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

у регулюванні розвитку адміністративно-територіальних одиниць ручного управління, орієнтованого на вирішення окремих, часткових і кон'юнктурних питань, невмотивованої місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування до стимулювання регіонального та місцевого розвитку;

– низьким рівнем ефективності використання наявного потенціалу, що проявляється або є наслідком структурної розбалансованості промислового комплексу, високого рівня енерго- та капіталоемності виробництва, застарілої і вузькоспеціалізованої економічної бази регіонів, низького рівня пристосування робочої сили до ринкових умов, відсутності інноваційної спроможності підприємств, деградації природного навколишнього середовища;

– низькою інвестиційною привабливістю територій: ненадлежащим рівнем захисту прав власності, непрозорістю і необґрунтованістю прийняття рішень органами місцевої влади, незадовільним станом виробничої та соціальної інфраструктури, нерозвиненістю ринку фінансових послуг, недостатньою підтримкою розвитку підприємництва, де-стабілізацією економічної і політичної ситуації в регіоні.

Поглиблення дисбалансів соціально-економічного розвитку регіонів провокує зростання вірогідності настання регіональної кризи, дезінтеграцію національної економіки і перешкоджає підвищенню рівня конкурентоспроможності окремих регіонів і економіки в цілому.

Нерівномірність економічного розвитку регіонів визначається відсутністю стійких тенденцій економічного зростан-

Таблиця 3. Рейтинг регіонів України за рівнем розвитку з використання показника ВРП на душу населення (Україна – 100%)*

1996	2002	2004	2008
Регіони України з високим рівнем розвитку (105% і вище проти середнього по Україні)			
Київ (142) Запорізька (134) Полтавська (126) Дніпропетровська (125) Донецька (121) Київська (117)	Київ (317) Донецька (124) Дніпропетровська (120) Полтавська (114) Запорізька (106)	Київ (318) Донецька (135,6) Полтавська (121,6) Дніпропетровська (118,4) Запорізька (113,3)	Київ (300,5) Дніпропетровська (150,9) Донецька (127,0) Запорізька (113,4) Полтавська (109,7)
Регіони України з середнім рівнем розвитку (від 90 до 105% проти середнього по Україні)			
Харківська (103) Одеська (101) Сумська (100) Черкаська (100) Миколаївська (95) Чернігівська (95) Луганська (92) Хмельницька (90)	Одеська (104) Харківська (96)	Харківська (98,8) Одеська (96,6) Київська (91,5)	Харківська (103,9) Одеська (95,2) Київська (100,5)
Регіони України з рівнем розвитку нижче середнього (від 70 до 90% проти середнього по Україні)			
Житомирська (88) Рівненська (86) Вінницька (84) Львівська (80) Кіровоградська (78) Херсонська (77) Івано-Франківська (74) АР Крим (72)	Київська (89) Миколаївська (88) Севастополь (87) Луганська (80) Сумська (80) Львівська (77) Івано-Франківська (76) Чернігівська (73) Кіровоградська (71) Вінницька (71) Рівненська (70) АР Крим (70)	Миколаївська (88,3) Луганська (82,1) Севастополь (80,4) Львівська (74,2) Івано-Франківська (72,0) Чернігівська (71,0) Кіровоградська (70,4)	Луганська (89,5) Севастополь (80,96) Миколаївська (78,9) Черкаська (71,1)
Регіони України з низьким рівнем розвитку (нижче 70% проти середнього по Україні)			
Волинська (69) Тернопільська (68) Чернівецька (65) Севастополь (62,0) Закарпатська (53)	Волинська (69) Херсонська (66) Черкаська (65) Хмельницька (65) Житомирська (61) Закарпатська (60) Тернопільська (55) Чернівецька (55)	Сумська (68,9) АР Крим (68,1) Хмельницька (66,7) Рівненська (66,2) Волинська (65,6) Вінницька (64,6) Херсонська (62,6) Черкаська (62,5) Житомирська (60,5) Закарпатська (58,3) Чернівецька (49,3) Тернопільська (48,3)	Львівська (67,8) АР Крим (67,8) Сумська (66,5) Кіровоградська (65,9) Чернігівська (64,5) Івано-Франківська (63,1) Волинська (60,2) Рівненська (59,6) Вінницька (58,9) Херсонська (58,3) Хмельницька (58,2) Житомирська (56,3) Закарпатська (51,9) Чернівецька (47,7) Тернопільська (47,3)

* Розраховано за даними: [3, с. 195–196; 30].

ня та поступовим зростанням диференціації регіонів за показниками валового регіонального продукту, розподілу інвестицій в основний капітал, обсягів прямих іноземних інвестицій тощо і зумовлена як об'єктивними причинами: різноманітністю природних, демографічних, соціальних, економічних та інших місцевих факторів, несформованістю економічної бази більшості регіонів, так і неефективним використанням їхнього потенціалу розвитку. Проведений аналіз свідчить про зростання у 1996–2008 роках диференціації регіонів з показником валового регіонального продукту на душу населення (рис. 1).

У 1996 році без урахування м. Києва розрив між максимальним (Запорізька обл.) та мінімальним (Закарпатська обл.) значенням становив 2,5 раза. У 2008 році розкид між максимальним (Дніпропетровська обл.) та мінімальним (Тернопільська обл.) значенням збільшився до 3,2 раза. З урахуванням м. Києва диференціація зросла з 2,7 до 6,4 раза.

Несформованість економічної бази регіонів зумовлює на-ростання міжрегіональних диспропорцій за показниками ін-

вестицій в основний капітал і прямих іноземних інвестицій, що провокує закріплення тенденції до нерівномірності економічного і соціального розвитку регіонів в подальшому (рис. 2).

Обсяг ПІІ на одну особу у м. Києві з початку інвестування \$5763, що перевищує середній рівень по Україні в 6,6 раза. В умовах зниження інвестиційної активності на фоні світової фінансової кризи тенденція міжрегіональної диференціації продовжує посилюватися. В цих умовах важливим є підвищення рівня інвестиційної привабливості регіонів, пошук регіональних резервів, впровадження нових інвестиційних проєктів у пріоритетні сфери та галузі регіональної економіки.

Розрахунки доводять, що в переважній більшості регіонів забезпечення економічного зростання відбувається за рахунок:

- інвестиційного чинника (обсяги інвестування в основний капітал та прямі іноземні інвестиції), який суттєво залежить від інвестиційної привабливості регіонів;
- чинників, які відображають фінансовий потенціал (прибутки і зайнятість населення як фактор стимулювання споживчої компоненти сукупного попиту, та кредити, які нада-

Таблиця 4. Рейтинг конкурентоспроможності регіонів України в розрізі соціальних чинників економічного зростання 2009–2010 років*

Регіони України	Приріст (зменшення) населення		Рівень безробіття		Темпи приросту несплачено ї з/п		Середньомісячна з/п		Частка працівників, яким нараховано з/п нижче прожиткового мінімуму**		Зростання індексів споживчих цін. січень 2010 року до грудня 2009 року		Рівень оплати населенням житлово-комунальних послуг		Середній рейтинг регіону	Місце регіону у загальному рейтингу
	%	Рейтинг регіону	%	Рейтинг регіону	%	Рейтинг регіону	%	Рейтинг регіону	%	Рейтинг регіону	%	Рейтинг регіону	%	Рейтинг регіону		
Україна	-0,39	-	8,6	-	14,9	-	1665	-	8,2	-	1,8	-	74,1	-	0,595	-
АР Крим	-0,10	0,466	6,7	0,079	7,6	0,471	1467	0,836	9,0	0,512	1,9	0,667	68,4	0,830	0,552	5
Вінницька	-0,56	0,730	10,5	0,683	40,3	1,0	1283	0,952	11,8	0,837	1,2	0,200	84,6	0,339	0,677	24
Волинська	0,04	0,385	9,0	0,444	38,2	0,966	1253	0,971	13,2	1,0	1,2	0,200	80,2	0,472	0,634	17
Дніпропетровська	-0,56	0,730	7,6	0,222	-0,1	0,346	1726	0,673	7,5	0,337	2,2	0,867	62,8	1,0	0,596	10
Донецька	-0,75	0,839	9,3	0,492	14,5	0,583	1840	0,601	4,6	0	2,1	0,800	68,7	0,821	0,591	9
Житомирська	-0,65	0,782	10,5	0,683	8,7	0,489	1269	0,961	9,7	0,593	1,4	0,333	79,7	0,488	0,618	15
Закарпатська	0,12	0,339	9,9	0,587	18,3	0,644	1322	0,928	6,8	0,256	1,6	0,467	70,2	0,776	0,571	8
Запорізька	-0,53	0,713	7,7	0,238	19,6	0,665	1618	0,741	9,2	0,535	2,2	0,867	77,3	0,561	0,617	14
Івано-Франківська	-0,03	0,425	8,8	0,413	26,6	0,778	1432	0,858	9,1	0,523	1,9	0,667	78,7	0,518	0,597	12
Київська	-0,35	0,609	7,8	0,254	31,7	0,862	1736	0,667	7,9	0,384	1,7	0,533	77,4	0,558	0,552	6
Кіровоградська	-0,90	0,925	9,9	0,587	0,4	0,354	1303	0,940	8,9	0,5	2,1	0,800	75,9	0,603	0,673	22
Луганська	-0,87	0,908	7,4	0,190	20,3	0,676	1663	0,713	6,4	0,209	1,8	0,600	74,5	0,645	0,563	7
Львівська	-0,13	0,482	8,3	0,333	16,1	0,608	1434	0,857	9,1	0,523	2,0	0,733	74,5	0,645	0,597	11
Миколаївська	-0,53	0,713	9,0	0,444	25,5	0,761	1559	0,778	9,5	0,570	2,4	1,0	79,7	0,488	0,679	25
Одеська	-0,05	0,437	6,6	0,063	20,2	0,675	1571	0,771	10,7	0,709	2,4	1,0	68,5	0,827	0,640	19
Полтавська	-0,78	0,856	10,1	0,619	17,9	0,638	1530	0,796	9,5	0,570	1,6	0,467	75,2	0,624	0,653	21
Рівненська	0,06	0,374	12,5	1,0	17,4	0,629	1377	0,893	8,7	0,477	1,5	0,400	73,1	0,688	0,637	18
Сумська	-0,99	0,977	10,9	0,746	25,7	0,416	1404	0,876	9,7	0,593	1,6	0,467	80,4	0,467	0,649	20
Тернопільська	-0,41	0,644	11,0	0,762	-21,5	0	1207	1,0	10,7	0,709	0,9	0	75,3	0,621	0,534	3
Харківська	-0,48	0,684	7,6	0,222	-4,1	0,282	1558	0,779	8,5	0,453	2,0	0,733	72,8	0,697	0,550	4
Херсонська	-0,52	0,707	9,4	0,508	17,7	0,634	1275	0,957	10,1	0,640	1,8	0,600	66,9	0,876	0,703	27
Хмельницька	-0,55	0,724	9,3	0,492	17,4	0,629	1300	0,941	10,9	0,733	1,6	0,467	81,2	0,442	0,633	16
Черкаська	-0,69	0,805	10,6	0,698	20,5	0,680	1363	0,902	9,6	0,581	1,8	0,600	80,2	0,473	0,677	23
Чернівецька	0,03	0,391	8,9	0,429	39,6	0,989	1312	0,934	10,4	0,674	1,4	0,333	78,8	0,515	0,609	13
Чернігівська	-1,03	1,0	10,7	0,714	25,4	0,759	1257	0,968	11,3	0,779	1,2	0,200	81,9	0,421	0,692	26
Київ	0,71	0	6,2	0	20,8	0,684	2794	0	5,0	0,047	1,7	0,533	95,8	0	0,181	1
Севастополь	0,10	0,351	6,5	0,048	14,4	0,581	1664	0,712	6,7	0,244	1,6	0,467	82,0	0,418	0,403	2

* Розраховано автором за даними [30].

** Прожитковий мінімум для працездатної особи становив: у грудні 2008 року – 669 грн., у грудні 2009 року – 744 грн.

Таблиця 5. Порівняння групування регіонів за рівнем економічного і соціального розвитку

Рейтинг регіонів України за рівнем економічного розвитку (з використання показника ВРП на душу населення (Україна – 100%))	Рейтинг регіонів України за рівнем соціального розвитку (за даними таблиці 4) (Україна – 0,595)	Рейтинг регіонів України за рівнем конкурентоспроможності ВЕФ за (даними таблиці 1) (Україна – 100%)*
<i>Регіони України з високим рівнем розвитку</i>		
(105% і вище проти середнього по Україні)	Значення середнього рейтингу регіону від мінімального по Україні (0,181) до середньоарифметичного між мінімальним і середнім (0,388)	(105% і вище проти середнього по Україні)
Київ (300,5) Дніпропетровська (150,9) Донецька (127,0) Запорізька (113,4) Полтавська (109,7)	Київ (0,181)	Київ (107,2) Запорізька (106,9) Одеська (105,7) Дніпропетровська (105,1)
<i>Регіони України з середнім рівнем розвитку</i>		
(від 90 до 105% проти середнього по Україні)	Значення середнього рейтингу регіону від середньоарифметичного між мінімальним і середнім (0,388) до середнього по Україні (0,595)	(від 95 до 105% проти середнього по Україні)
Харківська (103,9) Київська (100,5) Одеська (95,2)	Севастополь (0,403) Тернопільська (0,534) Луганська (0,563) АР Крим (0,552) Київська (0,552) Харківська (0,550) Закарпатська (0,571) Донецька (0,591)	Сумська (103,9) Донецька (103,3) Львівська (102,1) Полтавська (100,3) Хмельницька (98,7) Черкаська (97,7) Вінницька (96,9) Херсонська (96,7)
<i>Регіони України з рівнем розвитку нижче середнього</i>		
(від 70 до 90% проти середнього по Україні)	Значення середнього рейтингу регіону від середнього по Україні (0,595) до середньоарифметичного між середнім по Україні і максимальним (0,649)	(від 70 до 95% проти середнього по Україні)
Луганська (89,5) Севастополь (80,96) Миколаївська (78,9) Черкаська (71,1)	Дніпропетровська (0,596) Львівська (0,597) Івано–Франківська (0,597) Чернівецька (0,609) Запорізька (0,617) Житомирська (0,618) Хмельницька (0,633) Волинська (0,634) Рівненська (0,637) Одеська (0,640) Сумська (0,649)	Житомирська (94,9) АР Крим (93,1) Закарпатська (88,7)
<i>Регіони України з низьким рівнем розвитку</i>		
(нижче 70% проти середнього по Україні)	Значення середнього рейтингу регіону від середньоарифметичного між середнім по Україні і максимальним (0,649) та максимальним по Україні (0,703)	(нижче 70% проти середнього по Україні)
Львівська (67,8) АР Крим (67,8) Сумська (66,5) Кіровоградська (65,9) Чернігівська (64,5) Івано–Франківська (63,1) Волинська (60,2) Рівненська (59,6) Вінницька (58,9) Херсонська (58,3) Хмельницька (58,2) Житомирська (56,3) Закарпатська (51,9) Чернівецька (47,7) Тернопільська (47,3)	Полтавська (0,653) Кіровоградська (0,673) Черкаська (0,677) Вінницька (0,677) Миколаївська (0,679) Чернігівська (0,692) Херсонська (0,703)	

* Розраховано автором за даними Держкомстату України.

** Рейтинг ВЕФ здійснено на базі 15 регіонів України.

но суб'єктам господарювання, як фактор стимулювання виробничої активності);

– інноваційної активності суб'єктів національної економіки, що відображено у кількості патентів і винаходів [12].

Узагальнюючим показником, який характеризує рівень розвитку економіки регіону, є валовий регіональний продукт (ВРП). Використовуючи методологію західної економічної теорії щодо групування країн за рівнем розвитку з використанням показника доходу на душу населення, по відношенню до регіонів України маємо наступну градацію (табл. 3).

Динаміка ранжування регіонів за показником ВРП на душу населення свідчить про деструктивні процеси регіонального розвитку:

– зниження рівня соціально-економічного розвитку (збільшення кількості регіонів з низьким рівнем розвитку з п'яти у 1996 році до 15 у 2008 році);

– нарощення регіональної диференціації (збільшення відхилення від середнього рівня по Україні по найнижчому і найвищому значенню від 47 і 42% відповідно у 1996 році до 52,7 і 200,5% у 2008 році).

Регіональну специфіку відтворювального процесу різнобічно характеризують численні показники соціального життя регіонів (табл. 4).

Рейтинг регіону за кожним з показників розраховується за формулою:

$$R_j = \frac{X_{\max} - X_{ij}}{X_{\max} - X_{\min}} \quad (\text{для показників, які позитивно впливають на економічне зростання})$$

$$R_j = \frac{X_{ij} - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}} \quad (\text{для показників, які стримують економічне зростання})$$

Значення рейтингу регіону знаходиться в межах від 0 (найкраще значення) до 1 (найгірше значення).

Проведений аналіз соціальної сфери та споживчого сектору регіонів виявив значну нерівність у сфері демографії, ринку праці, матеріального становища та умов проживання. Розмах варіації за інтегрованим рейтингом (різниця між найнижчим значенням індексу в Києві (0,181) та найвищим – в Херсонській області (0,703) становить 87,7% середнього значення індексу по Україні (0,595).

На основі використання базисних економічних і соціальних показників за 2009 рік здійснено ранжування регіонів за рівнем економічного і соціального розвитку з використанням різних методик (табл. 5).

Ранжування регіонів за рівнем соціального розвитку суттєво відрізняється від ранжування за економічними показниками, зокрема, за групуванням регіонів за рівнем ВРП на душу населення. Це свідчить про те, що досягнення регіонів в економічній сфері не трансформуються належним чином у реалізацію соціальних проблем регіонального розвитку.

Надто різкими є розбіжності між економічними і соціальними показниками в Полтавській, Одеській, Дніпропетровській, Донецькій областях, які проявились в тому поточної світової фінансової кризи. Натомість, області з низьким рівнем економічного розвитку продемонстрували відносно високу якість соціальної компоненти регіонального розвитку.

Неоднозначність рейтингів регіонального розвитку зумовлює необхідність вдосконалення методики оцінки соціально-економічного розвитку регіонів, принциповими позиціями якої має бути:

– комплексність, яка полягає в тому, що всі основні елементи економічної і соціальної сфери регіону розглядаються в їх причинно-наслідковому зв'язку та взаємообумовленості і спрямовуються на створення збалансованої структури економіки регіону, забезпечення ефективного використання наявних ресурсів і, таким чином, підвищення рівня конкурентоспроможності країни в цілому;

– використання при оцінці стану соціально-економічного розвитку регіонів як фактографічних (статистичних) так і експертних оцінок. Застосування сукупності експертних і фактографічних оцінок забезпечує об'єктивність і всебічність характеристик досліджуваних сфер регіону і дозволяє сформувати реальний, науково обґрунтований нормативний прогноз регіонального розвитку;

– застосування індикаторів, які визначають поточний стан тієї чи іншої сфери економіки регіону, а також характеризують передумови (перспективи), які дозволять забезпечити збалансоване економічне зростання і підвищення рівня добробуту населення регіону в середньо- і довгостроковому періоді, визначають ту роль, що відіграють регіони в розвитку країни.

Висновки

Соціально-економічний розвиток регіонів України засвідчує наростання негативних тенденцій, що проявляються в збільшенні диспропорцій, нерівномірності економічного і соціального розвитку регіонів, надмірній подрібненості адміністративно-територіального устрою країни, розмежуванні регіональних і загальнодержавних інтересів, суспільно-політичній дезінтеграції держави. Усунення зазначених недоліків лежить у площині формування ефективної моделі регіонального і місцевого розвитку в напрямку підвищення ефективності використання регіонального потенціалу та залучених економічних ресурсів, використання переваг територіального поділу праці.

Використання запропонованої в роботі комплексної методики аналізу стану соціально-економічного розвитку регіонів дозволить удосконалити існуючу систему оцінки і моніторингу сучасного стану і потенціалу регіонів, визначити конкретні проблеми окремих регіонів і шляхи їх подолання і, таким чином, підвищити якість регіонального управління в напрямку забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів.

Проведений аналіз соціальної сфери та споживчого сектору регіонів виявив суттєві розбіжності між рівнем економічного і соціального розвитку регіонів, які свідчать про те, що досягнення регіонів в економічній сфері не трансформуються належним чином у реалізацію соціальних проблем. Це вимагає коригування чинної регіональної політики в сфері вирішення соціальної складової регіонального розвитку.

Література

1. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія і механізм реалізації: Монографія. – Київ: 2004. – 268 с.
2. Герасимчук З.В., Ковальська Л.Л. Виробничий потенціал регіону: методика оцінки та механізми його нарощення / Луцький держ. технічний ун-т. – Луцьк: РВВ ЛДТУ, 2003. – 190 с.
3. Голікова Т.В. Сучасний стан та перспективи конкурентоспроможності регіонів України / Конкурентоспроможність економіки України / За ред. Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2005. – С. 195–196 (582 с.)
4. Гранберг А.Г., Валентей С.Д., Одинцова А.В., Дагаєв А.А., Онищенко І.С. Движение регионов России к инновационной экономике / РАН; Институт экономики. – М.: Наука, 2006. – 401 с.
5. Данилишин Б.М., Чернюк Л.Г., Фащевський М.І. Просторова організація продуктивних сил України: мезо- та мікрорегіональний рівень / Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України. – Вінниця: Книга-Вега, 2007. – 572 с.
6. Данилишин Б.М., Дорогунцов С.І., Міщенко В.С., Коваль Я.В., Новоторов О.С., Паламарчук М.М. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України: Наук. видання / НАНУ; Рада по вивченню продуктивних сил України / Б.М. Данилишин (ред.). – К.: РВПС України, 1999. – 716 с.
7. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія / <http://www.niss.gov.ua/book/Varnalij/anons.pdf> за ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007 – 820 с.
8. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року. – Затверджено постановою КМ України від 21.07.2006 р. №1001–2006–п, редакція від 15.05.2007 р. №750–2007–п: [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua
9. Долішній М.І., Беленький П.Ю., Бідак В.Я., Бойко Є.І., Вовканич С.Й. Регіональна політика: методологія, методи, практика / НАН України; Інститут регіональних досліджень / М.І. Долішній (відп. ред.). – Л., 2001. – 719 с.
10. Звіт про Конкурентоспроможність України 2009 Фонду «Ефективне Управління». – 230 с.
11. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. д-ра екон. наук, проф. П.І. Федулової. – К.: Основа, 2005. – 552 с.
12. Інвестиційна привабливість регіонів в контексті її участі в інтеграційних процесах. – Монітор НІСД. – 2009. – №14. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.niss.gov.ua/Monitor/juli/14.htm
13. Інфраструктурне забезпечення конкурентної економіки // За наук. ред. д.е.н., проф. П.Ю. Беленького. – Львів, 2002. – 308 с.
14. Ковальова Ю.М. Механізм регулювання соціально-економічного розвитку регіону на основі формування кластерів // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №4. – С. 179–187.
15. Калужнова Н.Я. Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации. – М.: Теис, 2004. – С. 526.
16. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития / Российский фонд правовых реформ; Фонд правовых проблем федерализма и местного самоуправления. – Изд. стер. – М.: URSS. ЛКИ, 2007. – 366 с.
17. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз: монографія / Ред.: Е.М. Лібанова; НАН України. Ін-т демографії та соціальних досліджень. – К., 2007. – 327 с.
18. Мартиненко В.Ф. Державне управління інвестиційним процесом в Україні / Національна академія держ. управління при Президенті України. – К.: Видавництво НАДУ, 2005. – 296 с.
19. Маршалл А. Принципы экономической науки. (Глава 10. Концентрация специализированных производств в отдельных районах). Т. 1. Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – 415 с.
20. Методика визначення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів // Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 04.02.2004 р. №113.
21. Нудельман В. Удосконалення адміністративно-територіального устрою України / Інноваційні механізми місцевого та регіонального розвитку. За матеріалами VIII Всеукраїнських муніципальних слухань «Ресурси місцевого і регіонального розвитку: національний та міжнародний аспекти», 29 липня – 2 серпня 2002 року, Судак, АР Крим / Наук. ред. М. Пухтинський. – К.: Атака–Н, 2003. – С. 281.
22. Павлов В.І. Політика регіонального розвитку в умовах ринкової трансформації: (теоретико-методологічні аспекти та механізми реалізації) / Інститут регіональних досліджень НАН України; Луцький держ. технічний ун-т; Спілка економістів України. – Луцьк: Надстир'я, 2000. – 580 с.
23. Павлов К.В. Региональные эколого-экономические системы: монография. – М.: Магистр, 2009. – 351 с.
24. Павлюк А.П. Реформування адміністративно-територіального устрою України: проблеми та перспективи реалізації. – Стратегічні пріоритети. – 2007. – №1(2). – С. 159–164.
25. Пилипенко І.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория и опыт малых стран. – Смоленск: Ойкумена, 2005. – 496 с.
26. Поповкін В.А. Регіонально-цілісний підхід в економіці: Монографія. – К.: Наукова думка, 1993. – С. 16 (220 с.).
27. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ./ Под ред. В.Д. Щетинина. – М.: МО, 1993. – 896 с.
28. Селезнев А.З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России / Центральный экономико-математический ин-т РАН. – М.: Юристъ, 1999. – С. 30 (382 с.).
29. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці. – Наукове видання. – К.: Логос, 2004. – 848 с.
30. Соціально-економічний розвиток регіонів України за січень 2010 року. – Держкомстат України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
31. Суспицин С.А. Барометры социально-экономического положения регионов России / РАН. СО, Институт экономики и орга-

низации промышленного производства. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2004. – 124 с.

32. Точицкая И.Э. Показатели конкурентоспособности регионов // Белорусский экономический журнал. – 2003. – №3.

33. Ушвицкий Л.И., Парахин В.Н. Конкурентоспособность региона как новая реальность: сущность, методы оценки, современное состояние. – Сб. научн. трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». – 2005. – №1.

34. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: Инфра-М, 2000. – 312 с.

35. Asheim B., Isaksen A., Nauwelaers C., Todtling F. Regional Innovation Policy for Small–Medium Enterprises, Edward Elgar Publishing, 2003.

36. Becattini G. From Marshall's to the Italian «Industrial districts». A Brief Critical Reconstruction [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [<http://www.competitiveness.org/newsletter/files/becattini.pdf>]

37. Enright M.J. The geographical Scope of Competitive Advantage // Stuck in the Region? Changing scales for regional identity / Edited by E. Dirven, J. Groenewegen and S. van Hoof. Utrecht, 1993. – P. 87–102.

38. Perroux F. Economic space: theory and applications // Quarterly Journal of Economics, Vol.64, 1950. – P. 89–104.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

О.М. РЕВІНА,
здобувач, Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України

Стандартизована технологія Investors in People як модель ефективного управління та розвитку людського потенціалу

У статті розглядається концепція стандартизованої технології Investors in People як моделі ефективного управління та розвитку людського потенціалу.

В статье рассматривается концепция стандартизированной технологии Investors in People в качестве модели эффективного управления и развития человеческого потенциала.

The article introduces principles concept of the Investors in People standartized technology as a model of effective management and development of human potential.

Постановка проблеми. В сучасних умовах глобалізації, економічної конкуренції, інтенсивного впровадження технологічних та управлінських інновацій зростає значення ефективного використання та розвитку людського потенціалу і, як наслідок, створення умов економічного росту та підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Вектор майбутнього розвитку не тільки будь-якої організації, а й країни в цілому визначається її людським потенціалом. Відповідно людський потенціал служить деякою прогнозною характе-

ристикою можливостей країни, регіону або спільності людей реалізувати свої інтереси, досягти своїх цілей.

Загострення міжнародної конкуренції об'єктивно вимагають кардинально змінити підходи до чинників економічного зростання вітчизняної економіки. Утвердження в розвинених країнах «нової економіки», розвиток якої базується на знаннях та інноваціях, підштовхує до усвідомлення того, що пошук невикористаних резервів, оптимальних шляхів для ефективного довгострокового розвитку України слід вести у площині визнання теорії людського капіталу та реального запровадження її провідних положень у практику ринкових перетворень, зокрема, ідей щодо інвестування у розвиток людського капіталу.

Прийняття ефективних управлінських рішень з метою ефективного використання людського потенціалу є значним фактором для підвищення конкурентоспроможності національних підприємств, що впливає на процес економічного зростання в цілому. Тому значимість використання ефективних методів та підходів у питанні управління

людськими ресурсами дуже висока та, згідно з дослідженнями міжнародного агентства, – найбільш ефективні інвестиції, які приносять найвищі дивіденди – це інвестиції в підвищення рівня та розвитку людського капіталу.

Перехід до соціально орієнтованої економіки зумовлюють дотримання таких стандартів діяльності, які прийняті на провідних підприємствах світу і продемонстрували свою ефективність у вирішенні завдань господарювання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження проблем людських ресурсів в якості фактора виробництва та економічного розвитку завжди було актуальним в економічній науці. Слід зазначити особливо відомі дослідження управлінських моделей як американської, японської та західноєвропейської. Процес формування та розвитку теорії людського капіталу пов'язаний з іменами відомих західних економістів Т. Шульца, Г. Беккера, Дж. Кендрика, М. Блауга, У. Боуена, Ф.Махлупа, Л. Туроу, Дж. Мінцера та інших. В Україні методологічні питання людського розвитку, відтворення та використання людських ресурсів досліджували такі провідні вчені, як О. Амоша, С. Бандур, Д. Богиня, В. Брич, М. Долішній, Т. Заяць, А. Колот, Е. Лібанова, Н. Лук'яненко, О. Новікова, В. Онікієнко, Л. Шаульська, Л. Шевченко, Л. Шевчук. Вперше дослідженням проблем формування та використання людського капіталу почали займатися Б. Данилишин, В. Куценко, О. Грішнова, які нині мають значне коло послідовників. Українські науковці внесли значний вклад в поглиблення теоретичних засад концепції людського капіталу. Сучасні тенденції розвитку інтелектуальних ресурсів, їх формування та використання як чинника економічного зростання країни на інноваційній основі є предметом постійного дослідження українських науковців. Найголовнішим є те, наскільки дієвий механізм використання інтелектуального потенціалу тією чи іншою країною. Разом із тим немає ґрунтовних комплексних досліджень щодо створення ефективних механізмів формування та використання людського потенціалу, узагальнення досвіду впровадження стандартизованої технології управління людськими ресурсами у якості вирішального чинника економічного і соціального розвитку країни. Необхідно більш конкретизовано дослідити основні характеристики та особливості розвитку інтелектуальних ресурсів та сучасних інноваційних концепцій управління та розвитку людського потенціалу, які використовуються у провідних країнах світу. Дослідження проведені агентством Hambleton Group показали, що підприємства, що використовують принципи стандарту Investors in People за показниками прибутковості значно перевершують своїх конкурентів, що працюють в тому ж секторі економіки.

Мета статті полягає у висвітленні основних принципів стандартизованої технології Investors in People, яка дозволяє побудувати ефективну модель управління для досягнення високого рівня професійного забезпечення та використання людського потенціалу на будь-якому підприємстві,

що в свою чергу впливає на ефективність економічного розвитку в цілому.

Виклад основного матеріалу. В новій соціальній економіці тільки ті підприємства будуть конкурентоспроможні, які відкриті для розвитку людей. Процеси трансформаційних перетворень та інтеграції України у міжнародне співтовариство, перехід до соціально орієнтованої економіки зумовлюють дотримання таких стандартів діяльності, які прийняті на провідних підприємствах світу і продемонстрували свою ефективність у вирішенні завдань господарювання.

Соціально орієнтований напрям діяльності на всіх рівнях управління в ринковій економіці спрямований на інтелектуалізацію людського капіталу, що відповідає інноваційній моделі розвитку інтелектуального капіталу. Незалежно від того, скільки часу і засобів вкладається в нові технології або системи, саме люди і те, що вони роблять, і є запорука успіху.

Досвід розвинених держав свідчить, що сучасна концепція управління розвитком людського капіталу повинна ґрунтуватись на таких основних принципах:

1) стратегічного підходу управління людськими ресурсами на основі покращення людського капіталу із врахуванням довгострокових перспектив його розвитку;

2) розвитку: створення умов для безперервного навчання і розвитку трудового потенціалу на основі розкриття інтелектуальних, творчих і підприємницьких здібностей, зростання компетенцій та підвищення мотивації для досягнення як загальнодержавних цілей, так і для задоволення особистих потреб;

3) якості трудового життя: в умовах переходу від технократичного підходу до гуманістичного в управлінні людськими ресурсами особливого значення набуває збагачення змісту праці, справедлива винагорода за особистий вклад в кінцевий результат, створення комфортних умов і сприятливого психологічного мікроклімату в трудовому колективі, формування позитивної організаційної культури, надання можливостей для професійного і службового зростання;

4) професіоналізації управління заснований на необхідності підвищення організаційного статусу, рівня професійної компетентності спеціалістів служб управління людськими ресурсами, які здатні виконувати складні аналітичні, управлінські, соціальні, освітні функції, грамотно регулювати трудові відносини і формувати «соціальний капітал» в організації;

5) інноваційності – визнання інноваційної якості людського капіталу, розробка і застосування прогресивних персонально-технологій розвитку людських ресурсів;

6) інвестиційності, який полягає у визнанні економічного ефекту від капіталовкладень у людський капітал та інвестуванні у його розвиток з метою поліпшення його якості.

Інвестуючи у своїх працівників, підприємства активізують їхню трудову віддачу, підвищують продуктивність праці, скорочують витрати робочого часу, зміцнюють свою конкурентоспроможність. Кошти вкладаються в організацію професійної підготовки та підвищення кваліфікації, на про-

філактичні заходи для зміцнення здоров'я працівників, у цілому – на підвищення якості трудового життя.

Сучасні умови характеризуються ускладненням зовнішнього організаційного середовища, різким зростанням темпів його змін і посиленням конкуренції на світових ринках. Все це потребує пошуку прихованих резервів і нових шляхів підвищення ефективності. З усіх організаційних ресурсів саме «людський ресурс» або «людський потенціал» став ресурсом, що приховує найбільші резерви для підвищення ефективності функціонування сучасної організації. Незалежно від того, скільки часу і засобів вкладається в нові технології або системи, саме люди і те, що вони роблять, і є запорукою успіху. Тому інвестиції в людей є найбільш ефективним ресурсом розвитку. Люди хочуть отримувати задоволення від роботи і пишатися результатами своєї діяльності. Людині важливо відчувати себе успішним, знати, що його старання праця визнається і цінуються. Умови і методи роботи людей постійно змінюються. Щоб бути ефективною і конкурентоспроможною, встигати реагувати на зміни, що постійно відбуваються в світі, компанія повинна послідовно розвивати своїх співробітників, вдосконалювати їх уміння, навчати, формувати нові навички, надавати їм можливість досягти успіху і бути успішними. Розвиток людського потенціалу – це найбільш виправданий та реальний шлях для досягнення успіху, адже ж люди є найбільш високими активами кожної організації, люди – у серці всього, що ви робите та бажаєте досягнути. Слід також підкреслити роль та важливість імплементації стандартизованих комплексних технологій в щоденну діяльність та практику будь-якого підприємства або організації у порівнянні із звичайним набором інструментів, які час від часу застосовуються, як то тренінги та навчальні курси або мотиваційні заходи. В цьому і полягає важлива роль стандартів.

В умовах ринкових відносин ефективна діяльність підприємств дозволяє їм довготривало і стабільно функціонувати, виробляти всі необхідні споживачам і суспільству товари і послуги. Стабільність в першу чергу залежить від певного рівня управлінського потенціалу керівників, здатних своєчасно визначати потреби ринку, організувати відповідно до них виробництво товарів і послуг, створити сприятливі умови для високопродуктивної роботи свого персоналу, що забезпечує необхідну якість продукції.

Вкладення засобів в людські ресурси, а саме у розвиток управлінського потенціалу стають довгостроковим чинником конкурентоспроможності та, як наслідок, адаптації до змін. Проблеми розвитку як людського так і управлінського потенціалу стають все більш актуальними і вимагають активізації їх рішення.

Підприємство може здобути максимальну результативність при побудові ефективної системи управління, оскільки використання нових технологій, процесів та стандартів залежить від людей, їх персональної результативності та ефективної командної взаємодії, що в свою чергу забезпечить успіх будь-якої організації!

Єдина у світі стандартизована технологія управління людьми Investors in People виконує унікальну роль в розкритті потенціалу людини, побудові ефективної командної взаємодії для успішного досягнення цілей і завдань організації [3]. Стандарт регламентує і впорядковує процес управління, робить його прозорим і зрозумілим для людини. Investors in People (у перекладі стандарт «інвестори в людей», де «інвесторами» є роботодавці, керівники підприємств, а «люди» – наймані співробітники, персонал, що працює на підприємстві) – це інноваційна система якісного менеджменту, інтеграція стратегії управління людьми в стратегію управління організацією. На сьогодні Investors in People є міжнародним еталоном, що оцінює, наскільки успішно топ-менеджмент управляє і розвиває людські ресурси і як вони співвідносяться з розвитком бізнес стратегій. Концепція стандарту Investors in People дозволяє побудувати на практиці ефективну систему управління персоналом, оптимізувати організаційну структуру підприємства, стратегії планування, використовувати нематеріальні чинники мотивації і експрес – технології оцінки результативності персоналу, підвищити ефективність внутрішніх комунікацій, досягти гармонізації взаємодії керівників і співробітників і все це з метою досягнення вищої результативності діяльності підприємства.

Історія створення стандарту. Стандарт народився за часів рецесії на початку 1990-х, коли уряд Великобританії, Конфедерація роботодавців і Конгрес профспілок Великобританії, Інститут управління персоналом, провідні фахівці найбільших компаній об'єдналися безпрецедентним чином. Їхньою метою було розробити інструмент, який допоможе організаціям стати більш ефективними, розвиваючи своїх людей для досягнення цілей організації, та забезпечення зростання темпів економіки в цілому. Результати були величезними, оскільки тисячі амбітних організацій почали впроваджувати практику «Планування – Дія – Оцінка» по методиці стандарту, пройшли процес сертифікації та отримали визнання як Investors in People організації. Звичайно ж кращі компанії в світі вже слідували цьому принципу, але для багатьох організацій це був досвід трансформації, що дозволив їм рухатися далі з великим успіхом за часів зростання у кінці 1990-х і на початку XXI століття [4].

Стандарт, перш за все, націлений на поліпшення бізнес-показників через побудову ефективної стратегії менеджменту, яка має на меті залучення співробітників до ухвалення рішень, правильної постановки цілей і завдань, великої соціальної спрямованості. Стандарт передбачає розвиток бізнес-стратегій компанії через нову політику і нову філософію управління людськими ресурсами. Найвагоміший результат впровадження в компанії філософії причетності співробітників загальним цілям організації полягає в тому, що люди перестають боятися змін, починають виступати їх ініціаторами, прагнуть до подальшого розвитку і процвітання підприємства. Стандарт Investors in People доповнює і розвиває загальноприйняті міжнародні системи якості (ISO

9000 та інші) в області створення ефективної системи управління організаційною структурою. Він може бути і основою для впровадження стандартів серії ISO, але в той же час виступає як окремий незалежний стандарт. З 1997 року почалося просування стандарту на міжнародному ринку. Підприємства, що використовують концепцію стандарту працюють в 70 країнах світу, серед них такі відомі, як BBC, BMW, HSBC, McDonalds Restaurants (UK), Sainsbury's Supermarkets Ltd, Philips Electronics, L'Oreal, Marriott Hotels (UK) Ltd, Rolls-Royce Plc, Deloitte and Touche, TNT, Garanti Bank, KPMG, Pricewaterhouse Coopers та інші всесвітньо відомі підприємства [4].

Концепція стандарту. У концепції стандарту Investors in People були закладені кращі світові практики у питаннях управління людськими ресурсами. Стандарт покриває всі основні теми менеджменту: планування; комунікації; ефективність менеджменту; навчання і розвиток; оцінка результативності співробітників; оцінка результативності організації.

Концепція складається з трьох основних принципів: Принцип розвитку стратегій; Принцип ефективних дій; Принцип оцінки результативності.

Принципи, в свою чергу, поділяються на 10 індикаторів – показників позитивної практики побудови ефективної моделі управління людськими ресурсами [3].

Головною перевагою від впровадження принципів та індикаторів стандарту у практику діяльності є покращення фінансових показників та конкурентоспроможності підприємства шляхом запланованого підходу до виявлення цілей та завдань бізнесу, ефективної комунікації цих цілей на різних рівнях управління та створення системи навчання та розвитку людського потенціалу, спрямованої на досягнення цілей організації. Перевагами від впровадження концепції Investors in People є також підвищення продуктивності, збільшення прибутковості, забезпечення росту якості сервісу, покращення командної взаємодії, корпоративного іміджу організації, доступ до загального ринку ЄС, збільшення інвестиційної привабливості.

Слід приділити увагу аналітичним висновкам з ефективного використання стандартизованої технології управління Investors in People, що, в свою чергу, є результатом дослідження, яке проводилося у 2004 році для оцінки впливу системи Investors in People на результати діяльності та розвитку організацій різних сфер бізнес індустрії [5]. Аналізувалась діяльність 1600 британських компаній, з котрих у рівному ступені взяті сертифіковані організації (які використовують модель Investors in People) з державного сектору, малі та середні підприємства (5–249 співробітників), великі компанії (більш ніж 250 співробітників) і несертифіковані компанії (компанії, які не використовують модель Investors in People). Організаційні зміни, що проведені роботодавцями в Investors in People компаніях принесли прибуток вдвічі більший, ніж зміни проведені в інших компаніях. Зміни проведені за останні три роки організаціями, визнаними як Investors in People збільши-

ли прибуток від продажів на 7,16% на співробітника у рік, тоді як компанії, невизнані як Investors in People, збільшили прибуток відповідно на 3,78% у рік.

Застосування принципів стандарту дозволило збільшити прибуток у секторі:

- малий бізнес – на 4%;
- середній бізнес – на 60%;
- великий бізнес – на 36%.

94% роботодавців бачать додаткову цінність в продовженні підтримувати систему Investors in People на своєму підприємстві. На 64% роботодавців, визнаних Investors in People, використання стандарту було вирішальним та вагомо впливаючим фактором для проведення змін на підприємстві: 55% підприємств малого бізнесу, 53% підприємств середнього бізнесу, 41% великих організацій. Організації Investors in People провели зміни більш ефективно ніж несертифіковані компанії:

- 32% сертифікованих організацій провели зміни в області навчання та розвитку співробітників і тільки 16% несертифікованих;
- 28% організацій, що впровадили стандарт, провели зміни в області системи оцінки персоналу та отримання зворотного зв'язку у порівнянні з 17% несертифікованих організацій.

Збільшення повноважень співробітників збільшують прибуток підприємства:

- організації Investors in People залучають своїх співробітників у діяльність підприємств більш ефективно і як результат цього дістають більший прибуток;
- 91% визнаних роботодавців провели зміни, залучаючи співробітників, і це призвело до збільшення на 82% загального прибутку;
- 36% невизнаних організацій провели зміни, що прямо залучають співробітників, і одержали збільшення прибутку менш ніж на 25%.

Для організацій Investors in People використання принципів стандарту дає переваги в області управління персоналом – співробітники є більш мотивованими, зменшується плинність персоналу, зростає ефективність і продуктивність праці, зменшуються витрати й зростають продажі [6].

Підтримка топ-менеджментом системи Investors in People веде до збільшення повернення інвестицій:

- 87% компаній працюючих за принципами стандарту мали підтримку топ-менеджерів у використанні системи Investors in People;
- 13% компаній вважають, що топ-менеджмент не підтримував їх повністю в цьому, і як результат цього вони одержали не такі високі результати, як ті компанії, топ-менеджери яких підтримували впровадження стандарту [7].

Впровадження стандарту Investors in People на підприємстві сприяє поліпшенню розуміння співробітниками того, як вони конкретно впливають на досягнення цілей і завдань організації. 80% досліджуваних організацій вважають це

важливим та актуальним фактором розвитку. Коли людям зрозуміло, що потрібно робити, відомі цілі, до яких потрібно прагнути, то до успіху вони йдуть ефективнішим шляхом, скорочуючи непродуктивні витрати [8]. Впровадження стандарту міняє мислення менеджерів: від інтуїтивного до системного і цільового.

Порівнюючи розвиток людей з бізнес-цілями, Investors in People сполучає інтереси організації і людей в організації. Відповідно до Ipsos MORI Performance tracking study (дослідження результативності) 82% Investors in People організацій повідомили, що стандарт допомагає людям реалізувати їх потенціал і покращує результативність співробітників. 97% Investors in People організацій констатують, що здобуття стандарту – це визнання зобов'язань керівництва організації перед співробітниками в наданні їм всім умов для професійного росту та розвитку [9].

Education&skills Survey 2008 прокоментував що «абсолютно зрозуміло, що роботодавці цінують Investors in People як ефективний шлях сприяння своїм співробітникам для ефективнішого вкладу в досягнення загальних цілей організації» [10].

Досвід впровадження в Україні. В Україні проект по впровадженню стандарту якості Investors in People стартував у 2007 році. Останнім часом керівники українських компаній все частіше приходять до висновку, що для збільшення ефективності діяльності організації, що інтенсивно розвивається, потрібно структурувати процеси, описувати функції і упорядковувати зони відповідальності співробітників, тому впровадження прогресивних технологій і стандартів управління може значно підвищити результативність організації.

«Процес впровадження стандарту Investors in People дозволив нашій компанії вдосконалити систему управління і побудувати ефективну організаційну структуру. Ми і надалі здійснюватимемо інвестиції в одну з найголовніших цінностей компанії «людський капітал», ЮФ Magisters.

«Найактуальнішим і найдієвішим механізмом ефективної взаємодії є надання співробітникам високої міри свободи і креативного підходу у питаннях привнесення ідей і орієнтація на постійне вдосконалення і розвиток, що є фундаментальним принципом концепції «Інвестори в людей», ICC Ukraine.

«Ефективність і конкурентоспроможність будь-якої організації залежить від результативної взаємодії людей», ДП «Одеський морський торговельний порт».

Висновки

Таким чином, вивчення та використання стандартизованої технології Investors in People важливо у сприянні проце-

су інтеграції українського бізнесу до міжнародної спільноти, конструктивному запозиченню Україною на рівні державного регулювання та приватної ділової практики сучасного світового міжнародного та професійного досвіду галузевого та універсального значення для підвищення конкурентоспроможності національних підприємств.

Загострена конкуренція на внутрішньому та зовнішньому ринках і, як наслідок, необхідність підвищення конкурентоспроможності продукції та послуг – це є об'єктивний процес і виграти в цьому процесі зможуть підприємства, які приділяють значну увагу питанням інвестицій у людські ресурси. Впровадження інноваційних методів управління, розвиток ефективної, мотивованої, командної взаємодії є дуже важливим для економічного розвитку країни. Актуальним для України є питання формування такого механізму використання людського потенціалу, який би оптимально поєднував створення, впровадження, поширення знань, акумулюючи всі стадії формування і використання інтелектуальних ресурсів.

Застосування ефективних механізмів управління на всіх рівнях може відігравати дуже важливу роль в Україні як країні, яка проходить процес реформ, в якому людський фактор грає ключову роль.

Література

1. Эффективный экономический рост: теория и практика / Науч. ред. проф. Т.В. Чечелева. – М.: ФА, 2001.
2. Михеева С.Г. Интеллектуализация экономики: инновационное производство и человеческий капитал // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 1.
3. Концепція стандарту «Investors in People» та переваги від впровадження (Електронний ресурс) – Режим доступу www.ic-sua.org – Інвестори в Людей
4. Investors in People (Електронний ресурс). Режим доступу www.investorsinpeople.com
5. Investors in People Impact Assessment. Final report, August 2004
6. Cowling M (2008), Does Investors in People add value to businesses?, IES http://www.investorsinpeople.co.uk/Documents/IES%20article%20Jan%2008_IIP_.pdf
7. Tamkin P, Cowling M and Hunt W (2008), People and the Bottom Line, IES and Work Foundation.
8. Bourne, Franco-Santos, Pavlov, Lucianetti, Martinez, Maura. Cranfield School of Management (2008), Impact of Investors in People on People Management Practices and Firm Performance.
9. Ipsos MORI (Oct 2008) Investors in People Performance Tracking Research
10. CBI (2008) Education and Skills Survey 2008.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПИЛА В.І., КОПИЛЮК О.І. Управління капіталізацією банків в умовах фінансової нестабільності	3
НІКІТІШИН А.О. Оптимізація трансакційних та інституційних податкових витрат	8
БІЛОУС І.В. Процес формування ринку корпоративних облігацій України, його характерні аспекти та фактори впливу	13
ОМЕЛЬЧУК В.О. Роль іпотеки на вітчизняному ринку доступного житла	17
ТОКАР В.В. Сучасний стан соціально-економічної системи України: мобілізаційно-інноваційна модель як шлях подолання кризи	22
ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Розвиток тіньового ринку торгівлі людьми як наслідок процесів архаїзації соціально-економічної структури	26
МАЛІЙ О.В. Відкритість економіки України: компаративний аналіз виміру факторів, що на неї впливають	32
ШТАНГРЕТ А.М. Поняття «безпеки», «небезпеки», «ризик», «загроза»: суть та взаємозв'язок	37
СТІПАХНО В.І. Тенденції розвитку обсягів експорту та імпорту товарів в АПК	42
ГОЛОВКО Л.О. Становлення відносин корпоративної власності в Україні	45
ФИЦЦУК І.М. Переваги та недоліки первинного розміщення акцій в умовах глобалізації фондового ринку	48
ФІСУН А.О. Особливості шведської моделі розвитку економіки	52
КОВАЛЬОВ І.В., КОЛОТІЙ В.М. Можливі наслідки адаптації законодавства сфери державних закупівель України у контексті побудови системи поглибленої торгівлі з Євросоюзом	56
КОЗЛОВСЬКИЙ С.В. Моделювання стійкості економічної системи України на основі нечіткої логіки	62
ХОМУТЕНКО В.П., ХОМУТЕНКО А.В. Методичні підходи до проведення внутрішньогосподарського фінансового контролю у кредитних спілках України	73
КИРИЧЕНКО О.М. Стратегічне планування розвитку України: іноземний досвід та механізми впровадження у вітчизняну практику	79
ПЕНЬКОВА О.Г. Методи і моделі прогнозування показників розвитку економіки на довгострокову перспективу	86

Інноваційно-інвестиційна політика

ТКАЧЕНКО Н.В., ПЕРЕДЕРІЙ О.М. Біржові індекси як один із факторів прийняття інвестиційних рішень	93
ВОРОБІЙОВА О.І. Власний капітал банку як основа формування та розвитку його кредитно-інвестиційного потенціалу	98
АНИЩЕНКО В.О., ГОГОЛЬ Т.А., ГОНЧАРЕНКО О.Г. Інноваційне управління соціо-еколого-економічними системами (теоретико-методологічні аспекти)	104

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

БАЗИЛЮК В.Б. Використання засобів теорії графів та методів системного аналізу для вдосконалення оцінки ефективності видавничо-поліграфічного кластера	109
ЧЕХОВСЬКА М.М. Міжнародний досвід структурних перетворень у залізничній галузі	114
КАРПИШИН Н.І. Держава і ринок медичних послуг: концептуалізація причин і наслідків взаємодії	118
КЛИМАШ Н.І. Ретроспективний аналіз підходів до вибору критеріїв ефективності господарської діяльності підприємств	124
КРАВЧУК О.В. Можливості використання проектного фінансування в оновленні рухомого складу залізничного транспорту	129
КУЛИК А.Б. Економіко-математичне моделювання виробничих комплексів	136
ЛЮБЕНКО Н.М. Експрес-діагностика неплатоспроможності підприємства в організаційно-правовому механізмі банкрутства	139
МАРТИНОВА Т.О. Державне фінансування соціально-культурної сфери	142
МЕЛЬНИК В.І. Застосування математичних методів при дослідженні конкурентоспроможності продукції підприємства	146
МЕЛЬНИКОВ О.В. Трудові ресурси видавничо-поліграфічної галузі: кількісна та якісна характеристики	149
РИЖАКОВА Г.М. Визначення впливу факторів на показник обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств за видом діяльності охорони здоров'я та надання соціальної допомоги	154
СКРИПНІЧЕНКО О.П., ЛЕЩЕНКО Ю.І. Глобалізація і «Імперія»	158
ВАСИЛЬЧУК І.В. Оцінка чинників впливу на EVA (economic value added): емпіричний аспект	164
ВДОВЕНКО А.В. Світовий досвід удосконалення функціонування приватних пенсійних систем	169
ГОЛЛЯК Ю.Б. Формування прогнозних моделей розвитку потужностей і виробництва продукції в світовій авіаційній галузі	175
ГУСЕВ Ю.В. Формування стратегій розвитку підприємництва на засадах франчайзингу	181
МЕЛЬНИК І.І. Формування стійких визначних переваг підприємств туристично-рекреаційного комплексу Вінниччини як основа забезпечення сталого розвитку галузі	185
ФЕДОРЕНКО І.К., РИБАЛКО В.В. Моделювання впливу факторів зовнішнього ризику на доходність акцій компаній методами регресійного аналізу	190
СІМЧЕНКО Н.О. Формування та розвиток компетенцій підприємства в забезпеченні гармонізації інтересів стратегічних стейкхолдерів	195
ГАСАНЛЫ Я.Г., ТАИРОВА Г.И. Анализ межотраслевых связей трудовых ресурсов Азербайджана на основе таблицы «затраты – выпуск»	200
ШУМИЛО Ю.О. Вдосконалення планування витрат підприємства з використанням кореляційного та регресійного методів	206

Розвиток регіональної економіки

ХОДЖАЯН А.О. Сучасний стан і методи оцінки конкурентоспроможності регіонів України	210
--	-----

Соціально-трудові проблеми

РЕВІНА О.М. Стандартизована технологія Investors in People як модель ефективного управління та розвитку людського потенціалу	221
--	-----

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково–дослідний економічний інститут Мінекономіки України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки і **анотація**, де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність: для аспірантів та здобувачів – віза наукового керівника.
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. *Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).*
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Word for Windows (версії 95,2000), *якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.*
8. Якщо стаття містить *графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.*
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на дискеті 3,5", до дискети обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. *Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.*
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. *У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.*

3 питань передплати журналу на 2010 рік звертатися за телефоном 536–11–80

Передплатний індекс 01578.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

e–mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

Науково–дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№9 (112) 2010 р.
Періодичність – щомісячник**

Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28
Науково–дослідний економічний інститут

Редактори: І.Г. Манцуров, І.К. Бондар
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 16.09.2010 р.
Формат 60х84 ¹/₈. Ум. друк. аркушів 26,50.
Наклад — 500 прим.