

Досліджено закономірності розвитку країн з транзитивною економікою та проблеми, пов'язані з визначенням шляхів гармонізації вітчизняного законодавства в економічній сфері. Значну увагу приділено розгляду актуальних питань становлення й розвитку корпоративних та акціонерних відносин, а також поживлення інноваційно-інвестиційних процесів в Україні.

Regularities in development of the transition economies and problems of finding ways to harmonize the national economic legislation are investigated. A considerable attention is focused on studying the topical issues of establishment and expansion of the corporate and joint-stock interaction as well as uplifting the innovative-investment processes in Ukraine.

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР	В.Д.Базилевич, д-р екон. наук, проф.
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	В.М.Шелудько, канд. техн. наук, доц. (заст. відп. ред.); А.А.Чухно, д-р екон. наук, проф., акад. НАН України; Д.М.Черваньов, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. АПН України; В.А.Євтушевський, д-р екон. наук, проф.; П.С.Єщенко, д-р екон. наук, проф.; І.О.Лютий, д-р екон. наук, проф.; В.О.Мандибура, д-р екон. наук, проф.; А.О.Старостіна, д-р екон. наук, проф.; О.І.Черняк, д-р екон. наук, проф.; В.Г.Швець, д-р екон. наук, проф.; А.В.Шегда, д-р екон. наук, проф.; В.Л.Осецький, д-р екон. наук, проф. (відп. секр.).
Адреса редколегії	03022, Київ-22, вул. Васильківська, 90-а, корп. економічного факультету; ☎ (38044) 259 7182
Затверджено	Вченою радою економічного факультету 21.12.04 (протокол № 6)
Атестовано	Вищою атестаційною комісією України. Постанова Президії ВАК України №1-05/7 від 09.06.99
Зареєстровано	Міністерством інформації України. Свідоцтво про Державну реєстрацію КІ № 251 від 31.10.97
Засновник та видавець	Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет" Свідоцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02
Адреса видавця	01601, Київ-30, 6-р Т.Шевченка, 14, кімн. 43 ☎ (38044) 239 3172, 239 3222; факс 239 3128

ЗМІСТ

ВИПУСК 75

Чухно А.А.	
Поєднання процесів індустріального та постіндустріального розвитку: проблеми теорії і практики.....	4
Кондрашова-Діденко В.І.	
Ринок знання: сутність, структура, тенденції розвитку.....	11
Гайдай Т.В.	
Категоріальна визначеність поняття інституції.....	15
Слухай С.В.	
Трансферти і конкуренція між суб'єктами міжурядових фінансових відносин	19
Нестеренко О.П.	
Податкове реформування в Україні: інституційний аспект	22
Баюра Д.О.	
Корпоративне управління як фактор поживлення інвестиційного процесу в корпораціях	26
Филюк Г.М.	
Зарубіжний досвід інституційно-правового регулювання природних монополій.....	29
Затонацька Т.Г., Примак І.В.	
Формування системи управління ризиками на підприємстві реального сектору економіки.....	34
Горбась І.М.	
Застосування стратегії диверсифікації в умовах перехідної економіки.....	39
Обушна О.М.	
Особливості побудови узагальненої моделі процесу ломбардного кредитування.....	42
Галицька Е.В.	
Соціально-економічна статистика в Україні: проблеми та напрями розвитку	46
Ковтун Н.В.	
Інвестиційний консалтинг як форма організації та проведення моніторингу інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності.....	49
Мельник Т.Г.	
Методологія аудиту розрахунків з працівниками по оплаті праці.....	51
Головко І.В.	
Методи статистичного аналізу консолідованої фінансової звітності	55

ВИПУСК 76

Осецький В.Л. Тихенко О.В.	
Економіко-математична модель розміщення філій дистриб'юторської мережі на території України.....	59
Гайдай Т.В.	
Методологічне значення теорії наукових парадигм для дослідження розвитку економічної науки.....	62
Ігнатюк А.І.	
Процеси злиття та поглинань: світовий досвід та Україна	65
Кондрашова-Діденко В.І.	
Концептуальні засади інтелектуальної економіки	68
Мазур І.І.	
Детінізація доходів населення в умовах трансформаційних перетворень.....	70
Садовий М.М.	
Діалектика розвитку "традиційної" та "нової" економік.....	74
Вірченко В.В.	
Дослідження сутності фінансових інститутів у контексті нової інституціональної економічної теорії.....	77
Бутенко Н.В.	
Взаємини з громадськістю як чинник формування іміджу сучасної корпорації	81
Жилінська О.І.	
Статеві-вікові характеристики кадрового потенціалу вітчизняної науки.....	84
Денисенко А.А.	
Теоретичні аспекти застосування проектного інвестування в АПК.....	88
Комашко О.В.	
Про властивості МНК-оцінок і коефіцієнта детермінації в регресії двох незалежних випадкових блукань з дрейфом	90
Обушна О.М.	
Зарубіжний досвід розвитку ринку ломбардних послуг.....	94
Ставицький А.В., Ніколайчук С.А.	
Застосування GARCH-моделей для прогнозування волатильності ПФТС-індексу	98
Дрозд І.К.	
Класифікація економічного контролю та шляхи її вдосконалення	103
Коренєва Н.О.	
Методологічні проблеми статистичного обліку інвестиційної привабливості.....	108
Приказюк Н.В.	
Інвестиційна діяльність комерційних банків на ринку внутрішніх державних облігацій.....	110
Лебедєва В.К., Тарасевич В.М.	
Україна та цивілізаційні виміри Великої Європи.....	113

CONTENTS

ISSUE 75

Choukhno A. Interaction between the industrial and post-industrial advances: problem of theory and practice	4
Kondrashova-Didenko V. Knowledge market: essence, structure, development trends	11
Gayday T. Categorical definition of institution	15
Slukhai S. Transfers and intergovernmental competition	19
Nesterenko O. Tax reform in Ukraine: institutional aspect.....	22
Bayura D. Corporative government as a factor investment development for corporations.....	26
Fyliuk H. Foreign experience of institutional and legal regulation of natural monopolies	29
Zatonatska T., Primak I. Building of risk-management system in real sector company.....	34
Gorbas I. The strategy of diversification using under conditions of the transient economy	39
Obushna O. The specifics of constructing of common pawnshop's crediting model.....	42
Galizka E. Social-economical Statistics in Ukraine: problems and directions of development.....	46
Kovtun N. Investment consulting – the form of organization and monitoring of investments process and investments activity	49
Melnyk T. Methodology of audit of calculations with workers on the payment labours	51
Golovko I. Methods of the statistical analysis of the consolidated financial reporting.....	55

ISSUE 76

Osetsky V., Tyhenko O. Economic-mathematical pattern of location of distribution chain branches in Ukraine	59
Gayday T. Methodological essence of scientific paradigm theory for the research of economic science historical growth	62
Ignatyuk A. Merger and acquisition: world experience and Ukraine.....	65
Kondrashova-Didenko V. The conceptual bases of intellectionomics	68
Mazur I. Legalization of public income in the conditions of transformation changes	70
Sadovyy M. Dialectics of development of traditional and new economies	74
Virchenko V. Investigation of essence of financial institutions with the framework of new institutional economic theory.....	77
Butenko N. Public relations as a factor of creating positive image of contemporary corporation	81
Zhylynska O. The age characteristics of staff potential of Ukrainian science	84
Denisenko A. Theoretical aspects of use of project investment in agricultural sector.....	88
Komashko O. On properties of the slope and coefficient of determination in regression for two independent random walks with drifts.....	90
Obushna O. The abroad experience of development of pawnshop's services market	94
Stavytskyi A., Nikolaychuk S. Using GARCH models for forecasting volatility of PFTS Index.....	98
Drozd I. Classification of economical control and the ways of it's remodeling.....	103
Koreneva N. Methodological problems of investment profitability's statistical analyze	108
Prykazyuk N. Investment activities of the commercial banks on the domestic market of agency pass-throughs	110
Lebedeva V., Tarasevich V. Ukraine and civilization dimensions of Large Europe	113

ПОЄДНАННЯ ПРОЦЕСІВ ІНДУСТРІАЛЬНОГО ТА ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ

Розкрито сутність індустріальної та постіндустріальної стадій цивілізаційного прогресу, основні їхні риси та істотні відмінності. Обґрунтовано шляхи і методи посилення взаємодії індустріального та постіндустріального розвитку як основи стратегії випереджального зростання економіки та розвитку суспільства.

The article discovers the fundamental nature of the industrial and post-industrial stages of the civilized progress, their core features and principal distinctions. Ways and methods are revealed to build up interaction between the industrial and post-industrial advances as a background for the strategy of accelerated growth of an economy and development of a society.

Співвідношення індустріального та постіндустріального розвитку. Важливою умовою наукової обґрунтованості економічної стратегії є правильне розуміння закономірностей суспільно-економічного розвитку. На сучасному етапі ця вимога набула такої форми, як співвідношення індустріального та постіндустріального типів розвитку. Справа в тому, що відбувся перехід розвинених країн на нову, вищу, постіндустріальну стадію цивілізаційного прогресу, яка докорінно відрізняється від індустріальної. Якщо раніше панувало матеріальне виробництво, то нині – сфера послуг, тобто нематеріальне виробництво. Проте це не означає, що матеріальне виробництво зникло. Воно продовжує існувати, але завдяки високому науково-технічному рівню виробництва і продуктивності праці функціонування такого потужного промислового потенціалу, як, наприклад, американський, забезпечують лише 10 % зайнятих. У сільському господарстві зайнято 2,5 % працюючих, і вони годують не лише Америку, але й інші країни світу. Саме це привело до того, що майже 80 % зайнятих припадає на сферу послуг, тобто науку, освіту, охорону здоров'я, культуру – галузі, які забезпечують всебічний розвиток людини.

Віками люди використовували такі фактори виробництва: землю, капітал і працю. У новому суспільстві на перше місце виходить якісно новий виробничий ресурс – інформація і знання. Якщо земля, капітал і праця мають, хоч і різною мірою, але обмежений характер, то інформація і знання необмежені. Матеріальні блага у процесі споживання, хоча теж по-різному, але зникають, припиняють існування. А інформація і знання в цьому процесі ще більше поширюються. Людина, яка передає знання, сама їх не втрачає, знання стають надбанням багатьох людей.

Перетворення знань та інформації в головний виробничий ресурс зумовило появу таких нових понять, як інтелектуальний продукт, інтелектуальна праця, інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал. Усе це докорінно змінює становище людини в суспільстві. Якщо в індустріальній економіці людині протистойть величезна маса засобів виробництва, які, будучи приватною власністю, використовуються як засіб експлуатації людей, то з появою інтелектуального, людського капіталу в людині органічно поєднуються і її праця, і її капітал, тобто знання і досвід. Це означає, що коли раніше для поліпшення життя людей здійснювалися революції, проводились ті чи інші реформи, то нині людство увійшло в таку стадію, на якій саме розвиток людини, піднесення її матеріального, культурного і духовного рівнів визначають розвиток суспільства.

Для нового суспільства характерним є підрив ринкових відносин, насамперед їх основного закону – закону вартості, еквівалентних відносин. Планування сфери послуг означає, що найпоширенішим продуктом праці є послуги, які створюються, як правило, інтелектуальною, часто творчою працею, витрати яких визначити важко, а то і просто неможливо. До речі, економічна наука давно дійшла висновку про те, що в майбутньому суспіль-

стві з утвердженням творчого характеру праці товарне господарство буде підірване. Отже, короткий розгляд основних рис нової економіки показує, що індустріальна економіка і постіндустріальна відрізняються докорінно, характеризуються протилежними рисами: матеріальне – нематеріальне виробництво; земля, капітал і праця – інформація і знання; праця, що базується на матеріальному інтересі, – творча праця як внутрішня потреба; ринкова економіка – підрив її. А якщо врахувати, що Україна залишається на індустріальній стадії, до того ж глибока і тривала криза її відкинула назад, то відмінність між індустріальним і постіндустріальним розвитком стане ще глибшою.

Треба визнати, що проблема співвідношення індустріального і постіндустріального розвитку досить складна. Наприклад, ми ще не побудували повною мірою ринкову економіку, ще не діє повною мірою ринковий механізм, а нова економіка веде до підриву ринкового господарства. Проте це зовсім не означає, що ми маємо кинути одне і робити зовсім інше. Навпаки, ринкова економіка довела свої переваги, і наша країна має використати її становлення та розвиток для досягнення такого рівня господарського розвитку, нематеріального виробництва й утвердження творчого характеру праці, тобто здійснити перехід від людини економічної до людини творчої, що неминуче приведе до підриву ринкової економіки. Ще раз наголосимо, що для цього треба чимало часу, щоб досягти якісно нового рівня соціально-економічного розвитку.

Але було б великим прорахунком, якби ми не бачили, що в розвинених країнах і у нас теж відбуваються серйозні зміни в діянні закону вартості, в ціноутворенні. Інтелектуалізація, поширення творчої праці зумовлюють те, що ціни на її продукти визначаються не витратами праці, а корисністю цих продуктів. Виникає нова категорія: "вартість, створена знаннями". У ній, крім як у назві, по суті, нічого немає від вартості. І головне те, що це не щось абсолютно нове, а явище, яке існує і в нас. Наприклад, беремо дві художні картини, однакові за розміром, матеріалом, фарбами, але одна виконана талановитим майстром, а друга – ні. Перша матиме ціну, яка нічого спільного не має з матеріальними витратами, вона визначається її суспільно-естетичною корисністю і буде набагато вищою, ніж ціна другої картини. Цілком зрозуміло, що довгий час це було як виняток. Але ж не можна не бачити, що і в наших умовах відбуваються процеси поширення творчої праці. Вона дедалі більше проникає у виробництво (одяг, взуття, їжа, автомобілі, побутова техніка тощо), коли високий рівень технічного виконання має поєднуватися з художнім оформленням. І в нашому житті поступово зростає обсяг продукції відомих фірм, дизайнерів, кутюр'є, і ми платимо за їхню продукцію не стільки пропорційно затратам на виробництво, скільки відповідно до іміджу фірми, дизайнера, кутюр'є, які завдяки творчості зуміли створити красиві та зручні речі, надати кращі послуги. Отже, хочемо ми того чи ні, але змушені враховувати

зміни у вартісних відносинах дію такої нової категорії, як "вартість, створена знаннями".

Цей приклад, на нашу думку, переконливо доводить, що слід відрізняти такі процеси: становлення способу виробництва чи економічної системи як цілого й використання окремих процесів, навіть надзвичайно важливих, але все-таки як частки цілого. Одна справа – історична доля товарного виробництва як системи і зовсім інша – ті зміни у вартісних відносинах, які відбуваються у наш час. Якщо підлив товарного виробництва буде в майбутньому, то використання категорій корисності та вартості, створеної знаннями, – це справа сьогоднішнього дня.

Щоб перейти до панування сфери послуг (як однієї з рис нового суспільства), нам треба техніко-технологічно переозброїти економіку, досягти такого рівня продуктивності праці, щоб приблизно лише третя частина зайнятих забезпечувала такий рівень матеріального виробництва, який повністю задовольняв би потреби суспільства в матеріальних благах. Коротше кажучи, якщо в Україні виробляється 865 дол ВВП на душу населення, то в країнах Євросоюзу – 20 тис., а в окремих розвинених країнах – вдвічі більше. Тому перехід до постіндустріальної стадії нашої країни – справа майбутнього. Але це зовсім не означає, що ми не можемо якнайширше використовувати інформацію та знання як якісно новий виробничий ресурс і такі нові категорії, як інтелектуальна праця, інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал. Більше того, Україна багато втратила, що дуже запізнилась з науковим, правовим обґрунтуванням і практичним регулюванням відносин інтелектуальної власності. Отже, наукове освоєння цілого ряду постіндустріальних процесів і якнайширше їх використання в Україні – це гостра необхідність, без цього просто неможливо рухатися вперед.

Таким чином, докорінна відмінність індустріальної та постіндустріальної стадій цивілізаційного прогресу зовсім не дає підстав для протиставлення притаманних їм процесів. Навпаки, саме життя вимагає не лише використання, але й забезпечення взаємодії індустріальних і постіндустріальних процесів. Цей висновок ґрунтується не лише на теоретичних узагальненнях, але й на реальному історичному досвіді.

Перше – це закономірності прогресу цивілізації. Як відомо, промислова революція в Англії наприкінці XVIII – на початку XIX ст. відкрила індустріальну епоху й визначила індустріалізацію як форму системної трансформації кожної країни в індустріальну. Але в Росії цей процес розтягнувся в часі, тому що для індустріалізації треба було здійснити революцію, подолати феодальні відносини і створити для індустріалізації умови. Реформа 1861 р. підірвала кріпосництво і відкрила можливість для поширення індустріальних процесів. Але залишки феодалізму були настільки значними, що не дали можливості перейти в індустріальну епоху. І лише революція 1917 р. дозволила колишньому Союзу здійснити потужну індустріалізацію країни і перейти на індустріальну стадію розвитку.

Це і є загальний, системний перехід від аграрної до індустріальної економіки. Але разом з цим процесом відбувалось і в першій половині XIX ст. (тобто до відомої реформи), а особливо в другій його половині широке проникнення індустріальної технології (будівництво залізниць, підприємств машинобудування, у тому числі сільськогосподарського, поширення акціонерної форми капіталу і багатьох інших). Якби Росія чекала повної індустріалізації, то ми, напевно, і сьогодні б не на поїздах, а на волах їздили. Отже, закономірність прогресу цивілізації є такою: поступово відбувається кількісне нагромадження

індустріальних форм економіки, які з часом (і навіть дуже великим часом) переходять в якісно нове індустріальне суспільство. Ця закономірність виявляється й на сучасному етапі. Прорив розвинених країн на постіндустріальну стадію визначив напрям, шляхи і методи руху цивілізації. Кожна країна, яка турбується про своє майбутнє, має не лише використовувати надбання цивілізації, але й рухатися за траєкторією становлення й розвитку постіндустріального суспільства. Це не означає, що вона вже переходить на нову стадію, але вона може широко використовувати процеси і категорії, властиві новому суспільству. Більше того, не можна йти вперед, ігноруючи історичний імператив, не використовуючи напрям, шляхи і методи руху цивілізації.

Друге – глобалізація економіки світу. Це вища форма інтернаціоналізації світового господарства, зумовлена становленням нового технологічного способу виробництва, тобто поширенням інформаційно-телекомунікаційних технологій. Будучи породженою цими процесами, вона сприяє їх швидкому і великому поширенню в країнах світу. Поширення і використання інформаційно-телекомунікаційних технологій – це і є реалізація одного з корінних процесів постіндустріального розвитку. Варто подивитись навколо себе, щоб неозброєним оком побачити зростання комп'ютеризації країни, поширення інформаційно-телекомунікаційних технологій, мобільного зв'язку, ролі і значення Інтернет. Головна проблема полягає не в тому, відбуваються постіндустріальні процеси чи ні. Вони відбуваються. Питання в тому, наскільки активно та інтенсивно ми використовуємо їх у практиці господарювання. І тут, очевидно, виявляється чи наше нерозуміння ролі і значення цих процесів, чи невміння їх використати. Вдумаємось: у часи діяльності академіка В.Глушкова було створено в Академії наук України потужний кібернетичний центр, в університетах – факультети кібернетики. Експерти вважають, що в Україні було зосереджено 35–40 % кібернетичного потенціалу колишнього Союзу, що відкривало величезні можливості для створення і швидкого розвитку індустрії програмного забезпечення. Ще й сьогодні керівники держави гордовито заявляють, що наша країна за кількістю програмістів посідає четверте місце у світі. А який результат? На жаль, потужний потенціал значною мірою втрачено, велика кількість програмістів емігрувала. В Україні налічується приблизно 1 млн комп'ютерів, у той же час Польща і Росія мають по 9 млн комп'ютерів, тобто в 9 разів більше. Низький рівень комп'ютеризації зумовлює малу кількість користувачів Інтернету. Нині це один з головних показників розвитку цивілізації. У нас їх кількість становить приблизно 1,5–2 %, а в Європі вже досягла 31 %.

Поки у нас гадають, чи можна нам не те що розвивати, а навіть мріяти про постіндустріальні процеси, Індія за останні 15–20 років перетворилася на одного із світових лідерів з виробництва такого інтелектуального продукту, як програмне забезпечення. Вона експортує його більш як на 10 млрд дол. А її студенти вчилися й на наших факультетах кібернетики. Що ж це виходить? Для нас постіндустріальні процеси – це "ілюзія і романтизм", а для Індії – це великий і благодатний простір збільшення і докладання великої маси інтелектуальної праці, яка дає величезні результати.

Індія, менш економічно розвинена порівняно з Україною, що не мала того кібернетичного потенціалу, який мала наша країна, пішла шляхом створення індустрії програмного забезпечення і ще в середині 80-х років створила для цього систему технопарків. Інтелектуальний продукт важливий тим, що для нього (у т. ч. для програмного забезпечення) не треба ні шахт, ні заводів,

ні потужного транспорту. Висококваліфіковані програмісти на основі математичного апарату створюють програми для комп'ютерів, які електронними засобами передаються в різні кінці планети. Для створення програмного забезпечення потрібні лише приміщення, електроенергія, комп'ютери, засоби зв'язку – тобто матеріальні затрати мінімальні. А ціна на нього, як і на всі інтелектуальні продукти, дуже висока, що й забезпечує надзвичайно велику ефективність цієї галузі.

Не скориставшись потужним кібернетичним потенціалом, який нам дістався у спадок, при великих потребах у валюті, ми зосередилися на виробництві металу. Саме він став головним об'єктом експорту і надходження валюти. Видобуток руди і вугілля мільйонами тонн, величезні перевезення залізницею, цілодобова робота потужних металургійних комбінатів – усе це велика і тяжка праця народу. Звичайно, це наше велике досягнення. Але наскільки виграшним могло б стати поєднання потужного металургійного виробництва з розвитком сучасних інтелектуальних технологій. На жаль, наші прорахунки – не тільки в цьому. Справа дійшла до того, що Україна відстає і в такій традиційній галузі інформатики, як книговидавництво. Вона видає 1 книжку на кожного жителя, а Росія – 4, Беларусь – 6, Німеччина – 8, США – навіть 18 книжок. До того ж у нас державною мовою видається їх трохи більше 2/3 загального обсягу. Починаючи з 1993 р. йде ліквідація книжкових магазинів. Наприклад, у Києві в 1991 р. їх було 95, а тепер – аж 11. Як же негативно це позначається на розвитку науки, освіти, культури!

Хіба недостатньо фактів, які свідчать про те, у що обходиться Україні нерозуміння чи ігнорування закономірностей цивілізаційного прогресу, насамперед постіндустріальних процесів? Досвід переконує, що процеси постіндустріального розвитку – це не "ілюзорні уявлення", не "романтизм", а реальні процеси розвитку економіки і суспільства в цілому на сучасному етапі. Нині завдання одне – треба повернутися обличчям до цих нових і дуже ефективних процесів, забезпечити їх гідне фінансування. І висококваліфіковані спеціалісти, які тепер часто працюють на інші держави, працюватимуть на Україну, щоб вивести її з того становища, в якому вона перебуває.

Національні та світові програми створення інформаційного суспільства. Нове суспільство називають постіндустріальним, постекономічним тощо, оскільки, як було показано, йдеться про багатосторонні і кардинальні зміни в розвитку цивілізації. Але однією з найпростіших є назва "інформаційне суспільство", бо вона відбиває корінну зміну – перетворення інформації і знань у головний виробничий ресурс. Всупереч усіляким домислам про неможливість постіндустріального розвитку для України, отже, і для країн, що перебувають на індустріальній стадії, національні рухи за інформатизацію економіки і суспільства, які очолює і регулює ООН, набули загальносвітового характеру. Для цього розроблено Спеціальну програму створення інформаційного суспільства, яка об'єднує національні програми і спрямовує рух усіх членів ООН цим шляхом.

Так, в Україні вже два роки діє затверджена урядом нашої країни та спеціалізованою Програмою розвитку ООН програма "Інноваційний трамплін: інформаційно-комунікаційні технології задля добробуту України". Відповідно до цієї програми розробляється стратегія розвитку ІКТ і визначаються шляхи її практичної реалізації. Усе це дало змогу підвищити частку власне інформаційного продукту до 12 % загального валового продукту, хоча цього, безперечно, замало. Аналогічний показник у розвинених країнах перевищує 20 % [1].

За даний час більш як у 20 разів збільшився індекс активності української Інтернет-аудиторії, розширюється інформаційна мережа вищих закладів освіти. Україна першою серед країн СНД приєдналася до європейської освітньо-наукової мережі GEANT, яка охоплює понад 3000 науково-дослідних і навчальних закладів і 3 млн індивідуальних користувачів з 31 європейської країни. У межах проекту Міжнародного союзу електрозв'язку у БАТ "Укртелеком" створено філіал Академії Cisco з питань підготовки спеціалістів у галузі мережевих технологій. Одеська національна академія зв'язку здійснює проект "Система дистанційного навчання на базі сучасних телекомунікаційних та інформаційних технологій у галузі підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для країн СНД". Наприкінці жовтня 2003 р. у Києві на базі Центру "Укрчас-тотнагляд" відкрито навчальний центр підвищення кваліфікації кадрів для країн Європи та СНД. У світі діє 5 таких центрів: для Західної і Центральної Африки, Східної і Південної Африки, Азіатсько-тихоокеанського регіону, Америки та Арабського регіону.

Як видно, вже на перших етапах поширення інформаційно-телекомунікаційних технологій неминуче виникає потреба поєднання розробки і реалізації національних програм з налагодженням і поглибленням міжнародного співробітництва. Взаємодія загального, міжнародного, з особливим, національним, є необхідною умовою швидкого оволодіння ІТ-технологіями та їх широкого використання.

Складність цього процесу полягає в тому, що сучасні технології розвиваються одночасно вглиб і вишир. Характерною рисою нинішнього етапу є цифрова трансформація всіх складових нових технологій. Цифрові технології стають рушійною силою підвищення продуктивності та конкурентоспроможності економіки, зростання рівня життя народів. Цифрову інформацію просуває Інтернет. Інфраструктура зв'язку стає цифровою й об'єднується з Інтернетом. У майбутньому здійснюватиметься бездротове підключення до Інтернету, що визначає його великі перспективи. Створюються інтегровані пристрої, які об'єднують обчислювальні функції з бездротовою комунікаційною інфраструктурою, тобто відбуватиметься інтеграція обчислювань з телекомунікаціями. Спеціалісти вважають, що в найближчі 20 років відбуватимуться прогресивні зміни в ІТ і їх треба вчасно розпізнавати та вміло використовувати.

Водночас нові технології швидко виходять за межі розвинених країн, проникають у різноманітні сфери економіки та суспільного життя. Так, Інтернет сьогодні налічує 700 млн користувачів, найближчим часом їх кількість зросте до 1 млрд, а згодом – і до 2 млрд. Нині у світі налічується близько 1 млрд користувачів мобільного зв'язку. Телефони стають цифровими, можуть фотографувати, здійснювати відеозапис, комп'ютерні розрахунки, відправляти короткі повідомлення. Обсяг торгівлі через Інтернет уже обчислюється кількома трильйонами доларів. У найближчі роки він сягне 10 трлн дол., що є еквівалентним усій економіці США.

Отже, зростання та вдосконалення ІТ-технологій та швидке їх поширення неминуче поєднують розвиток і реалізацію національних програм розробки й використання нових технологій з налагодженням і поглибленням міжнародного співробітництва. Сама природа процесів інформатизації економіки та суспільства відзначається інтернаціональним характером, тому що самостійне розв'язання проблем неодмінно має спиратися на світовий досвід і враховувати його.

Під егідою Держкомзв'язку та інформатизації України громадською робочою групою за підтримки та фі-

нансової допомоги Міжнародного фонду "Відродження" розроблено довгострокову програму "Електронна Україна", спрямовану на розвиток Інтернет-індустрії та створення на її базі "електронної держави". Для цього передбачено широке використання сучасних інформаційно-комунікаційних засобів, передусім Інтернету, на всіх рівнях державного управління (від уряду до місцевих адміністрацій), перехід усіх державних структур на електронний документообіг, об'єднання локальних державних мереж в інтегровану мережу, доступ державних службовців до Інтернету, а також уможливлення інтерактивної участі громадян України через Інтернет у державних процесах, таких, наприклад, як вибори.

Електронна стратегія передбачає розробку і реалізацію національних програм переходу до інформаційного суспільства на основі взаємодії уряду, суспільства і приватного сектора. Е-уряд, е-бізнес, е-підприємництво, е-суспільство, е-навчання та е-освіту визнано пріоритетними у формуванні інформаційного суспільства. Серед пріоритетів – створення системи електронного уряду, фундаментом якої є розвиток вітчизняної індустрії програмних, комп'ютерних і телекомунікаційних засобів. Це мають бути інтегрована інформаційна система органів влади, система інформаційних ресурсів, система захисту, урядовий веб-портал, базова мережа, а також кадри, які забезпечуватимуть функціонування системи. Проект електронного уряду вже має певне практичне втілення: створено веб-портал українського уряду, який сприяє широкий поінформованості про діяльність державних структур. За рейтингом розвитку електронного уряду Україна посідає далеко не останню позицію в світі, адже понад 80 % органів державної влади мають веб-сайти.

Держкомзв'язку розробив технологію підключення органів державної влади до Інтернету, завершено створення та державну реєстрацію об'єднання підприємств "Українська мережевий інформаційний центр", який адмініструватиме домен ЦА. Динамічно розвивається й сегмент Інтернет: кількість веб-серверів за п'ять років досягла 20 тис., активних користувачів мережі – понад мільйон.

Загальнодержавна програма "Електронна Україна", яку почали розробляти ще у 1999 р., на жаль, так і не вийшла за межі відомчого документа. Тепер ця програма потребує і доробки, і переробки. У 2003 р. було здійснено спробу законодавчо закріпити цей надзвичайно важливий напрям роботи – підготовлено проект закону "Про загальнодержавну (національну) програму "Електронна Україна", але ще на початку червня цього ж року Кабінет Міністрів повернув цей документ його автору – Держкомзв'язку – для доопрацювання. Нині і сама Програма, і проект закону перебувають на узгодженні в уряді. Зрозуміло, що ця програма масштабна і дорога. За оцінками експертів, для її реалізації потрібно 8–10 млрд грн. І хоча з державного бюджету пропонується взяти для цього 2 млрд грн, але й ця сума для нього досить значна.

Створення такої важливої національної програми та її затвердження у вигляді закону зайняли вже майже 5 років. Очевидно, за всієї складності і значущості цього документа бюрократичне зволікання пов'язане й з нерозумінням ролі інформатизації у сьогоденні та майбутньому України і того, як це не відповідає турботі Генеральної асамблеї ООН про формування глобального інформаційного суспільства. Але головним є те, що такі темпи не за виконанням, а ще за розробкою та затвердженням цього документа перебувають у кричущій суперечності з темпами науково-технічного прогресу та його ключовим напрямом – впровадженням інформаційно-телекомунікаційних технологій.

Незважаючи на те, що програму все ще не затверджено, новітні процеси в галузі інформатизації, насамперед перехід на цифрову технологію, пробивають собі дорогу. Вони не лише осмислюються в науці, але вже й здійснюються на практиці.

Київська дирекція "Укртелекому" вже здійснює масштабний проект модернізації системи телефонного зв'язку шляхом переходу на цифрові АТС. На нові АТС планується переключити всіх абонентів до кінця 2005 р. У 2003 р. завершено перший пусковий комплекс. Відомо, що в системі зв'язку навіть у столиці є багато недоліків – близько 110 тис. спарених телефонів, що неминуче викликає дискомфорт, майже половина телефонних станцій застарілих (декаднокрокових, аналогових), що позначається на якості зв'язку. Усе це утруднює доступ до Інтернету, заважає розвитку електронного зв'язку. Здійснення програми модернізації дозволяє вже в першій половині 2004 р. зробити цифровими 70 % АТС, розблокувати спарені телефони, ввести додаткові послуги: пароль для дзвінків у міжміському та міжнародному напрямках, переадресацію вхідних викликів, з'єднання без набору номера тощо. Таким чином, потреби в цьому виді зв'язку будуть набагато краще задоволені, зросте його якість.

Ще раз наголосимо: саме життя зумовлює широке використання такого постіндустріального процесу, як інформатизація. Потреби в освоєнні та впровадженні інформаційно-телекомунікаційних технологій зростають дуже швидко.

Україна має утвердитися на шляху інформатизації. У 2002 р. міжнародні експерти проаналізували стан готовності національних мереж до використання сучасних інформаційних і комунікаційних технологій у 82 країнах. За цим рейтингом Україна посіла 70-е місце, а першою була Фінляндія, четвертою – Естонія. Низький ступінь поширення високих технологій та Інтернету, недостатня насиченість бездротовим і широкосмуговим зв'язком не дають змоги Україні піднятися на потрібний конкурентний рівень. Проте, незважаючи на порівняно невелику кількість персональних комп'ютерів у населення і користувачів Інтернету, Україна має шанси скористатися новітніми технологіями і змінити ситуацію на краще.

Інформаційні технології можуть стати каталізатором економічного зростання України. Наявність хорошого спадку у вигляді інтелектуального потенціалу, високий рівень загальної освіти, плани щодо реалізації проекту електронного уряду – все це запорука того, що Україна має можливості істотно змінити ситуацію. Крейд Баррет, головний виконавчий директор всесвітньо відомої корпорації Intel, ознайомившись із станом справ у галузі інформатизації, підкреслив недостатній її рівень при досить значних можливостях і висловив побажання: "Україні треба усвідомити важливість і необхідність стратегічних інвестицій у комп'ютерну і комунікаційну інфраструктуру, в програми досліджень і розробок, в освітню сферу. Це дозволить зміцнити позиції країни на світовому ринку".

Інформаційні технології є найпотужнішим інструментом розвитку всіх держав світу. Глобалізація інформаційного простору сприяє розширенню інформаційного обміну та розвитку міжнародного співробітництва, взаємодопомозі в розвитку бізнесу, науки, культури та освіти, усуненні часових і просторових бар'єрів, розв'язанні проблем побудови розвиненого інформаційного суспільства. У Києві проведено міжнародний конгрес "Інформаційне суспільство – стратегія розвитку в ХХІ столітті", на якому особливу увагу було приділено концентрації сил на подоланні "цифрового розриву", який негативно позначається на загальному розвитку людства, на потребах розвитку новітньої програмної індустрії

як основи сучасної промисловості, ролі держави та громадських організацій у забезпеченні доступу до інформаційно-телекомунікаційних технологій, створенні центрів колективного доступу (поштові відділення, бібліотеки, школи) з надання широкої інформації за прийнятною ціною.

Міжнародне співробітництво має сприяти ідентифікації і застосуванню спільних норм і стандартів, наданню ноу-хау, наданню технічної допомоги для подолання "цифрового розриву" між різними країнами.

Зростання ролі і значення міжнародної взаємодії держав у галузі інформатизації суспільства дістало свій вияв у тому, що з ініціативи ООН 10–12 грудня 2003 р. відбувся Всесвітній самміт з питань інформаційного суспільства. Це – відповідь світової спільноти на виклик цифрової революції, яка може ще більше посилити розрив між розвиненими країнами, де ця революція має необхідну реалізацію, і країнами, які відстають у розвитку науки, освіти і технологій, отже, повільно і слабо освоюють досягнення даної революції. Унаслідок цього нерівномірність у розвитку багатих і бідних країн, яка вже існувала і поглиблювалася на індустріальній стадії, може призвести до катастрофічних наслідків шляхом прискореного зростання цифрового розриву.

Всесвітній самміт у Женеві в грудні 2003 р. приділив велику увагу процесам становлення інформаційного суспільства, пом'якшення "цифрового розриву" між розвиненими країнами і країнами, які стали на шлях розвитку. На самміті було прийнято два основних документи: "Декларацію принципів" та "План дій". Відповідно до них усі країни зобов'язані розробити і прийняти національні стратегії розвитку інформаційного суспільства. Ці документи є світовою програмою спільної роботи держав, спрямованої на побудову інформаційного суспільства. Вона включає різноманітні заходи, які забезпечують розширення і поглиблення міжнародного співробітництва, гарантування безпеки інформаційно-комунікаційних систем та інформаційного суспільства в цілому, створення і запровадження міжнародної системи сертифікації систем і засобів інформації, підготовку кадрів.

Усе це незаперечно показує, що побудова інформаційного (а отже, постіндустріального) суспільства – не ілюзія, не романтика, а реальні національні і світові процеси його створення. Тому важливо не відкладати ці процеси на колись, на майбутнє, а вже сьогодні виховувати розуміння цих процесів і піднімати діяльність держави, громадських організацій, підприємств, населення щодо будівництва інформаційної економіки та інформаційного суспільства.

Досвід країн світу, які домоглися великих успіхів у розробці та імпорті, широкому застосуванні передових технологій, свідчить, що їхні далекоглядні керівники визначили національним пріоритетом інвестиції в ІТ-сектор. Вони дедалі глибше усвідомлюють, що для підтримки конкурентоспроможності треба впроваджувати інформаційні технології та створювати середовище, сприятливе для бізнесу та іноземних інвестицій. Найбільш успішно курс на інформатизацію проводять Ірландія, Південна Корея, Естонія, Ізраїль. У цих країнах акцент робиться на освіті, проектно-дослідницьких роботах, створенні широкосмислової структури зв'язку. Розвитку бізнесу й запровадженню ІТ сприяє політика уряду, спрямована на створення сприятливих "правил гри" та податкової системи.

Україна, як уже зазначалося, провела значну роботу щодо розробки Національної стратегії становлення і розвитку інформаційного суспільства. Делегація нашої країни на Всесвітньому самміті була представницькою. До неї входили не лише представники держави, але й

бізнесових та громадських кіл. Активність України в підготовці та проведенні самміту сприяла тому, що український фонд "Інформаційне суспільство України" (ICU) отримав статус регіонального координатора країн Східної Європи та Центральної Азії на 2004 р.

На самміті досить категорично пролунала заява про те, що розробка документів відповідно до "Декларації принципів" та "Плану дій" є можливою лише завдяки співпраці державного, бізнесового та громадського секторів суспільства, а реалізація національних стратегій інформатизації може бути успішною лише за умови створення та активної діяльності спеціального органу при Президентові країни. Зазначалося і те, що до державного керівництва процесами інформатизації ставляться нові вимоги – обґрунтованості й оперативності рішень. Разом з тим ці вимоги є закономірними та громадськості та бізнесових структур, які у співпраці з державними органами мають виявляти ініціативність, високу компетентність і діловитість у розвитку інформаційного суспільства.

Отже, і наш національний, і світовий досвід диктують необхідність якнайширшого розгортання наукової і практичної діяльності щодо інформатизації економіки і суспільства.

Людина – мета, мірило і головний фактор прогресу

Важливим і необмеженим напрямом використання постіндустріальних процесів є розвиток людини, нагромадження людського капіталу як вирішального фактора розвитку економіки і суспільства в цілому. Уже було наголошено, що нове суспільство докорінно змінює становище людини в суспільстві, забезпечує підвищення освітнього, професійного і культурного рівнів, всебічний її розвиток, переростання людини економічної в людину творчу, утвердження творчої діяльності людини. Людина стає не лише метою і мірилом суспільного розвитку, але й головним, визначальним фактором розвитку економіки і суспільства.

В економіці, як правило, з нічого може бути тільки нічого. Як інформатизація розвивається не на порожньому місці, а спирається на вже існуючі форми, перетворює і підносить їх, створює якісно нову інформаційну систему, так і всі або майже всі процеси розвитку людини, властиві майбутньому суспільству, своє коріння мають в індустріальному суспільстві. Так, однією з головних рис нового суспільства є перехід від панування матеріального виробництва до панування сфери послуг. Ця закономірність має вияв і за наших умов. Якщо на початку 90-х років в Україні майже три чверті працюючих було зайнято в матеріальному виробництві і трохи більше чверті – у сфері послуг, то в 2001 р. у матеріальному виробництві було зайнято 50,9 % загальної чисельності зайнятих, а у сфері послуг – 49,1 % [2]. Інакше кажучи, ми перебуваємо на такому рівні суспільно-економічного розвитку, коли ці дві сфери щодо зайнятості зрівнюються. Це – важливий рубіж на шляху до панування сфери послуг. Якщо пошириться інноваційний тип розвитку, відповідне йому зростання технічного рівня виробництва і продуктивності праці, то зміна структури економіки на користь сфери послуг відбуватиметься швидкими темпами.

Запорукою цього процесу є те, що сфера послуг і зайнята в ній праця характеризуються вищим ступенем якості, насамперед, інтелектуалізації праці порівняно з іншими сферами. Так, у промисловості питома вага працівників, які закінчили вищі навчальні заклади всіх рівнів акредитації, становить 40,1 %, у сільському господарстві – 19,7 %. Водночас у галузях охорони здоров'я та соціального забезпечення їх частка дорівнювала 64,3, освіти – 69,4 % [2]. Ще більш переконливими є дані про частку праці з найвищим освітнім показником,

тобто вищою освітою III та IV рівнів акредитації. У сільському господарстві їх – 6,2 %, на транспорті та у зв'язку – 12,9 %, у промисловості – 15,1 %, а в охороні здоров'я – 20,5 % і освіти – 48,6 % [2, с. 436].

Значна частка високоосвічених і висококваліфікованих працівників є запорукою дальшого посилення процесів інтелектуалізації праці. Якби держава повною мірою фінансувала науку, освіту, охорону здоров'я і культуру, то ці процеси проходили б ще швидше. Тому не треба чекати, що колись відбудеться інтелектуалізація праці. Вона відбувається вже тепер, і держава має всіяко сприяти цим процесам.

Переважання галузей сфери послуг за рівнем інтелектуалізації праці порівняно з матеріальним виробництвом цілком закономірно характеризується у вищим ступенем економічної ефективності, що має свій вияв у значно більшій питомій вазі доданої вартості в продукції (послугах) сфери послуг. Так, у 2002 р. в цілому по народному господарству питома вага доданої вартості у валовому внутрішньому продукті становила 37,7 %, а в ряді галузей вона була ще меншою. У добувній промисловості вона дорівнювала 31,3 %, в обробній – навіть 24 %. Водночас у цілому ряді галузей цей показник перевищував середній по нашій країні. Наприклад, у результатах роботи будівництва додана вартість становила 40,3 %, сільського господарства – 44 %. Слід зазначити, що цей показник на транспорті і в зв'язку, тобто в галузях, які, напевно, найбільше пов'язані з використанням інформаційно-телекомунікаційних технологій на сучасному етапі, становив 59 %. І все-таки галузі сфери послуг відрізнялися від галузей матеріального виробництва значно вищою питою вагою доданої вартості. В охороні здоров'я та сфері соціальної допомоги цей показник дорівнював 51,8 %, а в освіті – майже 70 % [2, с. 36]. Ще вчора сфера послуг видавалася як "невиробнича", а сьогодні виявляється, що це найефективніше нематеріальне виробництво, де створюється найбільша нова (додана) вартість. Вищий рівень інтелектуалізації праці зумовлює створення інтелектуального продукту, принципово новою рисою якого є те, що на частку висококваліфікованої праці припадає приблизно 70 % витрат виробництва. Оскільки додана вартість створюється живою працею, то тим самим пояснюється, чому в освітньому продукті найвища частка доданої вартості. Отже, високоінтелектуальна сфера створює і джерело підвищеної оплати праці, пояснює, чому капіталовкладення в неї, особливо в освіту, є найефективнішими, – вони найшвидше окупуються і забезпечують найбільшу віддачу.

Зростання питомої ваги розумової праці, інтелектуалізація праці є необхідною умовою переростання людини економічної в людину творчу. Творча праця, творча діяльність людини – одна з визначальних рис нового суспільства. Аналіз показує, що не всяка розумова праця є творчою. Багато працівників з вищою освітою зайнято рутинною роботою, яка далека від творчості. Це означає, що в сучасних умовах не лише фізична, але й розумова праця є виявленням людини економічної, бо вона керується в процесі праці матеріальними інтересами, матеріальною мотивацією. Творча праця, творча діяльність – це внутрішня потреба людини. Як і процеси інтелектуалізації праці, так і творча діяльність людини існують і на індустріальній стадії, але спочатку як виняток, а з розвитком науки, техніки, економіки і суспільства творчий характер праці виявляється в усе нових галузях і сферах економіки. Так, у нас праця літераторів, працівників мистецтв має творчий характер, і вони об'єднуються у творчі спілки. У своїй діяльності ці працівники керуються інтересами розвитку літератури і мистецтва, прагнуть досягнути вершин людського

духу, хоча й вони пов'язані з матеріальними інтересами і стимулами. Інакше кажучи, це – праця, яка, з одного боку, є прообразом майбутнього, майбутньої творчої діяльності людини, а з іншого – несе на собі відбиток сучасності. Разом з тим не можна не бачити, що на наших очах відбувається поширення творчої праці. Наприклад, у багатьох галузях промисловості з'явилися дизайнери, кутюр'є, які завдяки своїй творчій праці створюють високі зразки взуття, автомобілів, побутових техніки тощо. Як би добре не були зроблені речі, в тому числі й техніка, але без художнього їх оформлення вони не користуватимуться великим попитом. І ми з інтересом спостерігаємо, як удосконалення технічного змісту супроводжується поліпшенням форми, привабливим дизайном.

Ще недавно проблеми розвитку людини були предметом гасел, теоретичних вправ, ближчих чи дальших від дійсності. Нині це – прагматична проблема, яка відбиває реальне зростання ролі людини в розвитку економіки і суспільства. Ось чому ООН уже ряд років розробляє і використовує індекс людського розвитку. Цей індекс спирається на такі показники: середня тривалість життя, рівень письменності та освіти, дохід на душу населення. Досвід показав, що він краще враховує "матеріальний" бік розвитку людини і недостатньо розкриває ступінь її суспільно-політичної активності. Тому останніми роками індекс людського розвитку враховує розвиток демократії в країні.

На жаль, за цим рейтингом Україна посідає 80-те місце, а наші сусіди: Польща – 37-ме, Росія – 60-те, Естонія – 42-ге, Литва – 49-те, Латвія – 53-тє. Про вирішальну роль людини, її розвитку у вдосконаленні суспільства свідчить і показник економічної свободи, розроблений Нобелівським лауреатом М.Фрідменом. Якщо індекс людського розвитку базується на 4–5 показниках, то індекс економічної свободи – на 37. Згідно з цим рейтингом, Естонія посідає 35-те місце, Латвія – 47-ме, Литва – 60-те. Росія перебуває на 116-му, а Україна – на 119-му місцях. У щорічному звіті за 2003 р. американської неурядової організації Freedom House Україна названа "частково вільною" в числі п'яти країн, що виникли після розпаду колишнього Союзу. До їх числа потрапили Вірменія, Грузія, Росія та Молдова. Цей рейтинг формується з урахуванням рівня політичних прав і громадянських свобод. Оцінюються вони за 7-бальною системою, за якою 1 балом оцінюється найбільший ступінь свободи, а 7 – найменший. Обидва рейтинги досить переконливо показують, що в нас далеко не все гаразд з розвитком людини, з реальним підвищенням її ролі в розвитку економіки і суспільства.

Економічна свобода – це не якесь абстрактне побажання, це потужний фактор економічного розвитку. Визьємо малий і середній бізнес

Його розгортання – це поширення руху підприємництва, підвищення ролі і значення людини, її ініціативи, використання резервів для економічного зростання і, що особливо важливо, підвищення ефективності господарської діяльності. У розвинених країнах, де існує широка економічна свобода для діяльності людини, малий і середній бізнес забезпечують до 30–40 % ВВП. Ті країни, економічне становище яких ще недавно мало відрізнялося від нашого, – Польща, Угорщина, Чехія – створили сприятливі умови для розвитку малого і середнього бізнесу, і він дає вже близько 50 % ВВП. У Росії цей показник становить 20 %. В економіці України частка малого і середнього бізнесу, згідно з оцінками експертів, не перевищує 10 %. Вражає й те, що на цьому рубежі малий і середній бізнес "топчуться" протягом останніх п'яти років. Яка причина того, що величезні можливості малого і середнього бізнесу в нас не реалі-

зуються? За визнанням самих підприємців, "малий і середній бізнес в Україні існує в умовах жорсткого тиску з боку держави". Це стало можливим за умов, коли немає прозорої і стабільної законодавчої бази, коли до цього часу не прийнято Податковий кодекс, коли має місце надмірне втручання державних органів в економіку, коли з боку суспільства недостатній контроль за діяльністю органів влади. Як показує практика, малий і середній бізнес – це локомотив розвитку економіки, а економічна свобода – це та основа, на якій може швидко рухатися цей локомотив.

Забезпечення економічної свободи кожної людини – процес непростий. Адже його здійснення значною мірою пов'язане з розвитком економіки. Глибока економічна криза зумовила падіння ВВП на 59,2 %, зuboжіння значної частини населення. Важко збагнути, як Україна опинилася серед країн з низьким рівнем ВВП. У 2002 р. він у розрахунку на душу населення дорівнював 4583 грн, або приблизно 865 дол, що набагато менше, ніж у Росії, Румунії, не говорячи вже про Польщу та інших сусідів. Це стало причиною того, що за межею бідності проживає значна частина населення.

З переходом до економічного зростання відбувається збільшення номінальних і реальних доходів населення. Але ці процеси проходять повільно. Як було показано раніше, однією з головних причин недостатнього впливу економічного зростання на підвищення добробуту народу є те, що слабо збільшується ефективність економіки. Тому піднесення життєвого рівня населення визначається як подальшим зростанням економіки, так і, особливо, якісними зрушеннями в ній, які забезпечували б і поліпшення структури, і підвищення її ефективності.

Для цього необхідно реалізувати стратегію випереджального розвитку, який визначається такими факторами.

Перше: історичний досвід незаперечно говорить, що цивілізаційний прогрес знаходить вияв і у прискоренні економічного розвитку. За даними Світового банку, для подвоєння обсягу виробництва на душу населення, що існувало в 1890 р., Великобританії потрібно було 58 років. У США це досягнуто за 47 років (за точку відліку взято 1939 р.). Японія подвоїла виробництво на душу населення за 37 років. Після Другої світової війни багато країн подвоїли обсяг виробництва на душу населення ще швидше, ніж Японія: Бразилія – за 18 років, Індонезія – за 17, Південна Корея – за 11, а Китай – за 10 років. Отже, прискорення економічного розвитку – це реальність, зумовлена можливістю спиратися на досвід і допомогу розвинених країн, брати на озброєння все краще, перевірене практикою. На жаль, ми не використовуємо повною мірою фактор прискорення економічного розвитку для забезпечення випереджального розвитку, особливо щодо техніко-технологічного оновлення виробництва та підвищення його ефективності.

Друге: дійсно, між "доганяльним" і "випереджальним" типами розвитку є істотна відмінність. Наздогнати країни-лідери, копіюючи їхню практику, неможливо. Досвід колишнього Союзу це підтверджує. Наздогнати може та країна, яка спирається на світовий досвід і переходить, як пише Є.Марчук, від "траєкторії переслідування" до "руху на випередження". Складність випереджального розвитку полягає в тому, що необхідно, з одного боку, модернізувати традиційне виробництво, технологічно переозброювати його, домагатися зростання ефективності економіки, що зменшувало б зайнятість відносно й абсолютно в матеріальному виробництві і забезпечувало зростання її у сфері послуг. Одночасно, з іншого боку, мають якнайширше використовуватися постіндустріальні, інформаційно-телекомуні-

каційні технології і для пріоритетного розвитку нових галузей (електронна промисловість, зв'язок та ін.), і для модернізації традиційних галузей. Виходить, що саме життя вимагає широкого використання постіндустріальних процесів, оскільки вони забезпечують випереджальний розвиток. Мимоволі виникає питання: як же автор, який заперечує використання постіндустріальних інформаційних технологій, уявляє собі прискорений, і тим більше випереджальний, розвиток?

Постіндустріальні технології дають таку ефективність, про яку за індустріальних технологій не можна було й мріяти. Матеріальні активи (майно, устаткування, фонди) становлять основну частину ринкової ціни індустріальних фірм. Інтелектуальні компанії можуть або зовсім, або майже зовсім не мати матеріальних активів, вони замінюються інтелектуальним капіталом. Наприклад, загальна капіталізація такої інтелектуальної фірми, як "Майкрософт", за станом на 1996 р. дорівнювала 85,5 млрд дол і водночас залишкова вартість її основного капіталу становила всього 930 млн дол. Це означає, що на кожні 100 дол, інвестованих у цю фірму, припадають основні фонди вартістю трохи більше 1 дол [3]. Нині акціонерний капітал даної компанії перевищує 400 млрд дол, що дорівнює приблизно десяти обсягам ВВП України. Це – якісно новий різновид організації економіки, принципів її функціонування та ефективності.

Досягнення людської цивілізації, в кінцевому підсумку, означає ступіні свободи людини, багатство умов реалізації потенцій людської особистості, її здібностей, сутнісних сил. Трансформаційна модель, яка сформувалася у перші роки перетворень, фактично зводилася до однобічного економізму, не пов'язувала економічні реформи з соціальними, політичними та духовними чинниками. Формула "спочатку реформи, а потім реалізація завдань соціального розвитку" виявилася глибоко деструктивною. У результаті було втрачено чимало тих соціальних цінностей, які свого часу існували. Причому, якщо порушення соціальних і економічних прав людини можна пояснити глибокою і довготривалою кризою, недостатньою ефективністю економіки, то порушення основних громадянських прав – права на особисту свободу і недоторканність, виборчого права, права на свободу слова, думки, світогляду – це наслідок не лише низької правової свідомості багатьох громадян, а насамперед недооцінки цих прав з боку органів державної влади. Прикро, що експерти міжнародної організації "Репортери без кордонів" у світовому рейтингу свободи слова визначили Україні 112-те місце з 139 країн. Не спрацьовує і цілий ряд інших елементів забезпечення прав і свобод людини. Утворився розрив між законотворчою діяльністю в галузі прав і свобод людини та їх реалізацією в житті, що негативно впливає на морально-політичний клімат у суспільстві, породжує соціальну апатію населення, безвідповідальність окремих чиновників, призводить до втрати важливих демократичних цінностей. Моральне пригнічення людини гальмує розвиток і економіки, і суспільства.

На Заході давно розкрили логіку розвитку людини та її праці. Згідно з "теорією людських відносин" людина складається з тіла, розуму і духу, які відбувають різні ступені в розвитку цивілізації. На перших його етапах головну роль відігравала фізична праця, тобто реалізація можливостей тіла. Поряд з примусовими методами, які широко застосовувалися, була створена ціла наука – тейлоризм, яка за допомогою раціоналізації рухів у процесі праці забезпечила значне зростання її продуктивності. У подальшому все було зроблено для того, щоб привести в дію людський розум, що знайшло свій вияв у велетенському розвитку науки і техніки, науково-

технічному вдосконаленні виробництва. Зрозуміло, що за цих умов примус не міг спрацювати, методи заохочення, стимулювання, які не відігравали великої ролі на перших етапах, набули величезного розвитку, стали потужним фактором прогресу науки, техніки і виробництва. На цій основі зросли освітній, професійний рівень працівників, було створено високі умови життя та праці людей. І на перший план вийшли проблеми духу людини, високої її культури. Без того, щоб людина була людиною, щоб вона відчувала себе рівною серед усіх, щоб вона користувалася матеріальними і культурними благами, щоб забезпечувалися її права і свободи, не можуть проявитися різнобічні здібності людини, вона не зможе самовіддано працювати, активно виявляти себе і на виробництві, і в суспільному житті. Ні добробут людей, ні професійно-технічний рівень, ні матеріальні стимули самі собою не могли забезпечити мотивацію до праці. Усі ці необхідні елементи життя людини мають доповнюватися і наповнюватися людськими відносинами, щоб людина відчувала себе повноправним членом трудового колективу і суспільства в цілому.

В Україні, народ якої відзначається досить високою освіченістю, забезпечення прав і свобод людини, створення умов для реалізації здібностей людей, їхньої ініціативи та підприємливості є необхідною умовою прогресу. І як боляче усвідомлювати, що, всупереч потребам зростання країни, в житті нерідко порушуються права і свободи людини. За перші чотири роки роботи

до Уповноваженого Верховної Ради з прав людини звернулося понад 250 тис. осіб, серед яких – пенсіонери, інваліди, засуджені, державні службовці і навіть депутати, які скаржаться на порушення їхніх громадянських прав. Багато випадків є результатом недоліків у роботі судової системи, прокуратури, правоохоронних органів.

Унаслідок цього люди звертаються до Європейського суду з прав людини. За п'ять років до нього звернулося 7 тис. фізичних і юридичних осіб з України. Для порівняння: з Великобританії до Євросуду надходить близько 1 тис. заяв за рік, а з України – в 1,5 раза більше. Необхідно зробити все, щоб кожен чиновник зрозумів, яку шкоду він завдає державі, порушуючи права і свободи людини, породжуючи в неї недовіру до влади, до держави. Для подолання цих ганебних явищ не потрібні великі кошти. Треба, щоб зневаження людей, порушення їх прав і свобод, а тим більше шляхом зловживання службовим становищем, законодавчо кваліфікувалося як один з найтяжчих злочинів, що караються за законом. У країні має утверджуватися впевненість – дотримання громадянських і політичних прав гарантується державою, кожним державним органом, які перебувають під широким і дійовим громадянським контролем.

1. Урядовий кур'єр. – 2000. – 9 груд. – С. 5. 2. Статистичний щорічник України. 2002. – К., 2003. – С. 601. 3. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций // Новая постиндустриальная волна на западе. – М., 1999 – С. 377.

Надійшла до редколегії 11.10.04

В.І. Кондрашова-Діденко, канд. екон. наук

РИНОК ЗНАННЯ: СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА, ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Знання – сила
Френсіс Бекон

Розкрито зміст та охарактеризовано особливості ринку знання як квазіринку, визначено головні тенденції його розвитку.

The content and the features description of knowledge market as quasi-market was opened up, the main trends of its development were determined.

З останньої чверті XX ст. особливо активізуються культурно-соціально-економічні чинники розвитку світогосподарства, у результаті чого сформувалися нові феномени суспільного життя та з'явилися поняття: "нова економіка", "фінансоміка", "економіка, що базується на знанні", "інтелектоміка", "глобальна економіка" тощо. Як відомо, поява нових понять потребує їх осмислення. Глибоке і всебічне теоретичне осмислення, визначення смислового навантаження означених понять та їх ролі в сучасній економічній теорії – виклик часу.

Термін "нова економіка" з'явився в науковій літературі наприкінці 80-х – початку 90-х років XX ст. і відтоді "працює" в системі понятійно-категоріального апарату економічних наук, насамперед економічної теорії. Термін "нова економіка" нині по-різному тлумачать і характеризують. У даному словосполученні термін "нова" вказує на простір і час виникнення економіки, що відрізняється від економіки, яка функціонує в іншому просторі або яка функціонувала в інший час. При дослідженні даного явища саме слово "нова" не несе позитивного смислового навантаження, а, навпаки, відволікає дослідника від основи та особливостей сутнісного порядку. Адже в даному разі йдеться насамперед про якісно новий рівень у розвитку національної економіки, зумовлений відповідними якісними чинниками і зміненими умовами життєдіяльності суспільства.

У зазначений часовий період високорозвинені – індустріально і ринково – країни, які входять до "золотого мільярду" (у першу чергу США, Японія), розпочали ін-

тенсивний перехід до постіндустріального суспільства як якісно вищого рівня його культурно-економічного розвитку. Для даного рівня суспільного розвитку характерний тип виробництва у формі інтелектоміки.

У чому сутність інтелектоміки як явища і поняття? Що в ній є загальним, особливим і специфічним відносно тієї економіки, що розвивалась до кінця 80-х – початку 90-х років XX ст.? Які особливості інтелектоміки? Чи має вона ринковий характер? Якщо так, то ринок якого продукту є стратегічно важливим і необхідним? Власне ці питання і зумовлюють актуальність запропонованої статті, головну її мету і конкретизуючі останню завдання.

Актуальність даної статті, якщо коротко і лаконічно, полягає в тому, що дотепер у науково-теоретичній і практичній літературі відсутні чіткі і зрозумілі відповіді на поставлені запитання, визначення та особливості інтелектоміки в умовах ринкових відносин, що характерна для постіндустріального суспільства, яке на сучасному етапі активно розбудовується такими країнами, як США, Японія, Німеччина, Велика Британія тощо. Оскільки інтелектоміка ринкового характеру є економікою, яка базується на природному і штучному інтелекті та знаннях, то в системі ринків має обов'язково працювати і такий вид/форма ринку, як ринок знання. Означений ринок, як показує досвід розвитку інтелектоміки в США, Японії тощо, перебуває ще на стадії свого становлення, а, отже, вимагає теоретичного обґрунтування шляхів формування та методів його само-, корпоративного і державного регулювання. Теоретичні і практичні на-

працювання в даній галузі знання донині залишаються незначними і вимагають насамперед від економтеоретиків результативних досліджень.

Ринок знання – відносно нове поняття та явище. Проте останнім часом воно привертає до себе увагу багатьох дослідників у різних галузях – соціальній і практичній філософії, економічній теорії, економічній і галузевій соціології тощо. Йдеться насамперед про праці таких учених зі світовим ім'ям, як: Віктор Базилевич, Валерій Геєць [2], Пітер Дракер [18], Джеймс Квінн [19], Валерій Макаров [10], Людмила Мусіна [10], Анатолій Пороховський [12], Роберт Річ, Дон Тапскотт [13], Елвін Тоффлер [14], Наталія Фролова [15; 16], Анатолій Чухно [17] та ін. Щоправда, кожен з них досліджував або окремий аспект ринку знання, або специфічні особливості його функціонування, або методи його державного регулювання тощо, але презентований у запропонованій статті ринок знання як ціле свідомо ніким не досліджувався, принаймні у вітчизняній літературі з економічної теорії, а, якщо й були такі спроби, то не з запропонованих позицій та із залученням зовсім іншої аргументації.

Мета запропонованої статті – аналіз ринку знання шляхом компарації існуючих у спеціальній економічній літературі думок і визначення головних тенденцій його розвитку. Для досягнення означеної мети в статті реалізуються такі завдання: виявити зв'язок інтелектоміки з ринком знання; проаналізувати погляди вчених, які досліджували чи досліджують ринок знання як поняття та явище; виокремити та охарактеризувати головні ознаки ринку знання; проаналізувати головні тенденції розвитку ринку знання; визначити найсуттєвіші методи регулювання ринку знання шляхом аналізу досвіду зарубіжних країн, насамперед США; окреслити місце поняття "ринку знання" в системі понять економічної теорії.

Інтелектоміка і ринок знання: їх співвідношення. Інтелектоміка – це тип виробництва, який базується на знанні, по-перше, а засобом його генерування, створення та використання є природний і/або штучний інтелект, по-друге. В умовах ринкових відносин розвиток інтелектоміки вимагає ринку відповідних товарів: засобів виробництва і специфічної робочої сили (або трудової послуги). За допомогою знання і з самого знання створюється нове знання. При цьому основну роль має виконувати інтелект (штучний і/або природний), за допомогою якого знання опановується, використовується з метою створення нового, здатного вдосконалювати процес виробництва матеріальних і нематеріальних благ на користь людини. Національний ринок змінюється як змістовно, так і структурно. Змінюється – в бік ускладнення – структура ринку господарських ресурсів, які необхідні для життєдіяльності актора. Тому серед різноманітних видів і форм ринку чинників виробництва об'єктивно з'являється ринок знання, яке необхідне для виробництва певних продуктів, серед яких обов'язково має бути й нове знання. Цей ринок може бути представлений цільовим ринком, сегментом, ринковим вікном або ринковою нішею. Сегментування ринку знання може здійснюватися за різними ознаками. На його результат може впливати й рівень розвитку інтелектоміки загалом. Нині в країнах, які вже здійснюють перехід до постіндустріального суспільства, ринок знання розвивається у формі цільового ринку. Оскільки означений ринок перебуває на етапі свого становлення, то його, як правильно стверджує Наталія Фролова, "доцільно йменувати квазіринком" [15; 16]. Дана доцільність зумовлена певними особливостями функціонування ринку знання, насамперед такими, як: складність обміну знаннями; відсутність чіткої основи визначення прав власності, відсутність чітких досконалих методик визначен-

ня цінності (ціни) знання в процесі купівлі-продажу та визначення одиниці продажу знання тощо. Щоправда, квазіринок знання поки що розвивається не як "чистий" ринок знання, а як структурний елемент – сегмент – ринку того чи іншого чинника виробництва. Отже, термін "квазіринок" не використовується для означення анонімного, тіншового, нелегального ринку.

А тепер про сам ринок. Аналіз ринку знання як цілого передбачає дослідження об'єкта купівлі-продажу (сутності і головних властивостей, цінності і ціни тощо), суб'єктів (виробників, продавців, покупців як проміжних і кінцевих споживачів), ринкової структури як сукупності умов, в яких насамперед продавці позиціонують свою фірму-створювача знання і/або свій товар, методи і форми конкуренції, методи державного регулювання відносин (продавець-покупець, продавець-продавець, покупець-покупець), попиту на товар як об'єкт ринку і пропозицію цього товару тощо. Звичайно, всі ці зазначені аспекти ринку знання висвітлити в одній статті з чітко визначеним обсягом неможливо, тому зосередимось виключно на основних аспектах дослідження ринку знання.

Визначимо і розглянемо спочатку об'єкт означеного ринку. Ним, звичайно, є знання. Проте перш ніж характеризувати знання як об'єкт ринку чинників виробництва, необхідно з'ясувати, що таке знання. Поняття "знання" не є новим – воно бере свої витoki з прадавніх часів. Адже в різні часи та епохи дослідники – від давньогрецьких і римських мудреців до сучасних учених (філософів, економтеоретиків, економсоціологів) – не тільки цікавилися поняттям "знання", але й прагнули розкрити та охарактеризувати його сутність, надати йому не тільки якісної, а й кількісної визначеності. Однак навіть дотепер сутність поняття "знання" вченими визначається по-різному. Щоправда, всі тлумачення означеного поняття мають не тільки відмінне, але й спільне. Спробуємо простежити процес еволюції поглядів на походження та способи отримання знання, запропоновані різними дослідниками, які жили і творили в різних часових і просторових вимірах. Важливо відзначити, що сучасні філософи та економісти-теоретики в основному поділяють твердження давньогрецьких мудреців-мислителів, що "знання – це істинна думка", а "дізнатись – означає, очевидно, отримати знання" [11, с. 245, 274].

Отримати знання, за твердженням філософів, насамперед західноєвропейських, можна двома основними способами: дедуктивним та індуктивним. Одні з них були на боці дедукції (наприклад, Платон, Рене Декарт), інші – на боці індукції (наприклад, Аристотель, Джон Лок). Перші вважають, що істинне раціональне знання є продуктом ідеального мисленнєвого процесу. Воно досягається дедуктивним шляхом, тобто за допомогою дії розуму, уможливлених конструкцій. Зокрема Платон у діалозі "Теетет" показує, що знання не є відчуттям, чуттєве знання не може бути істинним знанням, оскільки воно – ніщо без розуміння. Отже, мислитель висновує, що істинне знання – це таке знання, яке досягається розумом, а в цьому випадку предметом такого знання виступають ідеї, які розуміються як сутне буття [11, с. 269–273]. У цьому з Платоном солідарний Рене Декарт: істинне знання можна отримати завдяки дедукції тільки з реально існуючої "мислячої субстанції" [3, с. 53].

Емпіричне знання – продукт чуттєвого сприйняття. Воно створюється шляхом індукції. Джон Лок стверджує, що чуттєве сприйняття – це "основне джерело більшості наших думок", розуміючи розмірковування як сприйняття дій нашої свідомості, яке є вже джерелом ідей, які формують досвід" [8, с. 155].

Імануїл Кант вважав, що досвід є основою знання, але він заперечував емпірикам, що досвід є єдиною основою

знання. При цьому Імануїл Кант стверджував, що хоча знання починається з досвіду, але з цього не висновується, що все воно виникає з досвіду: знання з'являється тільки при єдності логічного мислення раціоналізму і чуттєвого досвіду емпіризму [6, с. 108, 120]. Отже, у визначенні способів отримання знання Імануїл Кант скоріше стояв на позиції раціоналізму, але не емпіризму.

Деякі філософи – Едмунд Гуссерль, Вільям Джемс, Джон Дьюї, Жан-Поль Сартр, Мартін Гайдеггер, інші – показують, що в отриманні знання визначальну роль відіграє свідомість, свідомі дії, спрямованість свідомості на об'єкт пізнання тощо. Наприклад, Вільям Джемс, з'ясовуючи істинність знання, виходив із взаємозумовленості і взаємозв'язку знання та дії: якщо думка діє – вона істинна, якщо вона призводить до зміни (в грошовому виразі) умов життєдіяльності – вона ще і значуща [4; 5].

Сутність поняття "знання" досліджують і соціологи – насамперед Деніел Белл, Елвін Тоффлер, Мануель Кастельс та ін. Деніел Белл визначає "знання як сукупність субординованих фактів або суджень, які є аргументованим твердженням або експериментальним результатом, здатним бути переданим іншим людям з використанням засобів зв'язку в певній систематизованій формі" [1, с. 235]. Дане тлумачення знання поділяє й Мануель Кастельс [7, с. 39].

Поряд з філософами та соціологами досліджували й досліджують знання й економтеоретики: Альфред Маршалл, Фрідріх фон Гайєк, Йозеф Шумпетер, Пітер Дракер та ін. Проте їхнє вивчення знання не обмежувалося виявленням і характеристикою тільки сутності цього поняття, а включало аналіз знання як єдиного і значущого ресурсу господарювання і тієї ролі, яку воно має виконувати в економічній діяльності. Наприклад, Пітер Дракер у наукових статтях і монографіях останніх років ХХ ст. доводить, що в умовах формування постіндустріального суспільства знання стає не ще одним ресурсом поряд з працею, капіталом і землею, а єдиним господарським ресурсом [18]. Останній, на його думку, робить суспільство на новому рівні розвитку унікальним. Означена позиція Пітера Дракера щодо ролі знання в новому суспільстві схожа з позиціями Елвіна Тоффлера та Джеймса Квінна. Якщо Тоффлер доводить, що традиційні чинники виробництва – земля, праця, капітал – стають менш значущими, адже їх замінюють знання: знання стає основним ресурсом [14], то Квінн іде далі у своїх дослідженнях, висновуючи, що вартість переважної частини продуктів і послуг визначається насамперед можливістю розвитку нематеріальних активів, які ґрунтуються на знанні (технологічні ноу-хау, дизайн продукції, маркетингові дослідження, розуміння клієнта, здібності працівників до інновацій та продуктивної праці тощо) [19].

Щоправда, спільне в поглядах усіх трьох дослідників полягає в тому, що єдиною і найбільшою цінністю в постіндустріальному суспільстві та адекватною йому типі виробництва є "працівник розумової праці" – працівник, який має знання, вмінє використовувати їх і, звичайно, вмінє за їх допомогою створювати у своїй діяльності нові знання [19]. Створення нового знання є самооновленням актора економічної діяльності та оновленням тієї організації, в якій він працює. За такими працівниками майбутнє, яке передбачав ще Френсіс Бекон.

Знання, як показує реальна життєдіяльність, створюється й використовується в різних формах, видах і типах. Тема запропонованої статті вимагає насамперед розгляду тієї форми (виду, типу) знання, що дозволяє його розуміти як об'єкт обміну, купівлі-продажу на ринку. Отже, дозволимо собі виділити такі типи знання, як: матеріалізоване і нематеріалізоване, формалізоване і

неформалізоване. Формалізоване знання – це таке систематизоване знання, яке виражене словами, символами або цифрами, легко викладається й поширюється у вигляді чисел, формул, алгоритмізованих процесів або загальних принципів. Проте в сукупному знанні формалізоване знання виявляється незначною часткою – тільки верхівка айсберга. Адже основну частину складає неформалізоване знання, яке не є явним, легко виявленим і поясненим. Це знання можна назвати "живим" знанням, адже воно невіддільне від своїх носіїв – працівників як інтелектуальних особистостей. Формалізоване знання існує на індивідуальному рівні. Воно дуже погано піддається формалізації, тобто передача й використання такого знання будь-ким окрім його власника практично неможливі. Прикладом неформалізованого знання є розуміння, передчуття, здогадки, досвід, навички, кваліфікація, ідеали, цінності тощо.

Таким чином, об'єктом квазіринку знання є формалізоване і неформалізоване знання. Цей ринок на основі означеного поділу знання можна сегментувати на два цільові ринки: цільовий ринок формалізованого знання і цільовий ринок неформалізованого знання. Щоправда, запропонований нами поділ ринку знання в спеціальній літературі ще не розглядався. Це не означає, що дослідники-економісти не розглядають неформалізовані знання загалом. Вони їх досліджують, але в тісному зв'язку з працівниками як їх носіями. Отже, неформалізовані знання розглядаються при вивченні відповідного сегменту (цільового ринку, ринкової ніші) ринку робочої сили (який деякі дослідники називають ринком трудових послуг). Власне тому Валерій Макаров та Наталія Фролова, російські економісти-теоретики, вважають за доцільне досліджувати ринок знання (формалізованого) в єдності з ринком робочої сили та ринком послуг [10; 15; 16]. У запропонованій статті аналізуватиметься тільки цільовий ринок формалізованого знання як частину квазіринку знання.

На ринку формалізоване знання набуває товарної форми й купується-продається за допомогою грошей різними суб'єктами економічної діяльності. При цьому виникають питання, які потребують нагальної відповіді: Які основні властивості знання як товару? Яку кількісну та якісну визначеність має товар знання? Від яких чинників залежить його ціна? Тощо.

Знання як товар – продукт працівників інтелектуальної діяльності, який задовольняє ті чи інші людські потреби і придбається через купівлю-продаж. Знання, як і будь-який інший товар, має дві головні властивості – корисність (споживну вартість) і вартість. Знання як корисність здатне задовольняти ті чи інші потреби суб'єкта економічної діяльності – актора і підприємства (організації, установи) зокрема та суспільства загалом. Вартість товару знання визначається тими витратами праці, які об'єктивно необхідні для створення даної форми (виду, типу) знання. Витрати на виробництво формалізованого знання формуються на основі таких параметрів, як: витрати на створення фізичної одиниці (сторінки, статті, монографії, патенту, відкриття, нового виробу, інноваційного підприємства, організації чи установи і т.п.); витрати на НДКР; витрати на вищу освіту; витрати на програмне забезпечення тощо.

Ціну знання можна визначити як грошовий вираз його вартості, тобто витрат праці (насамперед інтелектуальної) для створення знання й доведення його до безпосереднього споживача (користувача). Проте в ринкових умовах визначення ціни знання тільки на основі витратного принципу не може бути тим методом, який об'єктивно визначає ціну знання як товару. Адже на ціну впливають такі чинники, як корисність і вартість

знання, попит на знання і пропозиція знання, портфель замовлень тощо.

Пропозиція знання – це кількість формалізованого знання, яку національні виробники бажають і можуть вивести на ринок у даний час і за даними цінами. Йдеться про кількість фізичних одиниць знання: статей, монографій, касет, дисків, патентів, відкриттів, програм для комп'ютерів, нових продуктів, інноваційних підприємств тощо.

Попит на знання – кількість формалізованого знання, яке бажають і можуть придбати споживачі (індивідуальні чи сімейні, виробничі) на даному ринку в даний час і за даними цінами. На величину попиту на знання впливають такі чинники, як: кількість посилань на опубліковані праці: статті, монографії, підручники, звіти про результати наукової діяльності тощо; показники використання винаходів і патентів; кількість відгуків на наукові розробки, опубліковані у відповідних газетах, журналах, у мережі Інтернет; кількість використаних результатів діяльності високотехнологічних підприємств чи знанемістких організацій тощо.

Дотепер в економічній теорії нерозв'язаними проблемами залишаються визначення вимірника знання, одиниці знання, які використовують чи споживають суб'єкти економічної діяльності. Щоправда, деякі дослідники висловлюють поодинокі думки щодо розв'язання даних проблем. Наприклад, Валерій Макаров стверджує, що показником знання є число людей, які споживають знання. Зазначена позиція нині поділяється хоча не всіма дослідниками ринку знання, проте більшістю, серед яких і автор статті. Донині ведуться науково-теоретичні дискусії щодо одиниці знання, отже певної конкретної загальновизнаної одиниці знання поки не розроблено. Серед багатоманітних пропозицій дослідників заслуговують на увагу такі природні одиниці знання: наукова стаття, тези, монографія, книжка, доповіді і виступи, касети, диски, кілобайти (мегабайти чи гігабайти), наукові звіти про виконання бюджетних і/або договірних тем, програми тощо. Досвід зарубіжних країн (насамперед США, країн-членів Європейського співтовариства) засвідчує, що процес уніфікації та стандартизації одиниці формалізованого знання триває.

Хто ж створює знання? Хто його формалізує? Хто його продає на ринку? Створювачем знання є окремий працівник, група працівників, організація як актори, насамперед, інтелектуальної діяльності. Організації, які виробляють знання, умовно можна поділити як мінімум на два види: фірми, для яких вироблюване знання є основним кінцевим продуктом інтелектуального виробництва, і фірми, для яких створюване знання є не основним кінцевим продуктом діяльності, а другорядним. Останні створюються у формі концепції (-ій), діаграм, графіків, математичних формул тощо [15]. Означені знання можуть реалізовуватись на ринку. Основною вимогою для виведення знання на відповідний ринок є його формалізація – це передусім стосується знання, яке створюється фірмами першого виду. Адже не завжди новостворене знання є формалізованим за формою. Стартова ціна знання даних фірм – ціна його виробництва. Остання формується, насамперед, на основі витрат на створення, витрат на формалізацію. Ці два компоненти ціни знання можуть бути дуже великими, оскільки вони, як стверджує Наталія Фролова, відповідають інвестиціям даної фірми в підготовку висококваліфікованого актора розумової праці. Отже, визначення витрат на виробництво знання не становить особливих труднощів. Однак серед організацій є, по-перше, фірми, працівники яких отримували освіту, відповідний рівень кваліфікації за свій рахунок і/або за рахунок інших під-

приємств, а, по-друге, фірми, які за рахунок своїх коштів оплачували навчання і/або перепідготовку не всіх працюючих, а тільки певної частини. У цих обох випадках уже набагато складніше визначити витрати, необхідні для створення знання. Проте існуючі методики підрахунку витрат на виробництво знання, як показує досвід зарубіжних країн, постійно вдосконалюються задля їх уніфікації і стандартизації.

Ще одна проблема: формалізація створеного знання, тобто перетворення неявного знання (яке невіддільне від інтелектуальної діяльності та актора, який повністю володіє ним) в явне знання [15]. Це можна здійснити за допомогою кодування, що дозволяє перетворити неявне знання на формалізоване (явне знання як сукупність символів і знаків). Процес формалізації знання – це теж витрати праці відповідних працівників. Отже, стартова ціна формалізованого знання збільшується ще на один вид витрат – витрати на перетворення знання на формалізоване.

Стартова ціна знання може включати окрім вже названих видів витрат і витрати на тиражування, які, за твердженням Наталії Фролової, з часом можуть стати нульовими. У даному разі йдеться про фірми, якими представлений другий вид виробників знання.

При позиціонуванні свого товару на квазіринку знання фірми-виробники чи фірми-продавці мають виходити з новизни та цінності його для покупців, а для цього слід дуже добре знати потреби, бажання, прагнення споживачів даного ринку, причини їхнього переключення на інший товар, причини частоти даного переключення тощо.

Що таке споживання знання? Яка структура споживання знання? Хто є суб'єктом процесу споживання знання? Суб'єктами використання знання є актор, організація і суспільство, які його застосовують для прийняття рішення в процесі розв'язання тієї чи іншої проблеми, і особливо – що, на нашу думку, є найголовнішим – для оновлення існуючого знання і/або створення абсолютно нового знання. Актори (іноді й самі організації) використовують знання для ознайомлення з ним, його запам'ятовування з метою передачі іншим, якщо це знання несе певну цінність для людини, групи людей чи організації. Конкретна людина використовує конкретне знання для реалізації своїх потреб: для досягнення певних результатів наукової діяльності, для формування, збагачення свого світогляду і/або інших людей, для розв'язання практичних проблем тощо. Фірма може використовувати певні знання для формування своєї філософії, ідеології тощо.

Підприємства, використовуючи наукові знання, створюють базові технології, інженерні фірми, використовуючи базові технології, створюють і продають прикладні технології, а підприємства, які працюють у сферах матеріального і нематеріального виробництва, використовуючи прикладні технології, створюють нову продукцію і надають найдосконаліші послуги. Отже, високотехнологічні фірми використовують знання як засіб створення найдосконалішого продукту [15]. Зазначені продукти в свій час виступають об'єктами купівлі-продажу відповідних ринків: ринку інновацій, технологій – базових і прикладних, нової готової продукції, послуг тощо.

Знання, що названими фірмами використовується як господарський ресурс, за певних умов може перетворюватися на інтелектуальний капітал. Визначальною ознакою цього є створення господарським ресурсом додаткової вартості у формі прибутку в процесі виробництва продуктів або самозростання цього ресурсу.

Водночас із становленням національного ринку знання відбувається і формування глобального ринку шляхом створення міжнародних регіональних ринків

знання: північноамериканських країн (США, Канада), західноєвропейських (Німеччина, Велика Британія, Франція, Фінляндія), східноазійських (Японія, Південна Корея) тощо. Прискореному формуванню міжнародних ринків знання – регіональних, глобального – загалом і національних зокрема сприяють сучасні електронні інформаційні та комунікаційні технології, які особливо широко нині використовують у мережі Інтернет. Проте використання Інтернет для розвитку даних ринків має не тільки позитивні наслідки, але й негативні, які не сприяють ефективній "роботі" ринку. З часом фундаментальні знання допоможуть створити такі базові і практичні технології, що спочатку обмежать його негативні впливи на ринок, а далі повністю позбавлять Інтернет можливості негативно впливати на розвиток і функціонування всіх структурних елементів ринку знання. У даному разі йдеться, за словами Фрідріха Гайєка, про інтелект людини, що діє й діятиме тільки в розумних межах – на користь людині й людству загалом. Власне такий живий, або природний, інтелект зможе, на нашу думку, удосконалити Інтернет в цьому напрямку.

Проведене дослідження ринку знання показує, що в його розвитку виявляються такі тенденції: 1) глобалізація ринку знання. Цьому сприяє мережа Інтернет та засоби масової комунікації; 2) публічність знання. Знання набувають публічного характеру і перетворюються на суспільне благо; 3) девальвація фундаментального знання і зростання інтересу до прикладного знання, здатного приносити тут і тепер разовий прибуток, а не постійний прибуток, але через певний часовий період; 4) багатоступенева опосередкованість зв'язку "виробник знання – кінцевий споживач знання"; 5) "бренди-зація знання". Особливо нині практично ніхто не замис-

люється над тим, хто, як і де створив знання – відсутнє персональне авторство.

Висновки. Повноцінний ринок знання дотепер ще не сформувався – як національний, так і глобальний. Даний ринок функціонує як квазіриниок знання. Щоправда, останній є динамічним явищем, закономірності якого слід фундаментально вивчати і насамперед для того, щоб в Україні сформувати повноцінний та ефективний працюючий ринок знання. Отже, ринок знання відкриває великі можливості й широкі перспективи перед економічними теоретиками як дослідниками даного феномену постіндустріального суспільства та інтелектуалістами.

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М., 1999.
2. Гевць В. Характер переходних процесів до економіки знань // Економіка України. – 2004. – №4, 5.
3. Декарт Р. Міркування про метод, щоб правильно спрямовувати свій розум і відшукувати істину в науках. – К., 2001.
4. Джеймс В. Прагматизм. – К., 1995.
5. Джеймс У. Воля к вере. – М., 1997.
6. Кант И. Критика чистого разума. – М., 1994.
7. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. – М., 2000.
8. Локк Дж. Опыт о человеческого разумении // Соч.: В 3 т. – М., 1985. – Т. 1.
9. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России // Пробл. экономики переходного общества / Отв. ред. В.М.Гевць, Д.С.Львов. – Запорожье. 2004.
10. Мусіна Л.О. Основні засади переходу до економіки знань: перспективи для України // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3.
11. Платон. Тезет // Соч.: В 4 т. – М., 1993. – Т. 2.
12. Пороховский А.А. Вектор экономического развития. – М., 2002.
13. Тапскотт Д. Электронно-цифровое общество. – К.; М., 1999.
14. Тоффлер Э. Метаморфозы власти. – М., 2001.
15. Фролова Н.Л. Инновационный процесс: потенциал рынка и государства (микроэкономика нововведений). – М., 2001.
16. Фролова Н.Л. Антитрестовская политика и развитие нововведений (опыт США) // США и Канада: экономика, политика и культура. – 2001. – № 8.
17. Чухно А.А. Постиндустриальная экономика: теория и практика та їх значення для України. – К., 2003.
18. Druker P.F. Post-Capitalist Society. – Oxford, 1993.
19. Quinn J.B. Intelligent Enterprise: A knowledge and Service Based Paradigm for Industry. – N.Y., 1992.

Надійшла до редколегії 11.10.04

Т.В. Гайдай, канд. екон. наук

КАТЕГОРІАЛЬНА ВИЗНАЧЕНІСТЬ ПОНЯТТЯ ІНСТИТУЦІЇ

Присвячено з'ясуванню теоретичного змісту категорії інституції на основі порівняльного аналізу її сучасних інтерпретацій представниками провідних течій інституційного напрямку.

The article is devoted to the explanation of the categorical theoretical contents of institution on the basis of its modern interpretations by the main institutional streams representatives.

В останні десятиріччя XX ст. і на сучасному етапі в світовій економічній теорії спостерігається хвиля піднесення та бурхливого розвитку інституціоналізму. В основі цього процесу лежать глибинні тенденції розвитку економічної науки, складні процеси взаємодії економічної ортодоксії (панівної теорії) та гетеродоксії (теоретичної альтернативи). Якщо перша традиційно представлена неокласичним напрямом та кейнсіансько-неокласичним синтезом, то друга – чисельними альтернативними теоретичними напрямками і течіями. Упродовж XX ст. пріоритетний статус у структурі економічної гетеродоксії стабільно належить інституційній теорії. Актуалізація її наукових здобутків в останні десятиріччя має під собою суттєве ґносеологічне підґрунтя. Йдеться про ознаки розчарування наукової спільноти в пізнавальних можливостях ортодоксального аналізу, скептицизм відносно ступеня теоретичної достовірності отриманих наукових результатів, поглиблення розриву між економічними знаннями та економічною реальністю. Головною більовою точкою в розвитку економічної науки сучасними впливовими західними економістами вважається дисбаланс між теорією та емпірією і в першу чергу схильність економістів-теоретиків замикатись у світі абстрактних моделей, їх небажання піддавати своїм ідеї серйозній емпіричній перевірці [1, с. 150].

Здійснення трансформаційних процесів у постсоціалістичних країнах, у свою чергу, також сприяло популяризації інституціоналізму. З одного боку, це значною мірою зумовлено критичним ставленням до наслідків механічного запозичення західної економічної ортодоксії (монетаризм, стратегія Вашингтонського консенсусу). З іншого боку – тим, що інституціоналізм є одним з найбільш методологічно продуктивних напрямів економічної теорії у дослідженні змісту, напрямів і механізму реалізації процесів системної суспільної трансформації. Це пояснюється його загальною орієнтацією на дослідження основ функціонування й розвитку економічних систем у широкому суспільному контексті, з врахуванням національно-історичних і соціокультурних факторів розвитку людини й суспільства. Така спрямованість інституційного аналізу надає йому більшої комплексності та багатомірності порівняно з іншими теоретичними напрямками. Саме це, на наш погляд, значною мірою зумовлює зростаючий і цілком закономірний науковий і практичний інтерес вітчизняних дослідників до творчого опанування методологічних засад сучасного інституціоналізму та їх застосування для дослідження проблем перехідної економіки України.

Разом з тим не можна не помітити, що одночасно складається певна кон'юнктура, поверхнева "мода" на інституційну проблематику. Це приводить до її числен-

ного, іноді формального тиражування у вітчизняній економічній літературі. При цьому, на жаль, далеко не рідкісні випадки, коли терміни "інституції", "інституційні чинники", "інституційні аспекти" досить активно вживаються лише як термінологічне забарвлення та засіб осучаснення тексту. До того ж часто це робиться зовсім не відповідно до реального економічного змісту цих понять. Останнє, на наш погляд, змушує дослідників звернутись до більш ретельного наукового обґрунтування економічного змісту категорії "інституція".

Мета даної статті полягає в розкритті аналітичного змісту категорії "інституція" як вагомий складової теоретичного арсеналу сучасної економічної науки. Основні дослідницькі завдання полягають у з'ясуванні теоретичного змісту категорії "інституція", порівняльному аналізі її сучасних інтерпретацій у контексті еволюції та структурної диференціації інституційного напрямку, критичному аналізу існуючих виявів термінологічної неузгодженості при вживанні даної категорії, демонстрації її аналітичних можливостей для аналізу трансформаційних процесів у перехідних економіках.

Уведення в науковий обіг категорії "інституція" пов'язане з формуванням інституційного напрямку економічної теорії на межі XIX–XX ст. Засновником раннього (традиційного) інституціоналізму став американський учений Торстейн Веблен (1857–1929), лідер соціально-психологічної (технократичної) течії даного напрямку. Його активна теоретична діяльність припадає на 1890–1929 рр. У 1898 р. побачила світ програмна стаття Т.Веблена "Чому економіка не є еволюційною наукою", з якої прийнято вести відлік теорії інституціоналізму. Далі виходять його основні засадничі інституційні праці: "Теорія бездіяльного класу" (1899), "Теорія підприємництва" (1904), "Трудовий інстинкт" (1914), "Привілейовані групи і стан промислової техніки" (1919), "Інженери та система цін" (1921), "Абсентеїстська власність" (1924). У них знайшли втілення базові методологічні та теоретичні підходи інституціоналізму, які надалі отримали розвиток у працях Джона Р.Коммонса (соціально-правова течія) та Уеслі К.Мітчелла (кон'юнктурно-статистична течія). У становленні нового напрямку в першій половині XX ст. також активну участь взяли американські вчені Адольф А.Берлі та Гардинер К.Мінз. Усіх їх прийнято відносити до раннього інституціоналізму швидше за усталеною традицією, оскільки властива даному напрямку теоретична аморфність завжди суттєво ускладнювала його структурування. Процес самоусвідомлення американськими вченими власної належності до інституціоналізму, як альтернативному класично-неокласичній ортодоксії науковому напрямку, розпочався в перші десятиріччя XX ст. Сама його назва – "інституціоналізм" укорінювалася в науковому обігу поступово. Початок цьому було покладено американським інституціоналістом Уолтоном Гамільтоном, який у 1918–1919 рр. відкрив на сторінках журналу "Американське економічне ревю" тривалу й масову дискусію про "інституційні підступи до економічної теорії".

Інституція – це центральна, базова категорія інституційного аналізу, яка й дала початок його назві. На жаль, у її використанні в російській, а згодом і в українській економічній літературі зустрічається низка типових виявів лінгвістичної та змістовної некоректності.

По-перше, з історико-економічних видань радянської доби в широку сучасну економічну літературу перекочувало штучне утворення двох термінів – інституції (звичаї, настанови) та інституту (зовнішнє, формалізоване втілення інституцій) [6, с. 454].

По-друге, має місце вживання в усіх відтинках значень одного універсального терміна – інститут. У росій-

ських перекладах та оригінальних економічних джерелах поширене вживання цього терміна як цілкового замінильника поняття інституції (як формальної, так і неформальної) [13; 14; 8]. В українські джерела він автоматично запозичений як калька з російської мови.

По-третє, нерідко зустрічається отождествлення поняття інституту з поняттям організації.

Неприйнятність усіх цих підходів спробуємо обґрунтувати далі.

Перші наукові спроби категоріального визначення інституції належать самим засновникам інституційного напрямку. Чи не найпершою була теоретична інтерпретація інституції патріархом американського інституціоналізму Т.Вебленом у праці "Теорія бездіяльного класу". До речі, вона, на жаль, лишилась єдиною працею автора, перекладеною російською мовою. Оригінальна назва цього твору – "The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions" – була перекладена в усіченому вигляді, внаслідок чого загубилась її важлива складова: "Економічне дослідження інституцій". Під інституціями (від латинського "institutio" – звичай) Веблен розумів комплекс звичних способів мислення стосовно відносин між людиною і суспільством, а також загальноприйняту поведінку. Веблен виходив з того, що "інституції – це результати процесів, що відбувались у минулому, вони пристосовані до обставин минулого і, таким чином, не є цілком відповідними вимогам теперішнього часу" [3, с. 202]. У більш пізніх працях він подібним чином трактував інституції, зокрема, як "усталені навички мислення, спільні для більшості людей" [17, с. 239].

У.Гамільтон, автор назви "інституціоналізм", у статті до "Енциклопедії суспільних наук" визначив категорію "інституція" як "вербальний символ, який описує низку суспільних звичаїв. Він означає переважаючий і стійкий спосіб мислення чи дії, відтворений у звичках груп чи звичаях народу. У звичайній мові – це інше слово для позначення "процедури", "загальної згоди" чи "домовленості"; книжною мовою – нрави, народні звичаї, рівно як і грошова економіка, класична освіта, фундаменталізм та демократія є "інституціями" [15, с. 84]. Світ звичаїв і звичок він вважав сплетенням інституцій.

Подальшу розробку методологічних основ інституціоналізму та дослідження інституційної проблематики здійснив Дж.Коммонс, автор фундаментальних праць з теорії інституціоналізму, таких як "Правові основи капіталізму" (1924), "Інституційна економічна теорія. Її місце в політичній економіці" (1934), "Економічна теорія колективних дій" (1950) та ін. Його внесок полягав в акцентуванні уваги на правовому аспекті інституційного середовища. Предметом дослідження стали колективні дії, взаємодія великих соціальних груп (корпорації, профспілок), правове врегулювання соціальних конфліктів, механізм досягнення суспільної угоди. Дослідження Коммонса містять теоретичне відтворення нового – *правового, юридичного аспекту реалізації інституцій*. В останній третині XX ст. він отримав розвиток у контррактній парадигмі неінституціоналізму. Правовий підхід Коммонса, на наш погляд, сприяв започаткуванню подальшого розрізнення в змісті категорії інституції як неформального, так і формального, правового аспектів.

Таким чином, ранні інституціоналісти, попри незначні відхилення у відтинках значень (визначень), під інституцією ("institution") переважно розуміють сукупність усталених звичаїв, традицій, способів мислення та поведінки індивідів, соціальних груп і суспільства в цілому. Це – вироблені попереднім соціальним розвитком і успадковані наступними його фазами усталені ментальні та поведінкові зразки, що регулюють, унормовують на звичаєвому та правовому рівні людську взаємодію.

Як зазначав М.Блауг, інституційна теорія має містити аналіз звичаїв, які викристалізувались у вигляді економічних інституцій [2, с. 657].

Слід звернути увагу на те, що і Веблен, і Гамільтон, і Коммонс, а також їх численні наступники вживали єдине, моністичне поняття "institution" – інституція. У Веблена йшлося про "економічне дослідження інституцій" ("An Economic Study of Institutions"), у Коммонса – про інституційну економічну теорію ("Institutional Economics"). Російською "institution" було перекладено як інститут і так переважно увійшло в обіг. Це можна сприйняти як варіант мовної адаптації терміна, що в такому сенсі, в принципі, не викликає заперечень. Тоді теоретично і термінологічно не обґрунтованим стає вживання паралельно з ним ще одного дублюючого терміна – "інституція". Це категоріальне подвоєння згодом було привнесено і в українські джерела, що породило штучну термінологічну неузгодженість. Незалежно від первинного економічного змісту, яке вкладалось у поняття інституції засновниками інституційної теорії, сучасні дослідники, особливо з числа тих, хто глибоко не обізнаний з її змістом, досить довільно оперує обома поняттями, причому часто на свій власний розсуд. Це, звісно, не прояснює суть досліджуваних ними "інституційних аспектів" та "інституційних проблем", а уводить від реального змісту. Через це, зокрема, склалась хибна практика досить довільного й часто взагалі некоректного вживання даного поняття.

Генезис раннього, традиційного інституціоналізму відбувався на межі XIX та XX ст. Є реальні підстави вважати, що цей процес синхронно відбувався в США та країнах Європи. В останні десятиріччя XIX – перші XX ст. в українській економічній думці також простежується формування інституційної спрямованості теоретичних досліджень (М.Бунге, Д.Піхно, М.Туган-Барановський, М.Соболев, В.Желєзнов, В.Левитський та ін.). Це значною мірою було зумовлено потужним теоретико-методологічним впливом німецької історичної школи. На жаль, повноцінний генезис вітчизняного інституційного напрямку був блокований подіями 1917 р. У цілому ж у першій третині XX ст. інституціоналізм перетворився на один з провідних напрямів світової економічної теорії. У США він фактично лишився домінуючим напрямом до 1940-х рр.

Відносно основних методологічних засад інституціоналізму (традиційного) відомий дослідник еволюції економічної теорії та методології М.Блауг зауважив, що, "намагаючись визначити суть "інституціоналізму", ми знаходимо три риси, що належать до галузі методології:

- незадоволеність високим рівнем абстракції, властивим неокласиці, і особливо статичним характером ортодоксальної теорії осіб;
- прагнення до інтеграції економічної теорії з іншими суспільними науками чи "віра у переваги міждисциплінарного підходу";
- незадоволення недостатньою емпіричністю класичної та неокласичної теорії, заклик до детальних кількісних досліджень" [2, с. 657].

Від часів свого виникнення інституціоналізм виходить з тієї фундаментальної передумови теоретичного аналізу, що економіка не обмежується ринком [9, с. 126]. Такий підхід безпосередньо позначився на суттєвому розширенні предметного поля теоретичного аналізу. На відміну від економічної ортодоксії, інституціоналізм активно виходить у площину міждисциплінарної взаємодії з іншими суспільними науками. Це зумовило включення у сферу дослідження більш широкого кола змінних, які не носять суто економічного характеру, але визначають реалізацію економічних процесів та економічного розвитку – соціальних, соціально-психологіч-

них, політичних, правових, історичних, етичних, етнічних, національно-культурних і т.п. Їх взаємодія розглядається інституційною теорією, по-перше, системно і комплексно, по-друге, у контексті складного еволюційного суспільного розвитку. Останній постає в структурі інституційного аналізу як внутрішньо складний та полідетермінований процес, що включає поєднання об'єктивних та ментальних чинників, загальноцивілізаційних закономірностей і національно-специфічних особливостей економічних систем.

Інституційний напрям у XX ст. пройшов тривалу теоретико-методологічну еволюцію. Унаслідок значної теоретико-методологічної диференціації його теперішня структура стала досить складною та розгалуженою. Основними течіями сучасного інституціоналізму є такі:

по-перше, *соціально-інституційна теорія* технологічних змін – постіндустріалізму, інформаційного суспільства (Дж.Гелбрейт, Д.Белл, А.Тоффлер та ін.);

по-друге, *традиційна* (ортодоксальна) *інституційна теорія* як еволюційне продовження та спадкоємний розвиток Вебленівської наукової традиції (Дж.Ходжсон, Е.Скрепанті);

по-третє, *неоінституціоналізм* з його власним структурним розгалуженням (Р.Коуз, Дж.Б'юкенен, Д.Норт, Р.Фогель, А.Алчіан, О.Вільямсон, М.Олсон та ін.). Його суть полягає в синтезі двох дослідницьких програм – неокласичної, із збереженням її жорсткого ядра та модифікацією захисного поясу, та інституційної [4; 5];

по-четверте, *новий інституціоналізм* – більш радикальна теоретична модифікація попередньої течії, яка відрізняється відомішими елементами жорсткого ядра (Г.Саймон, Л.Тавено, О.Фавро, Р.Буайє).

Враховуючи наявність різних класифікаційних підходів до структурування інституційного напрямку, у розмежуванні двох останніх течій ми дотримуємось класифікації методолога неоінституціоналізму Т.Еггертсона та російського дослідника А.Олейніка [14, с. 19; 8, с. 29–31].

Попри широку внутрішню структурну диференціацію інституційної теорії базовим засадничим методологічним принципом, який зумовлює ознаки методологічної спорідненості всіх її течій, слід визнати використання інституційного методу, який базується на використанні *інституції* як головного аналітичного інструменту дослідження, базової складової аналітичних моделей основних течій інституційного напрямку. Теоретична інтерпретація цієї категорії суттєво еволюціонувала з часів засновників "старого" інституціоналізму. Між тим, існуючим підходам у визначенні даної категорії і раніше, і тепер, за визнанням самих представників інституціоналізму, бракує достатньої чіткості та однозначності. На це ускладнює повне узгодження наявних поглядів. Що є низка онтологічних та гносеологічних причин. До перших слід віднести множинність форм реалізації інституційної будови суспільства. Але більш суттєвим, на наш погляд, є другий комплекс гносеологічних причин, пов'язаний з традиційною теоретичною аморфністю інституційної дослідницької програми. Значною мірою цим зумовлене переважно консенсусне сприйняття представниками інституційного напрямку змісту інституції як об'єкта дослідження. Як правило, в працях, присвячених не проблемам інституційної методології, а окремим теоретичним проблемам функціонування й розвитку інституційної структури суспільства, автори цілком задовольняються попередньо сформованими зразками теоретичного розуміння інституцій. Тому більшість і не домагається додаткового відточення їх категоріальної чіткості. Достатньо типовим є той приклад, що О.Вільямсом, автор однієї з найбільш фундаментальних монографій даного напрямку – "Економічні

інституції капіталізму" (1985), взагалі не дає в ній власного визначення даного поняття, відсутнє воно і в розгалуженому предметному покажчику.

У цьому зв'язку Джефрі Ходжсон – автор сучасної фундаментальної праці з методології та теорії традиційного інституціоналізму, яка має красномовну назву "Економічна теорія та інституції: Маніфест сучасної інституційної економічної теорії" (1988) – визнає, що через двадцять років після початку роботи над нею, при більш пізньому критичному погляді на свою книгу він теж змушений визнати відсутність у ній адекватного визначення інституцій. Цю прогалину він надолужив лише в передмові до її останнього, російського, видання 2003 р., підкреслюючи, що проблема дефініції інституцій стала предметом тривалої теоретичної полеміки, і повна згода в цьому питанні ще не досягнута. В умовах сучасної популяризації інституційної проблематики дискусія значною мірою виходить за межі вузьких спеціалістів даної галузі. Саме тому особливу методологічну та теоретичну цінність має розгляд ґрунтовних підходів до визначення суті інституцій найбільш авторитетними представниками провідних течій інституційного напрямку. З огляду на це, зупинимось на деяких з них дещо детальніше.

Прикладом теоретичної інтерпретації інституцій є вже згадувана відома фундаментальна монографія лідера сучасного традиційного інституціоналізму Дж.Ходжсона "Економічна теорія та інституції ..." (1988). В її першому виданні автор дає (інституту – рос.) таке визначення інституції: "У даній книзі вона визначається як соціальна організація, яка через традицію, звичай чи правові обмеження формує довготривалі рутинізовані схеми поведінки" [13, с. 37]. Під рутину розуміється стійкість, інертність, малорухливість в історичному часі, постійна відтворюваність звичаїв, традицій та інших елементів неформального інституційного середовища. Цими їх якостями забезпечується генетична спадкоємність набутих історичного та національно-культурного розвитку людських спільнот. Саме завдяки цій довготривалості та рутинізованості, на думку автора, відкривається можливість практичного застосування даного поняття в теоретичних дослідженнях.

У передмові до останнього, російського, видання книги, написаній у 2003 р., Дж.Ходжсон критично висловившись щодо незадовільності попереднього визначення інституції, запропонував власне сучасне бачення змісту даної категорії. Учений зауважив, що попри те, що він сьогодні знову писати цей твір, у нього з'явилася б спокуса багато чого в ньому змінити, хоча загальна спрямованість аргументації залишилась би такою ж. Це насамперед стосується визначення поняття інституції. "Особисто я визначаю інституції в основному як *довговічні системи правил, що склалися та укорінилися, що надають структуру соціальним взаємодіям*. Коротше кажучи, інституції суть системи соціальних правил" [13, с. 11]. За Ходжсоном, у поняття інституцій включаються, по-перше, як норми поведінки та соціальні конвенції, так і, по-друге, юридичні та формальні правила.

Значний внесок у теоретичну розробку категорії "інституції" в структурі неінституціоналізму здійснив його провідний представник, засновник нової економічної історії, лауреат Нобелівської премії (1993), автор численних теоретичних досліджень у цій галузі Даглас Норт. Зміст його теоретико-методологічних новацій у даній проблемі загалом зводиться до такого. По-перше, у своїй відомій праці "Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки" (1990) Д.Норт визначає інституції як встановлені в суспільстві "правила гри" чи створені людиною обмежувальні рамки, які розглядаються окремо від індивідів та організацій. Вони органі-

зують взаємодію між людьми, зменшують економічну невизначеність за допомогою структурування повсякденного життя, а також передбачають систему механізмів, що забезпечує їх виконання [7, с. 12].

По-друге, Д.Норт обґрунтовує й послідовно дотримується розмежування інституцій (норм і правил гри) та організацій (учасників гри), які функціонують у сфері інституційних обмежень. Це більш пізній і зрілий підхід в інституційній теорії, оскільки раніше інколи траплялось змішування цих двох понять. Наприклад, інший представник неінституціоналізму – О.Вільямсом, виходячи з того, що інституції – "це основні політичні, соціальні, правові норми, які є базою для виробництва, обміну та споживання" [10, с. 31], пише при цьому у відомій праці "Економічні інституції капіталізму" (1985) таке: "Фірми, ринки та взаємні угоди є важливими інституціями" [11, с. 15]. На наш погляд, підхід Норта є більш виваженим, логічним і послідовним, а тому має рацію, оскільки дозволяє уникнути підміни понять "інституція" та "організація", що не несе жодного пізнавального навантаження. В інституційних працях останнього десятиріччя цей підхід отримав визнання й переважне поширення.

По-третє, Д.Норт також увів чітке структурування інституцій на неформальні та формальні. Під неформальними інституціями він розумів існуючі неофіційні, неправові обмеження. До них належать певні традиції, усталені звичаї, неписані кодекси поведінки, господарська етика, культурна спадщина та ментальні стереотипи. Формальні інституції, за Нортом, – це офіційні, правові обмеження, які є результатом надання правових рамок інституційним нормам суспільства, тобто їх юридичним закріпленням та відповідним організаційним втіленням.

Отже, узагальнення підходів, що містяться в працях "старих" і "нових" інституціоналістів, дозволяє зробити висновок, що під інституціями найчастіше розуміється сукупність пануючих неформальних (настанов, традицій, звичаїв) та формальних правил і норм (право), що утворюють певні рамкові обмеження функціонування відповідного типу економічної системи та її економічних суб'єктів. Інституційна структура економіки включає впорядкований набір інституцій, які формують рамки даної системи координації економічної діяльності, створюють моделі економічної поведінки господарюючих суб'єктів. Основу інституційної структури будь-якого типу становить сукупність неформальних і формальних інституцій.

Зважаючи на існування множинності методологічних підходів у рамках сучасного інституційного аналізу, слід зауважити, що його ключовий аналітичний інструмент – інституції – має значний дослідницький потенціал. Для демонстрації аналітичних можливостей застосування цієї категорії обмежимося таким актуальним аспектом, як розкриття інституційного змісту трансформаційних перетворень у перехідних економіках. Для успішної ринкової трансформації перехідних економік необхідно передусім чітке усвідомлення інституційної структури новостворюваної ринкової системи. Інституційний зміст ринкової трансформації полягає у формуванні нового ринкового середовища та адекватної інституційної системи, яка включає нові політико-правові конституційні норми, загальні законодавчі рамки ринку, систему контрактних відносин між ринковими суб'єктами, яка базується на свободі економічного вибору, ринковому ціноутворенні, конкурентних механізмах розподілу ресурсів.

Інституції визначають рамкові обмеження функціонування економічної системи. У ринковій економіці інституції визначають ті правила, за якими функціонують ринки та підприємницькі структури. Вони задають моделі економічної поведінки господарюючих суб'єктів, визначають основні передумови та суть ринкової гри. Інституційні

рамки регулюють доступ до законного використання рідких і цінних ресурсів, а також визначають принципи цього доступу. Для цього правила ринкової взаємодії мають бути єдині, загальнообов'язкові, прозорі, передбачувані, правовим чином закріплені та регламентовані, стабільні та довільно не змінювані. Вони мають поширюватись на всіх учасників ринкового процесу незалежно від форм власності та галузевої належності. Також суспільство повинно мати дієві форми контролю за їх дотриманням, механізми примусу (санкції) до цього.

Якість створюваної інституційної системи є вагомим чинником ринкового реформування перехідних економік, у тому числі і в Україні. *Стабільні та прозорі інституції* забезпечують нормальну роботу ринкових механізмів, вони важливі для успішної та результативної реалізації ринкової координації економічних процесів. *Слабке та невизначене інституційне середовище* гальмує спрацювання ринкових регуляторів, сприяє посиленню свавілля бюрократії, збільшує транзакційні та виробничі витрати бізнесу. Важливим суб'єктом інституційних перетворень у трансформаційній економіці виступає держава. Особливе призначення різних гілок державної влади в цьому контексті полягає в реалізації системи ринкоутворюючих заходів у всій багатоаспектності та різноплановості їх інституційного змісту: правового, організаційного, ідеологічного, соціального, виховного та ін. Держава має спрямовувати свою діяльність на укорінення базових засад ринкового устрою: конкуренції, економічних свобод, що забезпечують вільне підприємництво та вільне прийняття економічних рішень, чітко визначених прав власності та ефективного механізму їх захисту. Сучасна держава в ринковій системі має також гарантувати дотримання економічного правопорядку, забезпечення ефективних механізмів регулювання. Вона повинна виступати гарантом їх повноти, непорушності та необоротності.

Таким чином, аналіз генезису та еволюції інституційного напрямку дозволяє простежити динаміку катего-

ріального наповнення поняття "інституція" як основного аналітичного інструменту інституційних досліджень. Сучасні наукові інтерпретації економічного змісту даної категорії представниками різних течій інституційного напрямку попри певні розбіжності в дефініціях в цілому сходяться у спільному визначенні її змісту. За своїм економічним змістом категорія "інституція" охоплює сукупність неформальних (звичаєвих, неправових) та формальних (правових) норм і правил економічної взаємодії економічних суб'єктів і соціальних груп. Цим задаються відповідні рамкові обмеження реалізації економічних відносин і процесів. Ознакою даної категорії є її універсальність, тобто застосовність для економічного аналізу різних типів інституційних систем. Озброєння вітчизняної економічної теорії методологією та аналітичним інструментарієм сучасного інституційного аналізу здатне істотно збагатити та поглибити подальшу наукову розробку проблем перехідної економіки.

1. Ананьин О. Экономическая наука: как это делается и что получается? // *Вопр. экономики*. – 2004. – № 3. 2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М., 1994. 3. Веблен Т. Теория праздного класса. – М., 1984. 4. Гайдай Т.В. Неинституциональная парадигма та аналіз ринкових трансформаційних процесів // *Вісн. Київ. ун-ту. Економіка*. – К.: 2002. – Вип. 58–59.5. Гайдай Т.В. Неинституционализм та його аналітично-дослідницький потенціал // *Економіка України*. – 2003. – № 9. 6. Напр.: *Історія економічних учень: Підручник / За ред. Л.Я.Корнійчук, Н.О.Титаренко*. – К., 1999. 7. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки. – К.: 2000. 8. Олейник А. Институциональная экономика. – М., 2000. 9. Панорама экономической мысли конца XX столетия: В 2 т. / *Ред. Д.Гринзуй, М.Блини, И.Стьюарт*. – СПб., 2002. 10. Уильямсон О. Частная собственность и рынок капитала // *ЭКО*. – 1993. – № 6. 11. Уильямсон Оливер Е. Экономичні інституції капіталізму. – К., 2002. 12. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. – М., 1992. 13. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. – М.: 2003. 14. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. – М., 2001. 15. Hamilton W. Institution. Encyclopedia of the social Sciences. – N.Y., 1932. – Vol. VIII. 16. North D. Structure and Change in Economic History. – N.Y., 1981. 17. Veblen T. The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays. – N.Y., 1919.

Надійшла до редколегії 12.10.04

С.В. Слухай, канд. екон. наук

ТРАНСФЕРТИ І КОНКУРЕНЦІЯ МІЖ СУБ'ЄКТАМИ МІЖУРАДОВИХ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН

Проаналізовано явище конкуренції в секторі суспільного управління. Детально розглянуто вияви вертикальної і горизонтальної конкуренції, вплив ступеня конкуренції на розподіл видатків і доходів загалом і трансфертів зокрема. З'ясовано особливості конкуренції між урядами в Україні.

The phenomenon of competition in the sector of public administration is studied. The forms of vertical and horizontal competition, effect of competition intensity on the allocation of public expenditure and revenues, including state transfers are dealt in detail. The peculiarities of intergovernmental competition in Ukraine are revealed.

Проблема конкуренції посідає центральне місце в класичній і неокласичній економічній теорії. Їй відведено місце двигуна економіки, стану та процесу, завдяки якому досягається певний рівень суспільного добробуту. Філософи та політологи, починаючи з античної Греції, наводили низку аргументів на користь змагальності в державі, що знайшло своє довершення у *Federalist Papers* – збірці дискусій засновників американської держави. Проте з поширенням сфери економічного аналізу на державу стало зрозуміло, що тут вона відіграє не менш важливу роль. Особливого розвитку дослідження конкуренції набули у країнах з федеративним політичним устроєм, де одиниці сектору суспільного управління (ССУ) характеризуються значним ступенем політичної і фінансової автономії. Конкуренцію між одиницями сектору суспільного управління глибоко проаналізували такі відомі економісти, як Г.Готеллінг та Е.Даунз (недосконала конкуренція на територіальному

рівні влади), Ч.Тібу (розробив аналог ринку досконалої конкуренції для сектору суспільного управління), Дж.Бреннан та Дж.Б'юкенен (переродження конкуренції між органами влади на монополію), нарешті, А.Бретон, який присвятив дослідженню конкуренції цілу монографію, що дозволило отримати системне уявлення про сутність явища стосовно держави.

Незважаючи на здобутки теорії конкуренції в її проєкції на сектор суспільного виробництва, все ще залишаються наявними деякі білі плями, пов'язані, зокрема, з еволюцією системи суспільного управління в постсоціалістичних країнах і формуванням у них умов для появи конкуренції серед урядів.

Мета даної роботи – з'ясування причин існування явища конкуренції в секторі суспільного управління, факторів, що впливають на його вияви в постсоціалістичних країнах, і роль міжурядових трансфертів як об'єкта конкуренції між урядами.

Сектор суспільного управління являє собою складну систему, розвиток якої безпосередньо впливає на функціонування економіки й забезпечення добробуту населення. Дослідження цього феномену припускає з'ясування його структури, економічних завдань, характеру взаємодії між його складовими, тенденцій його розвитку. Відносини між одиницями сектору суспільного управління виступають об'єктом регулювання з боку держави, спрямованого на забезпечення інтеграції всіх елементів системи та їх спрямованості на реалізацію визначених суспільних цілей.

Ключовим елементом цих відносин виступають міжурядові трансферти, дослідження змісту і функцій яких дозволяє сформулювати підстави для ефективного впливу держави на уряди нижчого рівня, сприяючи одночасній реалізації інтересів як загальнодержавного, так і місцевого значення.

Міжурядові фінансові відносини включають такі основні компоненти, як: 1) розподіл повноважень щодо збирання доходів; 2) розподіл повноважень щодо здійснення видатків на певні функції; 3) видаткові мандати – "вимоги щодо здійснення субцентральною урядами (СЦУ) дій стосовно певних видатків або заборона визначеної діяльності" [1, р. 167]; 4) позитивні та негативні трансферти.

Міжурядові фінансові відносини є відносинами всередині сектору суспільного управління. Отже, виникає питання щодо визначення суб'єктів цих відносин. Якщо визначення уряду національного рівня є більш-менш однозначним для всіх країн, то щодо субнаціонального рівня цього сказати не можна, тому що в різних країнах економічна роль і ступінь самостійності урядів цього рівня суттєво різняться. Зокрема, виникають труднощі при визначенні поняття "місцевий уряд". Дати однозначне визначення тут неможливо, оскільки не існує чітких економічних критеріїв, які б дозволили виокремити "місцевий уряд" у рамках сектору суспільного управління. Наприклад, згідно з Європейською системою інтегрованих економічних рахунків, до місцевих урядів віднесено підсектор, який включає ті типи органів суспільного управління, чия компетенція поширюється лише на частину економічної території [2, р. 196]. За такого трактування до категорії місцевих урядів слід віднести штати, землі, провінції федеративних країн, хоч насправді вони належать до урядів регіонального рівня. Причина термінологічної невизначеності полягає в тому, що, оскільки місцевий уряд є одиницею сектору суспільного управління, особливу роль при його визначенні відіграють наявні державно-правові відносини, їх інституціональні характеристики, які визначаються національною державою, внаслідок чого їхня таксономія вирізняється величезним розмаїттям. До ознак місцевого уряду належать спосіб формування, компетенція і відносини субординації щодо інших рівнів влади, виходячи з яких він є "демократично обраний, підзвітний місцевий орган влади, який надає послуги відповідно до місцевих уподобань і який підпорядкований уряду вищого рівня" [3, р. 255]. Як вважає більшість дослідників, до місцевих урядів відносять територіальні структури рівня нижчого, аніж суверенні або квазісуверенні провінції чи штати [4, р. 55], тобто уряди міст, селищ, сіл, а також структури проміжного рівня, які не мають політичного суверенітету (райони, графства, регіони тощо).

Критерієм виокремлення одиниць певного рівня ССУ є ступінь автономності. Тобто вони загалом мають бути наділені певними власними владними повноваженнями насамперед щодо доходів, обсяг яких має бути більш-менш достатнім для реалізації їхніх функцій, і здійснювати свою видаткову діяльність незалежно від

зовнішнього контролю [5, р. 18]. Доходна автономія є головною ознакою самостійності одиниці ССУ.

Ступінь автономії місцевих урядів суттєво відрізняється від такого у центрального уряду. Це впливає, зокрема, з обмеженості функцій, які вони спроможні ефективно здійснювати. Якщо за державою закріплене завдання забезпечення макроекономічної стабільності та динаміки, то одне це накладає на нього обов'язок обмежувати субцентральну автономію у проведенні фінансової політики, бо діяльність урядів нижчих рівнів може здійснювати протилежний за напрямом вплив на економіку порівняно з бажаним для держави. Якщо прерогативою центру є здійснення політики розподілу, то він обов'язково повинен накладати певні обмеження на діяльність субцентральною урядів у даній галузі, а також мобілізувати до державного бюджету необхідні для її здійснення фінансові ресурси. Характер цих обмежень визначається вагою, яку суспільство надає співвідношенню між автономією та підконтрольністю одиниць сектору суспільного управління. Проте за будь-яких обставин існування урядів того чи іншого рівня виправдане лише тоді, коли він має певний ступінь бюджетної автономії. Образно кажучи, вслід за Д.Кінгом: "Деякі місцеві органи влади можуть мати повну свободу, деякі можуть знаходитися під домашнім арештом, а інші можуть утримуватися на короткій шворці; але навіть якщо вони зв'язані мотузкою та мають затуленого рота, все одно існує певний простір для руху, і вибори показують, у якому напрямі необхідно здійснювати поступ" [6, р. 10].

Урахування автономії субцентральною урядів вимагає внесення уточнення до моделі господарського кругообігу. На рис. 1. представлено потоки між основними суб'єктами економіки в рамках розширеної моделі господарського кругообігу, яка відображає структурованість сектору суспільного управління. Домогосподарства постачають фактори виробництва (1) у підприємницький і суспільний сектори, купуючи споживчі блага (2) у підприємств і отримуючи суспільні послуги від урядів різних рівнів (3, 4); підприємства постачають ринок благами споживчого (2) та виробничого призначення (5), отримуючи від державних інститутів відповідні суспільні послуги (6, 7). Потоки між національним і субцентральною урядами виражаються, насамперед, у зустрічному русі суспільних послуг. Так, центральний уряд, крім того, що формує для субцентральною органів влади законодавче поле, надає їм послуги (8) – кредитні гарантії, підготовка кадрів тощо. СЦУ надають послуги центральному уряду (9), здійснюючи загальнодержавні завдання й виконуючи делеговані повноваження щодо надання суспільних благ загальнодержавного значення.

Автономність органів влади означає наявність у груп урядів окремого рівня економічних інтересів, які не можуть бути тотожними. Оскільки інтереси суб'єктів міжурядових фінансових відносин різняться, для них характерні відносини конкуренції, об'єктом яких виступають сукупні доходи держави та розподіл фінансового тягаря надання суспільних благ [7, с. 108]. Як зазначали засновники США, система конкуренції є однією з протиположних надмірного використання центральним урядом своєї влади [8, р. 196–197].

Слід розрізняти три основні види конкуренції між урядами: внутрішню, міжурядову та зовнішню [9, р. 3]. Під внутрішньою конкуренцією розуміється конкуренція між споживачами суспільних послуг у межах юрисдикції певного уряду; під міжурядовою – боротьба між урядами різних рівнів; під зовнішньою – конкуренція між урядовими структурами та неурядовими організаціями на ринку суспільних благ.

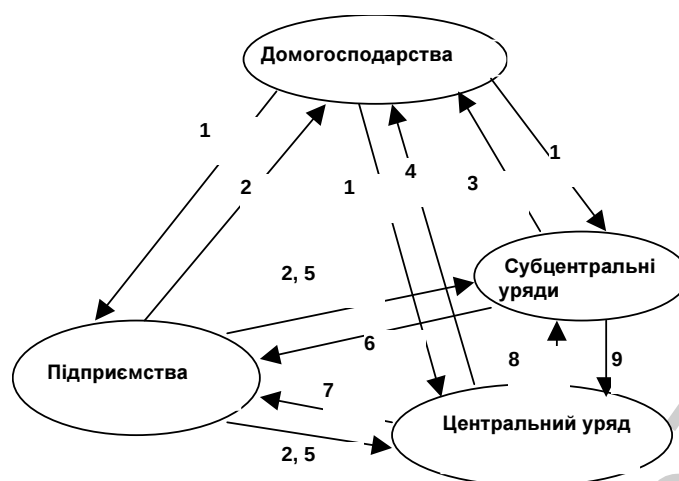


Рис. 1. Розширена модель господарського кругообігу

- 1 – фактори виробництва; 2 – споживчі блага; 3 – суспільні послуги домогосподарствам від субцентрального уряду;
4 – суспільні послуги домогосподарствам від національного уряду; 5 – блага виробничого призначення;
6 – суспільні послуги підприємствам від субцентрального уряду; 7 – суспільні послуги підприємствам від національного уряду;
8 – послуги національного уряду субцентральним; 9 – послуги субцентрального уряду національному

Міжурядові конкурентні відносини мають вертикальний і горизонтальний зрізи (вертикальна та горизонтальна конкуренція). У рамках вертикальної конкуренції відбувається розподіл видаткових повноважень і доходів між рівнями влади; у рамках горизонтальної – боротьба за наповнення бюджету окремого уряду шляхом привернення на свою територію додаткової чисельності економічних суб'єктів – платників податків.

Ступінь конкуренції всередині владних структур також залежить від загального обсягу ресурсів, які підлягають розподілу; тому в країнах із значними фінансовими проблемами, до яких належать насамперед постсоціалістичні, прийняття рамкового законодавства, яке регулює міжурядові фінансові відносини, супроводжується гострими політичними дебатами; воно також є дуже нестабільним унаслідок швидкої зміни співвідношення сил основних груп політичних гравців [10, с. 144–262].

Важливим засобом ведення вертикальної конкурентної боротьби виступає лобіювання прийняття законів, які регламентують розподіл коштів у секторі суспільного управління. У цьому випадку уряди одного рівня виступають як одне ціле, намагаючись досягти своєї цілі, а саме: поліпшення співвідношення між видатковими та дохідними повноваженнями. Рациональна поведінка субцентрального уряду як групи полягає в тому, щоб взяти на себе менше видаткових зобов'язань, залишивши більше доходів. Знову ж таки, успішність у цій боротьбі залежить від впливовості учасників і їхньої спроможності виступити як одне ціле. Тому не має викликати здивування, що практично в усіх країнах вертикальна конкуренція, результат якої виражається в рівні фінансової забезпеченості видаткових програм, складається на користь найвищого рівня сектору суспільного управління, оскільки він має більше політичної сили завдяки тому, що є єдиним, тоді як найбільші проблеми мають субцентральні уряди найнижчого рівня – муніципалітети, особливо в сільській місцевості, які внаслідок свого невеликого індивідуального розміру та великої кількості не спроможні створити ефективну лобістську організацію, щоб адекватно представити свої інтереси на національному рівні.

Особливістю трансформаційних країн є недостатня інституціоналізація міжурядових фінансових відносин, через що крім звичайних форм колективної лобістської діяльності особливого значення набувають різноманітні вияви особистих стосунків між урядовцями різних рівнів, завдяки чому окремі уряди використовують вертикальні зв'язки не для досягнення спільного для всіх позитивного

результату, а для отримання конкурентної переваги порівняно з іншими урядами того самого рівня.

Засоби ведення горизонтальної конкурентної боротьби є більш різноманітними; до них належать, окрім лобіювання законодавства стосовно горизонтального фінансового вирівнювання, цінова (зниження вартості суспільних послуг через податкові знижки – явище, описане Ч.Тібу у моделі "голосування ногами", яка є аналогом ринкового механізму у сфері локальних суспільних благ [11, р. 416–424]) та нецінова (якість суспільних послуг) конкуренції. Таким чином, як і у випадку з приватними благами, завдяки горизонтальній конкуренції виникає можливість кращого задоволення потреб споживачів, відбувається підвищення ефективності надання суспільних послуг, проте, разом з тим, її наслідком може бути й неефективне розміщення ресурсів. Через це політикою держави може бути не тільки стимулювання горизонтальної конкуренції, але й, за певних обставин, її послаблення: інтенсивність конкуренції має бути прийнятною з позиції суспільних інтересів. Так, трансфери на вирівнювання є одним із засобів зниження інтенсивності горизонтальної конкурентної боротьби; оскільки створюють "рятувальну сітку" для тих урядів, які не спроможні забезпечити власним коштом потреби своїх мешканців, не дозволяючи їм залишити громадян без належного набору суспільних послуг.

Разом з тим, як було показано Дж.Бреннаном та Дж.Б'юкененом [12], найкращою ситуацією для конкуруючих урядів, так само, як це є на ринку приватних благ, є монополія, тобто уникнення конкуренції шляхом створення щось на зразок картелю, до якого входять усі територіальні уряди, а керівництво яким здійснює за їх дорученням центральний уряд. Проте результатом такої ситуації є експлуатація суспільства з боку консолідованої держави, яка намагається максимізувати свої надходження, мінімізуючи витрати.

На наш погляд, стан конкуренції між урядами в Україні багато чим нагадує наведену вище модель Бреннана – Б'юкенена. Незважаючи на доволі значну частку доходів субцентрального органу влади в доходах держави, вони не спроможні здійснювати суттєвий реальний вплив на власні видатки, оскільки у своїй переважній (95 %) частині є видатковими мандатами держави. За цих умов вони не спроможні конкурувати між собою на зразок моделі, описаної Ч.Тібу. Вирішальним фактором, який регулює рух факторів виробництва між юрисдикціями, виступає те, що економісти називають

"рентою від місцезнаходження" (locational rent) – наявність грошових та негрошових вигод від розвитку місцевих ринків, інфраструктури тощо на території юрисдикції територіального органу влади. Саме цим пояснюється надзвичайна концентрація економічної діяльності в кількох регіонах України.

Що стосується вертикальної конкуренції, то тут наявна ситуація, подібна до монополії, оскільки велика кількість органів територіальної влади (близько 12000) виявилася неспроможною об'єднатися для того, щоб мати кращу позицію в переговорах із центральними органами влади в питаннях розподілу фінансових ресурсів загалом і трансфертів зокрема. За цих умов на позитивні зрушення в системі міжурядових фінансових відносин країни навряд чи можна очікувати, оскільки, як свідчить економічна теорія, можливість отримання суспільного блага (яким у даному разі є міжурядові трансферти) визначається ступенем згуртованості й організованості групи, яка його домагається [13, с. 54–59].

Таким чином, у суспільному секторі управління, як і в приватному секторі, присутнє явище конкуренції. Ця конкуренція створює позитивні спонуки для підвищення ефективності функціонування державного механізму, отже її присутність слід розглядати як позитивне явище. Слабкий рівень міжурядової конкуренції в Україні пояснюється незавершеністю процесу інституціоналізації сектору суспільного управління, що зумовлює домінуючу

позицію держави щодо територіальних урядів. Така ситуація впливає на трансфертну політику, практикувану в державі, а саме: веде до того, що трансферти суттєво обмежують фінансову автономію самоврядування. Для виправлення становища необхідно продовження досліджень у галузі міжурядових фінансових відносин в аспектах напрямів створення ефективного конкурентного середовища й використання кращого зарубіжного досвіду.

1. Hirsch W.Z. Economics of Intergovernmental Mandates // Public Finance with Several Levels of Government / Ed. by Remy Prud'homme / Proceedings of the 46th Congress of the International Institute of Public Finance. – Brussels, 1990. – P. 167–180.
2. Revenue Statistics of OECD Member Countries 1965–1976. – Paris, 1978.
3. Local Government Finance: International Perspectives / Ed. by R.Paddison and S.Bailey. – London; New York, 1992.
4. Там само.
5. Руководство по статистике государственных финансов. – Вашингтон, 1986.
6. King D. Fiscal Federalism // Local Government Finance: International Perspective / Ed. by R.Paddison and S.Bailey. – London; New York, 1992. – P. 6–29.
7. Андрущенко В. Фінансова думка Заходу в XX столітті: теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів. – Л., 2000.
8. Hamilton A., Madison J., Jay J. The Federalist Papers. – N.Y., 1961.
9. Breton A. Competitive Governments. An Economic Theory of Politics and Public Finance. – Cambridge, 1996.
10. Слухай С.В. Міжбюджетні трансферти у постсоціалістичних країнах: від теорії до реалій. – К., 2002.
11. Tiebout Ch. A Pure Theory of Local Expenditures // Journal of Political Economy. – 1956. – Vol. 64. – P. 416–424.
12. Brennan G., Buchanan J. The Power to Tax: Analytical Foundations of a Fiscal Constitution. – Cambridge, 1980.
13. Олсон М. Логіка колективної дії: суспільні блага і теорія груп / Пер. з англ. з вид. 1965 р. – К., 2004.

Надійшла до редколегії 14.10.04

О.П. Нестеренко, канд. екон. наук

ПОДАТКОВЕ РЕФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ: ІНСТИТУЦІЙНИЙ АСПЕКТ

У світі не можна уникнути двох речей: смерті і податків
Б.Франклін

Досліджено інституційний аспект здійснення податкової реформи в українській економіці. Доведено значний вплив інституційних чинників на реалізацію напрямів податкового реформування. Розкрито суперечності процесу пристосування економічних суб'єктів до змін податкової системи

Institutional aspect of tax reform implementation in Ukrainian economy is investigated in the article. It is proved the substantial influence of institutional factors to tax reforming directions realization. It is uncovered the contradictions of economical subjects' adaptation process to changes of tax system

Податкове регулювання є одним із центральних аспектів механізму державного регулювання економіки як розвинених, так і перехідних економічних систем. Диспропорційність податків, відсутність стимулюючої функції оподаткування, зростання фіскалізму в діяльності податкових органів негативно впливають на економіку в цілому, перешкоджаючи реалізації інших напрямів економічного реформування. Закономірним наслідком подібного становища є зменшення податкових надходжень у бюджет, що негативно позначається насамперед на соціальній складовій витрат консолідованого бюджету.

Видатний представник класичної школи політичної економії, засновник економічної науки Адам Сміт ще в 1776 р. в роботі "Дослідження про природу і причини багатства народів" писав, що для стабільного функціонування будь-якої держави необхідні лише "мир, легкі податки і терпимість в управлінні", висловлюючи переконання в тому, що неприпустимо застосовувати силу примусу, якою володіє держава, для спроб "змусити платити всіх, хто ще в змозі платити". Світова економічна думка вже наприкінці XVIII ст. сформулювала основні принципи оподаткування (праці А.Сміта, Д.Рікардо), наприкінці XIX – на початку XX ст. розробила цілісну теорію оподаткування в роботах А.Маршалла, А.Пігу, К.Вікселля. Відзначимо ідеї представника шведської (стокгольмської) школи Кнута Вікселля, викладені в його дисертації "Дослідження з теорії фінансів. Новий принцип оподаткування" (1896), що не втратили своєї актуальності й сьогодні.

Саме йому вдалося вперше розглянути політику як процес обміну, а саму теорію оподаткування у взаємозв'язку з процесом надання переваг індивідами і здійсненням державних витрат. К.Вікселль підкреслював, що оподаткування можна вважати справедливим, а податки "корисними", якщо спостерігається еквівалентність між сумою сплачених державі податків і отриманими від неї суспільними благами й послугами.

Інтерес до проблем податкової політики не слабшає. Про це свідчить розробка в останні десятиліття XX ст. ліберальної концепції оподаткування теорією економіки пропозиції ("сепплай-сайд економікс") і розвиток сучасної неонституційної версії оподаткування Джеймсом Б'юкененом у межах теорії суспільного вибору. Дж.Б'юкенен, наприклад, у праці "Суспільні фінанси в умовах демократії" (1966) розглядає податки як прямі витрати громадян на оплату наданих урядом послуг. Оподаткування, таким чином, виконує роль фіскального ціноутворення на суспільні блага, споживачами яких виступають платники податків. Свій попит вони виражають шляхом законодавчо-політичних процедур, унаслідок чого суспільні блага мають як економічний, так і політичний вимір. Рівень оподаткування і метод стягнення податків здатний істотно вплинути на вибір громадян щодо розширення чи скорочення обсягу суспільних благ і послуг, надання яких забезпечується бюджетом.

Роль податків у системі державного регулювання економіки багатогранна: податки виконують фіскальну

© О.П. Нестеренко, 2005

функцію, виступаючи основним джерелом наповнення бюджетів усіх рівнів; податкове регулювання перерозподіляє доходи через бюджетну систему, переслідуючи мету зниження диференціації і нерівності при одержанні доходів; податки стимулюють розвиток окремих галузей і територій, експорту й імпорту, насамперед шляхом установлення пільгових режимів оподаткування; вони можуть також гальмувати розвиток збиткових галузей і сфер економіки; податкове регулювання здатне пом'якшувати циклічні коливання в економічній системі – податок виступає антициклічним регулятором у випадку, коли ставки оподаткування змінюються залежно від стану кон'юнктури і фази економічного циклу.

Радикальною формою податкового регулювання виступає **податкова реформа**. Цілями податкової реформи можуть бути:

- стимулювання сукупної пропозиції у випадку лібералізації оподаткування юридичних осіб – виробників товарів і послуг;
- стимулювання сукупного попиту у випадку лібералізації оподаткування доходів фізичних осіб і зменшення непрямого оподаткування кінцевого споживання;
- досягнення збалансованості бюджету, скорочення бюджетного дефіциту.

Зволікання у здійсненні податкового реформування, з одного боку, свідчить про нездатність влади приймати швидкі дієві рішення і проводити радикальні економічні перетворення, а з іншого боку – дозволяє більш ретельно й детально оцінити соціально-економічні наслідки можливих рішень. Проведення податкової реформи пов'язане з необхідністю реструктуризації державних витрат, можливим секвеструванням визначених категорій витрат, скороченням соціальних виплат або витрат на підтримку функціонування галузей господарства, що загрожує потенційними соціальними конфліктами і зростанням нестабільності.

Неоднозначність оцінок податкового реформування пояснюється існуванням значного часового лага в його впливі на економічну систему. Стимулювання економічної активності, швидше за все, уявляється довгостроковою перспективою, тоді як зниження загального обсягу податкових надходжень може виявитися реальністю короткотермінового періоду. Вплив лібералізації оподаткування на споживчу складову сукупного попиту має

місце як у короткотерміновому, так і в довготерміновому періоді, а істотний вплив на сукупну пропозицію у вигляді розширення виробництва й зайнятості можна припустити тільки через 1,5–2 роки (емпірично цей висновок доведений представником економіки пропозиції Артуром Лаффером).

Реформування податкової системи України в цілому буде сприяти економічному зростанню, однак наслідком реформування навряд чи стане зниження податкового навантаження на економіку. Показник перерозподілу ВВП через державний бюджет в Україні останніми роками стабілізувався на рівні 27–29 %, і яких-небудь істотних його змін у 2004–2006 рр. не передбачається. Це пояснюється тим, що ослаблення податкового тиску відбувається на тлі спроб розширення податкової бази й вирівнювання податкового тягаря різних категорій платників податків.

На наш погляд, **основні напрями податкового реформування в Україні** можуть бути охарактеризовані в такий спосіб:

- зменшення ставок прямого оподаткування – податку на прибуток підприємств, податку з доходів фізичних осіб;
- зниження і диференціація ставок непрямого оподаткування, насамперед податку на додану вартість;
- послаблення податкового навантаження на фонд оплати праці – зменшення відрахувань у соціальні фонди;
- розширення бази оподаткування (кількості платників податків і зростання оподатковуваних доходів) завдяки законодавчому скасування податкових пільг і усуненню законних можливостей уникати оподаткування;
- податкове стимулювання малого підприємництва, сільськогосподарського виробництва й випуску інноваційної продукції.

Варто відзначити, що не всі зазначені напрями податкового реформування реалізовані, а деякі взагалі не розглядаються як пріоритетні (наприклад, концепцією податкової реформи передбачена реалізація першого напрямку і тільки частково – інших).

Розглянемо зміни податкової системи України, що стосуються трьох основних джерел наповнення консолідованого бюджету країни: податку на прибуток юридичних осіб, податку з доходів фізичних осіб і податку на додану вартість (табл. 1).

Таблиця 1. Основні зміни податкового законодавства України

Податок	Ставка податку до 2004 року	Ставка податку з 01.01.04	Наступні зміни ставок оподаткування
Податок на прибуток підприємств (базова ставка)	30 %	25 %	
Прибутковий податок з громадян	Прогресивна шкала від 10 до 40 %	Єдина ставка – 13 %	з 01.01.07 – 15 %
Податок на додану вартість	20 %	20 %	з 01.01.05 – 17 %, з 01.01.07 – 15 %

*З 1 січня 2004 року цей податок називається "податок з доходів фізичних осіб".

Не випадково ці податки іменують "ринковими", адже їхня величина прямо залежить від масштабів і результатів економічної діяльності. Перелічені податко-

ві надходження – своєрідні "три кити", завдяки яким упродовж чотирьох останніх років формується половина дохідної частини бюджету України (табл. 2).

Таблиця 2. Дохідна частина консолідованого бюджету України за основними джерелами податкових надходжень у 2000–2003 рр.

	2000 рік	2001 рік	2002 рік	2003 рік
Податок з прибутку підприємств (у % до ВВП)	4,5	4,1	4,2	5,0
Прибутковий податок з громадян (у % до ВВП)	3,8	4,3	4,8	5,1
Податок на додану вартість (у % до ВВП)	5,6	5,1	6,0	4,8
Дохідна частина консолідованого Бюджету (у % до ВВП)	28,9	26,9	27,4	28,5
Частка трьох податків у дохідній частині бюджету, %	48,1	50,2	54,7	52,3

Зміну базової ставки податку на прибуток з 30 до 25 % навряд чи можна вважати радикальним заходом,

оскільки подібне зменшення не здатне здійснити істотний стимулюючий вплив на діяльність підприємств і

фірм, на можливості розширення виробництва й інвестиційну активність. Лібералізація оподаткування прибутків підприємств тісно пов'язана з впровадженням підвищених норм амортизаційних відрахувань і проведенням політики прискореної амортизації. Загальновідомо, що система прискореної амортизації є своєрідною податковою інвестиційною пільгою. Її застосування викликає "розрив" між податковою й економічною амортизацією, призводить до зменшення розміру оподатковуваного прибутку. Так, відповідно до діючих законів, прийнятих у 2002–2003 рр., в Україні в середньому у 1,5 раза збільшені квартальні норми амортизаційних відрахувань – для основних фондів I групи з 1,5 до 2 %, II групи – з 6,25 до 10 %, III – з 3,75 до 6 %, IV – з 6,25 до 15 %. Подібні зміни спрямовані на розширення інвестиційних можливостей господарюючих суб'єктів, сприяння відновленню основних фондів, на реалізацію стратегічної мети – формування інвестиційно-інноваційної моделі економічного зростання.

Тотальна легалізація бізнесу і доходів юридичних осіб не видається правдивим прогнозом подальшого розвитку ситуації, адже принципи функціонування системи соціальних відрахувань залишаються незмінними. Слід відзначити існування проблеми невідповідності розмірів обов'язкових відрахувань у соціальні фонди якості тих послуг, які ними даються. Так, в Україні рівень відрахувань з фонду оплати праці до соціальних фондів становить більш ніж 37 %, з яких 32 % – це відрахування до Пенсійного фонду. Експерти вказують, що тільки з початком впровадження нової пенсійної системи можливі додаткові стимули для масової легалізації економіки.

Стягування податків з доходів фізичних осіб, що засновувалось на прогресивній шкалі (застосовувалися ставки в 10, 15, 20, 30 і 40 %), у поточному році поступило місцем єдиній ставці податку на доходи – 13 %. Зміни торкнулися й визначення неоподаткованого мінімуму – з 17 грн він зріс до 61,5 грн (близько 11 \$), одержавши при цьому нову назву – "податкова соціальна пільга", тобто сума, на яку платник податку має право зменшити свій щомісячний оподатковуваний дохід. З 1 січня 2004 р. розмір податкової соціальної пільги становить 30 % мінімальної заробітної плати, встановленої на рівні 205 грн (майже 40 \$), а протягом 2005–2007 рр. планується поступове її підвищення до 100 % мінімальної заробітної плати. Однак поняття неоподаткованого мінімуму втратило свою визначеність: у деяких випадках він продовжує дорівнювати старій нормі у 17 грн, а в інших – соціальній пільзі.

Незначний час з моменту початку реформування не дозволяє сформулювати висновки щодо функціонування нової системи оподаткування доходів фізичних осіб і, тим більше, підкріпити їх емпірично, однак дає можливість виділити деякі тенденції. Розпочате реформування посприяє легалізації більшої частини заробітної плати, виведенню з "тіні" більшого обсягу зароблених доходів. Існують побоювання, що зменшення податкової ставки й відмова від прогресивної шкали різко скоротить бюджетні надходження від даного податку, оскільки в короткотерміновому періоді ці заходи провокують зниження ступеня вбудованої стабільності економічної системи й можливе збільшення бюджетного дефіциту. На нашу думку, подібні побоювання безпідставні, оскільки в довготерміновій перспективі такий крок приведе до наповнюваності консолідованого бюджету за рахунок підвищення рівня доходів, з яких стягується податок, і розширення на цій основі податкової бази. Ще один безумовний позитивний ефект реформування – підвищення рівня сукупного попиту внаслідок збільшення доходів і споживчого попиту населення, а саме

він, у кінцевому підсумку, формує доходи юридичних осіб. Підвищення останніх, у свою чергу, позитивно впливає на збільшення інвестиційного попиту, що породжує мультиплікаційний ефект в економічній системі.

Ставка податку на додану вартість в Україні з часів розпаду Радянського Союзу залишається незмінною – 20 %, тому з погляду сприяння економічному зростанню цей податок можна вважати нейтральним. Як і будь-який непрямий податок, він закладається виробниками в ціни всіх товарів і фактично перекладається на споживачів. Згідно з даними, представленими в табл.1, розглядаються пропозиції щодо поступового зниження рівня ПДВ упродовж наступних трьох років. Однак чи означає це автоматичне зниження рівня споживчих цін і скорочення податкових надходжень до бюджету? Наш погляд, істотного зниження цін і розширення споживчого попиту не відбудеться через надзвичайну нееластичність цін у напрямку зменшення – ціни знижуються значно повільніше, аніж зростають. Погіршити стан бюджету здатне також загострення проблеми відшкодування ПДВ – величезна заборгованість попередніх років буде покриватися за рахунок нових надходжень на основі знижених податкових ставок. За даними державної податкової адміністрації України, заборгованість бюджету з відшкодування ПДВ на 1 червня 2003 р. становила 8 млрд грн, з них прострочена – 2,8 млрд грн. На 1 листопада 2003 р. борг консолідованого бюджету з відшкодування ПДВ суб'єктам господарювання становив 7,6 млрд грн (1,4 млрд \$), у тому числі прострочений – зріс до 3,9 (0,74 млрд \$) млрд грн [2]. Такий стан справ дозволяє прогнозувати, що можливе зниження ставки ПДВ на 3–5 %, приносячи збитки бюджету, буде не здатне компенсувати їх шляхом збільшення надходжень унаслідок масової легалізації платників цього податку.

В українській економіці, як і в інших країнах СНД, без уваги залишився досвід деяких європейських країн, в яких застосовується диференційована ставка непрямого податку – аналога ПДВ. Диференційований підхід означає застосування низьких ставок непрямого оподаткування для товарів повсякденного попиту й масового споживання, поступове збільшення ставок для інших груп товарів і встановлення максимальних ставок для предметів розкошу. Логічно, що тягар податку на споживання повинні нести ті соціальні групи, рівень споживання яких є найвищим. Подібна практика узгоджується з кейнсіанською економічною теорією, оскільки в такий спосіб можливе зниження схильності до заощаджень високодохідних груп населення й розширення споживчого попиту в цілому.

Напередодні президентських виборів україн неопулярним, а виходить, і неможливим, виглядає скорочення витрат держбюджету, насамперед соціальних. Навпаки, відбувається розширення їх шляхом підвищення загального рівня соціальних виплат, пенсій, стипендій тощо на тлі постійних дискусій про те, наскільки ці дії є економічно обґрунтованими, чи спровокують вони значні інфляційні процеси, чи вдасться закріпити ці підвищення в поствиборчий період. Період передвиборчих перегонів накладає зобов'язання на кандидатів у президенти пропагувати соціальну складову своїх економічних програм і надавати обіцянок щодо соціальної спрямованості своїх майбутніх дій.

На відміну від сфери практичної політики, з погляду економістів-теоретиків зменшення видаткової частини бюджету також уявляється хибним кроком. Воно спроможне нівелювати позитивний вплив зниження податкових ставок на економічну активність. Тому здійснюються спроби підтримувати відповідний витратам рівень

податкових надходжень такими методами: скороченням обсягу і кількості податкових пільг; проведенням жорсткої політики податкового адміністрування.

Перший спосіб стикається зі значною протидією з боку всіх тих впливових сил і груп, які впродовж тривалого періоду успішно лобювали свої інтереси й користувалися пільговим оподаткуванням. Це, у першу чергу, найбільш значні пільги щодо сплати ПДВ для виробників сільськогосподарської продукції і відшкодування ПДВ експортерам. У цілому спостерігається тенденція до скорочення незначних пільг (наприклад, законом "Про внесення змін до деяких законів України" від 19 червня 2003 р. були скасовані податкові пільги на надання позашкільними навчальними закладами платних послуг у сфері позашкільного навчання, на оплату вартості фундаментальних досліджень за рахунок держбюджету, на надання послуг водолікування, косметичної хірургії і т.п.) і пролонгування суттєвих податкових поступок (пільги зі сплати ПДВ для виробників бронетехніки, підприємств літакобудівної і суднобудівної галузей). Існуюча ситуація може бути змінена тільки в поствиборчий період за умови подолання тиску груп інтересів та "доброї волі" майбутнього президента і його команди.

Разом з тим загроза скасування податкових пільг формує масову негативну суспільну реакцію, оскільки нехтує інтересами величезної кількості платників податків – потенційних виборців. Підприємці, що працюють за спрощеною системою оподаткування і платники фіксованого сільськогосподарського податку, які нещодавно одержали податкові послаблення, відчують можливість їхнього скасування, здатні своїми голосами істотно вплинути на результат президентської кампанії.

Проведення жорсткої політики податкового адміністрування з боку податкових органів України визначає зростаючу фіскальну спрямованість податкової системи. Разом з тим, за даними офіційної статистики, значно зросла заборгованість підприємств і організацій перед бюджетом, про що свідчить збільшення за три роки більш ніж удвічі недоїмки консолідованого бюджету по податках і обов'язкових платежах з 6,7 млрд грн у 2001 р. до 15,3 млрд грн (близько 2,9 млрд \$) за станом на 1 грудня 2003 р.

Потребує оцінки і зростання витрат податкового адміністрування з боку фізичних і юридичних осіб, оскільки ці витрати є складовою податкового тягаря. Найчастіше державні податкові органи не приділяють належну увагу роз'яснювальній роботі і пропаганді змін податкового законодавства, чим викликають зростання витрат адміністрування з боку суб'єктів господарювання. Тільки неокласична традиція в економічній науці вважає процес коригувань миттєвим, а економічних агентів – абсолютно раціональними. Насправді необхідний час для пристосування платників податків до роботи в умовах нового податкового поля, вивчення відповідної нормативної бази, заповнення нових форм звітності і т.п. Це пристосування породжує комплекс витрат, пов'язаних з наявністю (відсутністю) необхідної інформації, втратою часу задля її вивчення, заповненням "пробілів" у випадку недостатності знань економічних агентів. Тому зниження ставок податків, що є серцевиною будь-якої податкової реформи, покоїться на відомій системі інституційних обмежень.

Основною причиною ухиляння від сплати податків і позалегального здійснення економічної діяльності взагалі є високі транзакційні витрати, пов'язані з діяльністю в рамках закону. Відомий представник інституційної теорії Е. де Сото вживає термін "ціна підпорядкування закону", що включає витрати доступу до закону й витрати продовження діяльності в рамках закону. Вивчення податково-

го законодавства і його змін, дотримання процедур оформлення податкової документації, 100 % сплата нарахованих податків і відрахувань у соціальні фонди власне і являють собою "ціну підпорядкування закону". Витрати продовження діяльності в рамках закону мають високий рівень і пов'язані насамперед із здійсненням періодичних необхідних податкових виплат.

Варто підкреслити, що "ціна підпорядкування закону" включає не тільки безпосередні грошові витрати, але й витрати часу, необхідні на виконання тих чи інших вимог і правил. Як підкреслює, ґрунтуючись на дослідженнях деяких зарубіжних авторів, російський економіст А.Олейник, саме ця складова витрат виявляється особливо значною [1]. Дилема "платити – і жити спокійно" чи "ухилитися – і ризикувати" зберігає свою актуальність. Ціна підпорядкування податковим нормам у багатьох випадках залишається більш високою, ніж ціна позалегальності – ухиляння від сплати податків і ризиків, пов'язаних з цим.

Економічні агенти, що працюють нелегально, у результаті податкової реформи можуть легалізувати свою діяльність у випадку, коли будуть вважати витрати щодо ухиляння від сплати податків надмірно високими, а отже, не вигідними і суспільно марними. Часткова легалізація стане можливою внаслідок як зниження податкових ставок, так і більш жорсткого податкового адміністрування. Під впливом цих заходів розподіл податкового тягаря стане більш рівномірним.

Суттєвим інституційним обмеженням у галузі формальних інституцій виступає також і відсутність чіткого розмежування повноважень між державними органами. В ідеалі відповідальним за розробку концепції податкового регулювання й реформування податкової системи виступає Міністерство фінансів України, а безпосереднім процесом збирання податків керує Державна податкова адміністрація. У дійсності остання починає постійні (і здебільшого успішні) спроби втручання в розробку податкової політики, чим певною мірою і пояснюється її зростаюча фіскальна спрямованість.

Проблеми реформування податкової системи залишаються надзвичайно гострими, оскільки вона, як і раніше, не забезпечує істотного впливу на реалізацію завдань інноваційного розвитку і здійснення прогресивних структурних зрушень. Зміни податкової системи, як зазначалося, торкнулися насамперед механізмів прямого оподаткування, залишивши без уваги комплекс непрямих податків. У Посланні Президента до Верховної Ради дається досить критична оцінка функціонуванню податкової системи України за роки незалежності: "утвердження ще на старті трансформаційного процесу діючої податкової системи, механічне копіювання нею систем оподаткування країн з розвинутою ринковою економікою повинне розглядатися як одна з найбільших помилок політики реформ, здійснюваних за роки незалежності нашої держави. Суперечності податкової системи перетворилися на найбільш істотне гальмо розвитку економіки..." [2]. Про що свідчать подібні заяви з вуст офіційної влади? Звичайно ж, вони виглядають як мінімум кон'юнктурними й запізнілими, оскільки ця сама влада довгий час гальмувала й затримувала проведення податкової реформування. Однак звернемося до глибинного змісту подібних заяв – у них визнається той факт, що без урахування специфічних особливостей країни й національної економіки неможливо сформувати дієздатну модель оподаткування, а копіювання досвіду розвинених держав не завжди приводить до наміченої мети. Це означає, що умови трансформаційних економік, які характеризуються меншою прогнозованістю поведінки економічних агентів, накладають більш

жорсткі інституційні обмеження на здійснення податкового реформування і функціонування податкових систем. "Механічне" копіювання моделей оподаткування розвинених країн пов'язане з проблемами неконгруентності (незбіжності) інституцій, що імпортуються з розвинених економік, їхньої неспроможності в умовах ни-

зького рівня правової й економічної культури виконувати належні їм функції.

1. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учеб. пособие. – М., 2000. – С. 156–157. 2. Про внутрішнє та зовнішнє становище України у 2003 році: Послання Президента України до Верховної Ради. Розділ II "Підсумки соціально-економічного розвитку України у 2000-2003 роках і завдання на 2004 рік" // <http://www.niss.gov.ua/roz2.htm>

Надійшла до редколегії 11.10.04

Д.О. Баяра, канд. екон. наук

КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ФАКТОР ПОЖВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В КОРПОРАЦІЯХ

Розглянуто актуальні питання становлення й розвитку корпоративних та акціонерних відносин в Україні в умовах трансформації економіки. Наведено результати досліджень ефективності інвестиційних процесів залежно від розвитку системи корпоративного управління. Запропоновано низку власних обґрунтувань і висновків до питань сутності та процесу корпоративної інтеграції та диверсифікації корпорацій у сучасних умовах.

Author of this scientific work is considering questions about: formation of modern corporate management system in Ukraine; necessity of introduction of the international corporate management principles which are based on specificity of the share capital, revolution of shares and protection the rights of shareholders.

За даними Держкомстату, середньорічні темпи зростання ВВП України за останні три роки становлять 7,4 %, а промислового виробництва – 12,5. Інвестиції в основний капітал підприємств загалом зросли більше як на 190 %. Значно зросли також обсяги експорту вітчизняної продукції (на 70 %), а також вперше зріс такий важливий економічний показник, як продуктивність праці (в цілому на 185 %) [1]. Загалом макроекономічні показники економіки України свідчать про наявність нових можливостей для розвитку корпоративних відносин і поживлення інвестиційних процесів на мікрорівнях. Однак етап формування економіки країни до ринкової залишається до цього часу незавершеним. Особливо про це свідчать такі параметри, як слабкість ринкової інфраструктури, нестабільність і недосконалість нормативно-законодавчої бази, значне адміністративне втручання держави в процес прийняття рішень акціонерними товариствами. До цього часу в країні не сформувалися чіткі діючі механізми регулювання розвитку корпоративного сектору економіки, не існує також сформованої моделі корпоративного управління, що, безперечно, стримує розвиток фондового ринку.

У корпоративному секторі та управлінні склалися певні диспропорції, особливо на рівнях власності, взаємостосунків між дрібними й великими акціонерами та державою, яка теж виступає в ролі акціонера. У результаті приватизації державного майна підприємств на початку 90-х років минулого століття шляхом передачі в оренду та подальшого їх акціонування, у тому числі шляхом продажу акцій серед працівників підприємств, сформувалася велика кількість (понад 22 тис.) акціонерних товариств закритого типу порівняно з кількістю відкритих акціонерних товариств (близько 12 тис.), які були створені переважно в результаті сертифікатної приватизації та відкритого продажу акцій. Остання диспропорція ускладнює розвиток інвестиційних процесів у компаніях, а також стримує розвиток ринку цінних паперів. При цьому, за даними Держкомстату, із загальної кількості лише близько 550 акціонерних товариств відкритого типу та 194 товариства закритого типу налічують в середньому більше як 1000 працівників, тобто належать до великих підприємств. Решта – це дрібні та середні акціонерні товариства. Більше половини великих АТ сконцентровані в найбільш індустріально розвинених областях України (Донецька, Дніпропетровська, Запорізька, Луганська та Харківська області, а також м. Києві). За даними Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку, станом на 01.01.03 загальний випуск зареєстрованих цінних

паперів становив 86,79 млрд грн. В Україні загалом налічується близько 17 млн акціонерів фізичних осіб. Тобто переважно більшість (понад 60 %) в Україні в корпоративному секторі на відміну від розвинених країн складають середні та малі підприємства.

Більшість акціонерних товариств України сьогодні переважно покладаються на власні джерела фінансування інвестиційних програм за рахунок прибутку. Другим джерелом фінансування є кредити банків і позики фінансових установ. І лише в останній період поширеним інструментом залучення зовнішніх інвестицій є додатковий випуск акцій, в останні два роки також зростає привабливість випуску облігацій. Певну зацікавленість в умовах традиційно високої концентрації виробництва в Україні викликає з погляду впливу на конкурентне середовище аналіз поширення інтегрованих корпоративних структур (ІКС) – холдингів, промислово-фінансових груп та інших формально організаційно неформованих структур корпоративного типу.

При цьому організаційним формуванням корпоративного типу як складним системам в економіках перехідного типу до цього часу присвячено досить мало наукових досліджень. Це стосується також розвитку вітчизняних інтегрованих корпоративних структур. З одного боку, саме специфічні риси та деякі особливості становлення та розвитку корпоративних структур досить часто виступають причиною конфліктів і виникнення криз на підприємствах, а з іншого – вони можуть відіграти (і окремі вже відіграють) роль факторів успіху та стимулювання розвитку підприємств. Прикладом може слугувати діяльність корпорації "Науково-виробнича інвестиційна група "Інтерпайп". Це багатогалузева група з транснаціональним характером діяльності. Корпорація спеціалізується на управлінні промисловими активами та прямими інвестиціями в різних галузях економіки – переважно в металургійній та агропромисловій сферах. Сукупний дохід, за даними корпорації, в 2002 р. становив близько 4,9 млрд грн. До показників ефективності роботи компанії слід віднести постійний і поступовий ріст курсової вартості акцій підприємств, які перебувають в управлінні компанії. Щорічно корпорація інвестує лише в розвиток вітчизняних трубних заводів не менш як \$25 млн. Інвестиційна політика визначається керівництвом підприємств разом із корпорацією. У перспективі можна прогнозувати, що можливо корпорація стане публічною компанією (акціонерним товариством), оскільки підприємства корпорації потребують значних додаткових ресурсів.

Невідповідність існуючої системи корпоративного управління розвиненим моделям зумовлює безперечну актуальність даної тематики наукового дослідження. На наш погляд, до сьогодишнього часу у вітчизняній практиці та науці залишаються малодослідженими такі напрямки, як:

- розробка теоретичних і методологічних засад взаємозв'язку та взаємовпливу корпоративного управління та інвестиційної поведінки відкритих акціонерних товариств (корпорацій), вплив на корпоративне управління інституціонального середовища;
- еволюція сучасних форм корпоративного контролю та управління інвестиціями в корпораціях;
- можливості взаємодії державного корпоративного сектору та приватного капіталу тощо;
- питання корпоративної інтеграції, диверсифікації та формування інтегрованих організаційних формуваль корпоративного типу в умовах трансформації економіки України.

У той же час окремі питання та напрями становлення сучасної системи корпоративного управління в Україні знайшли своє відображення в наукових працях відомих науковців і практиків. Зокрема, перспективи управління корпоративними правами держави окреслені в працях Є.Григоренка, дослідження особливостей і положень формування систем корпоративного управління, корпоративного контролю та розгалуження їх на інсайдерську та аутсайдерську, або англо-американську, західноєвропейську (німецьку), японську та перехідну, притаманну країнам з перехідною економікою, знайшло своє відображення в роботах В.Євтушевського, Г.Козаченка, А.Воронкової, М.Сіроша та ін. Окремі питання та особливості інвестування корпорацій у сучасних умовах розвитку економіки України відображені в працях Ю.Єханурова. Більшість вітчизняних науковців і практиків, праці яких присвячені проблемам корпоративного управління, зок-

рема І.Бондар, В.Геєць, В.Євтушевський, Ю.Єхануров, М.Гольцберг та інші, неодноразово наголошували на необхідності визначення концептуальних основ форсування національної моделі або системи корпоративного управління. Але теоретичні основи обґрунтування розвитку корпоративного управління та вплив його на інвестиційний процес в Україні поки що недостатньо представлені та потребують додаткових наукових досліджень.

До останнього часу наші знання про структуру акціонерного капіталу та капіталу підприємства загалом торкались переважно розвинених економік. При цьому, незважаючи на специфічні риси інсайдерських та аутсайдерських моделей корпоративного управління, розвинені економіки мають багато спільних інституціональних ознак, у той час як для України поки що залишається актуальним досвід розвитку компаній країн з перехідною економікою. У цьому зв'язку важливо виявити різницю в практиці прийняття корпораціями рішень про фінансові запозичення на ринку капіталу, а також фактори, які впливають на формування структури капіталу компаній.

Різні інституційні фактори (інвестиційні ризики, податкова система, рівень розвитку ринкової інфраструктури) спричинили значною мірою особливості у формуванні системи корпоративного управління та національних фінансових систем, які безпосередньо впливають на інвестиційну поведінку корпорацій. Рівень розвитку фінансових ринків у різних країнах досліджувала Міжнародна фінансова корпорація (див. табл. 1) [2]. Дані таблиці свідчать, що рівень капіталізації в багатьох країнах протягом останніх років зростає. При цьому за рівнем обороту цінних паперів на організованому фондовому ринку окремі країни з перехідною економікою наближаються до індустріально розвинених, наприклад США. Цього поки що не можна сказати про Україну.

Таблиця 1. Показники розвитку фінансового ринку в країнах з перехідною ринковою економікою порівняно із США, 2002 р.

Показники	Бразилія	Мексика	ІН-ДІЯ	Корея	Малайзія	Пакистан	Таїланд	Туреччина	США
Число компаній в лістингу	1193	199	6200	669	282	487	214	110	6342
Рівень капіталізації, \$млрд	16,3	32,7	38,6	110,6	48,6	2,9	23,9	19,0	3072
Коефіцієнт обороту цінних паперів*	39	75	63	100	18	9	82	18	68
ВВП на душу населення, \$	2680	2490	350	5400	2320	380	1420	1630	22380
Рівень капіталізації/ВВП, %	10	4,6	5,8	21,3	68,0	4,8	9,9	-	56,2
Ліквідні зобов'язання / ВВП, %	0,10	0,25	0,40	0,37	0,94	0,4	0,54	0,24	0,64
Ставка корпоративного податку, %	30	37	45	36	35	46	30	25	46
Верхня ставка прибуткового податку	25	40	40	50	40	35	37	55	36

*Розраховується як відношення вартості акцій, що обертаються на ринку, до вартості всіх цінних паперів, зареєстрованих на фондовій біржі.

Важливим показником, який характеризує інвестиційний процес у корпораціях, є коефіцієнт запозичень корпорацій (відношення всіх фінансових зобов'язань до суми зобов'язань та чистої вартості активів) [2]. Дослідження показують, що цей показник коливається в країнах, які розвиваються, від 30 % (Бразилія, Мексика) до 70 % (Корея). У той же час у розвинених країнах він більш стабільний і в останні двадцять років становить у США 58 %, Японії – 69 %, Німеччині – 73 %, Франції – 71 %, Італії – 70 %, Великобританії – 54 %, Канаді – 56 %.

У зарубіжній науковій літературі склалися три підходи до пояснення різниць щодо структури джерел фінансування корпорацій. Відповідно до першого підходу структура капіталу рухається до певної оптимальної моделі, яка відображає рівень оподаткування, структуру активів компанії, ступінь інвестиційних ризиків, прибутковість і характер законодавства з питань банкрутства компаній. Другий підхід пов'язаний з тим, що оптимальна структура джерел фінансування корпорації залежить від вирішення конфліктів інтересів між інвесторами-інсайдерами та інвесторами-аутсайдерами. Най-

важливішим фактором виступають агентські витрати порівняно із фінансовими витратами компанії. Третій підхід пов'язують із проблематикою недосконалості фінансових ринків. При цьому трансакційні витрати та асиметричність інформації відіграють важливу роль при залученні нових інвестицій. Уже традиційно інституціональною основою для покращення та підвищення інвестиційних процесів у корпораціях виступає корпоративне управління, яке в широкому розумінні являє собою систему, за допомогою якої здійснюється управління корпораціями та контроль за їх діяльністю. Шляхом розподілу прав та обов'язків між учасниками діяльності компанії корпоративне управління включає в себе елементи, які найбільш важливі для досягнення успішного результату на всіх стадіях інвестиційного процесу.

М.Ізакссон [3] вважає, що на першій стадії інвестиційного процесу основними елементами, які сприяють мобілізації та припливу капіталу в корпорації, є надійні та ефективні положення про захист прав власності, надійні методи реєстрації власності та можливості отримання ефективного юридичного захисту прав власності. На другій стадії головними для прийняття обґрунтованих рішень відносно розподілу фінансових ресурсів між альтернативними проектами є наявність надійної та прозорої звітності про діяльність компанії та про її фінансове положення. На третій стадії важливо здійснювати ефективний моніторинг наявності відповідних процедур прийняття внутрішніх рішень у компаніях, розподілу повноважень між органами управління компанії та визначення порядку звітності. Таким чином, слабка система корпоративного управління може завдати великої шкоди при реалізації інвестиційного процесу на всіх його стадіях.

Практика діяльності корпорацій розвинених країн світу свідчить, що інституціональна основа корпоративного управління складається з таких елементів:

- норми та правила, які можуть бути відображені в Статуті корпорації;
- угоди про добровільно прийняті стандарти та внутрішні норми, які регулюють корпоративне управління, наприклад Кодекс корпоративного управління компанії;
- соціальні норми та корпоративна культура ділових стосунків у корпорації.

Перший елемент належить до сфери державного регулювання або підтримки ефективних методів комерційної діяльності корпорацій. Важливим елементом, що впливає на інвестиційну діяльність корпорацій, є також система корпоративного контролю. Вона охоплює не тільки внутрішні управлінські взаємовідносини, але й зовнішні. Акціонери, кредитори, громадськість і державні органи не управляють АТ у загальноприйнятному сенсі, тобто виробництвом, збутом, персоналом корпорації, а лише впливають на нього переважно за рахунок тих елементів, що є об'єктами їхніх інтересів. Контроль здійснюється системою, яка за умови належного функціонування включає правовий режим прийняття управлінських рішень, права власників, надійну фінансову звітність та корпоративну культуру [4].

Корпоративна спеціалізація та інтеграція, як показує світовий досвід, ефективно впливає на інвестиційний процес, оскільки різні емпіричні дослідження, проведені в останні два десятиліття в різних корпораціях світу, свідчать, що саме корпоративна диверсифікація знижує ринкову вартість компанії. У першу чергу це відбивається на тому, що акції диверсифікованих компаній торгуються на ринку за нижчими цінами порівняно з акціями спеціалізованих корпорацій у тих же сегментах економіки [5]. Однак незважаючи на велику кількість акціонерних товариств, які функціонують в Україні, їхні цінні

папери досить рідко використовуються як інструмент залучення фінансів або інвестування. При цьому компанії не можуть використати також внутрішні джерела фінансування, оскільки близько 40 % підприємств, за даними Держкомстату, в минулому році були збитковими, а велика кількість акціонерних товариств мала дуже низькі показники прибутку. Як правило, позичкові кошти використовуються лише з метою управління короткотермівовою ліквідністю компанії або ж для поповнення оборотних засобів.

В Україні практика залучення дольових інвестицій поки що не набула значного поширення. Це пояснюється недовірою з боку інвесторів, яка викликана закритістю достовірної інформації про діяльність компаній, і низьким ступенем захищеності прав зовнішніх інвесторів. Хоча, як свідчать окремі дослідження, значна кількість акціонерних товариств зацікавлена в залученні зовнішніх інвестицій [6]. Близько 12,1 % досліджених ВАТ вказали, що протягом 2005 р. планують включити власні акції у лістинг бірж або торговельно-інформаційних систем.

В умовах глобалізації більшість інвесторів не обмежуються лише компаніями, які зареєстровані за місцем знаходження інвестора. Фінансові потоки все більше скеровуються далеко за межі національних кордонів. Це дозволяє значною мірою інвестору диверсифікувати інвестиційний портфель, а компанії перехідних ринків мають можливість залучити додаткові фінансові ресурси. Тому керівникам національних корпорацій необхідно володіти практикою застосування кращих міжнародних стандартів корпоративного управління.

Сучасні корпорації, які швидко розвиваються, мають досить специфічну структуру активів, орієнтовану перш за все на ринкове середовище та людський фактор. Майно сучасної корпорації залежить насамперед від вартості нематеріальних активів, таких як бренди, ноу-хау, патенти, нові технології в організації виробництва, ліцензії тощо. Сучасні корпорації також використовують систему гнучких контрактів із своїми співробітниками та партнерами по бізнесу. Саме такі компанії мають додаткові можливості в залученні інвестицій. Однак виникають і додаткові види робіт у процесі інвестування, які тісно пов'язані також з практикою корпоративного управління, оскільки рішення приймаються на рівні органів управління товариством і загальних зборів. Це стосується питань оцінки вартості майна компанії, стимулювання роботи найманих менеджерів і співробітників тощо. У той же час незважаючи на специфіку самої компанії організація корпоративного управління значно залежить від законодавства, рішень регулювальних органів, судової системи, асоціацій, які встановлюють специфічні норми поведінки компаній на ринку. Важливим елементом удосконалення інфраструктури корпоративного управління є бухгалтерський облік. Окремо слід підкреслити й те, що компанії та інвестори при взаємодії між собою використовують власні напрацьовані роками правила, які базуються на соціальних нормах і культурі ділового спілкування. Тому суспільні цінності виступають важливим фактором у процесі корпоративного управління. Аналогічно з технічного погляду законодавчі положення щодо корпоративного управління в різних країнах приводять до різних результатів.

На наш погляд, при оцінці моделі корпоративного управління в Україні слід також виходити з таких показників, як інтереси окремих груп акціонерів корпорації, вплив на корпорацію управлінської структури та афілійованих осіб, роль профспілок та ефективність державної політики в галузі, в якій функціонує корпорація. Результати реформ у корпоративному секторі України показують, що перехідний період став значно тривалі-

шим, ніж це передбачалось на початку 90-х років минулого століття. Виникнення нового корпоративного сектору залежить від низки ключових умов. Приватизація державного майна шляхом перетворення державних підприємств на відкриті акціонерні товариства – далеко не один із факторів, що впливає на розвиток корпоративного сектору.

Другим не менш важливим фактором є створення відповідного середовища, яке б сприяло довготерміновому підвищенню вартості активів сучасних товариств та їх привабливості для внутрішніх і зовнішніх інвесторів. І врешті третім фактором є формування адекватної системи корпоративного управління. В українській моделі приватизації на відміну від розвинених країн домінували фактори швидкості та масштабності передачі прав власності, а не створення прошарку ефективних власників. Загалом, у результаті приватизаційних процесів в Україні сформувалася перехідна система корпоративного контролю. Недооцінка активів державних підприємств у процесі приватизації призвела до того, що не було залучено значних коштів у модернізацію та реорганізацію виробництва. Фактично в процесі приватизації держава стимулювала портфельні інвестиції, які не можна розглядати як інвестиції в розвиток. Незважаючи на значне розпилення власності, контроль над приватизованими об'єктами отримали переважно інсайдери, що дозволило їм експлуатувати активи на свою користь без залучення суттєвих інвестицій. Тому етап масштабної реорганізації виробництва настане лише після періоду концентрації власності самими інсайдерами або зовнішніми інвесторами.

Проблеми корпоративного управління сьогодні притаманні найбільшим вітчизняним компаніям, і, як правило, вони концентруються навколо конфліктів між міноритарними та великими акціонерами, які практично контролюють діяльність компанії. Це означає, що в країнах з перехідною економікою потрібно виходити за рамки класичної теорії корпоративного управління, яка базується на конфліктах між акціонерами компанії та найманими менеджерами. Виходячи з порівняльного аналізу характеристик основних моделей корпоративного управління (англо-американської, німецької), слід констатувати, що англо-американська модель корпоративного управління не знайде свого застосування на теренах України в найближчий час. Про це свідчить нееліквідність сучасного ринку цінних паперів, непрозо-

рість прав власності, неефективна система правонаступництва в процесі продажу цінних паперів. У той же час більш наближеною є німецька або західноєвропейська модель корпоративного управління. Однак поки що відсутні такі важливі її елементи, як участь банківської системи в інвестиційних дольових процесах у корпораціях та участь стратегічних інвесторів як найбільш важливих вкладників для підприємств і компаній.

Таким чином, для побудови сучасної моделі корпоративного управління, яка ефективно буде впливати на інвестиційний процес, необхідні такі елементи:

- прозора структура власності в товариствах (корпораціях);
- ефективна система захисту прав міноритарних (дрібних) акціонерів;
- інформованість акціонерів і безперешкодна участь їх в управлінні компанією;
- забезпечення всіх учасників корпоративного управління достовірною інформацією про діяльність компанії;
- дієвий моніторинг за діями менеджменту з боку міноритарних акціонерів;
- чітке визначення понять афілійованих осіб, великих угод з ЦП;
- забезпечення рівноправності акціонерів у процесі реорганізації компаній та участі їх у придбанні акцій додаткової емісії;
- заборони оплати вартості акцій спеціальними активами компаній.

Досвід розвинених країн світу показує, що ті компанії, які забезпечили ефективну систему корпоративного управління, мають значні переваги в отриманні додаткових фінансових ресурсів.

1. Моніторинг макроекономічних і галузевих показників / Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України. – К., 2004. – Вип. № 10. – С. 14–42. 2. Корпоративное управление и инвестиционный процесс / В.Б.Кондратьев. – М., 2003. – С. 45–54. 3. Изакссон М. Инвестиции, финансирование и корпоративное управление: Роль и организация корпоративного управления в странах ОЭСР // Тезисы конф. "Корпоративное управление в России". – М., 1999. 4. Задихайло Д.В., Кібенко О.Р., Назарова Г.В. Корпоративне управління: Навчальний посібник. – Х., 2003. – С. 10. 5. Lang L., Stulz R. Tobin's Corporate diversification and firm performance // Journal of Political of Economics. – 1996. – Vol. 102. – P. 1248–1280. 6. Практика корпоративного управління в Україні / Міжнародна фінансова корпорація. – К., 2004. – С. 57–64.

Надійшла до редколегії 14.10.04

Г.М. Филук, канд. екон. наук

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ

Наведено порівняльну характеристику особливостей регулювання природних монополій у країнах з розвинутою ринковою економікою. Подано рекомендації щодо впровадження ефективної регуляторної політики на ринках природних монополій в Україні.

It was made the comparative characteristic of features of natural monopolies regulation in countries with developed market economy. The guidelines concerning an intrusion effective regulate policy in the markets of natural monopolies are conveyed in Ukraine

Більшість сучасних негараздів, які мають місце в галузях природних монополій в Україні, зумовлені тим, що з самого початку економічних перетворень була проігнорована одна з головних умов реформування – система правового регулювання та законодавчого забезпечення цього процесу, яка має формуватись перед початком проведення радикальних реформ. Численні прогалини залишаються і в теоретико-методологічній базі. Зокрема, не визначені оптимальні форми цінового регулювання підприємств, не розроблена цілісна концепція реформування відносин власності та впровадження елементів конкуренції в цих галузях, не вивчені мотиви поведінки

підприємств у процесі їх адаптації до ринкових умов господарювання, залишаються відкритими питання впровадження механізмів їх реструктуризації тощо.

Слід зазначити, що питання регулювання природних монополій в економічній науці розглядалися такими зарубіжними економістами: Дж.Кларком, Дж.Стіглером, Г.Демсецом, Р.Познером, М.Фрідменом, Дж.Гелбрейтом, Т.Ді Лоренцо та ін. На жаль, у сучасній вітчизняній економічній та юридичній науковій літературі проблемі правового регулювання та інституційного забезпечення діяльності суб'єктів природних монополій приділяється неналежна увага. З цього погляду теоретичне узагаль-

нення досвіду публічно-правового регулювання господарської діяльності суб'єктів природних монополій у країнах з розвинутою ринковою економікою, вивчення особливостей інституційно-правового забезпечення їх функціонування становить інтерес як для теоретиків, так і для практиків.

Очевидно, що докладно висвітлити в рамках однієї журнальної статті весь спектр проблем, пов'язаних з цією темою, не є можливим. Саме тому основним завданням даної роботи є проведення узагальненого аналізу інституційно-правових засад державного регулювання природних монополій у світовій практиці при більш глибокому вивченні проблем, що виникають при формуванні незалежних регулювальних органів.

Коротко теорія природної монополії зводиться до такого. Якщо особливості виробничих технологій – наприклад, порівняно високі капітальні витрати – при розширенні виробництва в довготерміновій перспективі ведуть до зниження загальних витрат, то виникає ефект природної монополії. У таких галузях найменші витрати, і, відповідно, найменші споживчі ціни можуть бути досягнуті лише за умови, що одне підприємство повністю задовольняє весь ринковий попит. Наявність єдиного виробника, в якого позитивний ефект від масштабу виробництва надто великий, визначає той мінімальний розмір капіталу, який потрібний для входження в галузь чи виходу з неї. Суспільство найчастіше не може витримати конкуренції у цих сферах. Це зумовлено тим, що в галузях природних монополій іноді оптимальний масштаб виробництва є більшим від ємності реального ринку. Отже, для даних видів діяльності розмір ефективного підприємства, як правило, дорівнює, чи принаймні наближається до 100 % від обсягу внутрішнього споживання цих благ, що якраз відповідає одному ефективному виробнику в галузі [1]. Більше того, стверджується, що конкуренція ускладнює життя споживачів унаслідок будівництва паралельних потужностей – має місце, наприклад, повторне перекопування вулиць для прокладки водопровідних або газопровідних ліній тощо. У цьому зв'язку поява на ринку іншого аналогічного суб'єкта господарювання не тільки не забезпечить економічних вигод, але й призведе до певних втрат суспільства.

На цій основі кожна країна формує власне рішення щодо складу галузей природних монополій, однак у більшості випадків до них відносять інфраструктуру залізничного, авіаційного транспорту, тепло-, водопостачання та водовідведення, низку видів комунальних послуг і послуг зв'язку тощо. Як показують наукові розробки та практичний досвід, основою конкурентної політики в цих галузях є регламентація діяльності підприємств, які, займаючи монополіну позицію, у багатьох випадках чинять перешкоди вільній конкуренції. Між тим природні монополії здійснюють значний внесок у добробут усього суспільства та його окремих членів. Тому держава змушена адміністративними методами досягати тих результатів, які в інших галузях економіки досягаються "природним" шляхом у результаті дії конкурентно-ринкових сил. Не випадково в західній економічній літературі галузі, в яких держава регламентує механізм господарювання, отримали назву регульованих.

Як відомо, у країнах з ринковою економікою правові системи регулювання природних монополій удосконалювались протягом багатьох років, тому вони є значно досконалішими порівняно з українським законодавством. Зважаючи на євроінтеграційні прагнення України і той факт, що Україна має статус "сусіда ЄС", неабиякий інтерес становить вивчення досвіду регулювання діяльності суб'єктів природних монополій у країнах – членах Євросоюзу. Потрібно відмітити, що це саме той

сектор економіки, де конкурентне законодавство ЄС широко розвивалось і значно вплинуло на конкурентну політику країн-членів.

Зазначимо, що термін "природна монополія" у країнах Європейського Союзу та інших країнах з усталеними ринковими відносинами був і залишається економічним терміном, а не юридичним. Основними проблемами, які розглядаються в контексті регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, є захист інших суб'єктів господарювання, населення від влади монополістів, а також питання про те, наскільки потрібно захищати природну монополію, щоб не зашкодити загальнодержавним інтересам. На законодавчому рівні цей підхід відображає той факт, що в законодавстві багатьох країн (зокрема, Німеччини, Великобританії, Бельгії, Франції, США тощо) відсутні спеціальні закони щодо природних монополій. Більше того, у конкурентному законодавстві багатьох країн Західної Європи термін "природна монополія" взагалі не згадується. Це зумовлено, передусім, тим, що метою даного законодавства є визначення чи взагалі будь-який суб'єкт є монополістом, а не чому він є монополістом.

Проблема визначення "суспільних послуг" (послуг залізничного транспорту, зв'язку, тепло-, електро-, водопостачання тощо) виникла в іншому аспекті, пов'язаному із законодавством Європейського Союзу. З самого початку ФРН та ряд інших країн – членів ЄС намагалися захистити державні монополії від конкуренції в межах Європи, аргументуючи тим, що вони забезпечують основні потреби суспільства. Однак даний аргумент виявився непридатним для ЄС, фундаментальним принципом якого є забезпечення повної конкуренції між державними та приватними компаніями. (В Європейському Союзі нерідко визначення того, яку діяльність слід вважати соціально важливою, є політичним рішенням. Наукові дослідження засвідчили, що було зроблено багато спроб визначити таку діяльність більш точно, але всі вони виявилися безуспішними, оскільки коректувались унаслідок змін у політичних поглядах та залежно від фінансової можливості держави.)

Правові засади формування політики у сфері конкуренції визначені в Римському договорі, основна концепція якого базується на принципах [2]:

- в економіці немає секторів, які можуть бути захищеними від конкуренції завдяки своїй природі, – всі ринки повинні бути лібералізовані;

- кожна держава – член ЄС є вільною у власному визначенні послуг загального використання, які можуть надаватися через механізм обмеження конкуренції;

- обмеження конкуренції має бути адекватним, тобто державне регулювання не повинно бути більшим, ніж надання гарантій, необхідних для виконання природними монополістами їх завдань;

- законодавство ЄС не передбачає для підприємств, що наділені спеціальними правами на ринку для задоволення суспільних потреб, обов'язкової державної чи приватної форми власності. Проте ставлення до такого підприємства має бути таким же, як і до його конкурентів.

Таким чином, особливості конкурентної політики стосовно природних монополій в ЄС полягає в тому, що державні органи вважають за необхідне впроваджувати поступову лібералізацію ринку та конкуренцію в монополіях галузях, з метою підвищення якості надання послуг та зниження цін. Міжнародний досвід довів, що гарантії постачання таких товарів, як електрична енергія та природний газ, не піддаються небезпеці, навіть коли вони реалізуються на конкурентній основі [3]. У цьому зв'язку на сучасному етапі основні норми договору дедалі більше зазнають критики. Зокрема, сього-

дні більш диференційованим є підхід до регулювання монополій, існування яких у минулому розглядалось. Ідеться про те, що в окремих секторах галузей з елементами природної монополії відмінність має бути між інфраструктурою та сервісом, що через неї надається. Коли немає можливості сформулювати іншу конкуруючу інфраструктуру з причин відсутності значних інвестицій, можливо та бажано створити конкуруюче середовище стосовно сервісу, що надається.

Водночас, незаперечним є і той факт, що уряди багатьох країн визнають необхідність спеціального регулювання стосовно підприємств, які забезпечують надання окремих послуг. З цією метою в законодавстві ЄС було введено поняття "послуги загальноекономічного значення", реалізація яких вимагає участі держави й до певної міри обмеження конкуренції. На сучасному етапі до таких послуг відносять транспортування та розподіл газу та електроенергії, розподіл води та водовідведення, послуги місцевого електрозв'язку, радіо та телебачення, спеціалізовані послуги річкових і морських портів, аеропортів. Відповідно до норм ЄС, державні органи країн-членів можуть надавати особливі, у тому числі монополійні права приватним або державним підприємствам "для надання послуг загальноекономічного значення". Разом з тим господарюючі суб'єкти надають послуги лише в межах визначених повноважень, що належать до загальних економічних інтересів. Однак, якщо в рамках визначених прав вони перевищують рівень реалізації цих послуг, то їхні дії кваліфікуються як такі, що обмежують чи перешкоджають конкуренції, і скасовуються.

Між тим існування природних монополій можна виправдати з огляду не лише на техніко-технологічні причини, але й політичні та економічні також. Так, найпоширенішим завданням природної монополії у ФРН є забезпечення певного стабільного рівня доходності для місцевих суб'єктів природної монополії з тим, щоб вони могли забезпечувати надійне надання послуг або надавати перехресні субсидії іншим службам відповідно до завдань соціальної політики держави.

У США відповідна проблематика розглядається під кутом доктрини "необхідних для суспільства послуг" (Public Utility), або "послуг суспільного користування". (Назва Public Utility вперше була використана в XIX ст. стосовно фірм, що виробляли товари чи надавали послуги, в яких докорінно була зацікавлена більшість людей. Public Utility – це фірма, для якої характерно: 1) суттєву частину в бізнесі займають послуги, важливі для широкого кола споживачів; 2) її фінансування передбачає інвестування значних сум, включаючи капітал, отриманий від значної кількості представників громадськості; 3) розвиток і розширення бізнесу безпосередньо впливає на розвиток, зростання та експансію суспільного добробуту, ділової активності й розвитку промисловості на конкретній території.) Як відомо, історія розвитку системи антитрестівського законодавства, у тому числі щодо регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, у США має більш ніж столітню історію. Формування цієї системи розпочалося з розробки основоположного антитрестівського закону Шермана (1890), а пізніше – появи ще чотирьох відповідних законів. На сучасному етапі регулювальні органи у своїй діяльності керуються також різними галузевими законами, а саме: Законом про холдинги в комунальному господарстві, Законом про залізничні перевезення, Законом про телекомунікації, Законом про енергетичну політику тощо.

У контексті аналізу американського досвіду регулювання галузей виробничої інфраструктури у сфері природної монополії зазначимо, що в останні десятиріччя тут також проводяться реформи регулювальної системи

та заходи щодо дерегулювання. У найзагальнішому вигляді під дерегулюванням мають на увазі або відміну (пом'якшення) жорстких державних заходів, які обмежують окремі галузі від конкуренції, або спробу перенести в ці галузі основні риси висококонкурентних ринків. Проведення цих заходів було викликане бажанням ліквідації негативних наслідків монополізації галузей, пов'язаних із державним втручанням. Негативні наслідки тривалого державного регулювання можуть виявлятися в необґрунтованих цінових спотвореннях, коли рівні цін на послуги суб'єктів промислової інфраструктури надто перевищують рівень граничних витрат. При цьому одна група споживачів опинялась у менш вигідному становищі, ніж інша. Зокрема, пасажирів авіаліній на дальніх маршрутах; особи, які користувались міжміським і міжнародним зв'язком, страждали від необґрунтовано завищених цінових надбавок, у той час як пасажирів авіаліній на ближніх маршрутах, абоненти місцевих телефонних ліній нерідко користувались послугами за цінами, рівень яких був значно нижчим від рівня граничних витрат [4].

Заходи щодо дерегулювання були ініційовані не тільки політичною волею, судовими прецедентами, формуванням антимонopolного законодавства, але й наявним мікроекономічним обґрунтуванням рішень, які приймалися. Оцінка ефективності можливих і реальних наслідків дерегулювальних заходів проводилася за допомогою цілої низки показників – рівня цін (тарифів), якості обслуговування, зміни прибутку, розміру зарплати працівників у галузі, рівня й динаміки зайнятості тощо.

Слід відмітити, що основними об'єктами реформ регулювання та заходів щодо дерегулювання стали авіаперевезення, залізничні перевезення, система телекомунікацій, а також трубопровідний транспорт. Основними напрямками реформ у цих сферах стали: зниження бар'єрів входу на ринок, лібералізація тарифів на авіаперевезення та вантажні залізничні перевезення, надання доступу на ринок шляхом укладання угод про франшизу, поетапне дерегулювання цін при реалізації природного газу транспортним компаніям "із свердловин" та обмеження дерегулювання діяльності газопроводів тощо.

Необхідно зазначити, що лібералізація окремих галузей з ознаками природної монополії зумовила появу інституту незалежних органів регулювання діяльності господарюючих суб'єктів. До повноважень цих органів у різних країнах віднесені питання цінового регулювання, правил взаємодії між постачальниками послуг і споживачами на ринках, ліцензування, контроль доступу до інфраструктурних мереж незалежних постачальників тощо. Зокрема, у США існують дві такі комісії: Федеральна енергетична комісія (регулює відносини у сфері оптової торгівлі і передачі енергії, оптового продажу газу) та Федеральна комісія зв'язку. Шість комісій Великобританії здійснюють регулювання в галузях газопостачання, електроенергетики, зв'язку, авіації, водопостачання і транспорту. Створено комісію з регулювання галузі зв'язку в Італії [5]. Не зайвим буде відзначити, що, наприклад, у сфері телекомунікацій на кінець 2000 р. у світі функціонувало 96 незалежних регулювальних органів (проти 12 – у 1990) і їх кількість продовжує зростати [6]. Однак варто звернути увагу на ту обставину, що діяльність цих органів активізується в період проведення приватизації в галузі та впровадження конкуренції. Проте після створення конкурентних ринків можна очікувати суттєвого зниження рівня регуляторного втручання.

На нашу думку, інтерес становить система органів регулювання суб'єктів природних монополій, яка сформувалась у США. Вона має два рівні: федеральний і рівень штатів. Причому головні та історично перші центри сформувались на рівні штатів. У більшості шта-

тів США члени комісії призначаються губернатором штату та затверджуються на посаду Сенатом, а в інших – обираються на прямих виборах. Так, у штаті Міссурі існує спеціальний закон про статус і порядок роботи членів комісії: строк незмінної роботи – 5–6 років; заборона на одночасне заняття іншими видами діяльності; відсутність у членів комісії власності на акції та інші цінні папери регульованих компаній, заборона на отримання від них подарунків. До закінчення строку повноважень ні губернатор, ні Сенат не мають права позбавити члена комісії посади, яку він займає. Очевидно, подібний підхід певним чином визначає незалежність члена комісії, що, як уявляється, має принципове значення для роботи регулювального органу. Адже рішення, які приймаються, зачіпають суперечливі інтереси багатьох соціальних груп. Ефективність і раціональність даної системи виявляється в тому, що вона дає змогу, з одного боку, захистити членів комісії від можливого політичного тиску, а з іншого – позбавляє губернатора і Сенат обов'язку приймати об'єктивно обґрунтовані, але непопулярні рішення [7].

Фінансування діяльності комісій здійснюється за рахунок бюджетних асигнувань. Обсяги фінансування призначає щороку Конгрес. Так, у 2001 р. обсяг фінансування Федеральної комісії зв'язку склав 230 млрд дол США. Доцільно відмітити, що бюджетне фінансування роботи комісій з регулювання природних монополій має місце також у Великобританії, Німеччині, Франції [8].

Узагалі робота комісій у Сполучених Штатах Америки побудована за принципом судових органів: заслуховуються сторони і приймається зважене рішення. Таким чином, організація роботи комісій формується на основі основоположного принципу про незалежність її як від політичних факторів, так і від впливу учасників економічних процесів у регульованих галузях – регульованих компаній і споживачів.

На даний момент у США розподіл повноважень органів системи регулювання склався таким чином:

а) у сфері електроенергетики та природного газу Федеральна енергетична комісія регулює оптову торгівлю й передачу електроенергії на далекі відстані (між штатами), оптовий продаж газу; місцеві комісії – виробництво й кінцевий розподіл електроенергії, а також діяльність компаній, які займаються локальним розподілом газу споживачам;

б) у сфері телекомунікацій – Федеральна комісія по зв'язку встановлює необхідні технічні стандарти віддаленого телефонного зв'язку, радіозв'язку й доступу до кабельних мереж; місцеві – регулюють діяльність місцевих телефонних мереж. Крім того, кабельне телебачення частково регулюється місцевими органами виконавчої влади;

в) у сфері водопостачання та каналізації на федеральному рівні встановлюються обов'язкові для всіх компаній природоохоронні норми та норми безпеки, а місцеві комісії регулюють діяльність усіх компаній, що працюють на території штатів.

До основних функцій місцевих комісій належать [9]:

- сертифікація та узгодження з питань доступу компаній на регульовані ринки, у тому числі технічне ліцензування на основі державних стандартів;
- прийняття рішень з питань зміни цін за клопотаннями фірм або про припинення (відміну) діючих тарифів;
- розгляд питань фінансового стану компаній;
- визначення стандартів обслуговування, у тому числі з урахуванням вимог безпеки;
- розгляд спірних випадків виставлення рахунків та інших претензій споживачів;

➤ планування діяльності компаній на перспективу (розгляд програм розвитку, удосконалення технічної та технологічної бази, оцінка різних варіантів фінансування);

➤ участь у розгляді питань, що стосуються діяльності комісій, у законодавчих і судових органах; у роботі асоціації регулювальних органів.

Принципово важливо, на нашу думку, також те, що тарифи і стандарти обслуговування є єдиним комплексом і розглядаються як невід'ємні частини питання перегляду тарифів. З ціноутворенням тісно пов'язане також питання безпеки, оскільки воно є вагомим статтею витрат компаній, особливо енергетичних і газових.

Що стосується інституційної системи регулювання діяльності природних монополій у країнах – членах Євросоюзу, то на наднаціональному рівні в ЄС на цю сферу поширюються загальні принципи регулювання діяльності монопольних утворень. Так, якщо діяльність корпорації або групи корпорацій порушує конкурентне законодавство, позивач може звернутися до антимонопольних органів або судів держав – членів ЄС. Якщо ж справа стосується інтересів кількох країн або ЄС в цілому, то позивач може звернутися до Європейської комісії. На підставі звернень ЄК проводить розслідування. У разі підтвердження порушення норм ЄС щодо конкуренції, ЄК може прийняти рішення щодо відміни певної угоди, припинення певної практики або накладення фінансових санкцій. Оскаржити рішення ЄК можна в Суді першої інстанції або Європейському суді [10].

Проведений у рамках даної роботи аналіз наукових робіт і законодавства окремих країн – членів ЄС засвідчив наявність ґрунтовних вимог європейських директив стосовно забезпечення високого ступеня незалежності національного регуляторного органу та прийняття неупереджених регуляторних рішень. Зокрема, щодо правового статусу, складу та порядку створення відповідного органу законодавство має гарантувати, що:

- регуляторний орган юридично відокремлений і функціонально незалежний від усіх підконтрольних організацій;
- члени регуляторного органу не братимуть участі в діяльності або не матимуть будь-якого інтересу в підприємствах чи організаціях, що працюють у тій чи іншій сфері природних монополій;
- призначення членів регуляторного органу здійснюється за прозорими та демократичними процедурами;
- члени регуляторного органу не можуть отримувати вказівки та доручення від будь-якої особи чи органу;
- звільнення членів регуляторного органу здійснюється за чіткими підставами та не може застосовуватись як засіб політичного тиску.

По-друге, при визначенні функцій, прав і повноважень регуляторного органу законодавство має встановлювати:

- ефективний розподіл регуляторних функцій і функцій з управління та контролю за підприємствами, над якими країни-члени зберігають контроль;
 - чіткі та конкретні межі компетенції регуляторного органу (повинні бути чітко визначені повноваження, які належать до регуляторних);
 - права регуляторного органу на прийняття регуляторних рішень, а також рішень, що стосуються внутрішніх процедур;
 - повноваження регуляторного органу, необхідні для реалізації покладених на нього функцій.
- По-третє, при визначенні порядку прийняття регуляторних рішень європейські директиви вимагають установалення країнами-членами ЄС:
- прозорих і добре зрозумілих критеріїв прийняття регуляторних рішень;
 - відкритих і прозорих процедур прийняття регуляторних рішень.

По-четверте, щодо механізму фінансування регуляторного органу положення національного законодавства згідно з вимогами директив ЄС мають забезпечувати:

- визначення орієнтовних витрат на діяльність регуляторного органу;

- чітке визначення джерел фінансування регуляторного органу;

- володіння регуляторним органом усіма необхідними ресурсами, які потрібні для виконання функцій регулювання в тій чи іншій сфері функціонування природних монополій.

По-п'яте, щодо підзвітності регуляторного органу національне законодавство має забезпечувати:

- звітування регуляторного органу перед громадськістю про результати своєї роботи, виконання своїх обов'язків і про використання коштів, що є в розпорядженні регуляторного органу, шляхом опублікування звітів;

- оприлюднення прийнятих регуляторних рішень, їх належну аргументованість і можливість оскарження їх органом, незалежним від сторін, що беруть участь у спорі;

- здійснення держнагляду за регуляторним органом виключно щодо законності його діяльності, правильності та прозорості фінансових операцій.

Зазначимо, що у вітчизняній практиці внаслідок різних обставин ще недостатньо втілений прогресивний світовий досвід державного регулювання суб'єктів природних монополій і підтримки високого рівня їх функціонування на благо суспільства. У цьому зв'язку сфери діяльності природних монополій в Україні є найбільш відсталими за рівнем розвитку й тому вимагають здійснення активної і комплексної державної політики.

Як приклад можна навести ситуацію, що склалася в системі залізничного транспорту. Так, регулювання діяльності підприємств у цій сфері здійснюється Міністерством транспорту та зв'язку. Як відомо, незаперечним монополістом тут є "Укрзалізниця", яку очолює міністр транспорту (!). І це є, мабуть, чи не найнегативнішою обставиною. Цілком очевидно, що одночасно з функціями регулювання Мінтрансзв'язку виконує функції державного управління в галузі та функції корпоративного управління державними підприємствами. Подібний підхід не спроможний забезпечити об'єктивність у процесі регулювання, оскільки неможливо одночасно поєднати інтереси ринку, підприємств – монополістів та політичні інтереси влади, яка прагне в будь-який спосіб вирішувати гострі соціальні проблеми. Усе це дає підстави стверджувати, що чинна система державного регулювання природних монополій у цій галузі є недостатньо ефективною, оскільки не спроможна забезпечити баланс інтересів природних монополістів, споживачів їхньої продукції та суспільства в цілому. Тому виникає нагальна потреба в розмежуванні управлінських і регуляторних функцій.

З огляду на викладене, не викликає сумніву, що досвід Європейського Союзу та США має стати повчальним для України. При цьому необхідно чітко усвідомити, що механічне перенесення господарських форм, у тому числі й регулювання, з одного соціально-економічного середовища в інше нерідко не дає бажаного результату. Це і зрозуміло, адже вони виникають у різних і неповторних умовах. Запорукою успішного запозичення чужого досвіду є його критичне переосмислення, яке виражається в частковості, в адаптації до специфічних умов нового середовища і завдань економічної політики.

Так, згідно із Законом "Про природні монополії", в Україні також передбачено створення інституту незалежного регулятора [11]. У рамках чинного конституційного поля ним є національні комісії – центральні органи виконавчої влади із спеціальним статусом. Однак до

цього часу функціонує лише Національна комісія регулювання електроенергетики (НКРЕ), основними функціями якої є контроль діяльності суб'єктів природних монополій в енергетичній галузі та нафтогазовому комплексі. Розпочалася робота зі створення Незалежної комісії регулювання галузі зв'язку (НКРЗ). Сьогодні залишається невирішеним завдання в галузі транспорту. Цю проблему, на наш погляд, можна розв'язати двоюродно: створенням окремого національного регулювального органу в транспортній галузі або ж передачею відповідних функцій з регулювання новоствореній НКРЗ.

Разом з тим ілюзорними є надії на те, що створення регулятора автоматично вирішить усі проблеми в галузях природних монополій. Сьогодні важливо, щоб незалежні регулювальні органи не формально, а реально були незалежними від відомчого впливу, відомчих і політичних інтересів, що забезпечить прийняття неупереджених регуляторних рішень. Адже одним із наріжних каменів при побудові ефективної системи регулювання є саме забезпечення незалежності органу у прийнятті рішень. Мова йде про політичну та економічну незалежність.

Шляхи економічної незалежності регулятора можуть бути різними, починаючи з прямого бюджетного фінансування й закінчуючи формуванням власних коштів за рахунок закріплення за ним права видачі платних комерційних ліцензій [12]. Останній підхід є найбільш ефективним у країнах з перехідною економікою, де бюджетні асигнування ускладнені проблемами в забезпеченні потрібного рівня надходжень до бюджету. Оскільки формування державного бюджету прямо залежить від рівня податкових надходжень, а низькі темпи економічного розвитку, як правило, призводять до зниження рівня збору податків, то в разі бюджетного фінансування регулятор попадає в пряму залежність від урядових асигнувань і навряд чи може розраховувати на повне фінансування. У тому ж випадку, коли бюджет регулювальної адміністрації формується за рахунок надходжень від комерційних ліцензій, які видаються, регулятор не тільки стає незалежним від держбюджету, але й отримує додатковий інструмент контролю і впливу на суб'єкти природних монополій, оскільки комерційні ліцензії, на відміну від технічних і концесійних, вимагають щорічного поновлення. У цьому випадку суб'єкти ринку змушені беззаперечно виконувати вимоги регулятора, не порушуючи правила роботи, встановлені регулювальною адміністрацією, оскільки порушення нормативів можуть стати причиною неотримання відповідної ліцензії, що є рівнозначним фінансовому краху.

Крім того, з нашого погляду, для підвищення рівня економічної незалежності регулятора, а разом з тим і ефективності його діяльності на основі залучення та збереження висококваліфікованих кадрів необхідним є звільнення регулювального органу від обмежень розміру заробітної плати державних службовців.

У політичному плані регулювальний орган має бути незалежним від урядових структур, відомчого впливу, політичних інтересів, що забезпечить прийняття неупереджених регуляторних рішень. Дуже важливо забезпечити надійний захист органів регулювання від втручання політичних сил, від політизації процесу прийняття рішень або їх дискредитації. З цієї метою необхідним є надання органу чітких владних повноважень, незалежних від контролю міністерства; розмежування в часі термінів повноважень уряду, політичних виборів і членів ради органу з метою уникнення політичного тиску на прийняття рішень; введення заборони на скасування прийнятих рішень, за винятком суду, чи прийняття нового законодавчого документу, тощо.

Насамкінець, зазначимо, що в рамках однієї наукової статті детально висвітлити весь спектр проблем, пов'язаних із створенням ефективної системи інституційно-правового регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, не можливо. Такі важливі аспекти, як регулювання доступу до інфраструктурних мереж незалежних постачальників послуг, ліцензійна практика тощо є окремими питаннями, які заслуговують на увагу та потребують додаткового аналізу.

1. Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Теория организации отраслевых рынков. – М., 1998. – С. 49. 2. Communication From the European Commission on Services of General Interest // Official Journal. – 2001. – No.17. – P. 4. 3. Європейська інтеграція та Україна: Навчально-методичний посібник. – К, 2002. – С. 79–80. 4. Белоусова Н.И. и др. Системный анализ естественных монополий: характеристики объектов, модели и методы оценки // Системные исследования. Методические проблемы. Ежегодник 1995-1996. – М.,

1996. – С. 298. 5. Кузьменко Л.Г. Створення незалежних регулюючих Комісій – важливий крок до запровадження ефективних механізмів регулювання у сфері природних монополій. // Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. Економічна теорія: сучасна парадигма та її еволюція на порозі ХХІ століття. – К., 2000. 6. Справочник по регулированию услуг электросвязи / Под ред. Хенка Итвена, Маккарти Тетро. – Ст. 6. 7. Коломийченко О.В., Котелкина, Е.И., Соколова И.П. Регулирование естественных монополий: анализ мирового опыта и построение системы регулирования в Российской Федерации. – СПб., 1995. – С. 41–42. 8. Розпорядчі урядові відомства у сфері телекомунікацій у США, Німеччині, Великобританії та Франції // Вісн. програми сприяння парламенту України. – 2002. – С. 3. 9. Справочник по регулированию услуг электросвязи / Под ред. Хенка Итвена, Маккарти Тетро. – Ст. 145. 10. Розпорядчі урядові відомства у сфері телекомунікацій у США, Німеччині, Великобританії та Франції // Вісн. програми сприяння парламенту України. – 2002. 11. Про природні монополії: Закон України від 20.04.2000. № 1682-III. 12. Філюк Г.М. Сучасні тенденції та проблеми регулювання діяльності суб'єктів природних монополій в Україні // Економіка України. – 2004. – № 7. – С. 35–36.

Надійшла до редколегії 14.10.04

Т.Г. Затонацька, канд. фіз.-мат. наук, І.В. Примак

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Присвячено проблемі управління ризиками на підприємстві. Розглянуто умови формування системи ризик-менеджменту, аналіз її найважливіших підсистем, опрацьовано підвищення ефективності управління ризиками на підприємстві.

The article is devoted to a very urgent topic: risk management that will penetrate all spheres of enterprise's life. In particular, it is considered principles and conditions of risk-management system building, analysis of its main subsystems – organizational and informational.

У сучасній економіці панує невизначеність. Будь-яка організація, незалежно від того, яку продукцію вона виробляє і які послуги надає, наражається на ризики. Ризики, що виникають у корпоративній практиці, можуть негативно вплинути на грошові потоки підприємства й викликати нестачу капіталу. Компаніям, що потрапили в скрутне фінансове становище, можуть загрожувати постійне зменшення кредитного рейтингу, збільшення вартості позик й інші перешкоди для залучення коштів. Ефективний ризик-менеджмент покликаний зменшити фінансовий ризик і, як наслідок, вирішити проблему нестачі коштів, що гарантує компанії доступність фінансових ресурсів і оптимізує структуру капіталу.

Проблема прийняття рішень в умовах ризику існувала з третього тисячоліття до нашої ери, однак її економічні аспекти почали активно обговорюватися після виходу в 1921 р. у світ книги Френка Найта. Він висловив революційну для того часу ідею, що одержання прибутку можливе лише завдяки присутності факторів ризику в економіці, а також виділив основні способи управління ризиками: консолідація, поділ, прийняття, передача, відхилення і зниження за рахунок одержання додаткової інформації [9]. До числа засновників теорії вибору в умовах ризику можна віднести Кеннета Ерроу, Мілтона Фрідмана, Джона Пратта, Майкла Ротшильда, Джека Хиршлейфера, Джозефа Стигліца й інших відомих економістів. У своїх роботах вони пояснювали поведінку людини, що приймає раціональні рішення в умовах неповної інформації [1]. Проблемі ризику в управлінській діяльності, у тому числі організаційно-методичним основам зниження управлінських ризиків, присвячена монографія В.В.Черкасова. У розвиток прикладних концепцій ризику свій внесок зробили В.В.Вітлінський, П.Г.Грабовий, К.Гіаннопулос, М.В.Грачова, Г.Гуптон, П.Зангари, В.Е.Кузнєцов, А.Чи, М.А.Рогів, В.А.Чернов, Г.В.Чернова, Р.Енгль.

Будучи створеним для вирішення проблем фінансового сектору, довгий час ризик-менеджмент залишався для підприємств реального сектору економіки складним і мало використовуваним підходом. У кращому випадку підприємства використовували інструменти ризик-менеджменту для оцінки своїх фінансових операцій.

Винятки становили лише окремі компанії з добре поставленим управлінням, де були певні успіхи й у сфері ризик-менеджменту. Це природно, адже організація, що не може ефективно управляти своїми основними ризиками, згодом просто зникне. Повернення бракованої продукції може призвести до закриття компанії. Невдале використання фінансових похідних буквально за кілька днів може знищити компанію, історія якої нараховувала десятиріччя.

Однак в останні 10–15 років завдання ефективного управління ризиками постало особливо гостро як для учасників фінансового ринку, так і промислових корпорацій, а також для державних регулювальних органів. У чому ж причина настільки різкого зростання зацікавленості в цій, здавалося б, споконвічній, проблемі?

Прискорення темпів змін у компаніях "нової економіки" змушує вище керівництво мати справу з величезною кількістю складних ризиків, що істотно впливають на їхню організацію. За результатами дослідження Інституту фінансових керівників, основні фактори, що є причиною невизначеності в умовах "нової економіки", такі [4]: технології і Інтернет; зростаюча глобальна конкуренція; збільшення свободи торгівлі й інвестицій у світовому масштабі; складні фінансові інструменти (головним чином похідні (деривативи)); ослаблення державного регулювання в основних галузях економіки; зміни організаційних структур у результаті скорочень, реінжинірингу і злиттів; зростаючі очікування споживачів продукції і послуг; ріст кількості й обсягів злиттів.

Ці фактори стимулюють значні перетворення, а також створюють ризиковану атмосферу бізнесу. Напевно, жоден з них не впливає так на економічну діяльність, як Інтернет. З розвитком цієї мережі компанії переглядають моделі ведення свого бізнесу, заново продумують основні стратегії і межі своїх цільових ринків. Інтернет-бізнес надає компаніям більше нових можливостей, але в той же час створює невизначеність і сприяє появі нових ризиків. Майкл Мендл (Michael Mandel) у книзі *The High Risk Society* стверджує: "Економічна невизначеність – це розплата за зростання". Щоб домогтися успіху, підприємства повинні шукати такі можливості, "де дії невизначеності і зростання найбільші".

Таке небезпечне, повне ризику оточення, в якому невдача має серйозні наслідки, вимагає від вищого керівництва прийняття нового підходу до ризик-менеджменту. Його завдання – не тільки запобігти невдачі, але й збільшити прибуток. Справді, умови "нової економіки" закликають до нової парадигми ризик-менеджменту.

Виникнення нової філософії ризик-менеджменту як одного з напрямів стратегічного управління в бізнесі припадає на середину 1990-х рр. Це відбулося під впливом усіх вищезгаданих чинників, які радикально змінили підходи до управління ризиками.

До 90-х рр. управління ризиками існувало тільки на рівні окремих осіб, управляючих портфелем або як додаткова функція відділу стратегічного планування. На початку 90-х рр. при організації системи управління ризиками на підприємствах став застосовуватися підхід "знизу-нагору", за якого всі види ризиків керувалися окремо. Управління страховим, технологічним, фінансовим і екологічним ризиком носило незалежний характер і зосереджувалося в різних підрозділах. Одержувані оцінки для різних видів ризику мали різnorідний характер і не могли бути порівнянні один з одним. За такого підходу неможливо було інтегрувати одержувані результати. Це приводило до того, що в організації не було, як правило, координації у сфері ризик-менеджменту, а нові ризики виявлялися неприпустимо повільно.

З настанням нового тисячоліття став застосовуватися інший підхід – підхід "зверху-вниз". За такого підходу стало можливим одержати порівнянні оцінки за всіма видами ризиків й агрегувати їх. Ця нова модель управління ризиками отримала назву *ризик-менеджмент у рамках усього підприємства* (enterprise-wide risk management). Його ще можна назвати *комплексним ризик-менеджментом*, або *ризик-менеджментом підприємств*. Особливість цієї моделі саме й полягає в тому, що управління ризиками набуває всебічного характеру й координується в рамках всієї організації. При цьому на підприємстві створюється особлива культура поведінки з ризиками [1]. Досвід показує, що завбачливі керівники майже в усіх галузях економіки успішно застосовують новий підхід до управління ризиками.

У системі управління ризиком об'єктом управління є ризик, ризикові вкладення капіталу, економічні відносини між господарюючими підрозділами у процесі реалізації ризику. Суб'єктом у системі управління ризиком є спеціальна група людей (керівник, фінансовий менеджер, менеджер по ризику та ін.), що за допомогою різних прийомів і способів управління здійснює цілеспрямований вплив на об'єкт управління. З іншого боку, якщо розглядати систему "як порядок, зумовлений плановим, правильним розташуванням частин у певному зв'язку, строгою послідовністю дій" [2], то процеси ризик-менеджменту (а саме: 1) постановка цілей; 2) ідентифікація ризиків; 3) оцінка і аналіз ризиків; 4) розробка планів поведінки з ризиком; 5) впровадження рішення, моніторинг; 6) оцінка і контроль) можна вважати елементами системи ризик-менеджменту на рівні підприємства (СРМП). Тоді СРМП можна охарактеризувати як сукупність методів, прийомів і заходів, що дозволяють деякою мірою прогнозувати настання ризикових подій і вживати заходів до виключення або зниження негативних наслідків настання таких подій на рівні всієї компанії.

Однак просте перелічення етапів, що становлять процес ризик-менеджменту, не може вважатися системою. СРМП система повинна містити: затверджену методику і методологію управління ризиками, розвинену інформаційно-технологічну й організаційну інфраструктуру управління ризиками.

Система СРМП має являти собою архітектуру, через яку підприємство може контролювати ризики на всіх рівнях і підрозділах з єдиного центру управління – підрозділу, що відповідає за управління ризиками на рівні всієї компанії. Розв'язувані задачі і функції підрозділу повинні бути чітко визначені і затверджені. Відповідно до вищезазначеного, СРМП на рівні підприємства має відповідати таким критеріям:

- реалізовувати системний підхід до оцінки та управління ризиками;
- співвідносити ризики і потенційні можливості для досягнення найкращих результатів;
- об'єднувати підсистеми процедур (етапи здійснення ризик-менеджменту), методів, організаційних елементів, інформаційно-технічної підтримки;
- інтегруватися в існуючу організаційну структуру підприємства;
- складати важливу частину процесу прийняття управлінських рішень;
- поліпшувати керованість підприємства за допомогою створення адекватної структури контролю.

За базис побудови СРМП візьмемо процеси ризик-менеджменту на підприємстві, до даного базису додаватимемо інші підсистеми. Схематично взаємозв'язки між усіма підсистемами СРМП зображено на рис. 1.

Основна функція інформаційної підсистеми – перетворення вхідних інформаційних ресурсів у вихідні інформаційні ресурси (звичайно, що інформаційні ресурси на вході і на виході системи не є однаковими) за допомогою певного набору методів та за підтримки інформаційних технологій. Відповідно до структури СРМП, застосування формалізованих методів ризик-менеджменту можливе лише на етапах 2, 3, 4 та частково 5.

Застосування інформаційних технологій відбувається на етапах 2, 3 та частково 4. Під інформаційними технологіями будемо мати на увазі програми автоматизації процесу ризик-менеджменту. Автоматизація процесів ідентифікації і планування реагування на ризики значно підвищує ефективність роботи ризик-менеджера. Говорити ж про кількісну оцінку ризиків без використання сучасних інформаційних технологій просто не має сенсу. Існує велика кількість програмних пакетів, що підтримують ті або інші процеси управління ризиками. Однак підібрати комплексну систему управління ризиками, що могла б забезпечити автоматизацію всього процесу управління ризиками, починаючи зі створення плану управління ризиками й закінчуючи контролем виконання плану реагування на ризики, досить складно і навряд чи потрібно. Немає сенсу автоматизувати процеси прийняття рішень, постановки завдань, оцінки результатів – все це повинна робити людина, насамперед тому, що ризик пов'язаний з оцінками (очікуваннями) суб'єкта, що приймає рішення, і не існує поза цими рішеннями.

Проект організації системи ризик-менеджменту на підприємстві передбачає, для найбільш ефективного реалізації даної функції, виділення в системі управління підприємством окремого структурного підрозділу – відділу ризик-менеджменту. Проект обов'язково має включати розробку організаційної структури даного відділу, опис процесу інтеграції даного відділу в існуючу організаційну структуру підприємства, розробку моделі інформаційних потоків тощо. Даний відділ покликаний робити продукт, споживаний усіма підрозділами компанії, що належать як до фронт-офісу, так і до відділів, що виконують підтримувальні функції.

Функцію управління ризиком на підприємстві найбільш доцільно здійснювати за допомогою спеціалізо-

ваного підрозділу або спеціальної підсистеми в системі керування підприємством, яка б органічно вписувалася

в сукупність традиційно самостійних функціональних підсистем підприємства.



Рис. 1. Рівні СРМП

Відповідно до процесів ризик-менеджменту, поданих на рис. 1, загальна політика з управління ризиками на підприємстві повинна містити таке:

1. **Постановка цілей.** Створення системи ризик-менеджменту неможливо без усвідомлення вищим керівництвом існуючих ризиків і необхідності їхнього раціонального прийняття. Відображенням відносини топ-менеджменту до ризиків бізнесу служить загальноорганізаційна політика управління ризиками. По-перше, для підприємства реального сектору економіки політика управління ризиками має базуватися на поєднанні двох підходів: профілактичний підхід – робота з ризиками, що не перетворилися на проблеми; реагуючий підхід – робота з ризиками, що вже стали проблемами. Відповідно, чим більш ретельно буде проводитися робота в рамках профілактичного підходу, тим меншим буде обсяг робіт у рамках реагуючого підходу.

По-друге, виходячи з того, що приймаючи рішення про ефективність діяльності підприємства в умовах невизначеності, особа, що приймає рішення, вирішує як мінімум двокритеріальну задачу, інакше кажучи, їй необхідно знайти оптимальне поєднання "ризик-прибутковість". Для підприємства реального сектору економіки ризики не можуть бути об'єктом маніпулювання, і політика управління ризиками повинна бути спрямована на їх зменшення. Очевидно, що знайти ідеальний варіант "максимальна прибутковість – мінімальний ризик" вдається лише в дуже рідких випадках, тому пропонується використовувати підхід "мінімум ризику". Із усіх можливих варіантів вибирається той, який дозволяє отримати очікуваний вигаш (для підприємства таким вигашем є прибуток ($P_{пр.доп}$)) за мінімального ризику

$$P = P_{пр.доп} \\ RP > \min,$$

де RP – ризик підприємства; P – прибуток підприємства.

2. **Ідентифікація ризиків.** Політика управління ризиками має чітко визначати коло свідомо прийнятих компанією ризиків. У цьому аспекті гостро постає питання

про створення єдиної для всієї організації класифікації ризиків. Класифікації ризиків існує безліч. Щоб виробити єдиний несуперечливий підхід до систематизації ризиків, що дозволяє раціонально й послідовно класифікувати їх при розв'язанні різних задач, доцільно запропонувати такі принципи класифікації ризиків:

- класифікація ризиків повинна відповідати конкретним цілям;
- класифікація має проводитися з позицій системного підходу – ієрархічна структура ризиків, що класифікуються, повинна відбивати системні взаємозв'язки явищ, що спостерігаються, зокрема, в одну групу не повинні безпосередньо поєднуватися ризики різних рівнів;
- при класифікації ризиків варто враховувати, що та сама ризикова ситуація може містити різні ризики;
- при розгляді питання класифікації ризику доцільно виділяти такі характерні ознаки цього явища, як джерело ризику, об'єкт та суб'єкт ризику.

З урахуванням даних принципів ризиків підприємства.

Беручи за основу класифікацію GARP (ця незалежна некомерційна організація практиків і дослідників у сфері фінансових ризиків поєднує понад 5000 фахівців з управління ризиками з більш ніж 80 країн і 2800 установ — <http://www.garp.com>) та додаючи до неї ризики, властиві підприємствам реальної сфери економіки, маємо такий перелік ризиків за характером виявів:

Операційні ризики. Під операційними ризиками розуміють потенційні втрати компанії, викликані помилками або непрофесійними (протиправними) діями персоналу компанії, а також збоями в роботі устаткування. Як приклад можна навести ризик випуску бракованої продукції в результаті порушення технологічного процесу. До цієї ж категорії можна віднести і:

Юридичні ризики – це ризики втрат, пов'язаних з тим, що законодавство або не було враховано взагалі, або змінилося в період угоди; ризик невідповідності законодавств різних країн; ризик некоректно складеної

документації, у результаті чого контрагент може не виконувати умови договору й ін.

Техніко-виробничі ризики – ризик нанесення збитку навколишньому середовищу (екологічний ризик); ризик виникнення аварій, пожеж, поломов; ризик порушення функціонування об'єкта внаслідок помилок при проектуванні і монтажі, низка будівельних ризиків і ін.

Ринкові ризики – це ризики, пов'язані з нестабільністю економічної кон'юнктури: ризик фінансових утрат через зміну ціни товару, ризик зниження попиту на продукцію, трансляційний валютний ризик, ризик втрати ліквідності й ін.

Кредитні ризики – ризики того, що контрагент не виконає свої зобов'язання в термін. Ці ризики існують як у банків (класичний ризик неповернення кредиту), так і підприємств, що мають дебіторську заборгованість, і організацій, що працюють на ринку цінних паперів

За ступенем допустимості виділяють:

А. Припустимий ризик – це ризик рішення, у результаті нездійснення якого підприємству загрожує втрата прибутку; у межах цієї зони підприємницька діяльність зберігає свою економічну доцільність, тобто втрати мають місце, але вони не перевищують розмір очікуваного прибутку.

В. Критичний ризик – це ризик, за якого підприємству загрожує втрата виторгу; інакше кажучи, зона критичного ризику характеризується небезпекою втрат, що свідомо перевищують очікуваний прибуток і в крайньому випадку можуть привести до втрати всіх засобів, вкладених підприємством у проект.

С. Катастрофічний ризик – ризик, за якого виникає неплатоспроможність підприємства; втрати можуть досягти величини, що дорівнює майновому стану підприємства. Також до цієї групи відносять будь-який ризик, пов'язаний із прямою небезпекою для життя людей або виникненням екологічних катастроф.

При класифікації ризиків за джерелом ризику будемо всі ризики поділяти на [3]:

Внутрішній ризик – пов'язаний із внутрішнім життям фірми.

Зовнішній ризик залежить від економічних процесів на ринках, на яких працює компанія, у країні і за кордоном, а також позаекономічних процесів навколо фірми.

Внутрішній + зовнішній ризик.

Таким чином, ми маємо систему класифікації ризиків по трьох "осях". Графічно дану систему класифікації можна представити як куб зі стороною 3X3. Варто відмітити, що вісь "за характером виявів" характеризує ризик зі сторони об'єкта, вісь "за ступенем допустимості" – з погляду суб'єкта, вісь "джерело ризику" – характеризує ризик за місцем виникнення. При цьому всі індивідуальні ризики підприємства можуть бути віднесені до того або іншого "осередку" даної області (див. рис. 2). Так, сегмент 1Аа можна охарактеризувати як допустимий ризик з області операційних, який виник у результаті несприятливих процесів усередині підприємства (наприклад, ревізія виявила, що в продаж поступила невелика партія бракованої продукції і існує імовірність, що покупці вимагатимуть повернення грошей).

Основним результатом етапу ідентифікації ризиків має стати карта ризиків даного підприємства. Карта ризику – графічний і текстовий опис обмеженого числа ризиків організації, розташованих у прямокутній таблиці, по одній осі якої зазначена сила впливу або значимість ризику, а по іншій імовірність або частота його виникнення [4]. Відповідно до даної класифікації, кожен ризик повинен бути описаний з трьох сторін і лише після цього наноситься на карту ризиків. Це забезпечить побудову такої карти ризиків, яка вже на початковому етапі ризик-менеджменту дасть змогу планувати дії щодо певних видів ризику.

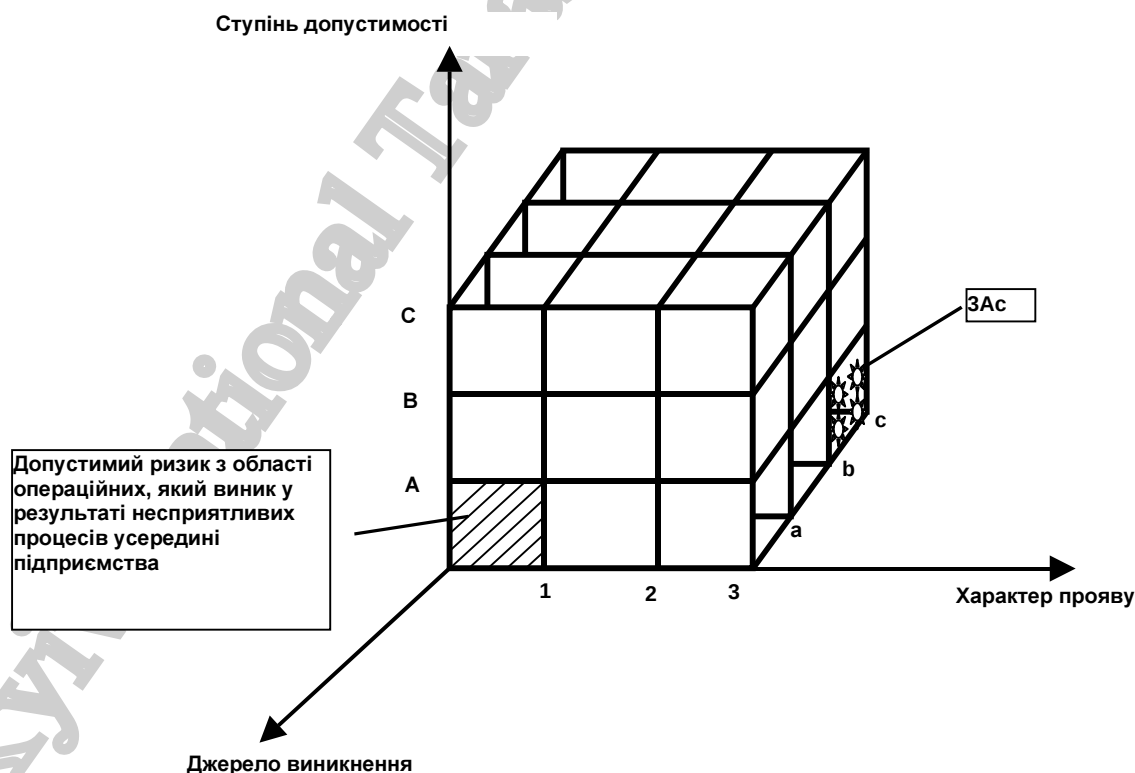


Рис. 2. Класифікація ризиків підприємства

3. Оцінка та аналіз ризиків. На цьому етапі дані з попередньої частини перетворюються на числову форму і розраховується імовірність ризику і його вплив. Проведення оцінки ризиків має ґрунтуватися на таких положеннях: набір методів, що застосовуються для оцінки ризиків, має бути якнайширшим, для отримання більш точних оцінок варто використовувати поєднання різних методів. Однак слід враховувати, що деякі методи специфічні для різних типів ризиків. Тому необхідно розробити і затвердити методичні рекомендації щодо оцінки ризиків підприємства, які б включали:

- опис методів одержання оцінки для різних типів ризику,
- опис розглянутих ситуацій,
- причини і фактори ризику,
- довірчі межі практичного використання отриманих оцінок.

Для визначення ціни ризику рекомендується використовувати лише показники, що враховують як можливість настання несприятливої події, так і величину збитку від нього. Як такі показники пропонується використовувати насамперед дисперсію, середньоквадратичне відхилення й коефіцієнт варіації. Для можливості економічного тлумачення й порівняльного аналізу цих показників рекомендується переводити їх у грошовий формат. Як інтегрований показник ризику всього підприємства може використовуватися середньозважена оцінка величини збитку по всіх можливих ризиках.

4. Розробка планів поведінки з ризиком. На цьому етапі складається план дій. Цей документ має містити таку інформацію:

Ідентифікатор ризику – унікальне число або ім'я, що служить для ідентифікації ризику.

Формулювання ризику – словесний опис ризику. Опис втрат, що можуть виникнути.

Стратегія – опис стратегії поведінки з ризиком.

Ціна ризику.

Список дій – послідовність дій, необхідна для проведення стратегії керування.

Терміни – терміни завершення кожного з вищезазначених пунктів.

Відповідальні – призначення відповідальних за проведення перелічених вище дій.

Запасна стратегія – стратегія, застосовувана у випадку провалу базової.

Чисельні характеристики запасної стратегії – це можуть бути гроші, час тощо (лише для запасної стратегії).

Зауважимо, що для найкращого перетворення інформації, отриманої на етапі 3, рішення щодо вибору методів управління ризиками варто враховувати тільки після послідовного розгляду інших варіантів поведінки з ризиком (див. рис. 3).

Управління ризиками, безперечно, найбільш важливий спосіб поведінки з ризиками. Методів управління існує дуже багато, однак, як і у випадку з методами оцінки та аналізу ризиків, кожен метод управління дає найкращий результат тільки при застосуванні до певного типу ризиків. Тому особливо важливим є також розробка рекомендацій з вибору методу управління залежно від типу ризику.

Загальну ефективність заходів щодо управління ризиками на підприємстві будемо оцінювати за допомогою нерівності

$$F(P, E) \geq \sum_{i=1}^n C_i \quad (1)$$

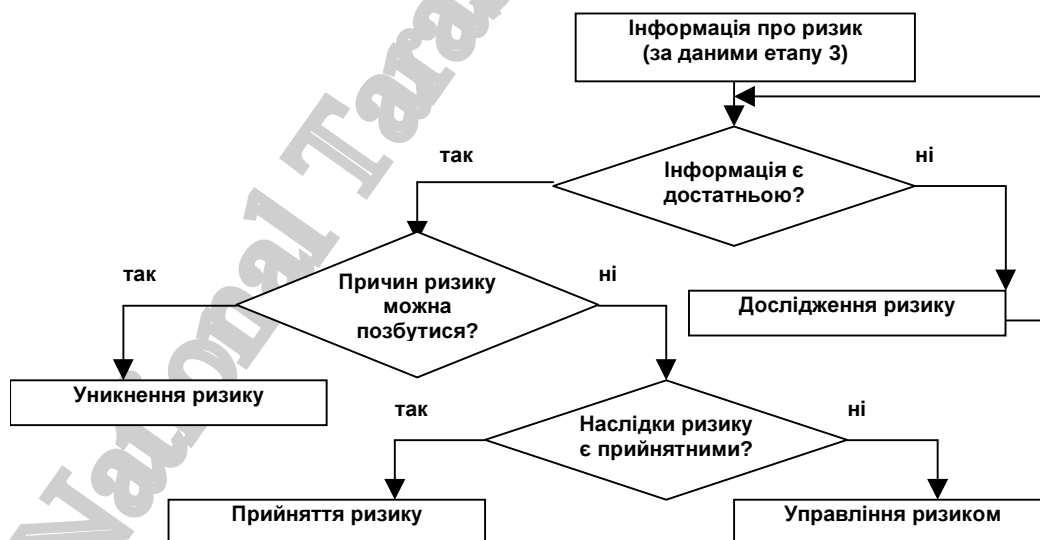


Рис. 3. Вибір способів поведінки з ризиком

5. Впровадження рішення, моніторинг. Політика управління ризиком на даному етапі має включати розробку процедур відслідковування коректності та своєчасності дій, що проводяться згідно з планом, розробленим на етапі розробки планів поведінки з ризиком.

6. Оцінка і контроль. На даному етапі необхідно:

- створити процедури внутрішнього контролю для кожного типу ризику. Це передбачає як оцінку ефективності управління ризиком, так і контроль дотримання процедур

на різних етапах, наприклад перевірку дотримання встановлених лімітів або моніторинг чутливості до ризику;

- розробка звітних форм для даного типу ризику: кому, яка і коли подається інформація;

- визначення відповідальних за управління певним ризиком.

Таким чином, СРМП має забезпечувати циклічність і безперервність усіх процесів щодо управління ризиками. Результатом здійснення всіх процесів РМ у періоді часу t має стати нове знання про ризик, що дозволить, у

разі необхідності, відкоригувати раніше поставлені цілі управління ризиком у періоді $t+1$.

1. Порох А. Корпоративний ризик-менеджмент: інтегроване управління ризиками // http://www.bankclub.ru/seminar-article.htm?seminar_id

=1&article_id=39. 2. Словарь иностранных слов. – М., 1985. 3. Моисеев Р., Александров Д. Риск на весах // БОСС. – 2001. – № 2. 4. Зинкевич В.А. Черкашенко В.Н. Карта рисков – эффективный инструмент управления // <http://www.franklin-grant.ru/reviews/review7.shtml>

Надійшла до редколегії 12.10.04

І.М. Горбась, асп.

ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ В УМОВАХ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто особливості функціонування диверсифікованих компаній в умовах перехідної економіки України. Описано переваги та недоліки процесу диверсифікації господарської діяльності та капіталу з метою мінімізації негативних наслідків (у т. ч. ризиків) її впровадження. Висвітлено наявні проблеми вітчизняної економіки, які виступають бар'єрами та гальмують масове впровадження стратегії диверсифікації в реальну господарську практику українського бізнесу.

This article reviews features of diversified companies functioning under the conditions of Ukrainian transient economy. It describes advantages and lacks of the diversification process in capital and economical activities, aimed at minimization of negative consequences (including the risks connected with its introduction). Moreover, existing problems of domestic economy are highlighted, which act as barriers for the implementation, and hinder a mass introduction of the strategy of diversification in the real business practice of Ukraine.

Швидко зростаюча конкуренція вимагає від компаній постійного дослідження зовнішнього ринкового середовища, його якісного аналізу і швидкої реакції та адаптації до змін у ньому. Найсильніша компанія-лідер для утримання своїх позицій повинна провадити випереджальну стратегію розвитку, слідувати за роботою конкурентів і постійно вдосконалювати свою власну діяльність.

Сучасна конкуренція на світовому ринку досягла такого рівня, коли підприємство, яким би прибутковим і розвиненим воно не було, не може працювати відокремлено. Така ситуація спонукає учасників ринку закріплювати свої позиції на ньому, об'єднуватися з іншими зацікавленими сторонами, розширювати сфери діяльності та виходити на нові ринки.

Необхідно зазначити, що абсолютна більшість сучасних широковідомих потужних компаній починали свою діяльність з монопродуктового бізнесу або вузькоспеціалізованого ринку. Сьогодні все більше підприємств обирає стратегію диверсифікації, оскільки саме така різноспрямована, але зважена за сферами діяльності стратегія дозволяє варіювати в межах кожного бізнесу без завдання шкоди іншим напрямкам діяльності. Отримання додаткових вигод (ліквідація стратегічних прогалин, синергійний ефект, економія на масштабах, зниження ризику, нові конкурентні переваги тощо) при застосуванні стратегії диверсифікації значно збільшують її привабливість як для підприємств-китів, так і для молодих фірм. Рационально сформований портфель бізнесів та ефективне управління ним може надати компанії значних конкурентних переваг і забезпечити її довгостроковий стабільний розвиток (який є основною комерційною метою будь-якого підприємства).

Об'єктом дослідження є стратегія диверсифікації господарської діяльності та способи її ефективного застосування підприємствами з метою мінімізації негативних наслідків та отримання конкурентних переваг.

Окрім класичних методів дослідження, таких як загальнонаукові (теоретичні й емпіричні) та спеціальні методи, з огляду на те, що в статті розглядаються проблеми та особливості вищого управлінського рівня, автором широко застосовувались методи менеджменту.

Проблеми стратегічного менеджменту і стратегії диверсифікації зокрема активно розглядалися багатьма зарубіжними і вітчизняними вченими. На сьогодні дана тематика є однією з найбільш досліджуваних, нею займалися такі відомі вчені, фахівці та аналітики, як: І.Ансофф, К.Боумен, О.Віханський, О.Люкшинов, В.Нємцов, М.Портер, А.Томпсон та А.Стрікланд, З.Румянцева, О.Зозульов, Р.Фатхудинов, В.Маркова, Д.Мельничук, О.Кузьмін, З.Шершньова та С.Оборська, В.Оберемчук, С.Мітельман та ін. Указані дослідники розглядали стра-

тегію диверсифікації щодо її позитивних сторін і можливих переваг застосування. Ми розглянемо негативні сторони (ризиків) і недоліки стратегії диверсифікації та спробуємо запропонувати методи їх мінімізації і пом'якшення в практичній діяльності компанії.

Глобальні зміни в економічних явищах і процесах, "відмирання" базових галузей і швидка поява якісно нових методів виробництва після Другої світової війни привели до переосмислення орієнтирів діяльності підприємств. Починаючи з 70-х років, почалася докорінна зміна і трансформація традиційних концепцій управління, що було викликано різкими змінами зовнішнього середовища діяльності фірм: загостренням конкуренції, високими темпами технологічних і структурних зрушень, насиченням ринків товарами, зростанням ролі держави і т.д. Функціонування підприємства в нових умовах висувало на перший план розв'язання низки проблем, пов'язаних із вибором, завоюванням і втриманням деякої частини (ніші) ринку, формуванням конкурентного статусу підприємства і його підтримкою в умовах зростаючої конкурентної боротьби.

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується докорінною зміною умов функціонування підприємств, що зумовлено значним підвищенням рівня динамічності зовнішніх процесів і посиленням їхнього впливу на внутрішнє середовище компанії. У таких умовах надзвичайної важливості набуває не короткотермінове оперативне управління, а стратегічний підхід до управління компанією, з впровадженням якого підприємства почали розглядатись як відкрита виробнича, економічна й соціальна система, що розвивається, змінюється в часі, підлягає впливу факторів зовнішнього середовища і сама деякою мірою впливає на середовище.

Успішність діяльності компанії в першу чергу залежить від обраної стратегії, її широти та спрямованості. На сьогодні існують різноманітні підходи до класифікації стратегій, причому кожен фахівець пропонує власну обґрунтовану позицію. Одним з досить поширених підходів сьогодні є підхід, за якого виділяють лише два види стратегій – портфельні та конкурентні. Розробка портфельних (або диверсифікованих) стратегій базується на підході, що організація може ефективно функціонувати відразу в декількох незалежних стратегічних галузях бізнесу, причому кожна з таких галузей вимагає особливого управлінського підходу; такі стратегії визначають продуктивний портфель компанії та обґрунтовують доцільність використання обраних бізнесів (видів діяльності).

На основі портфельної стратегії, яка визначає раціональні комбінації різних стратегічних областей діяльності компанії, конкурентні стратегії описують підходи та способи поведінки компанії в кожній конкретній об-

ласті, схему формування та збереження її конкурентних переваг, а також формують стратегію управління підприємством у цілому [1, с. 21].

Таким чином, стратегію диверсифікації як різновид конкурентних стратегій можна визначити як поширення господарської діяльності компанії на нові сфери (розширення асортименту виробів, видів послуг, географічних сфер діяльності тощо), тобто це проникнення підприємства в галузі, які можуть не мати безпосереднього господарського зв'язку чи функціональної залежності від його основної діяльності [3, с. 153].

Стратегія диверсифікації може мати функціональний характер, коли підприємство розширює свою діяльність на сфери, які безпосередньо пов'язані з його основним бізнесом (зв'язана диверсифікація); або інвестиційний, за якого підприємство поширює свою діяльність на такі види, що не мають виробничої спільності з основою сферою діяльності компанії (незв'язана (конгломератна) диверсифікація).

Одним з основних завдань стратегічного управління в диверсифікованих компаніях є налагодження взаємної зацікавленості та вигоди для кожної бізнес-одиниці в межах визначеного портфеля. У процесі прийняття стратегічних управлінських рішень повинні враховуватись інтереси всіх наявних у портфелі напрямів діяльності, при цьому кожен вид бізнесу має розглядатись з погляду його перспективності та цінності для портфеля в цілому. Адже для ефективного розвитку і зростання, а також досягнення поставлених стратегічних цілей диверсифікованій компанії необхідно, щоб її стратегія діяльності мала довготермінову спрямованість і була зваженою (узгодженою) стосовно єдності цілей і засобів їх досягнення в межах її портфеля.

Стратегія диверсифікації як ефективний спосіб поведінки на ринку має велику кількість позитивних результатів впровадження, проте вона не може розглядатись як панацея для будь-якого підприємства. Управління диверсифікованою компанією має свої особливості та складності, адже велика організація значною мірою відрізняється від невеликих фірм. Велике підприємство здебільшого втрачає гнучкість та адаптивність до змін у навколишньому середовищі, масштаби такого підприємства усувають можливість швидких оперативних змін як всередині структури, так і за її межами. Тому необхідно розглянути недоліки та можливі бар'єри впровадження та застосування стратегії диверсифікації вітчизняними підприємствами. Спробуємо запропонувати способи зменшення негативних наслідків указаних недоліків і максимально ефективного використання можливих потенційних вигод від впровадження стратегії диверсифікації вітчизняними компаніями в сучасних умовах перехідної економіки.

Так виділяють кілька основних недоліків і ризиків застосування стратегії диверсифікації:

➤ *зміцнення загальних вхідних і вихідних бар'єрів з галузі, "дорогий вихід" з галузі у разі прийняття рішення про перехід в інші сфери діяльності.* Звичайно, що диверсифікація (особливо горизонтальна) ускладнює конкурентну боротьбу в межах обраної галузі та підвищує вимоги до працюючих в ній підприємств. Розширення сфер своєї діяльності вимагає від підприємства розпорошення капіталу та інших видів ресурсів, що приводить до значного підвищення вартості самого підприємства та ускладнює його вихід з галузі. Але при виході на нові ринки чи напрями діяльності за рахунок багаточислового спільного використання виробничих потужностей, концентрації збутової мережі, застосу-

вання існуючого досвіду та зв'язків підприємство може значною мірою знизити сукупні витрати та отримати економію практично всіх видів ресурсів;

➤ *більш високі поточні витрати та необхідність великих додаткових капіталовкладень у нові види та сфери діяльності.* Лише диверсифікована багатоспрямована компанія отримує можливості та потенціал одночасного успішного функціонування в різних сегментах ринку. При цьому вона виступає як складна організована система з чітко визначеним ведучим елементом – базовим бізнесом, який має домінуючий вплив на весь портфель бізнесів. Базовий бізнес, виступаючи регулятором руху капіталу, забезпечує високу керованість кругообігу грошових засобів (які вкладаються в нові підприємства й галузі з метою модернізації чи перенаснащення основного капіталу чи його поповнення). За допомогою таких диверсифікаційних заходів створюється мультиплікативний ефект використання грошових засобів. У реальному господарському житті диверсифікація реалізується шляхом появи нових суб'єктів господарювання, причому така поява характеризується взаємним проникненням торговельно-посередницького, промислового, банківського, страхового та інших форм капіталу. Таке взаємопроникнення та переміщення різних форм капіталу у різноманітні сфери економіки сприяє значному прискоренню оборотності капіталу та розвитку фінансових відносин взагалі;

➤ *значні витрати фінансових, матеріальних, інформаційних, трудових та інших ресурсів (порівняно з вузькоспрямованим бізнесом).* Даний недолік може розглядатись як значна перевага, адже саме в диверсифікованих компаніях відбувається акумулювання інформаційних, трудових і всіх інших видів матеріальних і нематеріальних ресурсів. Концентрація максимальної кількості ресурсів виступає прискорювачем промислового розвитку галузей, особливо тих, які мають розвинену виробничу, технологічну та обслуговуючу інфраструктуру (мережі збуту, логістичну систему тощо) й кадровий потенціал. А розвиток виробництва приводить до підвищення зайнятості, оптимального завантаження виробничих потужностей та посилення позицій такого підприємства на ринку;

➤ *вірогідність невинувачення витрат, розмивання капіталу та неповернення інвестованих коштів.* Такий результат упровадження стратегії диверсифікації можливий лише за необґрунтованого висновку щодо доцільності її застосування та хибного аналізу (і прогнозу) її результатів. Однією з основних причин застосування стратегії диверсифікації є прагнення підприємствами знизити ризики господарської діяльності. Саме за рахунок "розпорошення" капіталу в різноманітні сектори економіки (часто абсолютно незалежні один від одного) диверсифіковані компанії строго дотримуються принципу "кошика з яйцями", що дозволяє їм застосовувати різноманітні сучасні методи управління ризиками;

➤ *закриття доступу до нових постачальників, технологій та "ноу-хау" (при замкнутому циклі виробництва чи такому, що тягнє до нього).* При вертикальній інтеграції, коли підприємство намагається максимально охопити весь цикл виробництва, воно має можливості та перспективи розвивати власну матеріально-сировинну базу, транспортно-складську мережу тощо та вдосконалювати їх відповідно до існуючих потреб та особливостей свого функціонування. Крім цього, замкнений цикл виробництва в жодному разі не закриває доступу до інформаційних ресурсів і новітніх тенденцій розвитку в конкретних сферах діяльності;

➤ *суттєві відмінності в принципах роботи, корпоративній культурі та організаційній структурі, окремих бізнес-одиниць*, що може визначати деякі труднощі у взаємовідносинах між ними. Можливе неприйняття новими бізнесами політики головної компанії, її основних внутрішніх засад функціонування тощо. Дана ситуація може розглядатись як значний резерв додаткових вигод та економії – внутрішньофірмовий трансфер інформації, знань, технічного та управлінського досвіду від одних виробництв (видів діяльності) до інших. Вважається, що за рахунок спільного ведення справ фахівцями різного профілю (в межах єдиного портфеля й спільної корпоративної стратегії) та отримання синергічного ефекту від командної роботи, диверсифікація приводить до набагато ефективнішого використання матеріальних і нематеріальних ресурсів компанії;

➤ *необхідність збільшення кількості та характеру важелів управління, ускладнення організаційної структури та процесу управління в цілому*. Зростання компанії завжди приводить до загального збільшення кількості працівників, що в свою чергу вимагає розширення й ускладнення керівного складу фірми (особливо управлінців середньої ланки). Складна організаційна структура компаній з диверсифікованим портфелем бізнесів вимагає значного підвищення власного рівня розвитку та внутрішньої організації її складових (структурних) елементів. Функціонування головної компанії та кожної окремої бізнес-одиниці має бути високоорганізованим, оскільки в ході формування внутрішнього економічного середовища диверсифікованої групи може виникати протидія раніше самостійних незалежних СБО, що провадили свою діяльність автономно, які не бажають тепер "підстроюватися" та визначати свою діяльність у рамках загальної корпоративної стратегії;

➤ *складність управління широкодиверсифікованою компанією, послаблення гнучкості (швидкої реакції) та повільна адаптація до змін у проміжному й зовнішньому середовищах*. Відомо, що чим більш багатогранний, різноспрямований бізнес, тим складніше визначити, що йде неправильно, і прийняти відповідні коригуючі заходи. Для раціонального управління складним диверсифікованим портфелем компанії необхідно застосовувати нові методи управління, зокрема впроваджувати в практику методики системного аналізу та оцінки, які б дозволили враховувати максимальну множину різноманітних факторів. Основною метою такого аналізу є підвищення ступеня обґрунтованості управлінських рішень, визначення оптимального співвідношення розглядуваних альтернатив і розширення їх множини з одночасним відкиданням задалегідь програшних. Суттєвий вплив на прийняття остаточного рішення стосовно руху компанії у нові сфери діяльності має попередня експертиза запланованих заходів, яка вимагає від підприємства ретельної підготовки та аналітичної роботи. Необхідно здійснити оцінку доцільності впровадження диверсифікації та провести аналіз можливих результатів (прибутковості інвестицій та її довговічності) і наслідків (у т. ч. ризиків) входження в нові сфери діяльності. Також проводиться оцінка доходності, ризикованості, ефективності та загальної перспективності тих галузей (чи сфер діяльності), куди передбачається диверсифікуватися, крім цього, досліджуються конкурентні умови й загальний характер зовнішнього середовища (ринку). Обов'язково оцінюється, чи отримає диверсифікований бізнес додаткові конкурентні переваги, що служить підвищенню прибутковості сукупного портфеля бізнесів. І звичайно, що логічним етапом є оцінка методів управління і способів прийняття управлінських рішень у но-

вих видах бізнесу, оскільки дані управлінські особливості також повинні сприяти зростанню прибутковості;

➤ *необхідність постійного глибокого аналізу зовнішнього середовища для пошуку нових горизонтів розширення сфер економічної діяльності, з метою зменшення впливу антимонопольного законодавства*. Аналіз та оцінка кон'юнктури ринку та особливостей сучасних економічних процесів дозволяє якнайкраще волідіти ситуацією, отримувати максимум інформації стосовно учасників ринку (конкурентів, споживачів і можливих партнерів), що в результаті матиме позитивний вплив на нові напрями розвитку компанії та її діяльність (портфель) у цілому.

Таким чином, можна зробити висновок, що раціональне, зважене та обґрунтоване застосування стратегії диверсифікації дозволяє підприємству отримати низку додаткових вигод і конкурентних переваг. Сучасні тенденції розвитку міжнародного ринку демонструють економічну зацікавленість в об'єднанні фінансового та промислового (виробничого) капіталів. Господарська практика підтверджує доцільність створення диверсифікованих суб'єктів господарювання, які б функціонували як складні, багатогранні економічні системи.

Для вітчизняної економіки широке застосування стратегії диверсифікації сучасними підприємствами може мати надзвичайні позитивні результати. Це пояснюється тим, що в ході диверсифікації здійснюється придбання виробничих матеріальних і нематеріальних ресурсів, налагоджується функціонування виробництва і робота персоналу, налагоджуються нові канали збуту і реалізації продукції. Причому в диверсифікованому підприємстві такі процеси багаторазово повторюються, проходячи шлях від основного бізнесу до кожного нового, щоразу вдосконалюючи свою процедуру.

Особливого значення в ході процесів диверсифікації на загальнонаціональному рівні набувають стан розвитку фінансового ринку та кон'юнктура ринків готової продукції й послуг, оскільки саме вони визначають можливість та економічну доцільність диверсифікації (господарської діяльності та капіталу) для сучасних підприємств.

Для ефективного впровадження стратегій диверсифікації в реальному секторі економіки необхідно вирішувати комплекс проблем мікро- та макроекономічного характеру. Особливої уваги заслуговує розробка методичного забезпечення управління процесом диверсифікації господарської діяльності та капіталу.

Практичний досвід свідчить, що високі темпи зростання і привабливості не є основними стимулами диверсифікації. Частіше це можливість закріплення та завоювання позицій на ринку, отримання додаткових конкурентних переваг загального характеру та гарантія довгострокового стабільного перебарвання на ринку й отримання постійного прибутку на вкладений капітал.

Отже, можна сказати, що диверсифікація – це нова еволюційна форма розвитку та функціонування компанії, яка виникає з метою отримання додаткових конкурентних переваг порівняно з можливостями окремих підприємств, що здійснюють свою діяльність самостійно, і виступає як база для формування та розвитку нових господарських відносин.

1. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Разработка и реализация стратегии конкуренции // Деловая информация. – 2001. – № 10. – С. 19–33.
2. Ефремов В.С. Организации, бизнес-системы и стратегическое планирование // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 2 – С. 3–27.
3. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: Курс лекций. – М., 2001.
4. Мительман С. Диверсификация капитала торгово-промышленной компании как фактор конкурентоспособности и финансовой устойчивости // Проблемы организации конкурентоспособного производства и повышения устойчивости производственных систем.: Сб. науч. ст. – 2001.

ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ УЗАГАЛЬНЕНОЇ МОДЕЛІ ПРОЦЕСУ ЛОМБАРДНОГО КРЕДИТУВАННЯ

Досліджено особливості побудови узагальненої моделі процесу ломбардного кредитування.

The specifics of constructing of common pawnshop's crediting model are considered.

Метою запропонованого дослідження є побудова узагальненої моделі процесу ломбардного кредитування, що дозволить визначити суттєві чинники, які впливають на розмір прибутку, прогнозувати значення основних показників процесу кредитування, оптимізувати ефективність діяльності ломбарду. Модель має відображати діяльність ломбарду як спеціалізованого кредитно-фінансового інституту.

Для побудови узагальненої моделі процесу ломбардного кредитування використаємо економіко-математичні методи, що дозволяють виділити та формально описати найбільш суттєві зв'язки між вхідними та вихідними параметрами моделі.

Основними принципами функціонування будь-якого кредиту (у т. ч. й ломбардного) є: обов'язковість повернення кредиту, платність і строковість. Особливість діяльності ломбарду як кредитної установи полягає в наданні споживчих кредитів фізичним особам під заставу рухомого майна.

Згідно з чинним законодавством України, ломбардна операція – операція фізичних чи юридичних осіб з отримання коштів від юридичної особи, кваліфікованої як фінансова установа [1].

Найпоширенішим є визначення ломбардного кредиту як короткотермінового кредиту під заставу рухомого

майна, яке можна швидко реалізувати [2]. Заставлене майно забезпечує повернення кредиту, а вартісна оцінка предмета застави має перевищувати суму кредиту: як правило, сума наданого кредиту становить 75–90 % від вартісної оцінки предмета застави.

Зауважимо, що предметами застави можуть бути вироби з дорогоцінних металів та з дорогоцінним камінням, побутова та офісна техніка, мобільні телефони, годинники, зброя тощо. Для спрощення побудови моделі будемо вважати, що предметами застави є вироби із золота (585 проби), оскільки питома вага таких застав серед загальної кількості заставлених виробів становить близько 90 %.

На ринку споживчого кредитування вагомі позиції займають банківські установи, проте з кожним роком посилюється конкуренція з боку небанківських кредитних установ: ломбардів, кас взаємодопомоги тощо [3].

Процес ломбардного кредитування починається з надання позик під заставу рухомого майна й закінчується або поверненням позики з відсотками за користування нею або поверненням виданих коштів за рахунок реалізації невідкуплених предметів застави.

Етапи процесу ломбардного кредитування можна зобразити графічно (рис. 1):

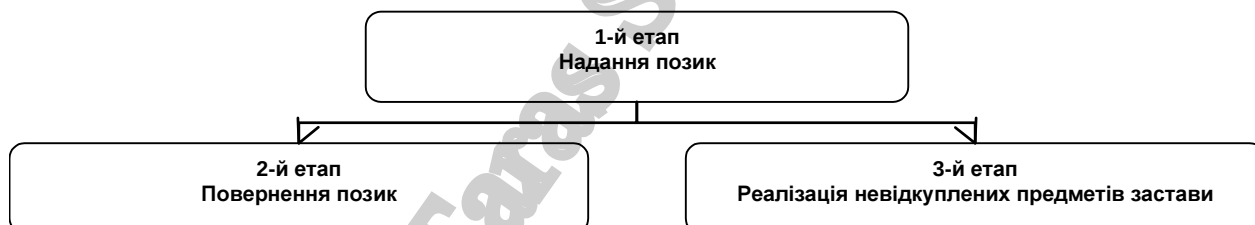


Рис. 1. Схема процесу ломбардного кредитування

Побудову узагальненої моделі процесу ломбардного кредитування розпочнемо з виділення основних етапів процесу та їх характеристик.

1-й етап: "Надання позик" – надання споживчих кредитів фізичним особам під заставу рухомого майна. Основними показниками цього етапу є: кількість застав, сума на руки, вага застав, середній термін застави, середня сума на руки, середня вага застави, термін обертання коштів, ціна за 1 грам заставленого майна.

Уведемо позначення та дамо економічну інтерпретацію перелічених показників:

Q1 – кількість позик: абсолютна величина, що вимірює кількість кредитних угод, укладених між ломбардом та фізичними особами протягом певного періоду;

Q1^t – кількість укладених угод протягом певного періоду, термін дії яких становить t днів ($t = 1, 2, \dots, T$);

R1 – сума на руки: абсолютна величина, що вимірює загальну суму коштів ломбарду, що була видана фізичним особам за укладеними кредитними угодами протягом певного періоду, вимірюється у гривнях;

W1 – вага застав: абсолютна величина, що вимірює загальну вагу всіх золотих ювелірних виробів, що зберігаються в ломбарді як предмети застави за угодами за певний період, вимірюється у грамах;

AT1 – середній термін позики: показник, що визначає, на який термін у середньому були укладені кредитні угоди за певний період, вимірюється у днях;

AS1 – середня сума на руки: показник, що визначає, скільки коштів у середньому було видано за однією кредитною угодою за певний період, вимірюється у гривнях;

AW1 – середня вага застави: абсолютна величина, що визначає середню вагу одного предмета застави за кредитними угодами за певний період, вимірюється у грамах;

C1 – обертання коштів, розраховане на основі укладених угод: відносна величина, що визначає, скільки разів на місяць в середньому обертуються кошти ломбарду;

P1 – ціна за 1 грам заставленого майна: визначає, скільки коштів в середньому було видано за 1 грам застави за кредитними угодами за певний період, вимірюється у гривнях.

Серед вищеперелічених показників дані щодо кількості застав, суми на руки, ваги застав можна отримати на підставі статистичних оцінок діяльності ломбарду, а всі інші показники розраховуються на їх основі:

$$AT_1 = \frac{\sum_{t=1}^T tQ_1^t}{Q_1}, \quad AR_1 = \frac{R_1}{Q_1}, \quad AW_1 = \frac{W_1}{Q_1}, \quad C_1 = \frac{30}{AT_1}, \quad P_1 = \frac{S_1}{W_1}.$$

2-й етап: "Повернення позик" – повернення кредиту та сплата відсотків за його використання. До основних показників цього етапу належать: кількість викупів, сума викупів, вага викупів, прибуток, рентабельність, середній термін викупу, середній прибуток на один викуп, середня вага одного викупу, ціна за 1 грам викуплено майна.

Уведемо позначення та дамо економічну інтерпретацію основних показників II етапу:

Q_2 – **кількість викупів**: абсолютна величина, що вказує кількість кредитних угод, за якими було повернуто позики протягом певного періоду;

Q_2^t – **кількість виконаних угод** протягом певного періоду, термін дії яких становить t днів ($t = 1, 2, \dots, T$);

S_2 – **сума викупів**: абсолютна величина, що визначає загальну суму коштів, повернених протягом певного періоду, вимірюється у гривнях;

R_2 – **сума на руки**: абсолютна величина, що визначає загальну суму коштів, виданих на руки у кредит і повернених протягом певного періоду, вимірюється у гривнях;

W_2 – **вага викупів**: загальна вага золотих ювелірних виробів, що були повернені ломбарду за кредитними угодами протягом певного періоду, вимірюється у грамах;

Π_2 – **прибуток** від надання кредитних послуг за поверненими позиками: абсолютна величина, що розраховується як різниця між загальною сумою викупів та загальною сумою на руки за угодами за певний період, вимірюється у гривнях;

Y_2 – **рентабельність** надання кредитних послуг за поверненими позиками: відносна величина, що показує, яку частину від загальної суми на руки складає прибуток, вимірюється у відсотках;

AT_2 – **середній термін викупу**: абсолютна величина, що визначає в середньому фактичний термін угоди, тобто показує не на скільки днів було укладено угоду, а через скільки днів було повернуто кредит, вимірюється у днях;

AP_2 – **середній прибуток одного викупу**: абсолютна величина, що визначає, скільки прибутку в середньому припадає на один викуп за певний період, вимірюється у гривнях;

AR_2 – **середня сума на руки викупу**: показник, що визначає, скільки коштів у середньому було видано за один відкуплений предмет застави за певний період, вимірюється у гривнях;

AW_2 – **середня вага одного викупу**: абсолютна величина, що визначає, скільки грамів у середньому припадало на один викуп за угодами за певний період, вимірюється у грамах;

C_2 – **обертання коштів, розраховане на основі повернених кредитів**: відносна величина, що визначає, скільки разів на місяць у середньому обертуються кошти ломбарду за поверненими позиками;

P_2 – **ціна за 1 грам викупленого майна**: абсолютна величина, що вказує середню ціну за 1 грам, за якою були викуплені предмети застави за угодами за певний період, вимірюється у гривнях.

Серед вищеперелічених показників дані щодо кількості викупів, суми викупів та ваги викупів можна отримати на підставі статистичних оцінок діяльності ломбарду, а всі інші показники розраховуються на їх основі:

$$AT_2 = \frac{\sum_{t=1}^T tQ_2^t}{Q_2}, \quad AR_2 = \frac{S_2}{Q_2}, \quad AW_2 = \frac{W_2}{Q_2}, \quad C_2 = \frac{30}{AT_2},$$

$$P_2 = \frac{S_2}{W_2}, \quad \Pi_2 = S_2 - R_2, \quad AP_2 = \frac{\Pi_2}{Q_2}, \quad Y_2 = \frac{\Pi_2}{R_2}.$$

У випадку невиконання клієнтом своїх зобов'язань за договором ломбардної позики в повному обсязі та в строк на предмет застави звертається стягнення шляхом його примусового відчуження, спосіб відчуження обирається заставоутримувачем (ломбардом) на свій розсуд.

Процедура відчуження виробів з дорогоцінних металів та з дорогоцінним камінням відбувається таким чином: спочатку проводиться передреалізаційна підготовка виробів, а потім відбувається їх продаж. Як правило, ломбарди реалізують невідкуплені предмети застави до Державної скарбниці Національного банку України, оптовим покупцям або через мережу комісійних магазинів.

3-й етап: "Реалізація невідкуплених предметів застави" може проводитись шляхом продажу невідкуплених предметів застави за одним з трьох вказаних напрямків.

До основних показників цього етапу належать: загальний середній термін реалізації предметів застави, середній термін зберігання предметів застави в центральному сховищі, сума продажу предметів застави, сума на руки за невідкуплені предмети застави, прибуток від реалізації невідкуплених предметів застави, рентабельність реалізації невідкуплених предметів застави.

Введемо позначення та дамо економічну інтерпретацію основних показників III етапу:

Q_3 – **кількість проданих виробів**: абсолютна величина, що вказує кількість реалізованих предметів застави позики протягом певного періоду;

Q_3^t – **кількість виробів з фактичним терміном реалізації t днів**: абсолютна величина, що вказує кількість реалізованих предметів застави позики протягом певного періоду, фактичний термін реалізації яких становить t днів ($t = 1, 2, \dots, T$);

Q_3^i – **кількість проданих виробів i -му клієнту**: абсолютна величина, що вказує кількість реалізованих предметів застави протягом певного періоду, де $i = 1$ – продаж до Державної скарбниці НБУ, $i = 2$ – продаж оптовим покупцям, $i = 3$ – продаж через мережу комісійних магазинів;

Q_3^{it} – **кількість проданих виробів i -му клієнту з фактичним терміном реалізації t днів**: абсолютна величина, що вказує кількість реалізованих предметів застави протягом певного періоду, фактичний термін реалізації яких становить t днів ($t = 1, 2, \dots, T$), де $i = 1$ – продаж до Державної скарбниці НБУ, $i = 2$ – продаж оптовим покупцям, $i = 3$ – продаж через мережу комісійних магазинів;

S_3 – **загальна сума продажу**: загальна сума коштів, отримана ломбардом від реалізації невідкуплених предметів застави, вимірюється у гривнях;

S_3^i – **сума продажу невідкуплених предметів застави i -му клієнту**: сума коштів, отримана ломбардом від реалізації невідкуплених предметів застави, де $i = 1$ – продаж до Державної скарбниці НБУ, $i = 2$ – продаж оптовим покупцям, $i = 3$ – продаж через мережу комісійних магазинів, вимірюється у гривнях;

R_3 – **загальна сума на руки**: загальна сума коштів, наданих ломбардом у кредит фізичним особам під заставу майна, яке згодом не було відкуплено та яке ломбард реалізував одним із доступних йому шляхів, вимірюється у гривнях;

R_3^i – **сума на руки за невідкупленими предметами застави, що були реалізовані i -му клієнту**: сума коштів, наданих ломбардом у кредит фізичним особам під заставу майна, яке згодом не було відкуплено та яке ломбард реалізував одним із доступних йому шляхів, де $i = 1$ – продаж до Державної скарбниці НБУ, $i = 2$ – продаж оптовим покупцям, $i = 3$ – продаж через мережу комісійних магазинів, вимірюється у гривнях;

W_3 – **вага проданих виробів**: загальна вага проданих золотих ювелірних виробів, що були надані ломбарду в заставу та не відкуплені у встановлений термін та які ломбард реалізував одним із доступних йому шляхів, вимірюється у грамах;

W_3^i – **вага проданих виробів i -му клієнту**: загальна вага проданих золотих ювелірних виробів, що були надані ломбарду у заставу та не відкуплені у встановлений термін та які ломбард реалізував одним із доступних йому шляхів, де $i = 1$ – продаж до Державної скарбниці НБУ,

$i = 2$ – продаж оптовим покупцям, $i = 3$ – продаж через мережу комісійних магазинів, вимірюється у грамах;

P_3 – загальний прибуток від реалізації невідкуплених предметів застави: абсолютна величина, що розраховується як різниця між загальною сумою продажу та загальною сумою на руки за невідкупленими предметами застави за певний період, вимірюється у гривнях;

P_3^i – прибуток від реалізації невідкуплених предметів застави i -му клієнту: абсолютна величина, що розраховується як різниця між сумою продажу невідкуплених предметів застави i -му клієнту та загальною сумою на руки за невідкупленими предметами застави за певний період, де $i = 1$ – продаж до Державної скарбниці НБУ, $i = 2$ – продаж оптовим покупцям, $i = 3$ – продаж через мережу комісійних магазинів, вимірюється у гривнях;

Y_3 – загальна рентабельність реалізації невідкуплених предметів застави: відносна величина, що показує, яку частину від загальної суми на руки складає прибуток від реалізації цих виробів, вимірюється у відсотках;

Y_3^i – рентабельність реалізації невідкуплених предметів застави i -му клієнту: відносна величина, що показує, яку частину від загальної суми на руки складає прибуток від реалізації цих виробів, де $i = 1$ – продаж до Державної скарбниці НБУ, $i = 2$ – продаж оптовим покупцям, $i = 3$ – продаж через мережу комісійних магазинів, вимірюється у відсотках;

AT_3 – загальний середній термін реалізації невідкуплених предметів застави: абсолютна величина, що визначає середній фактичний термін реалізації предметів застави від моменту видачі позики, вимірюється у днях;

AT_3^i – середній термін реалізації невідкуплених предметів застави i -му клієнту: абсолютна величина, що визначає середній фактичний термін реалізації предметів застави i -му клієнту від моменту видачі позики, де $i = 1$ – продаж до Державної скарбниці НБУ, $i = 2$ – продаж оптовим покупцям, $i = 3$ – продаж через мережу комісійних магазинів, вимірюється у днях;

AR_3 – середня сума на руки проданих виробів: показник, що визначає, скільки коштів у середньому було видано за один проданий предмет застави за певний період, вимірюється у гривнях;

AW_3 – середня вага проданого виробу: абсолютна величина, що визначає середню вагу одного реалізованого предмета застави за певний період, вимірюється у грамах;

AP_3 – середній прибуток одного проданого предмету застави: абсолютна величина, що визначає, скільки прибутку в середньому припадає на один проданий предмет застави за певний період, вимірюється у гривнях;

C_3 – обертання коштів, розраховане на основі проданих виробів: відносна величина, що визначає, скільки разів на місяць у середньому обертаються кошти ломбарду;

P_3 – ціна за 1 грам проданого предмету застави: визначає, скільки коштів у середньому було видано за 1 грам застави за кредитними угодами за певний період, вимірюється у гривнях;

AR_3^i , AW_3^i , AP_3^i , C_3^i , P_3^i – аналогічні показники, розраховані для i -го шляху реалізації, де $i = 1$ – продаж до Державної скарбниці НБУ, $i = 2$ – продаж оптовим покупцям, $i = 3$ – продаж через мережу комісійних магазинів.

Серед вищеперелічених показників дані щодо кількості, ваги, суми продажів та суми на руки проданих виробів можна отримати на підставі статистичних оцінок діяльності ломбарду, а всі інші показники розраховуються на їх основі:

$$AT_3 = \frac{\sum_{i=1}^T tQ_3^i}{Q_3}, \quad AT_3^i = \frac{\sum_{i=1}^T tQ_3^i}{Q_3^i},$$

$$AR_3 = \frac{R_3}{Q_3}, \quad AR_3^i = \frac{R_3^i}{Q_3^i}, \quad AW_3 = \frac{W_3}{Q_3}, \quad AW_3^i = \frac{W_3^i}{Q_3^i},$$

$$C_3 = \frac{30}{AT_3}, \quad C_3^i = \frac{30}{AT_3^i}, \quad P_3 = \frac{S_3}{W_3}, \quad P_3^i = \frac{S_3^i}{W_3^i}, \quad \Pi_3 = S_3 - R_3,$$

$$\Pi_3^i = S_3^i - R_3^i, \quad AP_3 = \frac{\Pi_3}{Q_3}, \quad AP_3^i = \frac{\Pi_3^i}{Q_3^i}, \quad Y_3 = \frac{\Pi_3}{R_3}, \quad Y_3^i = \frac{\Pi_3^i}{R_3^i},$$

де $i = 1$ – продаж до Державної скарбниці НБУ, $i = 2$ – продаж оптовим покупцям, $i = 3$ – продаж через мережу комісійних магазинів.

З наведеної на рис. 1 схеми зрозуміло, що, надавши клієнту позику під заставу, ломбард може отримати прибуток одним з двох способів, а саме від:

1) повернення позик зі сплатою відсотків за користування нею;

2) реалізації невідкуплених предметів застави.

Досвід діяльності багатьох ломбардів свідчить, що 90 % клієнтів повертають отримані позики і відкуповують предмети застави, інші 10 % – не повертають отримані позики, а тому предмети застави повинні бути реалізовані ломбардом для покриття своїх витрат. Якщо врахувати час, який потрібно витратити на очікування повернення позики, передреалізаційну підготовку виробу, його продаж, а також інші додаткові витрати, то стає зрозумілим, що для ломбарду більш швидким і вигідним є отримання прибутку від повернення позик.

Основні показники процесу ломбардного кредитування можна представити у вигляді узагальненої моделі діяльності кредитної установи, в якій відображено зв'язки вхідних та вихідних параметрів, а також побудовано залежності вхідних параметрів від часу та отримано прогнозні значення основних показників (табл. 1).

Таблиця 1. Основні показники процесу ломбардного кредитування

№ етапу	Вхідні параметри	Вихідні параметри	Прогнозні значення основних показників
1-й етап	Q_1, Q_1^i, S_1, W_1	$AT_1, AR_1, AW_1, C_1, P_1$	$Q_1, Q_1^i, S_1, W_1, P_1, AT_1, AR_1, AW_1, C_1, P_1$
2-й етап	$Q_2, Q_2^i, S_2, R_2, W_2$	$AT_2, AR_2, AW_2, \Pi_2, AP_2, Y_2, C_2, P_2$	$Q_2, S_2, R_2, W_2, AT_2, AR_2, AW_2, \Pi_2, AP_2, Y_2, C_2, P_2$
3-й етап	$Q_3, Q_3^i, Q_3^j, Q_3^k, S_3, S_3^i, R_3, R_3^i, W_3, W_3^i$	$AT_3, AT_3^i, AR_3, AR_3^i, AW_3, AW_3^i, \Pi_3, \Pi_3^i, AP_3, AP_3^i, Y_3, Y_3^i, C_3, C_3^i, P_3, P_3^i$	$Q_3, Q_3^i, Q_3^j, Q_3^k, S_3, S_3^i, R_3, R_3^i, W_3, W_3^i, AT_3, AT_3^i, AR_3, AR_3^i, AW_3, AW_3^i, \Pi_3, \Pi_3^i, AP_3, AP_3^i, Y_3, Y_3^i, C_3, C_3^i, P_3, P_3^i$

Виконавши розрахунки наведених у табл. 1 показників, можна проаналізувати діяльність ломбарду за певний період та змодельовати прогнозні значення основних показників моделі. Для прогнозування значень показників процесу ломбардного кредитування використовують методи аналізу часових рядів, регресійні методи тощо.

Одне з головних питань, що постає після збору та аналізу необхідних статистичних даних щодо вхідних параметрів узагальненої моделі, – пошук залежностей,

які б дозволили описати динаміку розвитку цих показників та прогнозувати їх поведінку на майбутнє.

Для побудови моделі використаємо статистичні дані, отримані на підставі аналізу понад 1,5 млн ломбардних операцій та проведемо розрахунок вихідних параметрів моделі.

Динаміку основних показників 1-го етапу процесу ломбардного кредитування наведено в табл. 2.

Таблиця 2. Динаміка основних показників I-го етапу процесу ломбардного кредитування

Період	Q ₁	R ₁	W ₁	AT ₁	AR ₁	AW ₁	C ₁	P ₁
1	45 427	6 442 585,25	228 617,58	14,69	141,82	5,03	2,04	28,18
2	45 122	6 481 492,98	227 227,08	14,26	143,64	5,04	2,10	28,52
3	51 350	7 482 814,29	263 196,85	14,34	145,72	5,13	2,09	28,43
4	51 704	7 461 738,12	261 344,08	14,40	144,32	5,05	2,08	28,55
5	57 073	8 245 550,86	285 973,54	14,05	144,47	5,01	2,14	28,83
6	54 330	7 811 756,67	273 159,22	13,92	143,78	5,03	2,16	28,60
7	53 904	7 968 811,78	274 069,19	14,09	147,83	5,08	2,13	29,08
8	50 799	7 522 275,61	258 990,44	14,24	148,08	5,10	2,11	29,04
9	53 873	8 121 101,03	277 443,97	14,03	150,75	5,15	2,14	29,27
10	57 564	9 017 243,75	299 374,43	13,95	156,65	5,20	2,15	30,12
11	56 277	8 811 353,10	292 214,62	13,97	156,57	5,19	2,15	30,15
12	59 410	9 856 082,30	314 037,75	14,13	165,90	5,29	2,12	31,39
13	57 033	8 998 616,00	287 537,10	14,29	157,78	5,04	2,10	31,30
14	57 887	9 497 465,90	298 087,88	14,05	164,07	5,15	2,14	31,86
15	65 700	10 921 901,0	338 005,13	13,93	166,24	5,14	2,15	32,31

Наведені статистичні дані свідчать, що середня ломбардна позика становить 151, 8 грн і отримується на середній термін у 14,2 днів, а як застави виступають вироби із золота 585 проби середньої ваги 5,1 грама.

Крім того, можна зробити висновок про те, що спостерігається поступове зростання кількості угод та суми виданих кредитів, що в свою чергу призводить до збільшення ваги золотих ювелірних виробів у сховищах ломбарду. Динаміка середнього терміну застав свід-

чить про постійне зменшення значення цього показника, що є позитивним явищем, оскільки його зменшення означає прискорення обігу коштів ломбарду.

Аналогічним чином зберемо дані та проаналізуємо динаміку основних показників II-го етапу процесу ломбардного кредитування.

Динаміку основних показників II-го етапу процесу ломбардного кредитування наведено в табл. 3.

Таблиця 3. Динаміка основних показників II-го етапу процесу ломбардного кредитування

Період	Q ₂	AT ₂	AR ₂	AW ₂	AP ₂	Y ₂	C ₂	P ₂
1	38 323	14,90	145,60	4,67	18,22	12,51 %	2,01	31,18
2	40 787	14,76	141,50	4,51	17,18	12,15 %	2,03	31,36
3	45 510	14,70	145,80	4,65	17,11	11,73 %	2,04	31,36
4	46 768	14,68	143,80	4,57	16,98	11,81 %	2,04	31,43
5	49 077	14,71	145,00	4,62	17,53	12,09 %	2,04	31,36
6	50 184	14,66	143,90	4,58	16,78	11,66 %	2,05	31,40
7	49 169	14,71	146,10	4,66	17,03	11,66 %	2,04	31,36
8	45 662	14,60	147,50	4,73	17,19	11,65 %	2,05	31,21
9	48 105	14,76	149,70	4,77	17,32	11,57 %	2,03	31,36
10	51 808	14,58	156,20	4,98	17,94	11,49 %	2,06	31,36
11	51 369	14,60	156,90	5,00	17,84	11,37 %	2,05	31,36
12	55 591	14,40	163,90	5,37	18,21	11,11 %	2,08	30,54
13	47 852	14,80	161,50	5,17	19,23	11,91 %	2,03	31,21
14	51 527	14,54	162,50	5,23	18,51	11,39 %	2,06	31,10
15	56 874	14,35	168,20	5,32	18,65	11,09 %	2,09	31,64

Як свідчать проведені розрахунки, сума на руки середньої поверненої позики становить 151,9 грн, яка повертається через 14,7 дня, предмет застави важить у середньому 4,9 грама золота 585 проби, а рентабельність викупу становить у середньому 11,7 %.

Перейдемо до розрахунку показників III-го етапу процесу ломбардного кредитування, що передбачає

реалізацію невідкуплених предметів застави. За припущеннями нашої моделі реалізація відбувається в трьох напрямках: до Держскарбниці НБУ, оптовим і роздрібним покупцям, тому визначимо динаміку показників моделі для кожного з напрямків (табл. 4).

Таблиця 4. Середні значення основних показників III-го етапу процесу ломбардного кредитування

i	Q ₃ ⁱ	W ₃ ⁱ	AT ₃ ⁱ	AR ₃ ⁱ	AW ₃ ⁱ	Y ₃ ⁱ
1	2 363	9 536,61	20,87	131,27	4,05	32,22 %
2	560	2 310,76	21,90	133,58	4,13	21,23 %
3	1 124	3 720,26	73,56	121,99	3,31	60,76 %

Проведені розрахунки свідчать, що найбільш рентабельною є реалізація невідкуплених предметів застави через роздрібну торгівлю, проте цьому напрямку відповідає найбільший середній фактичний термін продажу предметів застави – 73,56 днів, що в кілька разів перевищує аналогічні показники для реалізації в Держскарбницю НБУ та оптовим покупцям. Крім того, в роздрібній торгівлі продаються вироби з найменшою середньою вагою – 3,31 грама, під які отримано найнижчу середню суму на руки – 121,99 грн.

Для кожного з вхідних параметрів узагальненої моделі було побудовано регресійні залежності з досить

високим ступенем адекватності: від 0,75 до 0,97, причому до регресійних залежностей включено час як незалежну змінну.

Враховуючи особливості ломбардного кредитування було розроблено систему показників, що характеризують кожен з етапів процесу ломбардного кредитування. Запропонована узагальнена модель може бути використана для аналізу діяльності й інших кредитно-фінансових установ, оскільки в ній концептуально описано процес надання кредиту під заставу. Крім того, на основі розробленої моделі можна побудувати більш

деталізовану модель, що буде враховувати специфіку певної кредитно-фінансової установи.

Підвищення попиту населення на споживчі кредити є одним з визначальних факторів зростання ролі небанківських кредитних установ, що свідчить про необхідність проведення досліджень в обраному напрямку та

побудови більш детальних моделей діяльності інших кредитно-фінансових установ.

1. Про оподаткування прибутку підприємства: Закон України від 28.12.94. № 334/94-ВР. – Ст. 1.14. 2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д.Базилевича. – К., 2001. – С. 424. 3. Васильченко З.М. Комерційні банки: Реструктуризація та реорганізація: Монографія. – К., 2004. – С. 439.

Надійшла до редколегії 11.10.04

Е.В. Галицька, канд. екон. наук

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СТАТИСТИКА В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

Розглянуто сучасний стан української статистики, проблеми, що потребують розв'язання в сучасних умовах, значну увагу приділено напрямкам розвитку статистики в Україні.

The article includes questions of contemporary condition of Ukraine statistics, problems, which need solution under modern conditions. A great deal of attention is devoted to the directions of statistics in Ukraine.

У сучасних умовах українська статистика є найбільш вразливою сферою діяльності, недостатня прозорість якої знижує довіру до неї споживачів інформації. Статистичні дані використовують різні групи користувачів, від законодавчої та виконавчої влади до пересічного громадянина. Виходячи зі своїх власних потреб, на основі вивчення оприлюднених статистичних даних, вони можуть визначитись щодо тенденцій розвитку економіки країни, окремих її регіонів та секторів економіки, їх інвестиційної привабливості, зорієнтуватись відносно найактуальніших суспільних проблем тощо.

Достатньо тривалий час соціально-економічна статистика в Україні розвивалась відокремлено від світового досвіду, міжнародних підходів до макроекономічного рахівництва. Плановій економіці нашої країни, потребам її опису та аналізу відповідала система матеріального виробництва. Останнє десятиліття стало періодом переходу від системи матеріального виробництва до міжнародних стандартів обліку та статистики. За цей час було розроблено такий важливий статистичний інструментарій, як система національних класифікаторів і класифікацій, більшість з яких – на основі міжнародних аналогів. Першою з країн СНД Україна запровадила Класифікацію видів економічної діяльності (КВЕД), яка повністю гармонізована з Міжнародною стандартною галузевою класифікацією видів економічної діяльності Європейського Союзу (NACE). Погодженість КВЕД з NACE дає можливість широко використовувати її для порівняння національних статистичних даних без перехідних ключів із статистичними даними Євростату, що значно полегшує аналіз інтеграційних процесів. Для опису та аналізу найважливіших процесів і явищ економіки – виробництва, доходу, споживання, нагромадження капіталу, фінансів – адаптована комплексна, послідовна, узгоджена система оцінки економічних операцій і показників – Система національних рахунків (СНР). Державним комітетом статистики України національні рахунки розробляються за міжнародним стандартом – СНР ООН 1993.

Відповідно до вимог ООН та Євростату методологія розрахунку соціально-економічних показників має бути прозорою, статистичні дані – достовірними, узгодженими, своєчасно презентованими та доступними. Але повною мірою задовольнити ці вимоги не дозволяють проблеми – як організаційні, так і методологічні. Найважливіші з них стосуються насамперед макроекономічного рахівництва. Світова практика свідчить про достатньо тривалий процес запровадження СНР у різних країнах світу. В Україні на сьогодні залишаються невирішеними такі проблеми, як адаптація розрахунку окремих показників СНР. Уже систематично здійснюються розрахунки

найважливішого показника системи – Валового внутрішнього продукту (ВВП), його обчислення виробничим методом і методом кінцевого використання. Позитивними зрушеннями щодо розрахунку ВВП є перехід від кумулятивної системи квартального його обліку до дискретних розрахунків і здійснення обчислення річних показників валової доданої вартості за регіонами. Але потребує розширення діапазону використання існуючих та впровадження нових національних рахунків. При цьому необхідне застосування сучасних комп'ютерних технологій, що дасть можливість створення інтегрованих інформаційних систем.

Потребують вирішення організаційні питання, пов'язані з регулярним поданням міжнародним організаціям статистичних даних, які необхідні для визначення внесків в ООН, іншої статистичної інформації, що впливає із зобов'язань України, її партнерства з національними статистичними органами інших країн світу. Виникає потреба в своєчасності надання та повноті інформації, що стосується участі України в міжнародних програмах, зокрема Програмі розвитку ООН (ПРООН), Програмі міжнародних зіставлень ВВП за паритетами купівельної спроможності валют тощо.

Проблемним питанням залишається вибір основного виду статистичних спостережень в Україні. На сьогодні основним джерелом статистичної інформації залишається суцільна статистична звітність суб'єктів господарювання, а в міжнародній практиці перевага надається вибірковою обстеженням. Позитивною тенденцією останніх років стало проведення з урахуванням світового досвіду вибіркового обстеження умов життя домогосподарств.

У сучасних умовах розвитку економіки виникає потреба в більш узгодженій взаємодії між укладачами статистики. Головною статистичною агенцією в Україні є Державний комітет статистики. Грошово-кредитну і банківську статистику, а також статистику платіжного балансу веде Національний банк України, а вся статистична інформація, що стосується державних фінансів, акумулюється, обробляється та оприлюднюється Міністерством фінансів України. Через недостатність взаємодії між укладачами статистики використовуються різні методичні підходи до збору, обробки та оприлюднення даних. Існують і деякі термінологічні розбіжності, особливо ті, що стосуються категорій і понять, визначених у міжнародних стандартах.

Основні напрями розвитку статистики в Україні висвітлені у відповідних законодавчих і нормативних документах: Законі України "Про державну статистику", Розпорядженні Президента України "Про вдосконалення спостережень за цінами і тарифами", Указі Президе-

нта України "Про основні напрямки конкурентної політики на 2002–2004 роки", Методологічних положеннях зі статистики, підготовлених Державним комітетом статистики України за участі НДІ статистики, інших.

Пріоритетні напрями вдосконалення СНР визначені Концепцією розвитку системи національних рахунків, схваленою Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 25 липня 2002 р. За прикладом розвинених країн передбачається здійснювати перехід від три- до чотириетапної актуалізації розрахунків ВВП за відповідною схемою:

- оперативний (на 15-й день після звітного року);
- попередній (у лютому наступного за звітним року);
- уточнений (у квітні наступного за звітним року);
- остаточний (у грудні наступного за звітним року).

Оперативний розрахунок ВВП передбачено здійснювати на базі даних про динаміку обсягів виробництва за основними видами діяльності та екстраполяційних оцінок. Попередній – на основі попередніх даних статистики виробництва і споживання, доходів і витрат бюджету і банківської системи, статистики платіжного балансу. Уточнений розрахунок ВВП здійснюється з урахуванням підсумків статистичних спостережень за IV квартал звітного року. А використовуючи дані річних статистичних спостережень, результати збалансування таблиці "витрати – випуск" та адміністративні дані органів виконавчої влади, розраховується остаточний ВВП. Така схема визначення ВВП дозволить здійснити кращу синхронізацію річних розрахунків ВВП з макроекономічними прогнозуванням і бюджетним процесом.

Одним з нагальних питань, що стоїть перед розробниками національних рахунків будь-якої країни, є включення до національних рахунків показників прихованої та неформальної економічної діяльності. Для його вирішення передбачається вдосконалення методики оцін-

ки "тіньової" економіки та економіки, яку важко охопити статистичним спостереженням.

При побудові динамічних рядів ВВП будуть застосовуватись, поряд з поточними та порівнянними цінами, постійні, які передбачається залишати незмінними протягом відповідного періоду часу. Найближчим часом мають бути переглянуті методики розрахунку індексів-дефляторів за окремими складовими ВВП. Слід зазначити, що через об'єктивні причини вони поки що розраховуються за спрощеною методикою.

Використання основної класифікації СНР – КВЕД і розрахунок показників системи на її основі дозволить здійснити ретроспективні перерахунки складових ВВП за період з 1990 р.

Для оцінки монополізації та конкуренції, згідно з конкурентною політикою держави у найближчі роки, передбачається визначення частки монопольного сектору у ВВП.

Важливим завданням подальшого розвитку національного рахівництва є запровадження фінансового рахунку та балансового рахунку національного багатства. Складання фінансового рахунку дозволить здійснити відображення операцій з грошовими активами та зобов'язаннями всіх інституційних секторів економіки, розкрити фінансові взаємовідносини між ними, національною економікою в цілому та країнами "іншого світу". Побудова рахунку національного багатства дасть можливість оцінювати економічні активи станом на певний момент часу, джерела їх утворення та зміни в динаміці, які відбуваються у зв'язку з нагромадженням капіталу, під впливом цін, інших економічних явищ і процесів.

Річні рахунки інституційних секторів економіки будуть деталізовані та, відповідно до міжнародних стандартів, розукрупнені за такими ознаками (рис. 1):



Рис. 1. Ознаки виділення підсекторних рівнів інституційних секторів економіки

Розробка концептуальних засад використання матричного аналізу взаємозв'язку виробничих і соціальних процесів, сателітних рахунків пріоритетних міжгалузевих сфер економічної діяльності та систем інтегрованого еколого-економічного обліку передбачається здійснити у стратегічній перспективі. А в найближчі роки мають бути вирішені питання забезпечення надійності визначення квартальних показників виробництва, первинного розподілу та використання ВВП і здійснено перехід до складання на квартальній основі більшості рахунків за інституційними секторами економіки.

Кардинальних змін зазнають регіональні показники та послідовність проведення їх розрахунку. Передбачено оцінювати регіональний розвиток не на основі показника регіональної доданої вартості, а такого узагальнюючого показника, як Валовий регіональний продукт (ВРП). У складі ВРП будуть виділені окремі елементи його дохідної частини та використання. При цьому планується започаткувати двоетапне проведення розрахунків, попередніх та остаточних оцінок, які будуть узгоджуватись у часі з аналогічними оцінками щодо України в цілому.

Для вирішення багатьох з вищезазначених завдань передбачається запровадження низки національних класифікацій, розроблених на основі міжнародних аналогів, зокрема:

- витрат органів державного управління за функціями;
- витрат виробників за цілями;
- витрат некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства, за цілями;
- індивідуального споживання товарів та послуг за цілями;
- валового нагромадження основного капіталу за джерелами інвестування та функціональним призначенням.

Вітчизняні класифікації повинні бути гармонізовані з класифікаціями СНР, оскільки показники, що є продуктом національного рахівництва, мають узгоджуватися в системі економічної інформації країни та бути зіставними при міжнародних порівняннях. Зіставність даних макроекономічної статистики є одним з найважливіших питань розвитку інтеграційних зв'язків країн світу.

Упровадження міжнародних стандартів обліку та статистики зумовили приведення методики розробки доходів і видатків населення у відповідності до СНР. Показники доходів і видатків населення повинні базуватися на стандартах СНР, які регламентують положення стосовно доходів і витрат для складання рахунків сектору домашніх господарств. Важливими організаційними та методологічними питаннями при цьому є врахування закономірностей розвитку країни, специфіки її первинного обліку і звітності, чіткого розмежування складових доходів домогосподарств та їх витрат.

Дотримання цих вимог дає можливість проводити як вертикальний, так і горизонтальний аналіз доходів і витрат за їх видами в цілому по Україні, за регіонами та в розрізі окремих груп домогосподарств, а також дозволяє оцінити наявні доходи населення, що використовуються для споживання, заощадження та нагромадження.

Важливим напрямом розвитку статистики в Україні є вдосконалення інформаційної бази, яка характеризує демографічні процеси. Питання якості та сфери охоплення базовою інформацією залишаються в сучасних умовах найактуальнішими в практиці демографічної статистики. На сьогоднішній день Держкомстатом України розроблено низку методик з питань статистики населення, які дають можливість коректно розраховувати відповідні демографічні показники. Для вивчення та оцінки демографічних процесів необхідно не тільки розуміти їх суть, особливості та фактори, що впливають на них, а насамперед вміти правильно їх виміряти. Точність оцінок, достовірність, повнота аналізу та якість прогнозу залежать від добору статистичних показників та способів їх обчислення. Це особливо актуально тому, що окремі демографічні показники використовуються в міжнародній статистиці, наприклад: середня очікувана тривалість життя при народженні, один з важливих показників людського розвитку (ПРООН), коефіцієнт смертності немовлят, коефіцієнт дитячої смертності, коефіцієнт материнської смертності.

Як вже зазначалось, відповідно до міжнародної практики в Україні проводяться вибіркові обстеження умов життя домогосподарств. Вибіркову сукупність домогосподарств було сформовано із застосуванням багатоступеневого розширеного відбору. Якість первинної інформації, що збирається під час опитування домогосподарств, впливає на обґрунтованість та точність поширення результатів вибіркового обстеження на генеральну сукупність, тобто на всі домогосподарства України.

Для забезпечення збору якісної первинної інформації, яка відповідає міжнародним вимогам, обґрунтована теоретична концепція побудови методології та стратегії

обстеження. На сьогодні важливим завданням ефективного проведення опитування домогосподарств залишається підготовка спеціалістів-економістів по обстеженню домогосподарств, їх опанування програми та інструментарію обстежень, методів збору та контролю отриманої інформації. Саме від кваліфікації економістів по обстеженню домогосподарств залежить точність здійснення процедури опитування і відповідно якість всього обстеження. Основними напрямками забезпечення достовірності отриманих даних є контроль роботи економістів по обстеженню домогосподарств (ведення журналу контролю роботи кожного економіста, забезпечення його постійного характеру та перевірка якості заповнення запитальників). Тільки дотримання цих вимог дозволить, відповідно до міжнародної практики, здійснювати процедури обстеження умов життя домогосподарств.

З розвитком статистики в Україні, переходом на міжнародні стандарти підвищується роль вищої школи, яка покликана формувати інтелектуальний потенціал країни. Особливо це необхідно при підготовці висококваліфікованих фахівців економічного профілю, які б поєднували в собі високий рівень професійної підготовки та з урахуванням потреб життя і розвитку науки могли вирішувати практичні завдання.

Статистика є однією з найважливіших нормативних дисциплін у професійно-освітній підготовці спеціалістів економічного профілю. Залежно від спеціальності студентам викладаються і професійно-орієнтовані курси статистики. Це сприяє накопиченню студентами певних знань спочатку при вивченні фундаментальних дисциплін і їх поглибленню при опануванні професійно-орієнтованих курсів статистики.

На наш погляд, потребує вирішення ще одне важливе питання. Назріла необхідність підготовки фахівців зі статистики, статистиків-аналітиків у Київському національному університеті імені Тараса Шевченка. Для цього є всі умови – відповідна база, кваліфікований склад викладачів. Поряд з цим слід зазначити, що в Україні немає жодного вищого навчального закладу, де б велась підготовка спеціалістів-демографів. Це питання потребує конструктивного вирішення.

Статистична освіта дуже необхідна не тільки фахівцям, які здійснюють статистичне спостереження, а й практикам, політикам, журналістам тощо. Часто вони оперують некоректними статистичними даними, невірно їх трактують та економічно інтерпретують. Тому статистична освіта є для них конче необхідною. Слід до навчальних планів вводити курси статистики як для підготовки відповідних спеціалістів, так і при підвищенні їх кваліфікації, щоб ті, хто публічно наводить статистичні дані, могли правильно аналізувати соціально-економічні явища і процеси, коректно оперувати даними та належним чином їх інтерпретувати.

Отже, можна зробити такі висновки. Рівень ринкових відносин в Україні вимагає подальшого вдосконалення методології, організації статистичного вивчення соціально-економічних явищ і процесів та інформаційного забезпечення при прийнятті управлінських рішень як на макро-, так і мікрорівні.

У сучасних умовах, у період трансформаційних процесів та діючого економіко-правового поля в Україні, виникає необхідність гармонізації і стандартизації обліку і статистики, адаптації методології та практики української статистики до вимог міжнародних організацій та Європейського Союзу.

Існує проблема адаптації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності, їх стандартизації і гармонізації відповідно до потреб СНР як в цілому, так і на регіональному рівні.

Гармонізація та стандартизація обліку і статистики вимагає істотного поліпшення рівня підготовки фахівців на базі Міжнародних стандартів, що дозволить підвищити їх професійний рівень та оволодіти сучасними технологіями, економічною термінологією та фаховими знаннями.

Актуальним залишається питання вдосконалення підготовки спеціалістів – аналітиків у класичних університетах, зокрема в Київському національному університеті імені Тараса Шевченка, що дозволить на сучасному рівні

навчати методології та процедурам збору, обробки, аналізу та інтерпретації соціально-економічної інформації.

1. Про державну статистику: Закон України від 17.09.92 // Голос України. – 1992, 21 жовт. 2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Закону України про внесення змін до Закону України "Про державну статистику" // Голос України. – 2002, 19 квіт. 3. Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2002 р.: Послання Президента України до Верховної Ради України / Держкомстат України. – К., 2003. 3. Методологічні положення зі статистики / Держкомстат України. – К., 2002. – Вип. 1.

Надійшла до редколегії 11.10.04

Н.В. Ковтун, канд. екон. наук

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КОНСАЛТИНГ ЯК ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПРОВЕДЕННЯ МОНІТОРИНГУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянуто проблеми, пов'язані з обґрунтуванням необхідності організації системи інвестиційного консалтингу для здійснення моніторингу інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності, а також визначено основні принципи організації системи інвестиційного консалтингу.

This article inquires into the problems, connected with the necessity of the organization the investments consulting system for the monitoring of investments process and investments activity, and determines the main principals of the organization the investments consulting system.

Як показує світовий досвід, діяльність крупних інвесторів так чи інакше пов'язана з інвестиційним консультуванням [1, с. 6, 245]. Необхідність виникнення подібних послуг викликана незвичайною складністю інвестиційної сфери в цілому, виключним різноманіттям інвестиційних інструментів, швидкою зміною інвестиційної ситуації, а також з наявністю різного роду ризиків, пов'язаних із вкладанням коштів [1, с. 231–249].

У подібних умовах ефективність інвестиційної діяльності, імовірність досягнення інвестиційних цілей і мінімізація втрат, пов'язаних з ризиком при операціях з інвестиційними інструментами, багато в чому зумовлена і залежить від того, наскільки глибоко і всебічно проведений аналіз і обґрунтовані інвестиційні рішення.

У цьому зв'язку важливо відзначити, що проведення об'єктивного аналізу інвестиційної ситуації може бути здійснене лише професійними учасниками, що постійно розробляють інвестиційні стратегії і добре орієнтуються у сформованих умовах. Такі професіонали накопили достатній практичний досвід і мають необхідне інформаційне і матеріально-технічне забезпечення.

Таким чином, серед професійних учасників інвестиційної діяльності утворюється об'єктивна ситуація необхідності розподілу праці, за якої виділяються учасники, основна діяльність яких концентрується переважно на інвестиційному аналізі і консультуванні.

Аналіз існуючих публікацій показав, що на сьогодні проблеми організації інвестиційних консалтингових служб щодо забезпечення моніторингу інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності практично ніхто не вивчає. Вітчизняні вчені вивчають інвестиційний процес та інвестиційну діяльність лише стосовно конкретних сторін їх вияву [2–4]. Моніторингові дослідження в основному обмежуються вивченням інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості регіонів на основі даних суцільних статистичних спостережень. Вибіркові спостереження в інвестиційній сфері поки що залишаються поза увагою фахівців, тобто системи організації комплексного дослідження на сьогодні немає. Що стосується зарубіжних авторів, то вони роблять акцент на методи і результати дослідження фінансових ринків, а також на ефективність управління портфелем цінних паперів, залишаючи поза увагою організаційні та методологічні аспекти організації та функціонування інвестиційних консалтингових служб [1; 5; 6]. Для України такі розробки дуже цікаві, але поки що не знаходять

широкого практичного застосування внаслідок нерозвинуності фінансових ринків.

Тому метою даного дослідження є обґрунтування необхідності організації системи інвестиційного консалтингу в Україні та розробка принципів побудови такої системи.

Проведений аналіз показав, що практика прийняття інвестиційних рішень розрізняє кілька можливостей: самостійне прийняття рішення, професійна підготовка рішення і професійне прийняття рішення.

Самостійна форма передбачає проведення аналізу інвестиційної ситуації, розробку та ухвалення інвестиційного рішення без залучення професіоналів інвестиційного консультування (інвестиційного консультанта). Позитивним моментом у цьому випадку є економія коштів на оплату послуг консультанта і збереження повної конфіденційності.

Негативні моменти пов'язані з:

- необхідністю утримання відповідного апарату для виконання робіт, зв'язаних з інвестиційним аналізом;
- досить високою імовірністю помилитися;
- стереотипністю та однобічністю аналізу (усе через призму свого підприємства, галузі, регіону);
- розробкою, як правило, одного, рідше – двох варіантів проекту;
- відсутністю можливості мати повне інформаційне супроводження інвестиційної ситуації та її основних тенденцій;
- відсутністю архівів даних;
- недостатнім рівнем кваліфікації фахівців, що проводять інвестиційний аналіз;
- обмеженістю відповідного матеріально-технічного і програмного забезпечення.

Професійна форма підготовки рішення передбачає самостійність ухвалення інвестиційного рішення на основі кількох проектів, підготовлених фахівцями – інвестиційними консультантами. До позитивних сторін цієї форми слід віднести:

- надання можливостей вибору в процесі ухвалення рішення;
- об'єктивний і професійний підхід до аналізу інвестиційної ситуації (підприємство (галузь, регіон) через призму інвестиційної ситуації);
- високий рівень кваліфікації фахівців, а отже і висока якість інвестиційної пропозиції;
- відсутність необхідності утримання відповідного апарату для виконання подібних робіт.

Поруч з позитивними сторонами існують і негативні сторони:

- досить висока імовірність помилитися при самостійному виборі інвестиційної стратегії внаслідок незнання специфіки інвестиційної ситуації;
- відсутність гарантій з боку організації; що консультує;
- відсутність страхування від вибору невірної інвестиційної стратегії;
- висока імовірність ризику невикористаної можливості внаслідок неможливості підтримки одразу ж всіх проектів;
- низька швидкість реалізації інвестиційної стратегії.

Професійне прийняття рішення являє собою повну передачу права управління інвестиційними ресурсами інвестиційному керуючому, починаючи з аналізу внутрішньої і зовнішньої інвестиційних ситуацій і закінчуючи оптимальним вибором інвестиційної стратегії та її реалізацією.

Негативні сторони в основному пов'язані з необхідністю надання повної інформації про фінансове положення підприємства, його виробничу, фінансову та інвестиційну стратегії. Крім того, це потребує значних грошових витрат.

До позитивних сторін належать:

- наукова обґрунтованість вибору інвестиційної стратегії і прийняття інвестиційного рішення;
- висока кваліфікація фахівців (залежить багато в чому від рівня консалтингу);
- повне супроводження інвестиційного проекту до завершення його життєвого циклу;
- знання інвестиційної ситуації, її динаміки і закономірностей зміни, а також уміння нею скористатися;
- оперування значними масивами різноманітної інформації;
- висока швидкість виконання роботи (залежить від кваліфікації фахівців, складності роботи, рівня консалтингу та його матеріально-технічного забезпечення), що надає можливостей оперативного реагування на зміни в інвестиційній ситуації;
- можливість додаткового залучення фахівців різної професійної спрямованості.

Для підготовки якісної інвестиційної пропозиції необхідний насамперед високий рівень вміння оперувати різноманітними інформаційними потоками.

Усіх інвестиційних консультантів можна розділити за такими ознаками:

- за досвідом роботи у сфері інвестиційного консультування (досвідченим можна вважати консультанта з терміном роботи не менш ніж п'ять років);
- за рівнем професійної підготовки та якості надання послуг;
- за досконалістю проведених досліджень, від якої багато в чому залежить і якість висновків;
- за орієнтацією на окремі предметні області;
- за морально-етичними якостями: чесність, доброзичливість, уміння зберігати конфіденційність.

При здійсненні інвестиційного консультування слід чітко розуміти основні інвестиційні цілі, до яких слід віднести:

- захист заощаджень від знецінювання;
- одержання високого поточного доходу;
- прагнення вигідного розміщення коштів у розрахунок на довготермінову перспективу;
- найкоротше збагачення;
- комбінування вищевказаних цілей з різною пріоритетністю.

Мотивація, що визначає мету інвестування, залежить від морально-психологічних і соціальних особливостей клієнта, таких як: вік, темперамент, матеріальне становище, соціальний статус тощо.

Так, у ранньому віці чітко простежується тенденція до прагнення швидкого збагачення, тобто одержання максимального приросту на вкладений капітал за невели-

кий проміжок часу. Люди середнього віку переважно орієнтують свої інвестиційні плани на тривалу перспективу. Люди старшого віку, як правило, обмежуються одержанням невисокого, але стабільного доходу.

Результати інвестиційної діяльності прямо пов'язані зі ступенем їх ризикованості. Тому при здійсненні інвестиційного консалтингу необхідно чітко уявляти спектр ризиків клієнта. Основні ризики при інвестуванні пов'язані з можливостями:

- повної втрати всіх інвестованих коштів;
- часткової втрати вкладених коштів;
- повної втрати очікуваного доходу з інвестованого капіталу;
- часткової втрати інвестиційного доходу;
- затримки в одержанні доходу.

Деякі дослідження показали, що бажання ризикувати визначається трьома основними факторами: особливостями характеру; віком; матеріальним становищем.

Так, скептики намагаються не ризикувати зовсім, у той час як люди з холеричним темпераментом звичайно згодні бути втягнутими в сумнівні операції. Люди старшого віку, як правило, не схильні до ризикових, сумнівних операцій на відміну від молодих, які часто готові випробувати долю. Заможні люди можуть дозволити собі допустити частину втрат (більш високу імовірність втрат), що не притаманно інвестором з обмеженими інвестиційними можливостями.

Тому деякі інвестори можуть бути шоковані, навіть за невеликого падіння цін на цінні папери, у той час як інші втрачають інтерес до інвестування у випадку, якщо ситуація не змінюється зі значним розмахом.

Таким чином, інвестиційне консультування пов'язано, в першу чергу, з необхідністю надання клієнтом вичерпної інформації про себе, свій фінансовий стан, свої інвестиційні наміри для визначення оптимального розміру коштів, що спрямовуватимуться на інвестиційну діяльність. Інвестиційний консалтинг може здійснюватися в різних формах, а саме:

- у формі разового замовлення на окремі дослідження інвестиційної ситуації, об'єкта інвестування або інвестиційного інструменту без відповідного супроводження проекту до кінця його життєвого циклу;
- частковий супровід – супровід проекту на всьому шляху його життєвого циклу;
- постійний супровід протягом усього життєвого циклу клієнта;
- змішані форми консалтингу.

В Україні на етапі початкового розвитку інвестиційної діяльності інвестиційне консультування не знайшло поки що широкого застосування і не зайняло відповідного місця на ринку інвестиційних послуг. Однак наявність початкових інвестиційних процесів вимагає на сьогодні професійності при прийнятті інвестиційних рішень на всіх рівнях управління інвестиційною діяльністю. Таким чином, інвестиційне консультування як форма організації та проведення моніторингу інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності має охоплювати такі напрями діяльності:

1. Постприватизаційна підтримка підприємства: фінансовий аналіз господарської діяльності; пошук інвестора; підготовка бізнес-планів для отримання необхідного фінансування інвестиційної діяльності; вибір стратегічного інвестора і підготовка підприємства на конкурс; розробка інвестиційного проекту.

2. Супровід на вторинному ринку цінних паперів: формування ефективного портфеля цінних паперів і управління цим портфелем; побудова рейтингу цінних паперів на вторинному ринку; підтримка ліквідності акцій на вторинному ринку; рекомендація незалежного реєстратора і клірингового банку; консультування з питань інвестування; експертиза проектів; аналіз інвести-

ційних ризиків; оцінка якості інвестиційних інструментів, що знаходять своє відображення у: фінансовому стані підприємства, ліквідності, прибутковості цінних паперів, курсовій вартості цінних паперів.

3. Аналіз перших емісій корпоративних цінних паперів: визначення виду емісії; вибір часу емісії; визначення вартості емісії; організація розміщення випуску.

4. Особлива роль в інвестиційному консультуванні на сучасному етапі відводиться фінансовому обґрунтуванню інвестиційних проектів і підготовці бізнес-планів підприємства. Бізнес-план підприємства – це документ, в якому надається характеристика поточного майнового та фінансового стану підприємства, аналіз середовища, в якому воно працює, визначаються основні напрями і стратегія розвитку підприємства.

Для реалізації цих напрямів діяльності інвестиційних консультантів необхідна організація цілісної консалтингової служби – консалтингової системи. Практика показує необхідність наявності в цій системі функціональних і забезпечувальних підсистем. Функціональні підсистеми знаходять відображення у виборі комплексу завдань. Забезпечувальні підсистеми містять організаційне, правове, технічне, математичне і програмне забезпечення. Створена на такій основі система є інформаційно-аналітичною системою з дворівневою організацією зв'язку:

1. Зв'язок усередині самої системи.

2. Зв'язок з іншими інформаційно-аналітичними системами. Така організація забезпечить можливість її розвитку і високий рівень інтеграції.

Основною підсистемою є функціональна підсистема, в якій слід виділити такі рівні: аналітичний; методологічний; консультативний; навчальний. У свою чергу їх можна класифікувати за напрямками роботи, на кожному з яких вирішується комплекс завдань:

1. Аналітичний рівень передбачає: складання рейтингів суб'єктів та об'єктів інвестування, а також рейтингування інвестиційних інструментів; аналіз інвестиційної ситуації; оцінка ризиків при здійсненні інвестиційних операцій; прогнозування; маркетингові дослідження кон'юнктури; аналіз якості інвестиційних інструментів.

2. Методологічний рівень передбачає розробку методології за такими напрямками: проведення експертизи інвестиційних проектів; прогнозування інвестиційної ситуації; побудова рейтингів інвестиційних інструментів та суб'єктів інвестиційних операцій; проведення маркетингових досліджень в інвестиційній сфері; побудова систем показників, що характеризують інвестиційну діяльність та її результати; аналіз рівня ризиків при інвестуванні.

3. Консультативний рівень передбачає: консультування з питань корпоратизації; юридичну підготовку підприємств до корпоратизації; оцінку підприємства; інвестиційне консультування; супровід підприємств у постприватизаційний період.

4. Навчальний рівень включає такі напрями: підготовка фахівців з юридичних питань; підготовка фахівців з питань оцінки підприємства; підготовка аналітиків інвестиційної сфери.

У цьому зв'язку виникає необхідність формування груп фахівців за різними напрямками підготовки:

1. Економісти, що спеціалізуються на інвестиційному аналізі.

2. Математики, що спеціалізуються на імітаційному моделюванні й оптимізації моделей.

3. Юристи у сфері економічного права і правового забезпечення інвестиційної діяльності.

4. Програмісти, які розробляють відповідне програмне забезпечення для проведення інвестиційного аналізу.

Підсистема, що забезпечує, повинна містити такі елементи: формування баз даних; матеріально-технічне забезпечення; безпека і захист; телекомунікації; фінансові розрахунки; електронні торги. Основною умовою ефективної роботи консалтингових служб є: по-перше, високий професіоналізм у наданні послуг і, по-друге, взаємозв'язок між окремими елементами системи.

Таким чином, організація інвестиційного консалтингу для проведення моніторингових досліджень інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності має ґрунтуватися на таких принципах:

➤ єдність методології організації і проведення моніторингу інвестиційної діяльності;

➤ наявність єдиної системи показників, що характеризують різні напрями інвестиційної діяльності;

➤ наявність відповідних методик статистичного аналізу інвестиційної діяльності і прогнозування інвестиційного процесу;

➤ забезпечення взаємодії між окремими елементами як усередині системи, так і за її межами для інформаційного обміну;

➤ функціонування єдиної комп'ютерної мережі, у рамках якої можлива наявність локальних мереж окремих інститутів з обов'язковою їхньою інтеграцією в загальну мережу;

➤ наявність різних рівнів доступу учасників інвестиційної діяльності до інформаційної системи;

➤ інформаційна однорідність простору, що передбачає в основі однаковість структури, застосування єдиної класифікації і системи кодування інформації;

➤ забезпечення вірогідності інформації;

➤ однаковість вхідних і вихідних форм для полегшення сприйняття, а також введення інформації.

1. Фабоцци Ф. Управление инвестициями: Пер. с англ. – М., 2000.

2. Пересада А.А. Управление инвестиционным процессом. – К., 2002.

3. Борщ Л.М. Інвестиції в Україні, стан проблеми і перспективи. – К., 2002. 4. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України // Економічні ЕСЕ. – К., 2000. – Вип. 7. 5. Гилман Л.Дж., Джонс М.Д. Основы инвестирования: Пер. с англ. – М., 1999. 6. Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. – М., 1998.

Надійшла до редколегії 14.10.04

Т.Г. Мельник, асист.

МЕТОДОЛОГІЯ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПРАЦІВНИКАМИ ПО ОПЛАТІ ПРАЦІ

Розглянуто питання перевірки незалежними аудиторами розрахунків з оплати праці, методичні прийоми перевірки та її послідовність.

In the article the questions of verification by the independent public accountants of calculations are examined after payment of labours, methodical receptions of verification, sequence of verification.

Винагорода за працю є основним стимулом працівників, які здійснюють процес виробництва та виробляють матеріальні блага. Витрати на оплату праці як складова собівартості безпосередньо впливають на результати фінансово-господарської діяльності підприємства, однак їх збільшення за нормальної організації

виробничого процесу є наслідком підвищення рівня продуктивності праці, якісних характеристик продукту, що виробляється, та доходу.

Реформа бухгалтерського обліку вплинула на облік розрахунків з оплати праці не лише в частині зміни рахунків, що беруть участь у відображенні операцій роз-

рахунків з оплати праці. Суттєві зміни методології бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці пов'язані з новим підходом до класифікації витрат підприємства, а також вимагають реформування й удосконалення організації і методології аудиту.

Сьогодні підприємства мають більше самостійності у виборі прийомів та напрямів власної облікової політики. Зокрема, це стосується самостійного вибору порядку ведення обліку витрат, створення резерву на оплату відпусток, вибору форм і систем оплати праці, що найбільш прийнятні для даного підприємства.

Мета написання статті – вивчення та дослідження особливостей аудиту розрахунків з оплати праці на підприємствах.

Для досягнення мети необхідно вирішити такі завдання:

- охарактеризувати форми фінансово-економічного контролю, зокрема аудиту;
- розглянути методичні прийоми аудиторської перевірки;
- встановити послідовність здійснення аудиту розрахунків з оплати праці;
- визначення завдань для проведення аудиторської перевірки;
- проаналізувати найтипівші помилки, які можуть бути виявлені в ході перевірки.

Процес переходу України до ринкової економіки тісно пов'язаний з необхідністю вдосконалення фінансово-економічного контролю, який являє собою систему спостереження і перевірки процесу функціонування відповідного об'єкта. Науковці виділяють кілька організаційних форм фінансово-економічного контролю в Україні (див. рис. 1).



Рис. 1. Організаційні форми фінансово-економічного контролю

Відповідно до Закону України "Про аудиторську діяльність" від 22.04.93 **аудит** – це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам.

За формою проведення аудит поділяють на **зовнішній** – незалежний і **внутрішній** – підлеглий тій фірмі, в якій він проводиться.

Метою і завданням зовнішнього аудиту є підтвердження правильності ведення обліку, складання звітності та оцінка відповідності внутрішнього аудиту політиці і меті діяльності суб'єкта господарювання.

Мета і завдання внутрішнього аудиту полягає в забезпеченні збереження власності, економному використанні

матеріальних, фінансових і трудових ресурсів, виконанні завдань, нормативів, правильності ведення бухгалтерського обліку, складання фінансової звітності тощо.

Методичні прийоми аудиту в науковій літературі поділяються на три групи:

- прийоми наукового мислення: аналіз, синтез, індукція, дедукція, спостереження, порівняння;
- прийоми фактичного аудиту: інвентаризація, обстеження, лабораторні аналізи, експертизи, контрольні обміри, контрольний запуск сировини і матеріалів у виробництво тощо;
- прийоми документального аудиту: аналогія, моделювання, зустрічна перевірка, розрахунки, статистичні методи, експертизи документів та ін.

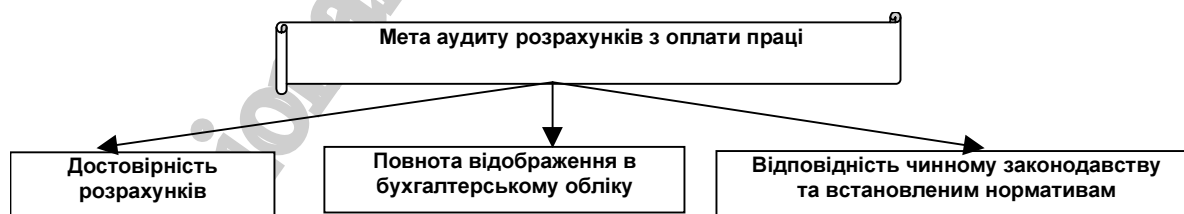


Рис. 2. Мета аудиту розрахунків з оплати праці

До найважливіших завдань аудиту розрахунків з працівниками з оплати праці належать:

- перевірка обліку особового складу працівників підприємства;
- перевірка правильності документального оформлення розрахунків з оплати праці;
- перевірка правильності нарахування основної, додаткової заробітної плати та інших заохочувальних і компенсаційних виплат;
- перевірка правильності розрахунку середньої заробітної плати;
- перевірка обґрунтованості віднесення витрат на оплату праці на собівартість продукції або на витрати

операційної діяльності, які не включаються до собівартості реалізованої продукції;

- вивчення правильності розподілу витрат на оплату праці між видами готової продукції (виконаних робіт, наданих послуг) та по звітних періодах;
- перевірка своєчасності розрахунків з працівниками з оплати праці;
- перевірка правильності нарахувань на фонд оплати праці та утримань із заробітної плати, своєчасність їх сплати відповідним органам;
- перевірка стану обліку розрахунків з працівниками з оплати праці;
- перевірка своєчасності виплати заробітної плати;



Рис. 3. Джерела інформації аудиту операцій з оплати праці

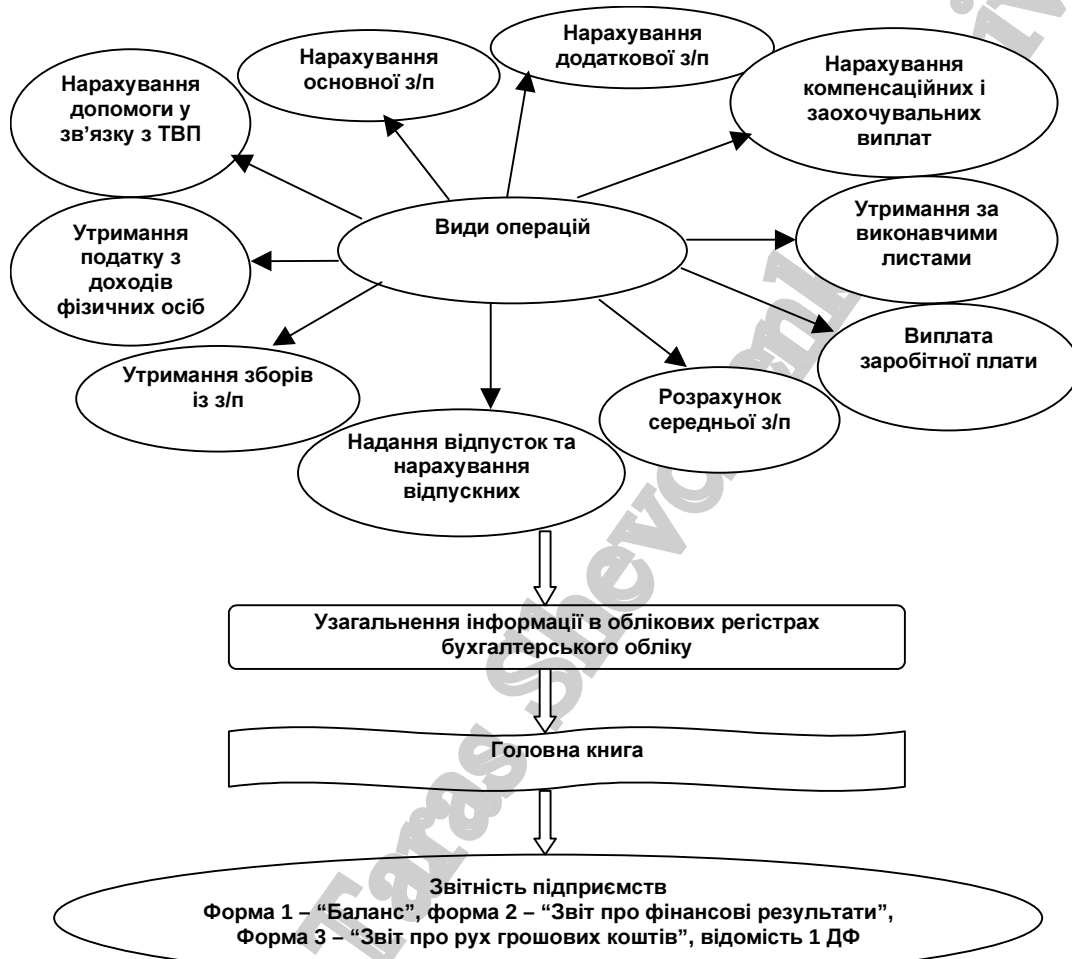


Рис. 4. Послідовність аудиту розрахунків з оплати праці

Аудитор має розпочати роботу з вивчення організації й ефективності праці та її охорони, з правильного застосування та дотримання умов оплати праці, економічної обґрунтованості норм виробітку тощо. Для цього аудитор повинен впевнитися в наявності на підприємстві колективного договору – документа, в якому узагальнюються й деталізуються основні вимоги законодавства, встановлюються загальні для всіх професій на підприємстві вимоги, у тому числі з охорони праці, та узгоджуються питання, які відповідно до законодавства вимагають спільного рішення власника та трудового колективу (профспілкової організації).

Методом вибіркової перевірки аудитор аналізує правильність нарахування заробітної плати та інших виплат працівникам підприємства. Під час перевірки аудитор має встановити відповідність аналітичного обліку (особові рахунки (ф. № П-54, № П-54а), розрахунково-платіжні, розрахункові, платіжні відомості (ф. № П-49, №П-51, №П-53) даним синтетичного обліку по рахунку 66 "Розрахунки з оплати праці". При цьому необхідно порівняти залишок, який відображається в балансі по статті "Поточні зобов'язання за розрахунками з оплати

праці (рядок 580) на 1-е число з даними розрахунково-платіжної або розрахункової відомості, а суму заборгованості по розрахункових відомостях із сумами особових рахунків та з сумами платіжних відомостей, по яких заробітна плата виплачена працівникам.

Перевіряючи розрахунково-платіжні, платіжні відомості, аудитор повинен впевнитися, чи отримували певну суму грошей особи, вказані в платіжній відомості. Під час дослідження виплати заробітної плати за роботи за трудовими угодами аудитор має перевірити, чи дійсно виконувалася така робота. Крім того, дуже важливо перевірити правильність підрахунків підсумків до виплати на руки працівникам як по вертикалі, так і по горизонталі. На практиці часто мають місце такі випадки: при арифметичній перевірці правильності підсумків в розрахунковій відомості суми нарахованої заробітної плати вказані правильно, вірно відображені суми відрахувань і утримань, правильно визначена заборгованість на кінець місяця. Однак, підраховуючи окремі суми в графі "Разом нарахована", аудитор з'ясовує, що в рядку "Разом" проставлена більша сума, таку саму різницю аудитор визначить при перевірці графі "До видачі" і

рядка "Разом". Таким чином, при арифметичній перевірці даних розрахунково-платіжних відомостей аудитор розкриває крадіжки грошових коштів.

Аудитор повинен перевірити правильність розрахунку сум заробітної плати різними категоріями працівників та правильність віднесення цих сум на відповідні рахунки витрат. Для цього аудитор порівнює первинні документи, що є підставою для нарахування заробітної плати робітникам основного виробництва:

при погодинній формі оплати праці: відомості про посадові оклади (штатний розпис), присвоєні розряди (накази), годинні тарифні ставки (тарифна сітка) та кількість фактично відпрацьованого часу (табелі обліку робочого часу);

при відрядній формі оплати праці: інформацію про обсяг виробітку і розцінки за одиницю продукції (наряди, акти виконаних робіт, накладні на здачу продукції на склад) з розрахунково-платіжними відомостями та журналами 5 і 5А.

Аудитор повинен з'ясувати, чи не має у відомостях підставних осіб та приписок невиконаних обсягів, які підтверджуються актами приймання або закритими нарядами. Особливу увагу аудитор має звернути на витрачання коштів на оплату вантажно-розвантажувальних робіт, робіт з поточного або капітального ремонту, з'ясовуючи при цьому, які норми та розцінки застосовувалися за виконані роботи.

Після перевірки правильності нарахування заробітної плати іншим категоріям працівників аудитор повинен проаналізувати штатний розпис, вказані посадові оклади або відповідні розряди робітників допоміжного, підсобного виробництва, збуту та ін. Правильність внесення сум нарахованої заробітної плати іншим категоріям працівників аудитор перевіряє за журналами 5 і 5А.

Аудитор повинен особливо ретельно перевірити нарахування заробітної плати тимчасовим працівникам, з'ясувати доцільність таких затрат і впевнитися, що нарахування заробітної плати тимчасовим працівникам не здійснювалося на підставі фіктивних документів.

При дослідженні виплат додаткової заробітної плати (доплати, надбавки, премії, гарантійні й компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством) аудитор повинен з'ясувати, чи існували (виконувалися) умови, за яких може бути виплачена додаткова заробітна плата, перевірити наявність відповідних розпорядчих документів (Положення про преміювання, наказів, розпоряджень).

Ретельному дослідженню підлягають виплати, передбачені законодавством про оплату праці за невідпрацьований на виробництві час. Аудитор вивчає дотримання порядку обчислення середньої заробітної плати, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 08.02.95 № 100 зі змінами і доповненнями та від 26.09.01 № 1266 у випадках:

- надання працівникам щорічної, додаткової, творчої відпустки;
- виконання працівниками державних і громадських обов'язків у робочий час;
- службових відряджень;
- вимушеного прогулу;
- забезпечення допомогою у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю та допомогою по вагітності і пологах; та інших випадках, передбачених чинним законодавством. При цьому аудитор перевіряє період, за який розраховується середня заробітна плата, виплати, що включаються до її складу, порядок розрахунку виплат у всіх випадках збереження заробітної плати.

Перевіряючи правильність нарахування додаткової заробітної плати за час відпустки, важливо з'ясувати:

- вид (основна, додаткова, творча, соціальна);

➤ правильність її оформлення (заява працівника, документи, що стверджують право на додаткову відпустку, довідка-виклик навчального закладу, рекомендації вченої ради, наказ (розпорядження) надання відпустки (ф. № П6);

- тривалість відпустки;
- правильність розрахунку виплат за час відпустки
- правильність відображення розрахованих сум в бухгалтерському обліку.

При дослідженні останнього пункту аудитор повинен звернути увагу на наявність або відсутність в обліковій політиці підприємства рішення про створення резерву на оплату відпусток. Якщо на підприємстві створюється такий резерв, аудитор має перевірити правильність розрахунку щомісячної суми забезпечення відпусток:

Аудитор перевіряє правильність відображення в обліку сум виплат за відпустку при створенні резерву та при відсутності резерву. При розгляді цього питання аудитор також повинен з'ясувати причини ненадання відпусток працівникам, особливо матеріально відповідальним особам.

При дослідженні правильності виплат допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю та по вагітності і пологах аудитор перевіряє наявність лікарняних листків, оформлення їх підписами і печаткою, правильність встановлення стажу роботи, відповідного розміру і розрахунку допомоги.

Особливу увагу аудитор має приділити правильності виплат допомоги по тимчасовій непрацездатності внаслідок захворювання або травми, не пов'язаної з нещасним випадком на виробництві – за перші п'ять днів непрацездатності допомога повинна оплачуватися власником за рахунок коштів підприємства, починаючи з шостого дня непрацездатності до її відновлення – за рахунок фонду соціального страхування, окрім ситуацій, в яких допомогу виплачують за рахунок Фонду соціального страхування з першого дня (при догляді за хворою дитиною, за хворим членом сім'ї, у зв'язку з карантинном тощо).

При дослідженні документів по нарахуванню основної, додаткової заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат важливо встановити своєчасність та правильність утримань із заробітної плати сум:

➤ прибуткового податку відповідно до шкали ставок, установлені Декретом Кабінету Міністрів України "Про прибутковий податок з громадян" від 26.12.92 № 13-92 зі змінами і доповненнями до 01.01.04, а з 01.01.04 – податку з доходів фізичних осіб відповідно до Закону України "Про податок з доходів фізичних осіб";

➤ внесків до Пенсійного фонду (1 %, 2 % з сукупного оподаткованого доходу за місяць, але не більше 2660 грн);

➤ внесків до Фонду соціального страхування з тимчасовою втратою працездатності (1 %, 0,5 %, але не більше 2660 грн);

➤ внесків до Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття (0,5 %, але не більше 2660 грн);

➤ аліментів (виконавчі листи суду);

➤ переказів на особові рахунки в банку (заява працівника);

➤ відшкодувань завданих підприємству збитків (наказ керівника підприємства, виконавчий лист суду) та ін.

За наявності в окремих категоріях працівників пільг щодо оподаткування податком з доходів фізичних осіб (прибутковим податком) аудитор повинен перевірити відповідні підтверджувальні документи.

Якщо підприємство сплачує працівникам дивіденди, аудитор повинен перевірити правильність ведення

обліку з нарахування і виплати дивідендів та з'ясувати, чи не утримало помилково підприємство податок з доходів фізичних осіб (прибутковий податок) з сум нарахованих дивідендів.

У тісному взаємному зв'язку з оплатою праці знаходяться нарахування на фактичні витрати на оплату праці, які включають витрати на виплату основної, додаткової заробітної плати, інших заохочувальних і компенсаційних виплат, у тому числі в натуральній формі. Аудитор встановлює правильність обов'язкових нарахувань за встановленими законодавством нормами:

а) на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування – 32 % (не більше 2660 грн), 4 % – організації інвалідів, 1 % – операції з купівлі-продажу валюти, 5 % – реалізація ювелірних виробів із золота, платини і дорогоцінного каміння, 3 % – при відчуженні автомобілів;

б) на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – 2,9 % (не більше 2660 грн);

в) на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття – 1,9 % (не більше 2660 грн);

г) на соціальне страхування від нещасного випадку та профзахворювання ставка залежить від класу професійного ризику. Аудитор перевіряє своєчасність перерахувань відповідним фондам.

До типових, окрім вищезазначених, порушень можна віднести:

- завищення обсягів робіт у документах на оплату праці щодо фактично виконаних;
- використання представних осіб при виконанні тимчасових, сезонних робіт;
- неправильне віднесення нарахування сум заробітної плати на відповідні рахунки бухгалтерського обліку;

➤ застосування пільг при оподаткуванні прибутковим податком без наявності документів, що підтверджують пільги;

➤ несвоєчасність сплати нарахувань на фактичні витрати на оплату праці відповідним органам;

➤ заниження фактичних витрат на оплату праці з метою зменшення відповідних нарахувань та утримань із заробітної плати;

➤ несвоєчасність розрахунків з працівниками з оплати праці.

Таким чином, у ході аудиту розрахунків з оплати праці аудитор слід керуватися законодавчими та нормативними документами, які регулюють ці питання, тобто аудиторські докази мають бути достовірними, обґрунтованими, чітко спланувати проведення аудиторської перевірки, визначити джерела отримання інформації та вибрати найбільш прийнятні методи і методичні прийоми, за допомогою яких буде проведено перевірку. Інформацію про отримані результати перевірки аудитор повинен передати замовнику аудиторської перевірки, тобто або керівнику підприємства, або власнику підприємства у вигляді акту перевірки, якщо це пооб'єктний аудит, або у вигляді аудиторського висновку, якщо це суцільна перевірка суб'єкта господарювання.

1. Про аудиторську діяльність: Закон України від 22.04.93. № 3125-ХІ. 2 // ВВР. – 1993. – № 23. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99. № 996-ХІУ // Все про бухгалтерський облік, спецвипуск. – 2000. – С. 5–8. 3. Про податок з доходів фізичних осіб: Закон України від 22.05.03. № 889-ІУ // Бліц-інформ "Бухгалтерія". – 2003. – № 38.4. Чернелевський Л.М., Беренда Н.І. Аудит: Навчальний посібник. – К., 2002. 5. Сопко В.В. Організація і методика проведення аудиту: Навч.-практ. посібник. – К., 2004.

Надійшла до редакції 12.10.04

І.В. Головка, асп.

МЕТОДИ СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ КОНСОЛІДОВАНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Проведено дослідження щодо узагальнення, систематизації та адаптації до П(С)БО наявного теоретичного й практичного матеріалу з метою створення методологічного апарату, який би слугував для подальшого аналізу конкретних розрахунків.

Is out spent researches on generalization, ordering and adaptation to P(S)E, available theoretical and practical material with the purpose of creation of the methodological device, which would serve for the further analysis of concrete accounts.

На сьогодні в Україні згідно з П(С)БО № 19 "Об'єднання підприємств" та № 20 "Консолідована фінансова звітність" зведена фінансова (бухгалтерська) звітність складають міністерства та інші органи виконавчої влади. Такі складні організаційні структури, як холдинги, фінансово-промислові групи і подібні організаційні структури, розробляють консолідовану звітність.

Створення загальної методології статистичного аналізу зведеної й консолідованої фінансової звітності, без сумніву, суттєво вплине на якість управлінських та інших рішень на різних рівнях.

Автор вважає доцільним проведення своїх досліджень з узагальнення, систематизації та адаптації до П(С)БО наявного наукового й практичного матеріалу за даною проблемою з метою створення деякого методологічного апарату, який би слугував відправною точкою для подальших конкретних розрахунків. У даній статті розглянуто окремі прийоми аналізу зведеної й консолідованої звітності.

Методика складання зведеної й консолідованої звітності однакова. Проте є деякі відмінності в задачах аналізу й використанні його результатів. Крім того, на сьогодні ще не існує єдиної методології та універсального інструментарію аналізу показників зведеної та консолідованої фінансової звітності. У цьому контексті найбільш вдалим, на наш погляд, є методичні підходи науковців кафедри обліку та аудиту Київського націона-

льного університету імені Тараса Шевченка; Державної академії статистики, обліку та аудиту; кафедри статистики Київського національного економічного університету. Серед зарубіжних авторів ці актуальні питання вперше вивчалися в роботах [1; 2].

Насамперед варто звернути увагу на те, що зведена фінансова звітність, яка використовується міністерствами та іншими органами виконавчої влади, складається за видами основної діяльності організації: промисловості; будівельними, монтажними, ремонтно-будівельними, буровими, проектними, дослідницькими; геологічними; науковими; організаціями матеріально-технічного постачання і збуту; торгівлі і громадського харчування; підприємствами з виробництва сільськогосподарської продукції; транспорту; організаціями з ремонту й утримання автомобільних доріг; житлово-комунального господарства; зовнішньоекономічними організаціями.

Консолідована звітність складається шляхом упорядкованого додавання показників фінансової звітності дочірніх підприємств до аналогічних показників фінансової звітності материнського підприємства і припускає підсумок усіх зовнішніх активів і зовнішніх зобов'язань відповідної структури (холдингу, фінансово-промислової групи та ін.). Комплекс звітів такої структури подається виходячи з того, що об'єднання є єдиною господарською одиницею. Відзначимо також, що основні й оборотні кошти всіх компаній чи підприємств, що вхо-

дять у групу, підсумовуються. У консолідованому балансі, наприклад холдингу, акціонерним капіталом є тільки капітал материнської компанії. При аналізі консолідованої звітності насамперед необхідно звертати увагу на структуру балансу й прибутковість, тобто ведення справ із прибутком щодо наявних ресурсів. Із системи коефіцієнтів ліквідності частіше застосовуються коефіцієнт поточної ліквідності й коефіцієнт абсолютної ліквідності. Найпоширенішими фінансовими коефіцієнтами є: прибуток капіталу, що використовується; операційний прибуток від продажів; коефіцієнт валового прибутку; період погашення дебіторської заборгованості й період погашення кредиторської заборгованості. У закордонній практиці велике значення надають показникам прибутку материнської й дочірньої компаній.

При аналізі зведеної й консолідованої звітності виникають задачі оцінки впливу факторів на фінансові результати і фінансовий стан підприємств і організацій. При аналізі консолідованої звітності оцінюється внесок структурних складових, що входять до об'єднання, в досягнуті результати діяльності компанії.

Розглянемо алгоритм складання зведеної звітності на умовному прикладі по підприємствах промисловості на регіональному рівні. Skorистаємося для цього інформацією, що міститься в бухгалтерському балансі й звіті про фінансові результати[1]. Нехай у регіоні є три промислових підприємства А, Б, В. Приклад складання зведеної звітності наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Складання зведеної звітності (тис. грн)

Показники	Підприємства	А	Б	В	Разом
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)		228221,7	161177,0	12112,2	201510,9
Середньорічна вартість активів – усього		213335,6	231207,4	50987,9	495530,9
в т.ч. оборотних активів		22185,5	44001,3	7085,6	73269,4
Середньорічна вартість чистих активів (придбаних за рахунок власних коштів)		3285,0	41200,0	670,1	45155,1
Чистий прибуток		2610,9	49309,1	529,3	52449,3

Маючи дані по сукупності підприємств, зайнятих промисловою діяльністю, можна провести порівняльний аналіз їх фінансових результатів і фінансового стану з метою прийняття рішень на регіональному та обласному рівнях для запобігання можливості банкрутства підприємства та ін.

За даними консолідованої звітності проводиться аналіз фінансових результатів об'єднання як господарської одиниці. Разом з тим має значення оцінка внеску складових у досягнуті об'єднанням фінансові результати. При цьому варто враховувати, що фінансові результати можуть бути представлені середніми відносними величинами (коефіцієнти оборотності й рентабельності, ліквідності та ін.).

Для подальшого аналізу фінансових результатів за даними зведеної звітності доцільно уточнити саме поняття фінансових результатів, тому що в практиці вітчизняного бухгалтерського обліку є деякі розбіжності в методиці розрахунку фінансових результатів порівняно з міжнародною.

У бухгалтерському обліку зведеним показником, що характеризує фінансовий результат, вважається валовий прибуток (збиток). У теорії і практиці закордонного фінансового менеджменту під валовим прибутком (збитком) розуміють різницю між чистим вииторгом від реалізації й собівартістю реалізованої продукції.

У звіті про фінансові результати містяться дані про чистий вииторг від реалізації продукції (вииторг від реалізації за мінусом ПДВ, акцизів і аналогічних обов'язкових платежів); собівартості реалізованої продукції; комерційних і управлінських розрахунків.

Різниця між чистим вииторгом від реалізації, собівартістю реалізованої продукції, комерційними й управлінськими витратами дає прибуток (збиток) від операційної діяльності. Це відповідає застосовуваному в міжнародній практиці показнику "прибуток до виплати податків і відсотків". Далі у звіті про фінансові результати розраховується прибуток (збиток) від фінансово-господарської діяльності:

Прибуток (збиток) від фінансово-господарської діяльності	=	Прибуток (збиток) від реалізації	+	Відсотки до одержання	–	Відсотки до оплати	+	Доходи від участі в інших організаціях	+	Операційні доходи	–	Операційні витрати
--	---	----------------------------------	---	-----------------------	---	--------------------	---	--	---	-------------------	---	--------------------

Потім до прибутків від фінансово-господарської діяльності додають інші позареалізаційні доходи і віднімають інші позареалізаційні витрати, у результаті чого одержують "фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування". Це відповідає застосовуваному в міжнародній практиці показнику "прибуток до сплати податків".

Розрахунки й аналіз показників рентабельності можуть здійснюватися на основі різних показників прибутку залежно від цілей фінансового аналізу. Так, рентабель-

ність продажів у міжнародній практиці розраховують як відношення чистого прибутку до чистого вииторгу від реалізації й як відношення прибутку до сплати податків і відсотка до чистого вииторгу від реалізації. На думку західних економістів, другий показник краще характеризує ефективність виробничої діяльності, тому що не залежить від особливостей податкової й фінансової систем.

Для подальшої ілюстрації методики скористаємося даними табл. 2.

Таблиця 2. Фінансові результати підприємств (тис. грн)

Підприємства Показники	А		Б		В	
	Попередній період	Звітний період	Попередній період	Звітний період	Попередній період	Звітний період
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	27253,2	28221,7	17859,3	161177,0	11229,3	12112,2
Середньорічна вартість активів – всього	211335,6	213326,7	230334,6	231207,4	50062,2	50987,9
у т. ч. оборотних активів	21966,3	22182,5	43950,2	44001,3	7209,2	7085,6
Середньорічна вартість чистих активів (придбаних за рахунок власних коштів)	3297,0	3285,0	39500,0	41200,0	663,6	670,1
Валовий прибуток	4517,1	4512,2	61128,7	60210,2	1877,2	1890,1
Чистий прибуток	2532,3	2610,9	49243,3	49309,1	528,5	529,3

Підсумуємо дані табл. 2 і одержимо зведені фінансові результати по промислових підприємствах:

Таблиця 3. Зведені фінансові показники по підприємствах (тис грн)

Показники	Попередній період	Звітний період	Абсолютне відхилення	Коефіцієнт динаміки
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	217141,8	201510,9	-15630,9	0,928
Середньорічна вартість активів – всього	491732,4	495522,0	+3803,6	1,010
у т. ч. оборотних активів	73125,7	73269,4	+143,7	1,002
Середньорічна вартість чистих активів (придбаних за рахунок власних коштів)	43460,6	45155,1	+1694,5	1,038
Валовий прибуток	67523	66612,5	-910,5	0,987
Чистий прибуток	52304,1	52449,3	+145,2	1,002

Розглянемо коефіцієнти оборотності і рентабельності активів по кожному підприємству й у цілому по сукупності підприємств. (Відомо, що коефіцієнти оборотності активів можуть бути виражені як прямими, так оберненими величинами).

Коефіцієнти оборотності дозволяють робити висновки про ефективну чи неефективну роботу підприємств. Залежно від мети аналізу можуть бути розраховані коефіцієнти оборотності: сукупних активів; поточних активів; чистих активів. Останній показник характеризує величину активів, яка необхідна для підтримки певного рівня витрат, або скільки грошових одиниць витрату отримано на кожну грошову одиницю, вкладену в активи. Для розрахунку всіх перелічених коефіцієнтів витрату зіставляється із середньою вартістю активів.

Важливе значення для оцінки ефективності використання активів має тривалість обороту. У практиці фінансового менеджменту тривалість обороту активів визначається в частках тривалості звітної періоду. Якщо, наприклад, коефіцієнт оборотності 1,6, то середня тривалість обороту, виходячи з тривалості календарного періоду 360 днів, дорівнює 225 дням, що в частках тривалості періоду становить 0,625 (225 : 360).

Усі підприємства, представлені в табл. 2, мають коефіцієнт оборотності менше одиниці. Щоб пояснити такий стан, необхідно звернути увагу на структуру активів. Насамперед у вартості сукупних активів низька частка поточних активів. По підприємству А – усього 10,4 %; по підприємству Б – 19,0 % і по підприємству В – 14 %. У середньому по всіх підприємствах частка поточних активів становить близько 15 %. На підприємств

вах А і В високий ступінь заборгованості, про що свідчить співвідношення всіх активів і чистих активів: у звітному році відповідно 64,9 і 76,1. На підприємстві В справи трохи краще: 5,61 (табл. 5).

Низький коефіцієнт оборотності призвів до зв'язування активів. Про це свідчить високий коефіцієнт закріплення (величина, обернена до коефіцієнта оборотності). Від зміни коефіцієнта закріплення залежить потреба в активах для забезпечення визначеного рівня витрату.

Залежність обсягу активів від коефіцієнта закріплення й обсягу продажів можна формалізувати:

$$A = K_{\text{за}} \times \text{ЧД}_p, \quad (1)$$

де А – величина сукупних активів; $K_{\text{за}}$ – коефіцієнт закріплення активів; ЧД_p – чистий дохід від реалізації.

Пов'язуючи мультиплікативну залежність (1) з поточними активами, її можна розширити й представити у вигляді трьох факторів-співмножників, один з яких буде характеризувати структуру активів:

$$A = \frac{\text{ПА}}{\text{ЧД}_p} \times \frac{A}{\text{ПА}} \times \text{ЧД}_p, \quad (2)$$

де ПА – поточні активи.

Використовуючи інформацію табл. 3 та функціональну залежність (2), можна визначити потребу в активах як по кожному підприємству, так і по підприємствах регіону в цілому. Також, застосовуючи методи факторного аналізу, можна визначити кількісний вплив зміни факторів на зміну узагальнюючого показника – обсяг активів.

Таблиця 4. Розрахунок впливу факторів на потребу в активах

Показники	Попередній період	Звітний період	Абсолютне відхилення
Середньорічна вартість активів	211335,6	213326,8	+1911,2
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	27253,2	28221,7	+968,5
Коефіцієнт закріплення оборотних активів	0,806	0,786	-0,02
Співвідношення сукупних і оборотних активів	9,621	9,617	-0,004

Одним із найпоширеніших у міжнародній практиці є показник рентабельності чистих активів (прибутковості).

Проведемо розрахунок цих показників по підприємствах, представлених у табл. 2.

Таблиця 5. Рентабельність продажів і рентабельність активів

Підприємства Показники	А		Б		В	
	Попередній період	Звітний період	Попередній період	Звітний період	Попередній період	Звітний період
Рентабельність продажів	0,0929	0,0925	0,2756	0,3059	0,0471	0,0437
Рентабельність чистих активів	0,7717	0,7965	1,2467	1,1968	0,7964	0,7899
Коефіцієнт оборотності сукупних активів	0,1296	0,1326	0,7740	0,6982	0,2240	0,2389
Співвідношення сукупних і чистих активів	64,097	64,942	5,83	5,61	75,44	76,09

Аналізуючи таблицю, можна стверджувати, що рентабельність чистих активів залежить від рентабельності

продажів, оборотності активів і співвідношення сукупних активів і чистих активів, тобто:

$$\boxed{\text{Рентабельність чистих активів}} = \boxed{\text{Рентабельність продажів}} \times \boxed{\text{Оборотність активів}} \times \boxed{\text{Співвідношення сукупних і чистих активів}}$$

Рентабельність сукупних активів залежить від рентабельності продажів і оборотності активів. Це дозволяє застосовувати систему взаємозалежних факторних індексів для оцінки впливу факторів на ефективність діяльності підприємств. Так, по підприємству А рентабельність чистих активів дещо виросла зростає в звітному році порівняно з попереднім: за рахунок зміни рентабельності продажів це склало $(-0,0004) \times 0,1326 \times 64,942 = -0,0034$; за рахунок зміни коефіцієнта оборотності сукупних активів: $9,0929 \times 0,003 \times 64,942 = +0,0180$; під впливом зміни співвідношення сукупних і чистих активів: $0,0929 \times 0,1296 \times 0,845 = +0,010$. Таким чином, під впливом усіх факторів рентабельність чистих активів зростає на 0,03. Це може збільшити чистий прибуток на $0,03 \times 3285,0 = 98,5$ тис. грн.

Аналогічні розрахунки можна зробити по всіх підприємствах.

Якщо підприємства являють собою об'єднання типу фінансово-промислової групи, холдингу і т. ін., то можна виявити вплив внутрішньовиробничих і структурних

факторів на рентабельність чистих активів по всьому об'єднанню. Для цього треба врахувати рентабельність чистих активів на кожному підприємстві, що входить в об'єднання, частку підприємств в обсязі продажів і вартості активів.

Ми розглянули тільки деякі напрями аналізу показників зведеної звітності. Залежно від конкретної мети аналіз може бути спрямований на порівняння фінансових показників по підприємствах. За наявності інформації про зобов'язання підприємств можна провести порівняльний аналіз їхнього фінансового стану і фінансової стійкості. У такому аналізі також можуть бути застосовані викладені вище методи.

1. Ильенкова С., Ильенкова Н. Методы статистического анализа сводной финансовой отчетности // Вопр. статистики. – 1997. – № 12.
2. Прудникова В. Статистические методы в оценке структуры баланса // Вопр. статистики. – 1998. – № 4.

Надійшла до редколегії 14.10.04

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ РОЗМІЩЕННЯ ФІЛІЙ ДИСТРИБ'ЮТОРСЬКОЇ МЕРЕЖІ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ

Описано економіко-математичну модель, яка дозволяє оптимізувати розміщення філій компанії на території України. В основу моделі закладено логіку транспортних задач, яка дає змогу мінімізувати транспортні витрати компанії. Наведено практичні результати, одержані з використанням моделі.

In this paper the economic-mathematical model which allows to optimize accommodation of branches of the company in territory of Ukraine is described. In a basis of model used the logic of transport model which allows to minimize transport costs of the company. Practical results are offered.

Метою дослідження, що описується в даній статті, було підвищення економічної ефективності діяльності дистриб'юторської мережі за рахунок оптимізації розміщення філій на території України. Результатом дослідження стала економіко-математична модель розміщення продуктивних сил на базі алгоритму транспортної задачі.

Теоретична проблема оптимального розміщення продуктивних сил уперше була розглянута в 1909 р. німецьким економістом Альфредом Вебером у книзі "О Standortте індустрії" та в праці "Теорія розміщення промисловості" (1925), в яких він відзначав, що розміщення промисловості потребує детального аналізу виробничих витрат. Вебер розглядав сім видів виробничих витрат: земельна рента, витрати на основний капітал, витрати на сировину та енергію, витрати на робочу силу, транспортні витрати, відсоток на запозичений капітал, амортизаційні відрахування. Особливу увагу Вебер приділяв транспортним витратам, які великою мірою визначають розташування промисловості у просторі.

Проблема розташування промисловості актуальна і тепер. У світі інтенсивно розвивається такий науковий напрям, як регіоналістика. Цій проблемі багато праць присвятили відомі спеціалісти і фахівці в галузі розміщення продуктивних сил на території України, серед них Н.В.Багров, А.П.Голіков, Я.Б.Олійник.

У межах дослідження розглянемо ринок товарів. З початку 90-х років ХХ. ст. ринок товарів широкого вжитку в Україні докорінно змінився. Перехід до ринкових відносин в економічній системі призвів до руйнування колишньої системи централізованого постачання товарів до кінцевих пунктів реалізації (магазини, кіоски, аптеки і т.д.). Однак з класичної економічної теорії відомо, що ринковий механізм потребує наявності певного прошарку компаній, які займаються виключно перерозподілом товарів на ринку, тобто постачанням товару в кінцеві пункти реалізації. Учасників ринку, які професійно займаються перерозподілом товарів, називають дистриб'юторами. Вони виконують не тільки функцію перерозподілу товару, а й частково беруть на себе ризики виробника, купуючи в нього великі партії товару для подальшої реалізації. Звичайно з виробника стягується певна плата за ризик у вигляді знижки при купівлі товарів великими партіями.

Після розпаду централізованої системи постачання в Україні необхідно було з нуля відтворити систему дистрибуції товарів широкого вжитку. Вільну нішу швидко опанували невеликі підприємства, характер діяльності яких не виходив за межі області, а інколи й одного міста. Загострення конкурентної боротьби за ринки збуту призвело до укрупнення компаній. Ефективніші й економічно сильніші поглинали конкурентів заради збільшення обсягів, адже збільшення обороту дистриб'юторської компанії забезпечує їй прибуток. Сучасний ринок перерозподілу товарів зорієнтований на глобалізацію дистриб'юторської сфери в межах України. Саме з цієї причини актуальним є питання про географію розташування дистриб'юторської мережі в межах України. Для відповіді на це запитання можна запропонувати певну оптимізаційну модель на базі транспортної зада-

чі, для побудови якої слід визначити певні терміни та формалізувати задачу.

Під географією дистриб'юторської мережі на території України розуміємо певне розташування філій дистриб'юторської компанії в містах України. Формально географію дистриб'юторської мережі можна представити у вигляді вектора

$$A = [a_1 \ a_2 \ \dots \ a_n], \quad (1)$$

де $a_i = 1$, якщо в i -му місті України присутня філія дистриб'юторської компанії A , та $a_i = 0$, якщо філія відсутня.

Розглянемо обмежену кількість міст – 25 обласних центрів, а також місто Кривий Ріг і матимемо вектор із 26 значень. Для кожного міста з переліку також можна визначити обсяг продажу в умовних одиницях

$$B = [b_1 \ b_2 \ \dots \ b_n], \quad (2)$$

де b_j – обсяг продажу в j -му місті України в умовних одиницях, наприклад, до розгляду як b_j можна взяти обсяг продаж продукції у тоннах.

Якщо перемножити вектор A на вектор B , одержимо певну величину, яка характеризує ступінь прямого покриття дистриб'юторською мережею ринку України. Під прямим покриттям у даному випадку розуміють обсяг продажу в умовних одиницях, який покривається з мінімальними транспортними витратами. Інша частина ринку, що залишилася поза зоною прямого покриття, покривається дистриб'юторською мережею шляхом організації міжміських перевезень товарів. Сформулюємо транспортну задачу, яка дасть змогу мати оптимальну схему непрямого покриття, тобто визначити, з яких філій дистриб'юторської мережі слід відвантажувати товар у міста непрямого покриття. Модель матиме вигляд

Змінні

$$X = \begin{bmatrix} x_{11} & \dots & x_{1n} \\ \dots & \dots & \dots \\ x_{n1} & \dots & x_{nn} \end{bmatrix}$$

Обмеження

$$\begin{cases} x_{ij} = \begin{cases} 0 \\ 1 \end{cases}; \quad i = 1, n; \quad j = 1, n; \\ \sum_{i=1}^n x_{ij} \geq a_i \quad \text{при} \quad a_i = 1; \\ \sum_{i=1}^n x_{ij} = 0 \quad \text{при} \quad a_i = 0; \\ \sum_{j=1}^n x_{ij} = 1; \quad j = 1, n. \end{cases} \quad (3)$$

Цільова функція

$$\sum_{j=1}^n \left(b_j \cdot \sum_{i=1}^n (x_{ij} \cdot t_{ij}) \right) \rightarrow \min,$$

де x_{ij} – індикатор використання напрямку з i -го міста в місто j , причому $x_{ij} = 1$, якщо напрямок використовується,

та $x_{ij} = 0$, якщо напрямок не використовується; T – матриця відстаней між містами, t_{ij} – відстань з i -го міста до міста j , діагональні елементи матриці дорівнюють нулю.

Обмеження відбивають звичайну логіку товарного перерозподілу, тобто використовувати можна тільки ті напрямки, які беруть початок з міста, в якому є філія

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^n x_{ij} \geq a_i & \text{при } a_i = 1 \\ \sum_{i=1}^n x_{ij} = 0 & \text{при } a_i = 0 \end{cases}; \quad i = 1, n;$$

та обмеження на кількість каналів, тобто кількість каналів надходження товару до міста не повинна перевищувати наперед заданого числа каналів, у даному випадку 1:

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} = 1; \quad j = 1, n.$$

Цільова функція – це сумарна величина товаропотоків, що вимірюється в умовних одиницях, помножених на кілометри (тонно-кілометри). Якщо помножити згадану величину на ціну вантажних перевезень 1 тонни на відстань в 1 кілометр, позначену через p , одержимо транспортні витрати, пов'язані з непрямым покриттям ринку:

$$S = p \cdot \sum_{j=1}^n \left(b_j \cdot \sum_{i=1}^n (x_{ij} \cdot t_{ij}) \right), \quad (4)$$

де S – загальна сума транспортних витрат, потрібна для забезпечення товарами зони непрямого покриття ринку.

Розрахуємо показник S для певного кола дистриб'юторських компаній, які представляють фармацевтичну галузь України. При розрахунку використаємо умовну ціну: $p = 1$ грн за 1 т·км. Розрахункові дані зведемо в таблицю.

Таблиця 1. Розрахункові дані

Компанія	Склади, шт.	Філії, шт.	$\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^n (x_{ij} \cdot t_{ij})$	Витрати, тис. грн
"Альба-фарм"	3	10	7570	163
"БАДМ"	5	5	6205	153
"ВВС-ЛТД"	15	15	1597	31
"Фармвест"	7	7	3091	76
"Вента"	7	7	3741	92
"Артур-К"	10	18	2846	95
"Медфарком"	9	9	3035	66
"Оптіма"	14	14	1876	35

Як бачимо, за малої кількості складів сумарні транспортні витрати досить високі. Так, при трьох складах у компанії "Альба-фарм" вони дорівнюють 163 тис. грн, а вже п'ять складів компанії "БАДМ" дають змогу скоротити витрати до 153 тис. грн. Подальше розширення дистриб'юторської мережі дозволяє скоротити суму транспортних витрат удвічі. Так, компанія "Фармвест", маючи сім філій, може скоротити сумарні транспортні витрати до 76 тис. грн. Цікавим є той факт, що за тієї самої кількості філій компанія "Вента" має значно вищий рівень сукупних транспортних витрат на непряме покриття

ринку. За розрахунковими даними моделі він становить 92 тис. грн. Така розбіжність свідчить про неоптимальне географічне розташування філій компанії "Вента" на території України. Для оцінки оптимальності географії розташування філій компанії можна використати певну модифікацію наведеної вище моделі.

Удосконалення моделі дає змогу використати її не тільки при оптимізації схеми непрямого покриття, а й при розрахунку оптимальної географії розміщення філій на території країни. Нова модель матиме вигляд

Змінні

$$X = \begin{bmatrix} x_{11} & \dots & x_{1n} \\ \dots & \dots & \dots \\ x_{n1} & \dots & x_{nn} \end{bmatrix}$$

$$A = [a_1 \quad \dots \quad a_n]$$

Обмеження

$$\begin{cases} x_{ij} = \begin{cases} 0 \\ 1 \end{cases}; \quad i = 1, n; \quad j = 1, n; \\ \sum_{i=1}^n x_{ij} \geq a_i & \text{при } a_i = 1 \\ \sum_{i=1}^n x_{ij} = 0 & \text{при } a_i = 0 \end{cases}; \quad i = 1, n; \\ \sum_{j=1}^n x_{ij} = 1; \quad j = 1, n; \\ \sum_{i=1}^n a_i = K. \end{cases} \quad (5)$$

Цільова функція

$$\sum_{j=1}^n \left(b_j \cdot \sum_{i=1}^n (x_{ij} \cdot t_{ij}) \right) \rightarrow \min$$

Зміни моделі полягають у тому, що вектор географії філій не фіксований, як раніше, а змінний, причому $a_i = 1$, якщо філія розташована в i -му місті, та $a_i = 0$, якщо в i -му місті філії немає. Відповідно додається обмеження на кількість філій, $\sum_{i=1}^n a_i = K$, де K – це кількість філій дистриб'юторської мережі.

Змінюючи K від 1 до 26, за наведеною моделлю можна визначити оптимальне географічне розташування

певної кількості філій і відповідну до цього суму сукупних транспортних витрат на непряме покриття ринку. За розрахунковими даними можна побудувати криву оптимальних транспортних витрат у координатному полі, де по осі ОХ відкладемо кількість філій, а по осі ОУ – сукупні транспортні витрати у гривнях, і в цьому ж координатному полі відобразимо розрахункові дані, що характеризують наведені вище дистриб'юторські компанії (рис. 1).

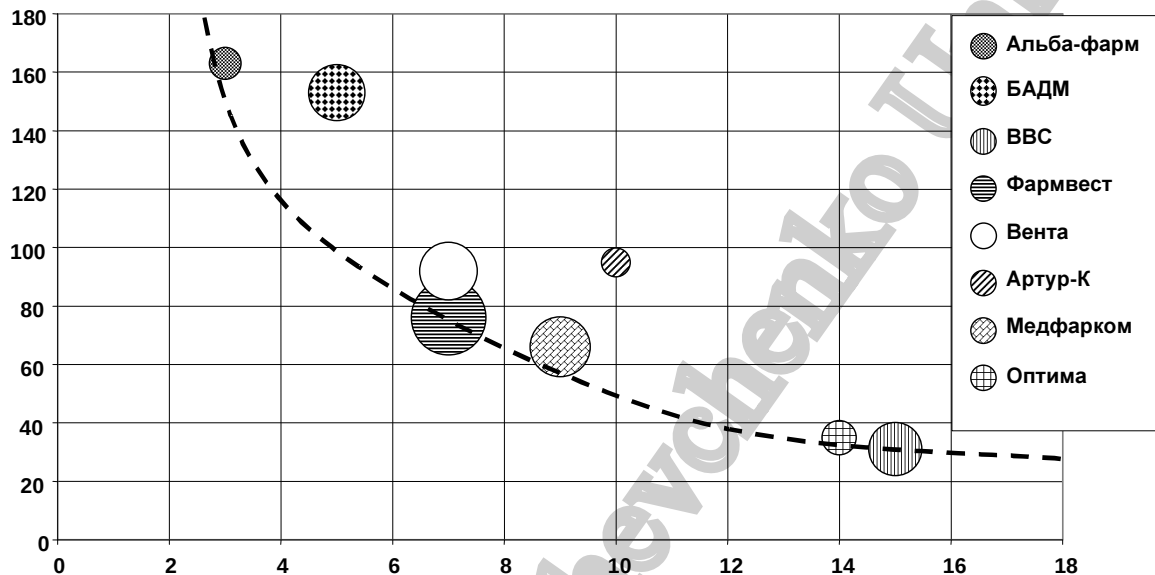


Рис. 1. Оптимальна крива сукупних транспортних витрат

З діаграми видно, що географічно правильно розташовані філії компаній "Фармвест", "ВВС-ЛТД", "Оптима". Більш віддалені від кривої оптимальності такі компанії, як "Медфарком", "Альба-фарм", а найгірша географія розташування філій відповідає компаніям "Вента" та "БАДМ".

Дана модель має велике практичне значення не тільки для оцінки конкурентних переваг географічного розташування філій певної дистриб'юторської компанії, а й при плануванні розвитку мережі філій, тобто при вирішенні стратегічних завдань розширення бізнесу.

Особливе місце слід відвести компаніям "Оптима" та "ВВС-ЛТД", вони мають відповідно 14 і 15 філій, а їхні сукупні транспортні витрати на непряме покриття ринку ледве перевищують 35 тис. грн. Важко порівнювати наведені компанії між собою лише за показником транспортних витрат на непряме покриття ринку. Вочевидь, ширша географія покриття дає змогу скоротити транспортні витрати на умовну одиницю продажу в зоні непрямого покриття. Це можна формалізувати рівнянням

$$Tr = f(k, d), \quad (6)$$

де $f(k, d)$ – транспортні витрати, необхідні для забезпечення непрямого покриття, які зворотно пропорційно залежать від кількості філіалів дистриб'юторської мережі – k та прямо пропорційно від частки ринку (обсягу продажу), яку займає дистриб'юторська компанія – d .

З іншого боку, в широкій дистриб'юторській мережі є багато мінусів: відволікання обігових коштів у вигляді товарних запасів, складна система керування і логістики, витрати на утримання філій тощо. Витрати на утримання філій та забезпечення прямого покриття ринку можна визначити за рівнянням

$$Tr = u(k, d), \quad (7)$$

де $u(k, d)$ – витрати на утримання філій і забезпечення прямого покриття ринку, що прямо пропорційно залежать від кількості філій дистриб'юторської мережі – k та прямо пропорційно від частки ринку (обсягу продаж), яку займає дистриб'юторська компанія – d .

Сукупні витрати $Tr + Tg$, які функціонально залежать від кількості філій у дистриб'юторській мережі та частки ринку, що покриває дана мережа, необхідно мінімізувати. Тільки в цьому випадку можливе ефективне функціонування дистриб'юторської компанії. Становить інтерес задача мінімізації сукупних витрат за кількістю необхідних філій за фіксованої мінімальної частки ринку, яку необхідно охопити дистриб'юторською мережею:

Змінні

k

Обмеження

$$k \geq 0; \quad (8)$$

k – ціле;

Цільова функція

$$f(k, D) + u(k, D) \rightarrow \min$$

де k – кількість філій, D – мінімальна частка ринку, яку планується досягти.

Графічно модель представлено на рис. 2: відображено транспортні витрати на непряме покриття ринку, які зменшуються при розширенні дистриб'юторської мережі (в), а також зображено витрати на утримання філій (б), які зростають відповідно до збільшення кількості філій. Сума цих двох величин – сукупні витрати дистриб'юторської мережі, необхідні для досягнення даною компанією певної частки D (а). Мінімум сукупних витрат і визначає тиме кількість філій, яка є оптимальною для досягнення бажаної частки ринку.

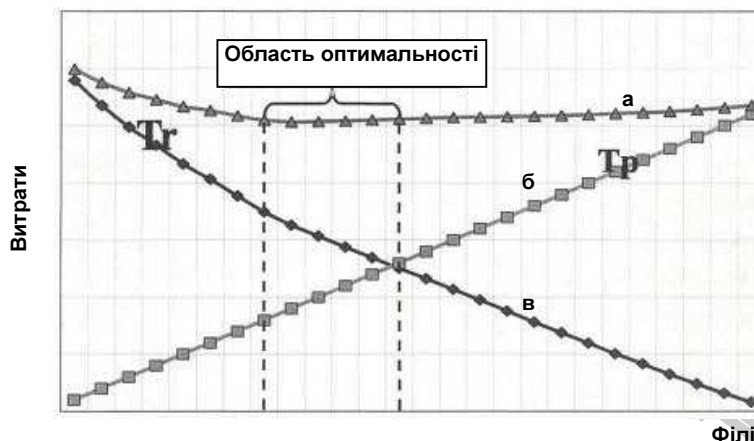


Рис. 2. Графічне відображення оптимізаційної моделі

З даної моделі випливає кілька висновків:

- оптимальна кількість філій залежить від бажаної частки ринку, чим більше бажана частка ринку, тим більш розгалуженою має бути дистриб'юторська мережа;
- оптимальна кількість філій залежить від вартості транспортування товарів, яка збільшує або зменшує значущість транспортних витрат на непряме покриття ринку в моделі.

Наведена модель також має велике практичне значення при формуванні стратегії розвитку компанії, оскільки розкриває взаємозв'язок між такими основними стратегічними показниками дистриб'юторської компанії, як бажана частка ринку (частка покриття ринку) та необхідна кількість філій (розгалуженість мережі). Даний етап моделювання має передувати наведеним вище моделям, які визначають оптимальну географію розташування філій дистриб'юторської мережі.

Таким чином, у статті описано двоступінчасту модель оптимізації дистриб'юторської мережі. Перший крок визначає кількісні характеристики розгалуження дистриб'юторської мережі з урахуванням бажаних у майбутньому показників покриття ринку та його специфіки, а другий крок дозволяє, використовуючи алгоритми оптимізації транспортних задач, одержати оптимальні географічні координати розташування філій на території України. Модель має велике практичне значення й наукову новизну.

1. Багров Н.В. Региональная геополитика устойчивого развития. – К., 2002. 2. Бахвалов Н.С. Численные методы. – М., 1975. 3. Дорогунцов С.И., Олійник Я.Б., Степаненко А.В. Теорії розміщення продуктивних сил і регіональної економіки. – К., 2001. 4. Зайченко Ю.П., Шумилова С.А. Исследование операций: Сборник задач. – Киев, 1990. 5. Регионы Украины: поиск стратегии оптимального развития / Под ред. А.П.Голикова. – Харьков, 1996.

Надійшла до редколегії 12.10.04

Т.В. Гайдай, канд. екон. наук

МЕТОДОЛОГІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ ТЕОРІЇ НАУКОВИХ ПАРАДИГМ ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Присвячено розкриттю методологічного значення застосування парадигмального підходу Т.Куна до розвитку економічної науки, з'ясуванню особливостей взаємодії наукових парадигм.

The article is devoted to the research of T.Kuhn's paradigm approach, its methodological essence for the historical growth of economic science, analysis of the scientific paradigm interaction particular features.

Процес дослідження генезису, еволюції економічної науки та її теоретичних складових актуалізує широке коло філософських, гносеологічних і методологічних проблем, пов'язаних із пізнанням загальних закономірностей та структури розвитку наукового знання. Потужний внесок у розробку даної теоретичної проблематики було здійснено в рамках сучасної філософії науки. Йдеться, зокрема, про методологічне значення концепцій розвитку науки всесвітньо відомих філософів XX ст. К.Поппера, Т.Куна, І.Лакатоша, П.Фейєрабенда, С.Тулміна, К.Поланьї та інших, які не тільки розвинули, але й суттєво оновили традиційні наукові уявлення в цій галузі. Тому не буде перебільшенням сказати, що сьогодні без врахування та аналітичного розгляду їх наукового внеску не може обійтись жодна серйозна праця з методології економічної теорії та історії. Як зазначав відомий історик економічної теорії М.Блауг, "методологію економічної науки" слід розуміти просто як філософію науки в її застосуванні до економіки" [1, с. 35].

Разом з тим слід визнати, що у вітчизняній літературі з історії економічної теорії та її методології мають місце поки що початкові спроби залучити аналітичний потенціал сучасної філософії науки до розробки теорії і мето-

логії історико-економічного аналізу світової та української економічної думки. У цьому зв'язку слід, зокрема, зазначити праці професорів П.М.Леоненка [2, с. 18–25] та В.Д.Базилевича [3, с. 25–34], а також публікації автора статті [4, с. 60–66; 5, с. 67–70; 6, с. 13–16].

Проте подальшої теоретичної розробки потребує сутність парадигмального виміру розвитку економічної науки, з'ясування особливостей взаємодії наукових парадигм у її історичному розвитку. У реалізації зазначених дослідницьких завдань полягає мета даної публікації.

Уперше в науковий обіг категорія "парадигма" була введена видатним американським філософом, істориком і методологом науки Томасом Семюелем Куном (1922–1995). Це було здійснено в його фундаментальній праці "Структура наукових революцій" (1962), яка знаменувала справжній переворот у філософії науки XX ст. Вагомість цієї праці полягала в тому, що в ній Т.Кун розробив нову концепцію розвитку науки, яка принесла автору світове визнання. У 1970 р. вийшло друком друге видання, що містило нові суттєві доповнення до першого видання, які не тільки мали уточнюючий характер, але і значною мірою розвивали попередню концепцію.

Можна без перебільшення констатувати, що Т.Кун розпочав революцію в історіографії науки. Своєрідність дослідницького підходу вченого полягала у ґрунтуванні його дослідження на "історично орієнтованому образі науки". У цьому зв'язку Т.Кун зауважував: "Історія, якщо її розглядати не просто як сховище ... фактів, розташованих у хронологічному порядку, могла би стати основою для рішучої перебудови уявлень про науку, що склались у нас на теперішній час" [7, с. 23]. Мету свого дослідження Кун бачив "у тому, щоб окреслити хоча б схематично зовсім іншу концепцію науки, яка вимальовується з історичного підходу до дослідження самої наукової діяльності" [7, с. 23]. Результати цього дослідження мають безсумнівне загальнонаукове філософсько-методологічне значення. Зокрема, вони дали могутній імпульс як для розвитку історико-економічних досліджень, так і наукових розробок причин і природи змін наукової структури економічної думки. Про це свідчать праці визнаних фахівців у галузі історії та методології економічної науки.

Свій науковий підхід Т.Кун протиставив (чи, точніше, розвинув у доповнення) насамперед панівній на той час кумулятивній теорії пояснення прогресу науки, згідно з якою науковий розвиток розглядався як простий поступальний приріст чи накопичення знання. На противагу цьому Т.Кун здійснив оригінальну та вельми плідну спробу дати першу аналітичну реконструкцію розвитку наукового знання як чергування еволюційних і революційних наукових змін. Тим самим він прагнув подолати спрощеність кумулятивної моделі. Підхід Т.Куна поєднував філософсько-науковий, історичний, методологічний і соціологічний виміри дослідження наукового розвитку. Учений здійснив емпіричні підтвердження своєї теорії переважно на прикладі точних наук (фізики, астрономії, математики та ін.), виходячи з ознак їх більшої формалізованості та універсальності. Але це не завадило подальшій популяризації й адаптації теорії парадигм і наукових революцій Т.Куна для інших наукових галузей, включаючи соціальні чи суспільні науки та навіть окремі галузі культури і мистецтва.

Формування парадигми, за Т.Куном, є ознакою зрілості розвитку будь-якої науки. Парадигма виникає шляхом накопичення наукових результатів, отриманих на основі стандартних методологічних підходів і дослідницьких принципів, визнаних науковою спільнотою в певній теоретичній галузі. Період панування певної парадигми Кун назвав періодом "нормальної науки". Прихильників нормальної науки об'єднує єдиний погляд на вибір проблем дослідження (науковий предмет) і те, в який спосіб це має бути здійснено (наукові методи). Тому період нормальної науки є кумулятивним процесом її розвитку, спрямованого на розв'язання головоломки (складних, суперечливих досі нерозв'язаних наукових проблем) у межах загальноновизнаного аналітичного каркасу. Про "злам" нормальної науки знаменують ознаки наукової кризи, що супроводжується бурхливим поширенням нових теорій, особливим поживанням методологічних дискусій. У процесі наукової революції на зміну попередній парадигмі приходить нова. Вона представлена новою системою наукових поглядів, у рамках яких пропонується нове переконливе розв'язання проблем, на існування яких чи можливість альтернативного вирішення наукова спільнота досі не зважала.

Отже, *модель розвитку науки*, за Куном, – це зміна парадигм шляхом здійснення наукових революцій, які означають поворотні моменти розвитку науки і несуть наукові відкриття, що означають відмову науковців від попередньої, загальноновизнаної, традиційної парадигми на користь нової, що вбирає в себе більш досконалі,

новітні інструменти і методи дослідження та теоретичного пізнання дійсності. Т.Кун намагався виявити загальний механізм розвитку науки як єдиного цілого, яке поєднувало б "нормальну науку" з якісними стрибками в її розвитку під час наукових революцій.

Таким чином, основні змістовні складові теорії Т.Куна – це вчення про парадигми та наукові революції. Зупинимось на першій складовій. До Куна основним структурним елементом функціонування та розвитку науки вважалась теорія. "Проте, – зауважував учений, – термін *теорія* у тому сенсі, в якому він звичайно використовується у філософії науки, означає структуру, набагато більш обмежену за її природою і обсягом, ніж структура, яка потрібна тут" [7, с. 234]. Т.Кун уперше застосував як базовий структуроутворювальний і концептуальний модуль науки не окрему теорію, як це було до нього, а більш комплексне й набагато більш об'ємне поняття – парадигму (від грец. *paradeigma* – приклад, зразок). Після виходу праці Т.Куна поняття парадигми отримало досить широке застосування в різнофаховій науковій літературі. Слід зауважити, що останні роки в українській економічній літературі склалась певна термінологічна "мода" на його активне вживання. При цьому автори, на жаль, нерідко застосовують його некоректно, найчастіше – як синонім чи заміник теорії (концепції). Тим самим ігноруються нетотожність і глибокі сутнісні розбіжності цих понять. З огляду на це, на нашу думку, нагальним є відновлення належної наукової чіткості дефініцій, тобто вживання терміна відповідно до його істинного змісту. У даному контексті доречно нагадати слушне зауваження самого Т.Куна: "Доти, доки термін може бути вільним від довільних домислів, слід уникати введення іншого аби уникнути непорозуміння" [7, с. 234].

Отже, введення терміна *парадигма* було зумовлено його новим значенням чи контентом (уявним змістом). "Під парадигмами я розумію визнані всіма науковцями досягнення, які протягом певного часу дають науковій спільноті модель постановки проблем та їх розв'язання", – зазначав Т.Кун [7, с. 17]. Тобто парадигма – це, звісно, не теорія, але й не проста сукупність теорій. Зміст цього поняття насправді більш широкий, а тому заслуговує окремого розгляду. Парадигма – це прийнята науковою спільнотою теоретико-методологічна модель, зразок постановки і розв'язання наукових проблем. Вона становить певну метатеоретичну єдність і для певної спільноти вчених базується на спільних світоглядних, онтологічних і гносеологічних установках дослідників.

Реальна багатомірність поняття парадигми зумовила множинність його визначень Куном. Скрупульозний англійський учений М.Мастерман зробив висновок, що в першому виданні "Структури наукових революцій" термін *парадигма* використовується двадцятьма двома різними способами [8, с. 65]. Значною мірою це пояснюється як вербальною різноманітністю (стилістичною неузгодженістю) визначень за умов збереження єдності контенту, так і багатством його відтінків. На думку М.Блауга, Т.Кун вкладає в термін *парадигма* такі основні значення: по-перше, він часто вживає слово парадигма в його словниковому значенні – як певний зразковий приклад наукових досягнень минулого, який слугує моделлю для сучасних учених; по-друге, він також вживає це слово в зовсім іншому значенні – як вибір певного набору проблем і методів для їх аналізу; по-третє, слово парадигма набуває часом ще більш широкого змісту, означаючи загальне метафізичне бачення світу [1, с. 77].

Як зазначалось, друга структурна складова концепції Т.Куна – це вчення про наукові революції як історично-часового чергування парадигм: унаслідок наукової кризи старої парадигми відбувається її заміна новою.

На основі ознайомлення читачів з першим варіантом "Структури наукових революцій" Т.Куна складалось таке уявлення про безпосередній гносеологічний механізм реалізації наукових революцій:

- у період нормальної науки існує не більше однієї парадигми, (монопарадигмальна структура нормально-го розвитку науки); нормальна наука є еволюційно-кумулятивним процесом розв'язання головоломки у межах єдиного (одного) аналітичного каркасу;

- заміна попередньої парадигми наступною відбувається виключно шляхом наукової революції; тобто в історичному часі відбувається лише чергування, але аж ніяк не співіснування парадигм;

- революційні переломні етапи в розвитку науки означають повне порушення під час "революційної кризи" наукової комунікації між прихильниками старої і нової парадигми;

- передвісниками періоду "зламу" нормальної науки є поширення нових теорій і бурхливість методологічних дискусій; нова система поглядів несе в собі нові можливості і способи теоретичного вирішення проблем, на які раніше просто не зважали;

- отримання нового знання неминує означає втрату частини старого; перехід до нового знання набуває природи релігійного переживання та зміни гештальта;

- нова система поглядів, у свою чергу, стає нормальною наукою нового покоління [7, с. 99, 112, 129, 151; 1, с. 77–78].

У частині вчення про парадигму, зміст та ознаки наукових революцій теорія Т.Куна є застосовною до аналізу історичного розвитку економічної науки. Під визначення парадигми підпадають такі важливі віхи її розвитку, як класична теорія, неокласика, кейнсіанство. Ознакою наукової зрілості, насправді, стало формування першої наукової економічної парадигми у вигляді класичної школи (друга половина XVII – перша третина XIX ст.).

Чергування парадигм в економічній теорії також відбувалось шляхом реалізації наукових революцій – маржинальної 70-х рр. XIX ст. (перехід від класики до неокласики), кейнсіанської 30-х рр. XX ст. (перехід від неокласики до кейнсіанства). Обидві революції за своїми ознаками цілком підпадали під Кунівську інтерпретацію: "руйнація існуючої традиції наукової практики", "започаткування нетрадиційних досліджень, які врешті-решт приводять усю дану галузь науки до нової системи приписів (commitments), до нового базису для практики наукових досліджень" [7, с. 29], руйнація наукових традицій, "відмова наукової спільноти від тієї чи іншої віками освяченої наукової теорії на користь іншої теорії, несумісної з попередньою" [7, с. 29], зміна професійних стандартів, наукові відкриття революційного значення, які означають трансформацію попередніх наукових поглядів, "зміна значень усталених та загальновідомих понять", "зміна понятійної мережі, через яку вчені розглядають світ" [7, с. 141] та ін. Кожна з наведених ознак є ілюстрацією чи констатацією тих ідейних, методологічних і теоретичних зрушень, які відбувались упродовж зазначених наукових революцій. Так, маржинальна революція знаменувала заперечення виробничого витратно-факторного підходу класиків у теорії цінності. Натомість маржиналісти базували свою теорію цінності на домінуванні сфери споживання і суб'єктивно-психологічній оцінці споживачем кориснісних ознак цінності блага. Аналогічно кейнсіанська революція стала науковим запереченням класично-неокласичної доктрини автоматичного ринкового саморегулювання, яка акцентувала увагу на проблемах і обмеженнях ринкової пропозиції, довівши необхідність регулюючих заходів держави, а також першорядне значен-

ня рівня сукупного попиту. І таких наукових паралелей можна наводити безліч.

Певним підтвердженням (ілюстрацією) теорії Т.Куна є також те, що початок наукових революцій в економічній теорії, як правило, знаменувався актуалізацією нових проблем дослідження (роль корисності, яка навіть не включалась у предмет класичної економічної ортодоксії, як фактора цінності – у випадку маржинальної революції; роль циклічних нерівноважних станів ринку, недостатнього попиту та його державного регулювання – у випадку кейнсіанської революції), а також активізацією методологічних дискусій (дискусія про метод між К.Менгером та Г.Шмоллером у 70-ті рр. XIX ст., дискусія 30-х рр. XX ст. про ліберальну доктрину "laissez faire" та необхідність державного регулювання ринку між Дж.М.Кейнсом та Ф.Гайеком).

Основною відмінністю інтерпретації Т.Куном структури розвитку науки є те, що в ній (у першому виданні праці вченого) відтворена саме однопарадигмальна (монометодологічна та монотеоретична) модель розвитку нормальної науки перед і після здійснення наукових революцій. Тобто на проміжках нормальної науки, за Куном, мова може йти лише про єдину парадигму. Утвердження нової парадигми можливе лише через здійснення наукової революції. Тим самим початковий варіант теорії Куна суперечив реаліям існування теоретико-методологічної множинності (багатопарадигмальності) у різних галузях суспільних наук, зокрема економічній.

Певною мірою розв'язанням цієї суперечності може бути додаткова (спеціальна) адаптація концепції Куна до застосування у сфері суспільних (соціальних) наук. Учений, як відомо, розробляв і ілюстрував свої погляди виключно емпіричним матеріалом з історії розвитку природничих наук. Разом з тим він і сам усвідомлював більший науковий плюралізм у соціальних науках та недвозначно висловлювався з цього приводу: "... провівши один рік у спільноті, яка складалась головним чином із спеціалістів у галузі соціальних наук, я несподівано зіткнувся з проблемою розбіжності між їх спільнотою та спільнотою вчених-природознавців, серед яких навчався я сам. Особливо я був вражений кількістю і мірою відкритих розходжень ... з приводу правомірності постановки тих чи інших наукових проблем та методів їх вирішення" [7, с. 16].

Разом з тим, і це не менш важливо, слід взяти до уваги суттєві уточнення і корекції, зроблені автором у наступному, другому, виданні "Структури наукових революцій". З урахуванням отриманих відгуків читачів та аналітиків, беручи до уваги те, яким чином ними були сприйняті його ідеї, вчений вважав за потрібне зробити у другому виданні додаткові суттєві уточнення, доопрацювання і роз'яснення, щоб звільнити викладення своїх ідей від можливості неточності чи розбіжності інтерпретацій. Річ у тому, що в першому виданні праці Т.Куна містився найбільш "радикальний" чи, так би мовити, узагальнений, "укрупнений" варіант викладення його теорії. Надалі Т.Кун відмовився від надмірної категоричності своїх попередніх тверджень про співвідношення парадигм та характер їх зміни упродовж наукової революції.

Так, методолог з Кембриджського університету Дж.Воткінс у своїй статті "Проти "нормальної науки" знайшов чотири тези, що надають особливої радикальності та однозначності початковому варіанту теорії Куна: по-перше, – це теза про монополію парадигм на етапі нормальної розвитку науки, про те, що парадигма не терпить конкуренції; по-друге, – теза про несумісність, непорівнянність нових парадигм із старими; по-третє, – теза про відсутність проміжного періоду чи ланок між старою і новою парадигмами; по-четверте, –

теза про миттєву і повну зміну парадигм [10, с. 34–35]. У другому виданні праці Куна відсутні підстави для подібних висновків.

Більш пізній, скоригований підхід Т.Куна полягав у наступному. *По-перше*, було скориговано вчення про парадигми та їх взаємодію з таких основних позицій: 1) Т.Кун фактично визнає, що будь-якому етапу розвитку науки властиве одночасне співіснування різних наукових парадигм як виявів конкуруючих підходів у науці; 2) не всі парадигми є несумісними; 3) між різними парадигмами можливі різноманітні форми взаємодії: вони можуть перекривати одна одну та взаємопроникати. *По-друге*, певної корекції чи уточнення зазнало вчення про наукові революції. Під час них парадигми не змінюють одна одну миттєво. Існує багатство перехідних форм трансформації (модернізації) наукового знання.

Ці нові суттєві аспекти аналізу становлять важливе методологічне підґрунтя для дослідження складної структури міжпарадигмальної взаємодії в історії розвитку економічної теорії. Формою реалізації такої взаємодії, на наш погляд, є синтез економічних парадигм, який можна спостерігати впродовж історичного розвитку економічної теорії. Прикладами можуть слугувати синтез класичної та маржинальної теорій цінності (А.Маршалл, М.Туган-Барановський), кейнсіансько-неокласичний синтез (Дж.Хікс, П.Семюелсон), неонституціоналізм як продукт синтезу неокласичної методології та традиційного (старого) інституціоналізму (Р.Коуз, Дж.Б'юкенен) та ін. Системне вивчення феномену міжпарадигмального синтезу збагачує фахівців розумінням окремих закономірностей розвитку економічної теорії.

Таким чином, у більш пізніх уточненнях Т.Куна одночасно визнається одночасне співіснування різних парадигм та наявність множинності перехідних форм їх взаємодії. Ці уточнення, усуваючи стилістичні розбіжності, спрямовані на рішуче подолання сприйняття даної теорії як одно- чи монопарадигмального варіанта розвитку науки. Надалі ідея парадигмального плюралізму знайшла ще більш явний та акцентований вираз у концепції кон-

куруючих науково-дослідницьких програм відомого британського філософа І.Лакатоша [9, с. 322–329; 6, с. 14–16], а також методологічного анархізму П.Фейєрабенда, одним з найвідоміших і найрадикальніших послідовників якої в галузі економічної теорії є відомий американський учений Д.Макклоскі. У цілому нові інтелектуальні течії в історії та філософії науки вплинули на формування " нової методологічної традиції" в економічній науці. Її представники – М.Блауг, Г.Мюрдаль, Б.Колдуелл, Д.Макклоскі та інші – виступають прихильниками принципу методологічного плюралізму.

Узагальнюючи сказане, можна зробити висновок про важливе методологічне значення новаторських досліджень у галузі філософії науки для більш повної та реалістичної аналітичної реконструкції складного і багатогранного процесу науково-теоретичного розвитку в історії економічних учень. "Відносно всіх цих рис науці ще судитиметься багато дізнатись", – такими словами завершував своє дослідження Т.Кун [7, с. 16]. Отже, їх повною мірою можна переадресувати вітчизняним ученим, оскільки науковий простір для подальших економічних і міждисциплінарних досліджень є досить широким.

1. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. Пер. с англ. / Науч. ред. и вступ. ст. В.С.Автономова // *Вопр. экономики*. – 2004. 2. Леоненко П.М. Методологічні аспекти історії української економічної думки (XIX–XX ст.). – К, 2004. 3. Історія економічних учень. Підручник / За ред. В.Д.Базилевича – К., 2004. 4. Гайдай Т.В. Неонституціоналізм та його аналітично-дослідницький потенціал // *Економіка України*. – 2003. – № 9. 5. Гайдай Т.В. Методологія сучасної економічної теорії / Методологія сучасного історико-економічного аналізу. – 2002. – № 4–5. 6. Гайдай Т.В. Цілісність та багатоманітність економічної теорії як об'єкт історико-економічного аналізу // *Вісн. Київ. ун-ту. Економіка*. – 2004. – Вип. 68. 7. Кун Т. Структура наукових революцій: Пер. с англ. – М., 2001. 8. Masterman M. The nature of paradigm // In Lakatos I. and Musgrave A. *Criticism and the Growth of Knowledge*. – Cambridge, 1970. 9. Лакатос І. Історія науки і її раціональні реконструкції // Кун Т. Структура наукових революцій: Пер. с англ. – М., 2001. 10. Watkins J.W.N. Against "normal science" // Lakatos I. and Musgrave A. *Criticism and the Growth of Knowledge*. – Cambridge, 1970.

Надійшла до редколегії 11.10.04

А.І. Ігнатюк, канд. екон. наук

ПРОЦЕСИ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАНЬ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНА

Проаналізовано причини, наслідки процесів злиття та поглинання, їх особливості в Україні.

Are analyzed reasons, issues of processes merger and acquisition and its features in Ukraine.

На формування структури ринків, рівень концентрації галузевих ринків України впливають процеси злиття та поглинання фірм. Аналіз цих процесів у розвинених країнах дозволяє простежити певні закономірності, визначити їх вплив на концентрацію ринків товарів і послуг, а також на розвиток економіки країни в цілому.

Злиття – це поєднання двох або кількох підприємств, унаслідок чого виникає нове підприємство. За кордоном поняття "злиття" та "поглинання" не мають чіткого розмежування. Навіть англійські аналоги понять мають неоднозначне значення: *Merger* – поглинання (шляхом придбання цінних паперів або основного капіталу), злиття (компаній); *Acquisition* – придбання (наприклад, акцій), поглинання (компанії); *Merger and acquisitions* – злиття та поглинання компаній. Існують спроби по-різному тлумачити ці поняття. Визначення розрізняються як у межах законодавства окремої країни, так і між країнами [1].

У практиці розвинених країн злиття можуть здійснюватися шляхом: 1) передачі акцій або активів, включаючи конверсію боргових зобов'язань в акціонерний капітал; 2) купівлі компаній її менеджерами; 3) перехресної

участі в радах директорів або взаємне володіння акціями (взаємна участь у капіталі); 4) утворення спільних підприємств (мається на увазі широке визначення, що передбачає будь-яку угоду, у межах якої операції двох або більшої кількості фірм частково інтегровані у функціональному відношенні, тобто наявність факту участі в акціонерному капіталі не потребується і тому тут мова йде про договірні підприємства та "стратегічні спілки").

При аналізі випадків злиття фірм угоди розподіляють на три категорії залежно від взаємовідносин між компаніями, що поєднуються, у галузі конкуренції. Перша – горизонтальні злиття, коли одна компанія купує іншу, яка виробляє або продає ті ж самі або аналогічні товари в тому ж самому регіоні, і таким чином знищує конкуренцію між двома компаніями. Друга – вертикальні злиття, коли одна компанія купує або споживача, або постачальника. Третя – конгломератні злиття – охоплює всі інші придбання, включаючи суто конгломератні угоди, за яких сторони, що поєднуються, не мають явно економічних відносин; це злиття компаній, що виробляють типову продукцію, але працюють на різних географічних ринках; злиття компаній, що функціонально

© А.І. Ігнатюк, 2005

пов'язані по лінії виробництва або збуту продукції однаковими методами виробництва, маркетингу тощо.

Аналіз процесів злиття в розвинених країнах свідчить, що активність у сфері процесів злиття та поглинань має циклічну закономірність зі своїми піками, що перебувають у певному зв'язку з циклами загальної економічної активності та циклами змін цін на фондовому ринку. Виділяють кілька хвиль злиття, початок яких був пов'язаний із розвитком економіки США [2].

Перша хвиля злиття 1887–1904 рр. почалася із пожаття після світової депресії 1883 р. та закінчилася депресією 1904 р. у США. Вона відображала зміни фундаментальних пропорцій в економіці внаслідок зміни на транспорті, у зв'язку, у технології переробки, конкуренції та правових інститутах, що збіглися з технічним десятиріччям XIX ст. Цю хвилю називають хвилею "злиття з метою утворення монополій". Характерними були горизонтальні типи злиття.

Наслідком цих процесів була суттєва монополізація ринків, що викликала необхідність державного регулювання. Антитрестівський закон Шермана (1890) визначив, що будь-яке об'єднання у формі треста або інше, яке обмежує торгівлю, є незаконним. Перші трести найчастіше утворювалися через злиття, тому закон був спрямований саме проти цих процесів.

Перше серйозне використання антитрестовського закону проти злиття мало місце стосовно Northern Securities. Цю компанію було створено в 1901 р. для спільного контролю Дж.Л.Моргана, Джеймса Хілла та інших промислових магнатів над залізницями Northern Pacific та Great Northern. Було вирішено перевірити законність об'єднання, унаслідок чого встановлено існування обмеження конкуренції на залізниці.

Наступні випадки показали, що закон Шермана міг бути використаним для заборони злиття лише в тому випадку, коли фірми, що об'єднувалися, отримували значну монополю владу. Тому в 1914 р. було прийнято закон Клейтона, мета якого – протидіяти створенню трестів, таємних угод та монополізації при зародженні та до їх здійснення. Але залишилася одна можливість: були заборонені придбання лише акціонерного капіталу – основний метод крупномасштабної консолідації. За допомогою скупки активів конкурента компанії могли обійти закон. Унаслідок недосконалості законодавства лише 15 випадків злиття були анульовані шляхом антитрестівських заходів з 1914 по 1950 р.

Друга хвиля процесів злиття (1916–1929) характеризувалася тим, що злиття здійснювалися заради олігополії, оскільки на той час злиття з метою утворення монополій були заборонені; нові фірми були вертикально інтегрованими або диверсифікованими; значна частка процесів злиття відбувалася у сфері газо- та енергопостачання комунального сектору. Край другій хвилі злиття поклала "велика депресія".

Третя хвиля – конгломератні злиття, почала набирати обертів після Другої світової війни і сягнула максимуму в 1968 р. Головна частка угод щодо злиття – диверсифікація або конгломерація, що було пов'язано із прийняттям Закону Келера-Кефауера в 1950 р., який призвів до посилення обмежень горизонтальних і вертикальних типів злиття. Федеральна комісія з торгівлі США відокремила три варіанти конгломератних типів злиття: злиття з розширенням продуктової лінії, що викликають поєднання конкуруючих продуктів, канали реалізації та процес виробництва яких схожі; злиття із поширенням ринку, наприклад географічних ринків, які раніше не обслуговувалися; суто конгломератні.

Антимонопольні законодавства Європи на той час були більш лояльними, наслідком чого стала велика кількість горизонтальних процесів злиття, що привело до істотного зростання середнього показника концентрації на рівні галузі в обробній промисловості європейських країн.

Ця хвиля згасла із падінням цін на акції, яке було помірним для більшості компаній, але різким для тих фірм, що проводили агресивну політику утворення конгломератів.

Четверта хвиля 80-х років XX ст. побила рекорди не тільки за абсолютним рівнем активності, але й за деякими кількісними аспектами. Але її початок збігся не з біржовим бумом, а з кризою. Ціни на акції були настільки низькими відносно витрат заміщених засобів виробництва та обладнання, що часто дешевше було купити іншу компанію, ніж будувати завод. З приходом Рейгана (1981) антитрестівська політика стала менш жорсткою, що привело до зростання частки горизонтального злиття.

У 1983 р. Федеральна резервна система переключилася на стимулюючу політику, що призвело до біржового буму і як наслідок – додаткове посилення активності злиття. Цікавим є те, що із крахом курсу акцій 19 жовтня 1987 р. активність злиття не зменшилася, як це було раніше, особливо для іноземців, оскільки низька ціна на акції поєднувалася з низьким курсом долара.

П'ята хвиля злиття (початок – 90-ті роки XX ст.) відбувалася в галузях, де здійснювалося або планувалося дерегулювання: електроенергетика, телекомунікації, банківська справа, сфера фінансових послуг. Загальна вартість усіх угод, оголошених 1992 – році надзвичайно низької ділової активності – становила лише 150 млрд дол. Натомість сумарна вартість угод, анонсованих у 1997 р. (957 млрд дол.), склала 12 % ВВП, але дані 1998 р. побили цей рекорд (близько 1613 млрд дол.) [3].

Формування ринків товарів та послуг України призвело до реорганізації багатьох підприємств, у тому числі шляхом злиття або приєднання фірм. Усвідомлення необхідності регулювання цих процесів знайшло своє відображення у першому антимонопольному Законі України "Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції" (1992), Законі України "Про захист економічної конкуренції" (2001), а також у "Положенні про концентрацію", затверджене розпорядженням АМК України (2002).

Законодавством України передбачений контроль за процесами концентрації як у класичному вигляді процесів злиття або приєднання одного суб'єкта господарської діяльності до іншого, так і у інших випадках: вступу суб'єктів господарювання в об'єднання; набуття у власність або одержання в управління активів (майна), часток (акцій, паїв) суб'єктів господарювання; створення нових підприємств. Таким чином, хоча за назвою ці процеси є різними, за змістом вони є угодами щодо злиття та поглинання.

Протягом 1995–2000 рр. органами АМК було розглянуто більш ніж 5400 заяв на здійснення економічної концентрації, причому найбільша кількість – у 1997 р. (1528 заяв). Унаслідок існуючого контролю вдалося не допустити монополізації загальнодержавних ринків деяких видів продукції машинобудування, пива, регіональних ринків переробки сільськогосподарської продукції, газового обладнання тощо [4].

Ознакою процесів злиття 1994 – 1995 рр. було створення холдингів. Вважалося, що холдинги є необхідною формою інтеграції в умовах розриву господарських зв'язків, кризи платежів, згасання інвестиційних процесів. Звернемо увагу, що інтеграційні процеси в розвинених країнах мають іншу мотивацію, оскільки виникають в умовах пожаття економіки. Наведемо приклад

таких створених холдингів: "Енергобуд" – поєднання 23 енергобудівельних підприємств; "Київміськбуд" – 27 підприємств тощо. Відповідно, спостерігалось посилення концентрації ринків, незважаючи на зумовленість та суспільне значення холдингів.

Якщо протягом 1995–1997 рр. найбільша кількість заяв була щодо створення суб'єктів господарювання, то починаючи з 1998 р. – це заяви щодо набуття у власність або одержання в управління часток (акцій, паїв) суб'єктів господарювання, що свідчить про перерозподіл власності підприємств, зміну реального власника.

Мотиви злиття можна класифікувати за трьома категоріями:

Мотив монополії – посилення ринкової влади: прагнення досягнути та посилити монопольну владу; трансформація ринкових структур у такій мірі, щоб уникнути цінової конкуренції.

Скорочення рекламних та інших витрат на стимулювання збуту.

Виграш від ефективності, що є недосяжними в інших випадках:

а) реалізація економії у виробництві, що виникає внаслідок економії від масштабу;

б) неподільні або вільні ресурси: злиття дозволяє розподілити постійні витрати та повністю використовувати ресурси;

в) економія у сфері НДДКР;

г) економія при отриманні фінансових ресурсів: великі компанії мають переваги при залученні коштів;

д) усунення трансакційних витрат: зменшення витрат шляхом заміни ринкових угод плануванням та координацією в межах фірми.

4. Спекулятивний мотив.

Щодо України, то переважна кількість процесів злиття є горизонтальними, причому мотив зазвичай не пов'язаний із ефективністю, а стосується посилення позицій на ринку, іноді це може бути бажання зменшення рекламних та інших витрат на стимулювання збуту. Українські фірми зазвичай купляє стратегічний інвестор, яким може бути іноземна фірма. Для іноземних фірм такого роду придбання найчастіше є способом розширення ринків збуту, іноді – розширення асортименту.

За даними численних західних досліджень, велика кількість злиттів і поглинань закінчується втратами для інвесторів. Причини невдач у більшості випадків полягали в тому, що покупці значно переплачували за придбані компанії, переоцінювали потенційні вигоди від поглинань та неефективно здійснювали процес об'єднання компаній. Але якщо в розвинених країнах помилки в оцінці вартості компанії, що поглинається, є досить поширені, то в Україні часто спостерігається просто зневага до адекватної оцінки, внаслідок чого фірми іноді продаються за безцінь.

Необхідним є також усвідомлення наслідків процесів злиття та поглинань для ринків та економіки в цілому. При горизонтальних випадках злиття фірм, що є характерними на сучасному етапі розвитку нашої країни, виникають три серйозні проблеми, пов'язані з конкуренцією. Перша – це усунення конкуренції між компаніями, що поєднуються. Друга – уніфікація операцій фірм, що поєднуються і, як наслідок, встановлення значної влади на ринках і можливість підвищувати ціни або скорочувати випуск продукції з боку нової економічної одиниці. Третя проблема полягає в тому, що, збільшуючи концентрацію релевантних ринків, такі угоди можуть збільшити можливість інших фірм, що працюють на ринку, координувати рішення щодо ціноутворення та обсягу випуску продукції.

Вертикальна інтеграція шляхом злиття не скорочує загального числа фірм, що працюють на ринку, але

вона може змінювати моделі індустріальної поведінки. Існує дві головні форми вертикального злиття: прогресивна інтеграція, коли компанія купляє споживача, та регресивна інтеграція, коли компанія купляє постачальника. Ефективність такої практики злиття пов'язана зі скороченням невиробничих витрат. Заміна ринкового обміну операціями в межах фірми забезпечує, по-перше, інтернаціоналізацію угод між виробником та його постачальником або посередником і утворює між ними співробітництво; по-друге, інтернаціоналізація надає можливість використання більш ефективних засобів для контролю та підвищення ефективності (наприклад, забезпечення якості продукції).

Негативні явища можуть спостерігатися, коли компанія, яку придбали, приймає рішення про підтримку ділових відносин лише з фірмою-покупцем. Останнє не викликає сумнівів, оскільки при цьому досягається більша ефективність порівняно з відкритими ринковими угодами. При цьому змінюється конкуренція відразу на трьох ринках: постачальників, споживачів та фірми-покупця. Вертикальна інтеграція позбавляє конкурентів їх прав, обмежуючи доступ до каналів постачання або до покупців. Крім того, практика свідчить, що вертикальні злиття можуть стати бар'єром на шляху входження на ринок інших фірм, а також примушувати інші фірми інтегруватися по вертикалі, щоб витримати конкуренцію. Фірми, що мають владу на ринку, іноді можуть робити капіталовкладення у вертикальну інтеграцію з метою уповільнення входження на ринок фірм, які потенційно заважатимуть отриманню надконкурентного прибутку.

Форми конгломератних операцій надзвичайно різноманітні – від короткотермінових угод про спільне підприємство до повного злиття. Яку б форму не мало це злиття, у ньому завжди беруть участь фірми, що виступають на окремих ринках, і, відповідно, це не впливає безпосередньо на конкуренцію. Негативним може бути лише факт скорочення конкуренції в майбутньому, оскільки фірма-покупець позбувається права самостійно вийти на ринок фірми, яку купляє. Унаслідок конгломератного злиття велика компанія може перетворитися на домінуючу та отримати значні пільги в конкуренції або використовувати інші методи для встановлення високих бар'єрів при вході на ринок.

Головним негативним явищем конгломератного злиття є те, що воно призводить до скорочення кількості менш крупних фірм, сприяє зростанню політичного впливу фірм, що поєдналися, та зашкоджує досягненню соціальних і політичних цілей суспільства щодо розвитку малих підприємств, розвитку демократичних процесів шляхом впливу на рішення державної влади.

Сучасне економічне зростання України активізувало процеси злиття та поглинань в Україні. Обсяг цих угод в Україні у 2004 р. досяг такого відношення до ВВП країни, як і у розвинених країнах. Тому усвідомлення того, що всі перелічені види процесів злиття прямо або опосередковано змінюють структуру певної галузі або ринку і, врешті-решт, визначають поведінку кожної фірми на ринку внаслідок існування нової структури ринку, повинно передбачати контроль з боку держави за вищезгаданими процесами.

1. Владимірова І.Г. Слияния и поглощения компаний. – Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 1. 2. Див.: Шерер Ф.М., Росс Д. Структура отраслевых рынков. – М., 1997. – С. 149–154 3. *Testimony of Dr. Janet L. Yellen, chair, Council of Economic Advisors before the Senate Judiciary Committee*, June 16, 1998. – P. 2. 4. Космусев А.А. Конкурентная политика в Украине. – К., 2004. – С. 101.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ІНТЕЛЕКТНОМІКИ

Розкрито природу, зміст, структуру та особливості інтелектоміки.

Nature, essence, structure and special features of intellectonomics are discovered in the article.

XXI століття ознаменувало початок переходу людства на якісно і кількісно новий рівень розвитку суспільства. Основи останнього почали формуватися ще в останню чверть минулого століття під впливом активізації загальної та економічної культури, яка зумовила появу і прискорення розвитку таких явищ і процесів, як: інформатизація, інтелектуалізація, віртуалізація, глобалізація тощо. Таке суспільство утримує в собі життєздатні, діалектично зняті з минулого етапу його розвитку, і нові особливості. Це стосується також усіх його підсистем, серед яких не є винятком і тип виробництва.

Відомо, що економіка, як і суспільство загалом, у новому столітті переносить з попереднього етапу свого розвитку деякі особливості і, звичайно, набуває нових, проте невідомим дотепер залишається нове у змісті типу виробництва, його модель і вектори подальшого розвитку. Власне це і є тією проблемою, якій присвячується запропонована стаття.

Мета статті – науково обґрунтувати концептуальні засади інтелектоміки. Вона конкретизується такими завданнями, як: визначити сутність інтелектоміки; обґрунтувати необхідність і можливість використання інтелектоміки як типу виробництва нового століття; охарактеризувати структуру інтелектоміки, визначити основні вектори її розвитку.

Учені – Деніел Белл, Крішан Куман, Білл Мелоді, Гарольд Перкін (США); Наталя Недзвецька, Юрій Осипов, Анатолій Пороховський, Ірина Стрелець (Росія); Віктор Базилевич, Оксана Бервено, Валерій Геєць, Григорій Задорожний, Валентина Кондрашова-Діденко, Володимир Липов, Людмила Мусіна, Анатолій Чухно (Україна) та інші – по-різному визначають тип виробництва нового століття: хто називає його новою економікою, хто – економікою послуг, хто – постіндустріальною економікою, хто – економікою, що базується на знанні, хто – фінансономікою, хто – інтелектомікою, а хто – глобальною економікою. Отже, нині існує багато підходів до означення типу виробництва майбутнього.

Складність при цьому полягає у виборі того єдиного поняття, яке б відповідало характеру і типу виробництва нового століття (і за змістом, і за формою водночас). Цю складність можна зменшити (якщо не усунути зовсім) шляхом виявлення основних критеріїв, які б уможливили виокремлення серед запропонованих багатьох понять саме того з них, яке змогло б правильно називати тип виробництва нового рівня розвитку суспільства. На нашу думку, серед цих критеріїв заслуговують на увагу такі, як: субстанційність – назва поняття повинна утримувати в собі той елемент, що вказує на специфічність найголовнішого ресурсу виробництва, виступаючи і причиною, і чинником, і результатом, і наслідком виробництва; ємність – назва поняття має охоплювати та утримувати в собі всі явища і процеси, що існують на різних етапах розвитку економіки (зародження, розквіту, стабілізації, занепаду); самооновлюваність і саморозвиток – здатність змінювати свій зміст на вимоги загальної та економічної культури нового часу і, можливо, нового простору; довгий життєвий цикл – можливість і доцільність тривалий час використовуватися як назва типу життєдіяльності людини, народу конкретної країни і людства загалом в новому тисячолітті,

яка охоплює та утримує не тільки і не стільки її зовнішні, скільки внутрішні, сутнісні зміни тощо.

Кожне з понять, запропонованих на роль типу виробництва XXI ст., потребує теоретичного осмислення, результатом якого, власне, і має стати визначення змісту кожного з них, виявлення їх взаємозв'язку і взаємодії, обґрунтування доцільності використання в статусі назви типу виробництва як підсистеми суспільства, але не як гіпотези, а як реального культурно-виробничого феномена в розвитку людини зокрема і людства загалом. Оскільки детальний аналіз кожного з даних понять не є ані метою, ані навіть одним із завдань даної статті, зупинимось тільки на деяких їх аспектах задля обґрунтування авторської позиції.

На нашу думку, тип виробництва XX століття в процесі свого розвитку змінюється, переростаючи в новий – і за змістом, і за формою – тип виробництва, назва якого – "інтелектоміка". Виникає запитання: чому власне "інтелектоміка", а не якесь інше поняття? На це запитання є тільки одна відповідь: інтелектоміка – це той феномен, який найбільше відповідає означеним критеріям до назви соціально-культурної життєдіяльності людини і людства на новому рівні розвитку сучасної цивілізації.

Інтелектоміка – нове явище, яке тільки зароджується, а отже, об'єктивно вимагає всебічного і глибокого осмислення своїх змісту і форми. Якщо нині вченим доводиться обґрунтовувати і відстоювати необхідність, можливість і доцільність інтелектоміки як типу виробництва XXI ст., вибудовувати основи теорії інтелектоміки, то принаймні років так за десять сама інтелектоміка доведе це всім нам результатами свого розвитку.

Інтелектоміка формується в складний час – у період переходу від суспільства II тисячоліття до суспільства III тисячоліття, що практично збігається з переходом від індустріального до постіндустріального суспільства, від старого до нового півстолітнього економічного циклу. Це – складний подвійний перехідний період, період зламу, в процесі якого відбуваються глибинні перетворення продуктивних сил і виробничих (економічних) відносин, системи інститутів господарювання, поведінки людини як актора тощо. У даному випадку йдеться про сутнісні зміни в культурно-соціально-економічній життєдіяльності людини і народу окремої країни та людства загалом.

"Інтелектоміка" – це абсолютно нове поняття в економічній теорії, а в понятійно-категоріальному апараті соціальної і практичної філософії та економічної соціології його не використовують і дотепер. Термін "інтелектоміка" вперше з'явився у науковому слововжитку економтеоретиків на межі XX і XXI ст. [1]. Одні вчені використовували його для уточнення і конкретизації змісту нової економіки (скоріше економіки на відносно новому етапі розвитку людства. – Авт.), а інші – для опису цивілізації одухотвореного інтелекту [1].

В останні 5–7 років термін "інтелектоміка" частіше використовується в літературі з економічної теорії і соціальної економіки. Щоправда, сам термін уже встиг породити серед економістів-теоретиків розбіжності як основу дискусій про доцільність його використання. Поки термін "інтелектоміка" тільки названо. Хоча, за влучним висловом Л.С.Виготського, "вибір слова є вже методологічним процесом" [2, с. 368–369]. Тому ще не

один раз і не в одній статті доведеться певною мірою порушувати питання методологічного обґрунтування використання поняття "інтелектономіка" для дослідження типу виробництва, принаймні XXI ст. Але вже тепер в запропонованій статті хочемо наголосити, що не існує проблеми щодо використання терміна "інтелектономіка", навіть попри те, що деякі економісти-теоретики запропонували контраргументи та альтернативи. Це твердження спробуємо пояснити.

Учені-опоненти стверджують, що термін "інтелектономіка" є не дуже вдалим, оскільки він об'єднує тільки два споріднені поняття "інтелект" і "закон" ("номос"), а третє – "господарство" ("ойкос") – з нього вилучено. Тому, на їхню думку, краще було б використовувати термін "інтелектоекonomіка", або інтелектуальна економіка, виходячи з того, що в історії економічної теорії та чи та специфічність економіки виокремлювалась за допомогою прикметника: традиційна, ринкова, соціально-орієнтована, капіталістична, товарна тощо. Якщо розглядати форму економіки перехідного періоду від індустріального до постіндустріального суспільства, то, можливо, й доцільно використовувати терміни "інтелектоекonomіка" чи "інтелектуальна економіка", а якщо розглядати форму культурно-соціально-господарського розвитку людства в період, який значно триваліший за період переходу від індустріального до постіндустріального суспільства, то не тільки і не стільки бажаним і доцільним, скільки об'єктивно необхідним і суттєво важливим буде використання терміна "інтелектономіка". Поняття "інтелектоекonomіка", або "інтелектуальна економіка" – звичне і просте в розумінні, але разом з тим воно прив'язане до певної території господарювання, про що свідчить етимологія слова "економіка", де "еко" ("ойкос") – дім, село, місто, декілька міст, регіон, країна, група країн. В умовах глобалізації виробництва, культури, життєдіяльності людини й людства обмежуватися певною територією не доцільно, адже йдеться в даному разі про планетарний простір, а, можливо, і ноосферу з пануванням інтелекту. У вузькому розумінні інтелектономіка є мистецтвом управління поведінкою людини як актора в процесі соціально-культурної життєдіяльності. Вона розвивається за своїми законами.

Економісти-теоретики, які схвалюють використання терміна "інтелектономіка", намагаються розв'язати певне коло питань, які саме життя ставить перед усіма нами: У чому сутність інтелектономіки? Які сутнісні особливості притаманні інтелектономіці? Що її вирізняє серед економік доіндустріального, індустріального і постіндустріального суспільства, серед типів виробництва старого і прийдешнього півстолітнього і/або столітнього економічного циклу? Чи реально нині існує інтелектономіка як результат розвитку виробництва минулих століть або індустріального суспільства? Чи вона тільки формується, виростаючи з індустріального виробництва? Наскільки довго чи, можливо, завжди інтелектономіка використовуватиметься для позначення життєдіяльності людини і людства, тобто життєдіяльності не як певної завершеності і сталості, а, скоріше, як такої, яка ще має бути? Якими є культурні зрізи інтелектономіки? Тощо. Важко однозначно відповісти на поставлені запитання, оскільки йдеться про ще нерозроблену (в теоретичному і практичному аспектах), дуже складну і досить дискусійну проблему. Проте наведемо свої міркування щодо деяких аспектів інтелектономіки.

Нині існують розбіжності в позиціях учених відносно місця інтелектономіки в понятійно-категоріальній системі економічної теорії: одні стверджують, що "інтелектономіка" – це поняття економічної теорії, а інші вважають її і поняттям, і категорією одночасно. Позицію останніх вважаємо

правильною. Для пояснення своєї думки спочатку з'ясуємо сутність поняття і категорії, а також відмінності між ними. Поняття – це "форма мислення, що характеризується відображенням закономірних відношень та властивостей об'єктів у вигляді думки про їхні загальні та специфічні ознаки. Ознаки, які включаються в поняття, становлять його зміст", а "предмети, що їм притаманні ознаки, відображені в змісті поняття, утворюють його обсяг. До обсягу поняття входять не тільки реальні, в даний момент існуючі предмети, а й усі ті, які будь-коли мали ознаки, що входять до змісту поняття" [3, с. 497]. Категоріями, за твердженням українського філософа Михайла Булатова, є "найбільш загальні поняття тієї чи тієї галузі знання", що слугують для "знаходження предметних відношень" (причинність, взаємодія тощо), "розчленування і синтезу" [3, с. 273]. Основна відмінність між поняттям і категорією полягає насамперед у тому, що поняття є відображенням змісту об'єктивно існуючої дійсності, а категорія – систематизацією цього змісту, формою, яка організовує той чи той спосіб існування, ціннісну означеність предмета.

Поняття "інтелектономіка" є новим, складним і досить ємним. Та, мабуть, нове на те воно й нове, щоб не бути таким, що відразу цілісно охоплюється кожним й усіма. У його непростій назві дійсно багато приховано нового, малопізнаного, але перспективного для розвитку людини і людства в новому столітті, а, можливо, навіть і тисячолітті. Проте найголовнішим є те, що сама назва містить елемент, який вказує на субстанцію суспільства загалом та виробництва як однієї з його складових. Таким елементом є інтелект людини. Він у свою чергу постає чинником і/або ресурсом як самостійною і пануючою домінантою розвитку людства, формування багатства людини, народу, людства.

Що таке інтелект? Які функції він виконує в економіці? Інтелект походить від латинського слова "intellēctus" й означає в буквальному перекладі здатність до мислення, ум, розум, розсудок. Інтелект тлумачать і як мисленнєві здібності людини. Він характеризується різноманітними рисами та особливостями, основними серед яких, на думку Григорія Задорожного та Оксани Бервено, є "компетентність, цілеспрямованість, творчість (винахідливість), заповзятливість, граничність, критичність, надпредметність (вихід з предмета, розпредметнення), самовизначення, самопрограмування, саморозвиток, рефлексійність і логічність" [1, с. 100]. Виходячи з названих рис, вони визначають інтелект як "здатність накопичувати знання" [1, с. 100].

Наша позиція щодо інтелекту дещо інша. Інтелект – це продукт діяльності мозку людини. Розвиток інтелекту відбувається на основі існуючого знання [4, с. 176–177]. Інтелект є здатністю людини пристосовуватися, адаптуватися до нових культурно-економічних умов життєдіяльності, до потреб самого суспільства, які він сам і задовольняє. Інтелект, виконуючи певні функції, створює свій продукт – знання, яке є основою створення нових фундаментальних технологій, що в свій час породжують технології безпосереднього виробництва нових матеріальних і нематеріальних продуктів. Отже, субстанцією інтелектономіки є інтелектуально розвинена людина, результатом діяльності якої є і знання, і високі технології, і процесор, і чіп тощо. Живий, активно діючий людський інтелект, спрямований на задоволення матеріальних і духовних потреб людини. Якщо цілком економіки є задоволення потреб суспільства конкретної країни, то цілком інтелектономіки – задоволення потреб конкретно визначеної особи, особистості. У даному разі має реалізовуватись принцип "що вигідно для окремої людини, те має бути вигідним для суспільства".

В інтелектоміці важливу роль відіграють знання, головним засобом генерування, створення та використання якого є природний і штучний інтелект. За допомогою знання і з самого знання створюється нове знання. При цьому першоначалом є інтелект (штучний і/або природний), за допомогою якого знання опановується, використовується з ціллю створення нового, здатного вдосконалювати процес виробництва матеріальних і нематеріальних благ на користь людини і людства. Знання є результатом науки як виду діяльності, в процесі якої інтелект людини створює знання. Таким чином, наука – це сфера виробництва нового знання. Філософ Мераб Мамардашвілі справедливо наголошує, що "наука виробляє тільки знання ... що знання існує тільки в науці як щось таке, що неперервно виробляє інше знання і що увесь час знаходиться у принципово перехідному стані. І там, де знання не перебуває в стані виробництва іншого знання, ми – поза наукою, поза пізнанням. У науці йдеться тільки про одне: на основі одних існуючих знань і спостережень виробляти інше знання" [4, с. 125].

Суб'єктами використання знання є актор (-и), організація і суспільство, які його застосовують для прийняття рішення в процесі розв'язання тієї чи тієї проблеми і особливо (що, на нашу думку, є найголовнішим) для оновлення існуючого знання і/або створення абсолютно нового знання. Актори (іноді й самі організації) використовують знання для ознайомлення з ним, його запам'ятовування з метою передачі іншим, якщо це знання несе певну цінність для людини, групи людей чи організації. Конкретна людина використовує конкретне знання для реалізації своїх потреб: для досягнення певних результатів наукової діяльності, для формування, збагачення свого світогляду і/або інших людей, для розв'язання практичних проблем і т. ін. Фірма може використовувати певні знання для формування своєї філософії, ідеології тощо.

Підприємства, використовуючи наукові знання, створюють базові технології; інженерні фірми, застосовуючи базові технології, створюють і продають прикладні технології; а підприємства, які працюють у сферах матеріального і нематеріального виробництва, використовуючи прикладні технології, створюють нову продукцію і надають найдосконаліші послуги. Отже, високотехнологічні фірми використовують знання як засіб створення найдосконалішого продукту. Зазначені продукти у свій час виступають об'єктами купівлі-продажу на відповідних ринках: ринку інновацій, ринку технологій – базових і прикладних, ринку нової готової продукції, ринку послуг як неопределеної діяльності тощо. Таким чином, знання як результат науки втілюється в технології (-ях).

Знання, що використовується високотехнологічними фірмами як господарський ресурс, за певних умов може перетворюватися на інтелектуальний капітал. Визначальною ознакою цього є створення господарським ресурсом додаткової вартості у формі прибутку в процесі виробництва продуктів, або самозростання цього ресурсу. Проте в даному разі йдеться не тільки про економічний (матеріальний), але й про культурний та соціальний зиск.

Структурними елементами інтелектоміки є виробництво матеріального блага (вугілля, устаткування, хліб, молоко тощо) і виробництво ідеального блага (ідей, знання тощо). Виробництво матеріального створює умови для відтворення і розвитку тілесного, а також для створення та вдосконалення речей, які задовольняють тілесні потреби. Виробництво ідеального націлено на створення, розвиток та вдосконалення персонального духовного світу. Цьому сприяє освіта, наука, мистецтво, політика, релігія тощо. Адже освіта, наприклад, розвиває живий інтелект, який дається людині природою у вигляді здібностей, перетворюючи останні на здатності. Інтелект у свою чергу створює з існуючого знання нове знання та нові ідеї, які перетворюються на основу виробництва нових фундаментальних і прикладних технологій для розвитку інтелектоміки і формування умов життєдіяльності людини й людства. Отже, у сфері виробництва ідеального по суті формується актор як інтелектуально розвинена людина, тобто головний ресурс інтелектоміки.

Основними зрізами інтелектоміки є цілепокладальний, комунікативний, креативний, критичний, самовизначальний, самоорганізувальний, рефлексивний, логічно-раціональний, розпредмечувальний, системно-інноваційний, самопрограмувальний, адаптивний тощо. Дані зрізи інтелектоміки дозволяють досліджувати її основні властивості, впливати на їх зміни, ефективно управляти процесами в інтелектоміці, а також прогнозувати перспективні вектори розвитку інтелектоміки як такої. Використання поняття "інтелектоміка" в теоретичних дослідженнях дозволяє осмислювати сутність зрушень, які відбуваються в сучасних видах господарювання, та визначити пріоритетний вектор розвитку суспільства для концентрації зусиль освітян, теоретиків і практиків.

Дослідження інтелектоміки залишається перспективним і надалі: дослідження сутності, особливостей формування, соціально-культурних вимірів, структури тощо.

1. Задорожний Г.В., Бєрвено О.В. Неоекономіка как интеллектономика // Экономическая теория на пороге XXI века – 5: Неоекономіка / Под ред. Ю.М.Осипова, В.Г.Белолицекого, Е.С.Зотовой. – М., 2001.
2. Виготский Л.С. Мышление и речь // Собр. Соч. Т. 2. – М., 1982.
3. Філософський енциклопедичний словник / За ред. В.І.Шинкарука. – К., 2002.
4. Мамардашвили М. Как я понимаю философию. – М., 1992.

Надійшла до редколегії 11.10.04

І.І. Мазур, канд. екон. наук

ДЕТІНІЗАЦІЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Розглянуто особливості факторних доходів населення з урахуванням тіньової складової, а також нелегальну економічну діяльність з нелегальними доходами з метою мінімізації впливу тіньової складової в умовах їх ринкового перетворення.

It has been investigated the peculiarities of factor public income with consideration of the hidden element, as well as illegal economic activity with illegal income with purpose to legalize the influence of the hidden element in the condition of transformation changes.

Актуальність обраної теми полягає в необхідності віднайти шляхи виведення з "тіні" сукупних доходів населення в умовах ринкових перетворень в Україні, коли коштів для інвестицій та інновацій у легальну економіку не вистачає, тому що доходи легальної економіки зменшуються.

Доходи населення є основним джерелом забезпечення їх життєдіяльності, важливою характеристикою

їхнього життєвого рівня, основою розвитку і реалізації людського потенціалу.

За останню третину минулого століття майже одночасно в кількох зарубіжних країнах почала поступово розвиватися та формуватися нова концепція людського розвитку (human development). Завдяки активній підтримці міжнародної організації Програма розвитку ООН (ПРООН) вона набула значного поширення у світі.

© І.І. Мазур, 2005

Суть, ідеологія концепції людського розвитку (інший переклад з англійської – концепції розвитку людського потенціалу) істотно відрізняється від поглядів, які досі існували в західних країнах. Принципово новий підхід полягає в тому, що досягнутий рівень добробуту має розглядатися як можливість людей вести таке життя, яке вони вважають гідним не лише за рівнем душевого доходу. Дохід має розглядатися не як кінцева мета, а як важливий засіб, що дозволяє отримати освіту, можливості тривалого і здорового життя, формування такого способу життя, яке людина вважає найбільш відповідним її розумінню і потребам [1; с. 221–222].

Дохід – багатогранне економічне поняття, яке застосовується як у широкому, так і у вузькому значенні. У широкому розумінні дохід – це грошові та натуральні надходження до суб'єктів господарського життя, у вузькому – потік грошових надходжень за одиницю часу (годину, тиждень, місяць, рік) [2; с. 320].

Проблеми особливостей формування, розподілу доходів в умовах впливу тіньової економіки активно досліджувалися в роботах українських економістів А.Гальчинського, В.Базилевича, З.Варналія, В.Мандибури, О.Турчинова та ін. Належну увагу їм приділяли зарубіжні економісти: Г.Абадински, Д.Блейдс, П.Гутманн, Б.Даллаго, Е.де Сото та ін. Разом з тим проблема впливу тіньової економіки на формування, розподіл і перерозподіл доходів досліджена мало.

Завдання статті полягає в необхідності теоретичного дослідження впливу тіньової складової на сукупні доходи населення в умовах трансформаційних перетворень, коли відбувається повільне становлення факторної моделі доходів населення, що не сприяє розкриттю їх потужного потенціалу, який би забезпечував високий рівень життя населення.

Розуміння людського розвитку суттєво відрізнялося від ідеологічних концепцій, які існували за часів радянської економіки.

За радянських часів робітники отримували доходи не за реальний товар, що приносив користь споживачу, а за так звану віртуальну продукцію, яка – або неможлива до використання у зв'язку з її непридатністю (нова техніка відразу псувалася, одяг міг бути одного розміру з вказаними різними і т. ін.), або – навіть відсутня продукція (занотована лише на папері). Здавалося, що вкладання бюджетних грошей у пустоти або в неприродну продукцію держава повинна була б збанкрутувати. Але цього не відбувалося лише тому, що й гроші були ілюзорними, або віртуальними. Оскільки в умовах дефіциту на такі гроші мало що можна було купити, держава з метою покриття бюджетних витрат могла їх надрукувати стільки, скільки було необхідно. Така постійна інфляція призводила до того, що полиці магазинів увесь час були пусті. Разом з тим на "чорному" ринку товарів з'являлося все більше й більше та й ціни на них зростали. Виходило, що робітник, який щойно отримував зарплату, мав можливість купувати необхідний йому товар на "чорному" ринку. Але ж там діяли ринкові механізми у вигляді рівноважних цін. Держава завдяки адмініструванню встановлення цін закладала набагато меншу реальну заробітну плату, що й виявлялося через ринок. Так, на ту ж саму заробітну плату робітник міг би купити в державному магазині набагато більше продуктів, ніж на "чорному" ринку, але ж самих продуктів у магазині не було. Отже, такий ринок начебто перевіряв купівельну спроможність рубля. Реальна вартість рубля залежала від того, наскільки дефіцитним був товар, необхідний для споживача. Виходило, що середня заробітна плата не мала можливості забезпечити скільки-небудь достойне життя населення. Товари хоча й були дешевими, але за таких

умов їх самих не вистачало. Навпаки, на "чорному" ринку товарів вдосталь, але їх не можна придбати через їхню високу ціну. Так би мовити "жити з ринку" щодня могла собі дозволити лише невелика кількість привілейованих верств населення, серед яких були й учені, які займалися проблемами оборонної промисловості, певні категорії літераторів і т. ін. Решта населення, яке не обмежувалося офіційною заробітною платою і могло собі дозволити "жити з ринку", були зайняті тіньовою економічною діяльністю. Майже кожний радянський громадянин одночасно існував у двох економічних системах: офіційній та тіньовій.

Істотна різниця в цінах у державних магазинах і на "чорних" ринках, як це не парадоксально, створювала сприятливі умови і для продавців, і для покупців. Для продавців це було зрозуміло – надбавка в ціні. А от для покупців з позицій економічної теорії, це не зовсім зрозуміло. Разом з тим пояснення може бути таким: дешевий товар не завжди був якісним (якщо він взагалі був), крім того, покупець витрачав свій час на його пошуки й очікування (черги) дешевого товару. Виходило, що такі витрати були набагато вищими за ту ціну, яку покупець міг би сплатити за цей або навіть якісніший товар на "чорному" ринку. У цьому й полягала користь для споживача купити товар за завищеною ціною на "чорному" ринку.

Гроші, які обслуговували "чорний" ринок, мали назву "чорний нал". По суті, тіньова економіка мала свої гроші, отже – і власну фінансову систему, що зайвий раз підкреслює її інституціональність в офіційній сфері. А це надавало потужності тіньовій економіці. Одним із джерел такої фінансової системи були офіційно отримані гроші у вигляді заробітної плати – змушено заощаджені, тому що не мали товарного покриття в умовах тотального дефіциту товарів. Отже, чим вищий був рівень номінальних доходів, тим більше грошей переходило в тіньові економічні відносини. Таким чином, легальні доходи населення створювали умови для тінізації економічної діяльності з метою забезпечення гідного рівня добробуту.

В умовах ринкової трансформації економіки відбувається становлення факторної моделі доходів населення.

За маржиналістською концепцією розподілу факторних доходів власниками економічних ресурсів є домогосподарства. Існують чотири фактори виробництва: праця, капітал, земля, яким відповідають певні види доходів [2; с. 325]. Тобто кожний фактор виробництва повинен створювати його власнику дохід. Так, від праці робітник отримує заробітну плату, від капіталу – відсоток, від землі – ренту, від підприємництва – підприємницький прибуток і т. ін. Величина доходу на кожний із зазначених вище факторів визначається граничним внеском кожного чинника у валовий дохід. Ефективність цих доходів залежить від стану економіки, розвитку ринкових відносин. Саме в ринковому середовищі, де існує конкуренція, працюючи, така система доходів створює ресурсний, інвестиційний та інноваційний потенціал суспільства, який у свою чергу забезпечує їх власникам гідний рівень добробуту.

Розглянемо становлення факторної моделі доходів населення в Україні. Праця як основне джерело доходів у вигляді заробітної плати, як уже зазначалося, існувала і за радянських часів. Разом з тим її реальна форма набагато відрізнялася від номінальної, що й призводило до необхідності бути втягнутими в тіньову економічну діяльність. В умовах ринкових трансформацій в Україні формування організації оплати праці еволюціонувало від жорсткої регламентації до повного зняття контролю за її підвищенням. На початку ринкових перетворень в Україні були прорахунки з боку влади щодо її частини в собівартості більшості видів продукції, що

становило 1–4 %, а у ВВП частина заробітної плати становила лише 30 %. У середині 90-х рр. частина заробітної плати в собівартості продукції вже становила 10 %, а у ВВП досягла 40 %. Хоча цей позитив був ілюзорним, тому що пояснювався, більшою мірою, невідплатами заробітної плати населенню. В останні роки частка оплати праці найманих працівників становила 45,3 % у ВВП, тоді як у країнах Європейського Співтовариства частка оплати найманих працівників у середньому становила 65 %, а в собівартості продукції частка витрат на оплату праці становила близько 30–35 % [3; с. 119, 213]. Позитивною є тенденція збільшення питомої ваги заробітної плати в сукупних доходах населення України. Проте в 2003 р. 49,7 % працюючого населення отримувало заробітну плату нижчу за прожитковий мінімум для працездатної особи (365 грн). Залишаються незадовільними міжгалузеві співвідношення в рівнях оплати праці. Діапазон цих співвідношень у 2003 р. становив від 5 до 1, а це свідчить про те, що рівень заробітної плати значною мірою визначається належністю до певної сфери економічної діяльності, а не формується під впливом загальногосподарських світової практикою чинників: *кількість, якість та результати праці* [3; с. 119]. У сучасних умовах є об'єктивні причини для підвищення реальних доходів населення, зокрема для заробітної плати. Так, починаючи з жовтня 2000 р. відбулося зростання реальної заробітної плати в Україні, що сприяло підвищенню мотиваційного потенціалу номінальної оплати праці, виконанню заробітної платою своїх основних функцій. Разом з тим велике податкове навантаження і внески на соціальне страхування зумовлювали поширення практики виплат незареєстрованої заробітної плати. Отже, набагато вигідніше займатися тіньовою економічною діяльністю, ніж легальною. Усе це створює проблеми для формування та розвитку нової концепції людського потенціалу в Україні.

До другого виду факторного доходу належить відсоток на капітал. Маржиналізм визначає капітал (споруди, будівлі, устаткування) як такий, що вироблений і нагромаджений у минулому, а використовується зараз для виробництва нових товарів і послуг [2; с. 332]. А відсоток сучасна економічна теорія розглядає як ціну капіталу, незалежно від того, хто його отримує: власник позичкового (дохід позичкового капіталіста) чи фізичного (споруди, будівлі тощо) капіталу [2; с. 334]. На початку 90-х рр. в умовах перерозподілу власності через сертифікатну приватизацію не було встановлено жодних прав власників на отримання доходів від експлуатації отриманого майна. Не було встановлено відповідальності уповноважених розпорядників (підприємців) цієї власності за результати підприємницької діяльності, чим був порушений головний принцип формування розподільних відносин – паритетності, рівноправного доступу до розподілу майна та рівноправної участі в розподілі доходів. Пріоритети отримали ті чиновники, які мали безпосередній доступ до вартісної оцінки засобів виробництва та розподілу державної власності. Неврегульованість відносин власності створила механізми обману більшості населення та банкрутства підприємств, які сприяли прискоренню капіталотворення у фінансовій сфері та формуванню фінансової олігархії, що й стало одним з головних чинників поширення тіньової економіки.

До третього виду факторного доходу належить рента як право на користування послугами землі, що реалізується через її ціну. Ціна ренти на землю визначається граничним продуктом землі. Ціна землі є дисконтованою поточною ціною ренти [2; с. 333]. Земля виступає головним багатством для сільського господарства будь-якої країни. В Україні, в умовах планової економі-

чної системи, земля не мала ціни. А це за умов ринкових перетворень в Україні не давало можливість власникам ефективно її використовувати, тому що вони опинилися в нерівних умовах з іншими власниками. Більше того, сфера сільського господарства в цей час стала найбільш збитковою порівняно з іншими галузями, а отже, з мінімальними доходами опинилися її власники. З метою виживання власники землі почали розпродавати свої ділянки за найменших цін, що суперечить здоровому глузду.

До четвертого виду факторного доходу належить підприємницький прибуток. Прибуток підприємця є платою за організаційну та управлінську діяльність, новаторство і ризик. З метою виживання підприємці на початку ринкових перетворень в Україні були змушені в офіційній звітності зменшувати показники обсягів виробленої продукції та розмір прибутку або зовсім їх не показувати, щоб не сплачувати великі податки. Тому слабка ефективність легальної фінансової системи через витоки капіталу в "тінь" потрібно було підтримувати через зовнішні запозичення, зокрема, через кредити, надані МВФ та іншими міжнародними організаціями. Але й ці кошти стали джерелом для тіньової економіки. Через певні фінансові схеми ці кошти жили підприємницьку активність. А це приводило до накопичення інфляційного потенціалу, з одного боку, та вичерпності фінансових ресурсів – з другого.

Крім загальногосподарських факторів виробництва вважаємо за необхідне дослідити й такий фактор, як знання, який, на думку Тайчі Сакаї [7; с. 348], дає продукт як носія вартості, створеної знанням (knowledge-value). Цей фактор виробництва більшою мірою відіграє свою роль у постіндустріальному суспільстві: "...спрос на созданную знанием стоимость будет удовлетворяться за счет продукции, в которой таковая находит свое выражение, например, в неповторимом дизайне, а также за счет предоставления в высшей степени специализированных услуг, подкрепленных длительной традицией в обеспечении удовлетворения нужд потребителя» [7; с. 349]. Разом з тим продукція, вартість якої створена знанням, є носієм тимчасового характеру, що пов'язано з творчим процесом самого виробника, а отже, матиме найвищу ціну. Говорячи іншими словами, у жорсткій конкуренції виграє лише той виробник, який буде найенергійнішим, а решта програватиме. До того ж суспільство в цілому лише виграє, тому що буде досягати все більших благ. Звернувшись до Є.Тоффлера, побачимо, що в постіндустріальному суспільстві, де процвітатиме незалежна творча підприємницька діяльність, взагалі робота пропонується на дому у вигляді "електронного котеджу" [8; с. 320–341]. На нашу думку, сутність такої роботи полягає в зменшенні витрат на створення продукції за рахунок збільшення часу на його створення (пересування на роботу, купівля бензину на автомобіль тощо), а в підсумку збільшення благ. Розглядаючи фактор знання як один з найпередовіших у створенні благ для населення, разом з тим вважаємо, що й він не зможе створювати продукцію без "тіні". Більше того, можна говорити про більш витончені форми вияву тіньової економічної діяльності в умовах постіндустріального суспільства.

В умовах трансформаційних перетворень, на жаль, потенціал факторних складових доходів неефективний. Це пояснюється:

- нереалізованою активністю населення;
- невеликими розмірами доходу в офіційній економіці;
- низьким рівнем соціального захисту громадян;
- неякісними державними послугами в галузі охорони здоров'я, освіти, культури;
- слабкорозвинутою соціальною інфраструктурою.

Виходить, люди з метою виживання у складних економічних умовах вимушені реалізовувати свої можливості в тішовій економіці, а це у свою чергу призвело до роздвоєння факторних доходів, тобто існуванню факторних доходів як в офіційній економіці, так і в тішовій.

Причини, що сприяли роздвоєнню факторних доходів:

- кризовий стан економіки, в якому відбувалося становлення факторних доходів;
- недосконала законодавча база;
- відсутність довіри населення до державних інституцій;
- надмірний податковий тиск і складна система оподаткування;
- високий рівень корупції та некомпетентність посадових осіб;
- низька якість державних послуг;
- нерозвиненість ринку позабанківських фінансових послуг.

Як відомо, під час нестабільного (в нашому випадку – кризового) стану економіки масштаби тішової економічної діяльності збільшуються. Це пояснюється необхідністю виживання населення у складних економічних умовах.

Оскільки частина потенційних споживачів задовольняють свій попит за рахунок продукції та послуг тішової економічної діяльності, не виникає потреби в інвестиціях в офіційну економічну діяльність. Крім того, коштів для інвестицій у легальну економіку не вистачає, тому що під впливом тішової економіки, доходи легальної економіки зменшуються.

Чинне законодавство мало прогалини та суперечності, що й дозволяло використовувати його для здійснення тішової економічної діяльності. Недосконала база чинного законодавства створює можливість безкарно реалізувати свої професійні можливості в "тіні", а отже, отримувати доходи, не сплачуючи податків.

Відсутність довіри населення до державних інституцій здійснює вплив на рішення про ухилення від сплати податків. Виходить, що саме довіра до державних інституцій спонукає людей платити податки, якщо навіть раціональна поведінка диктує ухилення від сплати податків.

Податкове навантаження на фонд оплати праці, загальна сума якої становить майже 37,5 %, зокрема – пенсійний збір – 32 %, страхові внески у зв'язку з тимчасом втратою працездатності – 2,9 %, страхування на випадок безробіття – 1,9 % (ставка страхового збору в разі нещасного випадку на виробництві залежить від галузі) [4]. Разом з єдиною ставкою податку з доходів з фізичних осіб загальне навантаження на фонд оплати праці вона становить 50,5 %. Виходить, для працевлаштування вигідніше платити заробітну плату в "конвертах". Виклад норм податкового права є достатньо складним для розуміння, що стає підставою досить вільного трактування цих норм Державною податковою адміністрацією.

Щодо високого рівня корупції, то неприбуткова організація "Transparency International" оцінила індекс сприйняття корупції у 2002 р. в Україні, визначивши її місце як 85 серед 102 країн від найменш до найбільш корумпованих [5]. За умов поширеної корупції чиновники в Україні прагнуть до останніх років не лише не поліпшується, а навпаки – погіршується. Так, лише 13–14 % від опитаних задоволені якістю надання таких послуг [6]. Поширення

Щодо низької якості державних послуг, передусім тих, що стосуються життєзабезпечення громадян через надання медичних, освітніх, комунальних послуг, то результати дослідження показують, що якість таких послуг за останні роки не лише не поліпшується, а навпаки – погіршується. Так, лише 13–14 % від опитаних задоволені якістю надання таких послуг [6]. Поширення

практики платності таких послуг теж не призводить до поліпшення їхньої якості.

Система соціального захисту та пенсійного забезпечення може бути більш ефективною та менш затратною для держави, якщо передати певні функції цих систем ринковим структурам: страховим компаніям, позабанківським фінансовим установам, недержавним пенсійним фондам, іншим фінансовим посередникам. Незважаючи на чималий потенційний внесок позабанківських фінансових установ у формування ефективної соціальної політики держави, їхня роль в Україні ще залишається незначною. Так, за рахунок "псевдострахування" зменшується база оподаткування, що й використовується з метою виведення фінансів у "тінь".

Висновки і пропозиції. Окрім зазначених причин існування тішової економіки можуть бути й інші. Але ж навіть цих достатньо, щоб зробити висновок про неможливість їх повного викорінення. Отже, неможливо повністю подолати всю тішову економіку. Разом з тим можна й потрібно контролювати її масштаби з боку держави. Зменшити її обсяги можна завдяки викоріненню причин її існування. Перш за все – завдяки вдосконаленню чинного законодавства, що регулює економічні відносини в суспільстві, а також завдяки підвищенню рівня життя населення.

Тішова економіка тягне за собою негативні наслідки як для держави, так і для суспільства. Так, тішова економіка негативно впливає на стан державних фінансів, перш за все на формування доходів бюджетів усіх рівнів. Це, у свою чергу, тягне за собою неможливість фінансування витрат, пов'язаних з виконанням державою її функцій, зокрема витрат на соціальні потреби. Фактично тішова економіка підриває фінансове підґрунтя державного суверенітету.

Сама тішова економіка створює підвалини для достатньо високого рівня оподаткування. Оскільки зменшення податкового тягара може призвести до дефіциту бюджетів усіх рівнів, навантаження покладається на законослужняне населення, яке сплачує податки. Разом з тим вихід з "тіні" дозволив би збільшити надходження необхідних коштів у доходи бюджетів навіть за умов зменшення податкового тягара.

Оскільки грошові кошти, що обертаються в тішовій економіці, не піддаються офіційному обліку, вона здійснює негативний вплив на кредитно-грошову систему. Офіційно не враховані грошові потоки ускладнюють державний контроль за їхньою структурою, а також за плануванням грошової емісії.

Тішова економічна діяльність не дозволяє проводити ефективну макроекономічну політику тому, що вона прихована від офіційної статистики, дані якої є основою для прийняття рішень на макрорівні.

Вирішення проблеми детінізації доходів населення потребує узгоджених зусиль держави в різноманітних сферах. Стратегія детінізації доходів має бути спрямована насамперед на використання стимулювальних заходів, серед яких можна назвати:

Удосконалення податкової системи через зменшення відрاهувань до соціальних фондів і зменшення податкових пільг, спрощення адміністрування податків.

Посилення стимулів до перебування в офіційній економіці:

а) підвищення довіри до уряду через впровадження практики бюджетних слухань та обов'язкову публікацію в засобах масової інформації звітів щодо виконання бюджетів, що підсилило б прозорість бюджетних рішень;

б) поліпшення якості державних послуг через реформу пенсійної системи. Обмеженість ресурсів Пенсійного фонду дасть можливість розглядати скорочення ставок

відрахування з фонду заробітної плати лише за таких умов: підвищення пенсійного віку; перегляду підходів до нарахування та виплат пенсій пільговим категоріям населення (зокрема, державним службовцям) і т. ін.

в) проведення реформи житлово-комунального господарства з метою підвищення якості надання послуг тощо.

Проведення реформи системи охорони здоров'я через прозорість схеми безплатних і платних послуг, чітко визначивши тарифи; встановивши пільги для певних груп громадян.

Розвиток ринку позабанківських послуг через удосконалення його державного регулювання та розширення сфери застосування страхових послуг.

Посилити відповідальність за ухилення від несплати податків через введення в дію нормативних актів про

обов'язкову декларацію доходів у разі придбання власності на велику суму і т. ін.

1. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М.Гейця. – К., 2003. 2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д.Базилевича. – К., 2004. 3. Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2003 році: Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2004. 4. Про страхові тарифи на загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності": Закон України від 22.02.01 // Ліга Закон. – <http://www.liga.net>. 5. <http://www.transparency.org/> 6. За результатами опитування компанії Gfk-USM у рамках проекту Світового банку "Голос громадянськості" // Посібник з часті громадянськості / За ред. Д.Г.Холдар та О.Захарченко. – К., 2002. 7. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л.Иноземцева. – М., 1999.

Надійшла до редколегії 13.10.04

М.М. Садовий, канд. екон. наук

ДІАЛЕКТИКА РОЗВИТКУ "ТРАДИЦІЙНОЇ" ТА "НОВОЇ" ЕКОНОМІК

Визначено політекономічну сутність і взаємозв'язок традиційної та нової економік, можливості формування інформаційного суспільства в Україні.

The principles of political economy and interrelationship between the traditional and new economies have been defined as well as possibilities for establishing an information society in Ukraine.

Динамічні та соціально-суперечливі процеси глобалізованої економіки ще не отримали адекватного теоретичного відображення. На межі тисячоліть активізувався пошук нової парадигми соціально-економічного розвитку. Особливу увагу науковці приділяють дослідженню меж, умов, можливостей і суспільних форм становлення та розвитку постіндустріального суспільства, його сучасного етапу.

Методологічні основи визначення етапів сучасної цивілізації, аналізу тенденцій функціонування макро- та мегаекономічних систем заклали відомі західні вчені: Д.Белл, Дж.Бенігер, Х.Веріан, Дж.Гелбрейт, П.Друкер, М.Кастельс, К.Келлі, Дж.Масуда, Т.Сакайя, Дж.Сакс, Р.Солоу, Т.Стюарт, Д.Тапскотт, Е.Тоффлер, Л.Туроу, Ф.Фукуяма, К.Шаніро.

Соціально-економічні проблеми інформаційного суспільства активно вивчають російські дослідники: О.Антіпіна, Т.Вайнштейн, М.Ващекин, К.Вальтх, Е.Вільховченко, Н.Горелова, Л.Гохберг, С.Дятлов, А.Зуєв, В.Іноземцев, К.Колін, М.Кольчугіна, А.Курицький, В.Мельянцева, І.Мелюхин, А.Мовсесян, Л.Мясникова, С.Огнівцев, С.Орлов, Є.Пасхін, В.Письмак, А.Ракітов, І.Соколова, І.Стрілець, А.Урсул, В.Яковець.

Серед українських учених слід відзначити Н.Апатову, В.Базилевича, О.Білоруса, Н.Васильєву, О.Гаврилюка, А.Гальчичського, В.Гейця, В.Ковтунця, Б.Кульчицького, Н.Меджибовську, С.Мочерного, В.Мищенко, В.Семиноженку, О.Чубукову, А.Чухна.

Аналіз глибинних сутнісних суспільних процесів, виявлення тенденцій та суперечностей функціонування сучасних економічних систем призвів до виникнення концепцій інформаційного суспільства, нової економіки, мережевої економіки, віртуального суспільства, економіки знань, інтелектуальної економіки, електронно-цифрового суспільства, епохи деіндустріалізації, постекономічного суспільства, когнітивної економіки тощо. Це свідчить про високу мобільність, багатомірність, поліфункціональність та мегасуб'єктність сучасного політекономічного середовища.

В умовах глобалізації соціально-економічних тенденцій, активного формування мережевих систем, динамізації інноваційних процесів, розгортання глобального електронного простору відбуваються якісні структурні зрушення у сфері економічного дослідження, розширю-

ється і модифікується його об'єктна база. Наприклад, стрімке поширення інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) викликало новий глобальний поділ праці, формування системи електронного бізнесу та розширення ринку праці за рахунок його віртуальної складової.

Подібні радикальні зміни соціально-економічного середовища не можуть не позначатись на системі економічних інтересів і потреб суб'єктів господарювання, їх очікуваннях, пошуку ефективних механізмів та інструментарію досягнення мети життєдіяльності.

Від того, наскільки науково обґрунтованим є визначення етапу людської цивілізації, в якому функціонує соціум, пізнання внутрішньої логіки та тенденцій розвитку навколишнього середовища, значною мірою залежить адекватність його дій, реакція на виклики сучасності.

Метою даної статті є визначення політекономічної сутності та взаємозв'язку нової та традиційної економік, можливості та доцільності формування інформаційного суспільства в Україні.

Що нового, радикально-прогресивного є в новій економіці? Наскільки застарілою, консервативною є традиційна економіка? Це – не риторичні запитання. Відповідь на них дозволить розробити ефективну стратегію соціально-економічного розвитку, структурних реформ в економіці, раціонально використовувати обмежені ресурсну базу для задоволення зростаючих індивідуальних і суспільних потреб.

Зауважимо, що діалектика традиційного та нового в економічних системах притаманна всім етапам розвитку людської цивілізації. В основі цього процесу лежить зміна домінуючого об'єкта власності, що визначає специфіку взаємодії людини і природного, технічного середовища, рівень продуктивності суспільної праці, спосіб привласнення засобів виробництва та його результатів. Наприклад, поява та стрімке поширення в післямануфактурний період машин, працюючих на паровій, а потім електричній енергії, революціонізувавши матеріально-технічну, інфраструктурну основу виробництва, капіталізувавши суспільні відносини, забезпечивши високі темпи економічного зростання, витіснили традиційні технології та змінили конкурентну систему аграрної цивілізації.

У ХХ ст. оновлення традиційних соціально-економічних основ суспільства і виробничих структур відбувалось мобільно та стрибкоподібно як наслідок динаміч-

ного розвитку прогресивних науково-технічних процесів. Саме так відбувається об'єктивний, революційно-еволюційний процес удосконалення та розвитку економічних структур, виробничих систем. Унікальне, нове явище революціонує технологічне та соціально-економічне середовище, поширюючись, еволюціонує, стає масовим, всеохоплюючим, традиційним, з часом згортається, надаючи простір новим кластерним інноваціям. Це означає, що поняття *традиційне* і *нове* слід розглядати в єдності часового та просторового аспектів.

Вживаючи сьогодні поняття "традиційна" та "нова економіка", ми тлумачимо їх політекономічну сутність з позицій 90-х років ХХ ст., коли ідея "нової економіки" досить швидко набула значного поширення, її почали проповідувати не тільки науковці, а й політики, бізнесмени та журналісти.

З позицій сьогодення під традиційною економікою ми розуміємо систему виробничих відносин індустріальної цивілізації з відповідним інфраструктурним забезпеченням. До її характерних ознак належать:

- основні сектори економіки – промисловість у сукупності добувних та обробних галузей, сільське господарство, комунально-побутові послуги;
- основне джерело вартості – м'язові, психофізичні зусилля найманого робітника;
- матеріальні форми багатства;
- переваження натурально-речових форм капіталу щодо його соціальних, інтелектуальних, інформаційних форм;
- домінуючий об'єкт власності – система машин, технологічні комплекси;
- масове серійне виробництво, орієнтоване на стандартну продукцію;
- високий відсоток зайнятого населення;
- структура зайнятості, орієнтована на матеріальне виробництво;
- рівень ділової активності визначає виробник, домінують відносини пропозиції;
- регіональна цілісність, технологічна замкнутість виробничих систем (на противагу екстериторіальним технологіям);
- досить значний рівень відчуження робітника від засобів виробництва, поширення відносин найму;
- екстенсивно-інтенсивний тип відтворення.

Безумовно, цей перелік можна продовжити, визначаючи особливості поведінки окремих суб'єктів господарювання, моделі та протиріччя конкурентного середовища, специфіку сегментів ринкової економіки. Крім того, зауважимо, що деякі ознаки можуть мати різні форми виявлення, неоднозначні тлумачення з позицій представників різних економічних шкіл. Це викликає тим, що, по-перше, традиційна економіка існує уже навіть не одне століття. Механізми реалізації потенцій традиційної економіки початку ХІХ ст. відрізняються від відповідних можливостей другої половини ХХ ст. По-друге, стрижневі, системоутворювальні принципи традиційної економіки на практиці реалізуються в різних соціально-економічних моделях, що відбивають ментальну, регіональну та іншу специфіку соціуму.

Нова економіка як соціально-економічна явище, сфера, процес в економічній історії і теорії тільки зароджується і тому досить важко на емпіричному рівні виявити і дослідити всі її вияви та передбачити наслідки для суспільства, для того, щоб дати їй адекватне наукове визначення. Нам уже доводилось аналізувати, систематизувати різні погляди на нову економіку, визначити власну політекономічну сутність цього полісистемного явища [1].

Нова економіка, на нашу думку, це – сучасна соціально-економічна форма реалізації інформаційного суспільства. Інформаційне суспільство – це не тільки комп'ютерні

технології, Інтернет. Це – новий спосіб життєдіяльності як індивіда, так і його інституціонального середовища.

Намагання визначити тенденції сучасного соціально-економічного розвитку як процес "деіндустріалізації" є не зовсім коректним, оскільки це поняття має певне негативне забарвлення та асоціюється із занепадом та згортанням, натуралізацією господарських процесів, а насправді відбувається перехід до якісно нового рівня господарювання на основі вищих технологічних укладів і зростання продуктивності праці.

Вимагає пояснення і концепція "постекономічного суспільства". Постекономічне не означає позаекономічне. З поширенням нової економіки не зникає сама економіка. Наголос на постекономічному означає, що соціальні, гуманістичні, морально-психологічні, ментальні чинники, духовна компонента стають не тільки генетичними, а й визначальними в господарських процесах.

Підсумовуючи, слід визначити нову економіку як цілісне, багаторівневе, поліфункціональне соціально-економічне утворення, організоване за мережевими принципами, що охоплює реальний і віртуальний економічні простори, ґрунтується на використанні інформаційно-комунікаційних технологій, що в умовах глобалізації господарських процесів і конкуренції забезпечує швидку й раціональну реалізацію та гармонізацію економічних інтересів суб'єктів господарювання, створює ефективні умови для зростання доходів і розвитку особистості, стабільного соціально-економічного функціонування суспільства.

Вищевикладена сутність традиційної та нової економік дозволяє зробити такі висновки щодо діалектики їх розвитку.

1. Нова економіка об'єктивно і логічно породжена старою, традиційною економікою, її потребами і пристосовувалась спочатку до її інфраструктури, внаслідок чого виник модний і передовий сектор сучасного бізнесу. І сьогодні комп'ютерні технології, ІКТ-індустрія не може існувати без виробництва паперу, електроструму, продукції хімічної та металургійної промисловостей, інших товарів традиційних галузей економіки.

2. Стара економіка не консервується і не зникає, а модифікується та трансформується під впливом науково-технічного прогресу, запровадження високих технологій до сучасних форм організації й умов ведення бізнесу з метою вдосконалення, раціоналізації, глобалізації та здешевлення вже існуючих виробничих процесів. Особливо вражаюча економія відбувається в системі трансакційних витрат, мінімізації виробничих запасів. Списки найбагатших людей світу, що щорічно публікують провідні економічні фундації, свідчать, що в клубі мільярдерів чільне місце посідають бізнесмени таких традиційних видів економічної діяльності, як чорна металургія та сталеливарна галузь, нафтопереробка та автозаправка, роздрібна торгівля тощо. Тобто традиційна економіка свої позиції здавати ще не збирається.

3. Поділ економіки на "стару" і "нову" є досить умовним, оскільки сучасна економіка – це єдине ціле, що органічно поєднує в собі обидві складові, які тісно перетинаються та інтегровані одна в одну. З часом стара економіка оновлюється (з позицій сьогодення – інформатизується, комп'ютеризується, інтелектуалізується), а нова економіка – традиціоналізується.

Унаслідок мультиплікаційного ефекту, викликаного розвитком нової економіки, змінюється стара організаційна структура фірм, удосконалюються процеси закупівель і розміщення замовлень, технології виробництва, збуту і обліку продукції, проведення маркетингових досліджень, змінюються форми співпраці з партнерами та спілкування з клієнтами, динамічно трансформуються відносини зайнятості.

Так, будь-якому компетентному економісту відомо, що створення одного робочого місця у сфері інновацій і

високих технологій веде до створення 5–8 робочих місць у суміжних та допоміжних галузях.

Згідно з результатами досліджень, що нещодавно проводила компанія Datamonitor, та за оцінками компанії Microsoft, створення одного робочого місця у сфері ІКТ спричиняє створення 4 робочих місць у суміжних галузях, що підтримують виробництво програмних продуктів, та в тих галузях, де використовують програмні продукти в своїй роботі. Так, у галузях матеріально-технічного забезпечення виробництва програмних продуктів, а також у поліграфічній та пакувальній галузях створюється в середньому 1,3 робочого місця. У галузях, що використовують програмні продукти (освіта, консалтинг, торгівельне посередництво, дистрибуція, роздрібна торгівля, фінансовий та банківський сектори, всі форми електронного бізнесу та ін.), створюється 2,7 робочого місця [2].

Синтез нових організаційних форм ведення бізнесу та пристосованих до сучасних умов традиційних структур, що тісно взаємопов'язані і взаємодоповнюють одне одного в реальному та віртуальному економічному просторі, утворюють середовище нової економіки.

4. Як недопустимою є ейфорія щодо процесів, пов'язаних з формуванням і поширенням нової економіки, так і згубною, шкідливою, недалековидною є їх недооцінка та ігнорування.

Нова економіка – не окремі сучасні сегменти світового господарства, а всепроникна (тобто від якої неможливо відгородитися) дія передових глобальних інформаційно-комунікаційних технологій та мережі Інтернет, що охоплює всі сфери людської життєдіяльності, яка може мати як прогресивно-позитивний, так і негативно-деструктивний характер, і під впливом якої формується унікальна, динамічно-суперечлива соціально-економічна модель інформаційного суспільства.

Разом з тим нова економіка не зводиться лише до факту появи сектору ІКТ та рівня його поширення. Сутнісними і водночас нагальними є проблеми оцінки, виміру, захисту інтелектуальної власності, інформаційного продукту, інтелектуального, соціального капіталу, фірмового та національного гудвілу тощо. Ці дискусійні, соціально-значущі проблеми вимагають об'єднання зусиль науковців, політиків і практиків бізнесу, широкої громадськості.

5. Сучасна ситуація в економіці України визначається трансформаційними процесами, характерною ознакою яких є криза традиційно-екстенсивної індустріальної економіки і формування елементів інформаційного суспільства, одним із виявів якого є динамічний розвиток ІКТ-індустрії.

Природно-еволюційний шлях структурної перебудови національної економіки в розвинених країнах практично неможливий у транзитивних економіках, де накопичені проблеми настільки масштабні та соціально-небезпечні, що часу для еволюціонування не залишають. Домінування низькотехнологічних укладів в економіці України означає її периферійність, відставання за рівнем технологічного розвитку від передових країн на 30–40 років. Ізолюваність української промисловості від створюваних у розвинених країнах новітніх технологій призводить до прогресуючого організаційного, управлінського і технічного відставання вітчизняних підприємств. Це прискорює втрату позицій України на світових ринках наукомісткої продукції, оскільки не забезпечені електронним супроводом усього відтворювального процесу товари і послуги є неконкурентоспроможними на глобальному ринку.

Подолати інтелектуальний розрив з передовими країнами світу, реформувати економіку деформацій можна тільки за умов активного втручання й допомоги держави.

Згідно з рейтингом Міжнародного телекомунікаційного союзу, за забезпеченням населення персональними комп'ютерами (менше 20 ПК на 1000 жителів) Україна займає 100-те місце. Частка вітчизняної наукомісткої продукції на світовому ринку високотехнологічної продукції, який оцінюється в 2,5–3 трлн дол США, становить близько 0,1 %.

У доповіді "Глобальні інформаційні технології", яку щорічно з 2001 р. випускає Всесвітній економічний форум, враховується ситуація з поширенням Інтернету та інших інформаційно-комунікаційних технологій і реальний ступінь їх використання громадянами, бізнесом і урядом у тих чи інших державах. З 104 країн, що приймають участь у рейтингу сьогодні, Україна займає 82-ге місце між Замбією і Танзанією. Разом з тим практика господарювання свідчить, що хаотично, не системно, без державної підтримки, навіть всупереч їй, сегменти інформаційного суспільства в Україні створюються. Це засвідчують і достатньо аргументовані, насичені фактичним та статистичним матеріалом публікації щодо стану та тенденцій розвитку інформаційного суспільства в Україні [3].

Україна займає 4-те місце в світі після США, Росії та Індії за кількістю сертифікованих програмістів. За даними Української асоціації виробників програмного забезпечення, в Україні сьогодні діють 1158 ІТ-компаній, що охоплюють 46 видів економічної діяльності, пов'язаних з ІКТ. На 1 січня 2004 р. в Україні вироблялось 63 категорії ІКТ товарів і послуг.

До безрезневого 2005 р. форуму "Інформаційне суспільство України" 20 асоціацій, підприємств і громадських організацій ІКТ-індустрії підготували Доповідь Президенту України "Про невідкладні заходи щодо розвитку інформаційного суспільства в Україні". Це – досить ємний і системний документ, що декларує першорядні (до 01.06.05) та стратегічні заходи щодо розбудови ІКТ-індустрії як системної бази, найважливішого чинника соціально-економічної трансформації країни, створення ефективної економіки, розвитку громадянського суспільства і демократизації української держави, європейської інтеграції України. Це означає, що в Україні створено досить потужне інституціональне та інфраструктурне середовище, що здатне акумулювати та поширювати ідеї нової економіки.

На різних рівнях суспільної ієрархії України визріває розуміння того, що системна розбудова інформаційного суспільства – не віддалена перспектива для нашої країни, а невідкладна справа сьогодення. Квітневі заяви Президента України щодо перспектив розвитку та надання урядових преференцій сфері космічних проєктів і високих технологій є оптимістичними та багатообіцяючими в цьому напрямі.

Значення і нагальна потреба розвитку ІКТ-індустрії очевидні для всіх країн, що прагнуть не залишитись на узбіччі цивілізаційного процесу. Розвиток національної ІКТ-індустрії має стати одним із пріоритетних напрямів державної інноваційно-інвестиційної політики в Україні.

Таким чином, тенденції розвитку сучасної економіки, створення громадянського суспільства визначають необхідність переосмислення стратегічних цілей функціонування ринкового господарства, суспільства і держави, а також визначення їх місця та ролі в забезпеченні розвитку людини як домінуючого суб'єкта економічних відносин, актуалізують поєднання економічної та соціальної складових у системі ринкових перетворень.

1. Садовий М., Баласинович Б. Бізнес-процеси і зайнятість в умовах "нової економіки" // Банківська справа. – 2001. – № 5. – С. 8–13; Садовий М., Баластрик Б. Система електронного бізнесу: елементи, механізми дії та тенденції розвитку // Банківська справа. – 2002. – № 1. – С. 31–41; Садовий М., Баласинович Б. Інвестиційні процеси та продуктивність праці

в "новій економіці" // Банківська справа. – 2003. – № 6. – С. 3–16.
 2. Влияние индустрии программного обеспечения на занятость // <http://www.mikrosoft.com/Rus/Government/Newsletters/idc/05/03/mspx>
 3. Баласинович Б. Становлення елементів інформаційного суспільства

в Україні // Банківська справа. – 2004. – № 4 – С. 10–22; Баласинович Б. Стан та перспективи розвитку ІКТ-індустрії в Україні // Банківська справа – 2004. – № 5 – С. 39–48.

Надійшла до редколегії 11.10.04

В.В. Вірченко, асп.

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ У КОНТЕКСТІ НОВОЇ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Присвячено аналізу сутності фінансових інститутів у руслі неінституціональних економічних теорій. Досліджено історію виникнення і подальшу еволюцію терміна "фінансовий інститут". Здійснено аналіз основних економічних поглядів на сутність фінансових посередників. Використовуючи концептуальний каркас нової інституціональної економічної теорії, сформульовано нові розширені визначення категорій "фінансовий інститут" та "інституційна структура грошово-кредитного ринку".

Article is devoted to analysis of substance of financial institutions under methodology of neoinstitutional economic theories. The history of origination of the term "financial institution" and its further evolution was examined. Main economic views on the substance of financial intermediaries were investigated. New extended definitions of categories "financial institution" and "institutional structure of money-and-credit market" were formulated using conceptual framework of new institutional economic theory.

Фінансові інститути у складі інституційної структури грошово-кредитного ринку відіграють важливу роль в економічних перетвореннях, які відбуваються в країні. Як регулятори грошового обігу й центри акумуляції фінансових ресурсів та їх перерозподілу вони здійснюють значний вплив на фінансову, інвестиційну й виробничу сферу економіки.

На жаль, низька ефективність функціонування фінансових посередників на даний момент не забезпечує належним чином залучення заощаджень і їх трансформацію в кредити та інвестиції в реальний сектор економіки України. Крім того, вітчизняний грошово-кредитний ринок характеризується низьким рівнем розвитку окремих інституційних елементів фінансової структури.

Таким чином, проблема підвищення ефективності функціонування фінансових інститутів і розбудови інституційної структури грошово-кредитного ринку на сьогоднішній день перетворилася на одне з важливих і одночасно надзвичайно складних питань національної економіки. Як наслідок – особливої актуальності набуває дослідження та теоретичний аналіз процесу формування й розвитку інституційної структури грошово-кредитного ринку, що є однією з важливих складових процесу трансформації української економіки.

Проблема формування інституційної структури грошово-кредитного ринку отримала висвітлення в економічній літературі. Належне місце в розробці цієї теми займають праці українських економістів: О.В.Дзюблюка, М.І.Савлука, В.М.Суторміної, В.М.Шелудько. Серед російських учених варто виділити праці Є.Ф.Жукова, Я.М.Міркина, О.Л.Смірнова. Серед західних економістів вагомий внесок у розробку цієї тематики зробили Е.Ф.Брігхем, Е.Дж.Доллан, М.Лівінгстон, Ж.Матук, А.Шарп.

У той же час проблеми визначення сутності фінансових інститутів і інституційної структури грошово-кредитного ринку вивчені та висвітлені ще недостатньо. До того ж, в Україні, на жаль, здійснено занадто мало досліджень, спеціально присвячених системному аналізу економічних поглядів на сутність фінансових інститутів та їх місце в економічній системі. У працях зазначених вище авторів переважно йдеться про окремі інститути грошово-кредитного ринку (банки, інвестиційні фонди, страхові компанії), які розглядаються ізольовано один від одного, а не в контексті їх належності до однієї економічної категорії "фінансовий інститут". Таким чином, невідкладним завданням є розробка теоретичної бази дослідження інституційної структури грошово-кредитного ринку, досягнення категоріальної визначеності в межах аналізу сутності фінансових інститутів.

Мета даної статті полягає в дослідженні сутності фінансових інститутів у руслі теорій неінституціоналізму з використанням основних методологічних концепцій даного

напряму економічної думки. Досягнення поставленої мети зумовило вирішення наступних завдань дослідження:

➤ дослідити історію виникнення терміна "фінансовий інститут", а також проаналізувати основні сучасні економічні погляди на сутність фінансових інститутів;

➤ обґрунтувати необхідність дослідження сутності фінансових інститутів у руслі неінституціоналізму й розглянути особливості методології нової інституціональної економічної теорії;

➤ дослідити сутність фінансових інститутів з використанням методології нової інституціональної економічної теорії і сформулювати нові розширені й уточнені визначення економічних категорій "фінансовий інститут" та "інституційна структура грошово-кредитного ринку".

Термін "фінансовий інститут" уже досить давно став загальновживаним і на сьогоднішній день широко використовується в економічній науковій літературі. У вузькому значенні під фінансовим інститутом розуміють будь-яку фінансову організацію. Щодо цього ніяких суперечок у наукових колах не виникає. Незважаючи на це, проблема існування категоріальної невизначеності відносно даного поняття так і залишається невирішеною.

Погляди вчених-економістів на сутність фінансових інститутів та їх місце в економічній системі є досить різними, а іноді навіть суперечать один одному. На нашу думку, це можна пояснити різноманітністю виконуваних ними функцій, а також складністю, системністю і багатогранністю даного поняття. Адже чим складніше поняття, тим важче визначити його сутність. Саме це й дає можливість віднести поняття "фінансовий інститут" до економічних категорій, тобто до класу універсальних економічних понять, які в узагальненому вигляді виражають суттєві і всезагальні властивості економічних явищ і процесів.

Проблема існування категоріальної невизначеності щодо поняття "фінансовий інститут", на наш погляд, є вагомою причиною для подальшого дослідження його сутності з використанням методології і основних теоретичних концепцій новітніх напрямів економічної думки, що дозволить краще зрозуміти економічну природу функцій фінансових посередників і сформувати розширене визначення даної категорії.

Перш ніж перейти до аналізу сутності фінансових інститутів, потрібно дослідити історію виникнення даного терміна. Визначити часові рамки виникнення терміна дозволяє етимологія. Розглядаючи поняття фінансового інституту з позицій етимології, розділимо його на дві складові – слова "фінанси" і "інститут".

Слово "фінанси" (finance) виникло ще в 1400 р. і спочатку означало "повернення боргу". Як термін, що означає "управління грошово-кредитними ресурсами", слово "фінанси" почало вживатись значно пізніше – приблизно з 1781 р. [1].

Слово "інститут" (institute) виникло в 1325 р. і спочатку вживалося у вигляді дієслова, що означало "створити або започаткувати". Лише починаючи з 1828 р., дане слово стало використовуватися як іменник, що означає "організація або товариство" [1].

Таким чином, зіставивши дані щодо часу виникнення слів "фінанси" (finance) та "інститут" (institute), можна зробити висновок, що термін "фінансовий інститут" міг виникнути не раніше 1828 р.

Незважаючи на те, що в українській мові вживається термін "фінансовий інститут", в англійській мові для означення фінансової організації замість "financial institute" використовується термін "financial institution". Це пов'язано з особливостями еволюції етимології цих двох слів. Необхідно наголосити, що в англійській мові слова "institute" й "institution", якщо вживаються як іменники, можуть використовуватися як синоніми. Проте існують деякі характерні особливості використання цих слів, які при перекладі з англійської мови можуть створювати певні труднощі:

По-перше, слово "інституція" (institution) вживається лише як іменник, а слово "інститут" (institute) – як дієслово і як іменник.

По-друге, як іменник першим в англійській мові почало вживатися в 1707 р. слово "інституція" (institution), що мало значення "благодійна організація". А з 1828 р. слово "інститут" (institute), яке до цього часу було лише дієсловом, починає використовуватися як іменник, що означає "організація або товариство". З цього часу слово "інституція" починають трактувати дещо ширше і вживати як синонім до слова "інститут".

По-третє, на сьогоднішній день ситуація докорінно змінилася. Слово "інститут" використовується лише в значенні "наукова організація" і "товариство або асоціація". А слово "інституція" – використовується в значенні "організація, товариство". Крім того, обидва слова мають значення "постанова, закон або звичай", тобто означають "інститут" у розумінні інституціоналістів.

Таким чином, фактично, словосполучення "financial institution" треба перекладати з англійської мови як "фінансова організація" або "фінансова інституція". Незважаючи на це, термін "фінансовий інститут", який на сьогодні можна зустріти в російській і українській економічній літературі, вже давно формалізувався й увійшов в українську мову. І це досить дивно, адже жодну іншу організацію, окрім фінансової, не називають інститутом. Такий виняток з правил, звичайно, повинен мати пояснення, яке, на наш погляд, криється в сутності фінансових інститутів. Існування терміна "фінансовий інститут" можна пояснити тим, що фінансові організації виконують на грошово-кредитному ринку інституційні функції і, таким чином, можуть бути віднесені до "інститутів" у розумінні інституціоналістів. Тобто – до організацій, які забезпечують механізм реалізації формальних і неформальних правил, що структурують взаємодії економічних суб'єктів на грошово-кредитному ринку. Це є одним із аргументів на користь того, що фінансові інститути можуть бути досліджені в руслі нової інституційної економічної теорії з використанням її основних методологічних концепцій. І, одночасно, це дозволяє говорити про важливу роль фінансових інститутів у суспільно-економічних відносинах, а також про певні специфічні функції, які вони виконують у рамках економічної системи.

Проведене дослідження літературних першоджерел економічної думки, які публікувалися англійською мовою в період з 1730 до 1930 р., дозволяє зробити такі висновки щодо еволюції терміна "фінансовий інститут". До початку XIX ст. комерційні банки були практично єдиними фінансовими інститутами, які досягли розвитку в рамках

економічної системи і функціонували на грошово-кредитному ринку країн Європи. Отже, потреби у виникненні категорії, що об'єднувала б в собі різні види фінансових установ, на той час не було, оскільки тоді існував лише один вид фінансових установ – банки. Крім того, для означення комерційних банків в економічній літературі приблизно до 1800 р. використовувався виключно термін "банк'єр" (banker). Підтвердженням цього факту є праці таких науковців, як Р.Кантільон, Д.Г'юм, А.Сміт, Дж.Бентам та ін. Звичайно, можна заперечити, що в деяких працях слово "банк" (bank) все ж таки можна зустріти, особливо в творах А.Сміта та Ж.Б.Сея. Проте у вищеперелічених працях даний термін використовується лише для означення центрального банку і завжди пишеться з великої літери. Дану ситуацію можна пояснити тим, що до початку XIX ст. переважна частина банків за формою організації були індивідуальними. Заможні фінансисти одноосібно володіли банком і здійснювали управління ним. Перші акціонерні банки почали утворюватися ще з початку XVIII ст. – це Банк Англії та Банк Франції, проте практично з самого початку свого заснування вони виконували емісійну функцію і згодом отримали статус центрального банку. Тому для означення комерційного банку використовувався термін "банк'єр", а для центрального банку – слово "Банк".

На початок XIX ст. припадає бурхливий розвиток акціонерних комерційних банків. На наш погляд, саме цим пояснюється поступове поширення практики застосування терміна "банк" для означення комерційного банку. У працях таких економістів, як Д.Рікардо, Дж.Мілль, Дж.Тейлор, Дж.Стюарт Мілль даний термін використовується в значенні "комерційний банк", а не в значенні "центральный банк". У той же час термін "банк'єр" продовжує активно застосовуватися економістами вже як синонім до слова "банк".

Приблизно в 1830-х рр. відбувається активний розвиток принципово нових видів організацій банківського типу – ощадних банків та ощадно-кредитних асоціацій. Відповідно, в науковій економічній термінології з'являється нове поняття – "банківські інститути" (banking institutions), що використовується для означення фінансово-кредитних установ різних видів. Даний термін можна зустріти в працях В.Леггета, Ф.Ліста та Дж.Стюарта Мілля.

І, нарешті, в другій половині XIX ст. вперше з'являється термін "фінансовий інститут" (financial institution). Його виникнення зумовлено існуванням об'єктивної потреби в категорії, що означувала б абсолютно різні види фінансових організацій, кількість яких на той час уже значно зросла. Наприкінці XIX ст. – на початку XX ст. сформувалися, отримали розвиток і зайняли своє місце в рамках грошово-кредитної системи як депозитні фінансово-кредитні інститути – центральні банки, комерційні банки, ощадні банки, інвестиційні банки, ощадно-кредитні асоціації, кредитні спілки; так і недепозитні фінансові організації – страхові компанії, довірчі товариства, приватні пенсійні фонди, торговельні фінансові компанії, які вже не можна було віднести до категорії "банківських інститутів". Таким чином, виникнення категорії "фінансовий інститут" було об'єктивно необхідним. На наш погляд, точно визначити час виникнення даного терміна на сьогоднішній день практично неможливо. Найбільш раннім літературним джерелом, у тексті якого нам вдалося знайти термін "фінансовий інститут", є Енциклопедія політології, політекономії та політичної історії Сполучених Штатів Америки за редакцією Дж.Лаллора, видана в 1880 р. [2]. Крім того, в тексті французького Політекономічного словника за редакцією Гільєміна і Кокеліна, який був опублікований 1852 р., зустрічається термін "фінансова установа" (établissement financier) [3]. Проте фор-

мально в даному літературному джерелі термін "фінансовий інститут" (*institution financière*) не використовується. Отже, виникнення терміна "фінансовий інститут" можна датувати періодом 1860–1880 рр.

Приблизно до 1920 р. словосполучення "фінансовий інститут" вживалося як звичайний термін, під яким розуміли фінансову організацію будь-якого виду. Економістами-теоретиками не було зроблено практично жодної спроби дослідити сутність фінансових інститутів як економічної категорії і сформулювати її визначення. Наприкінці першої половини XX ст. відбулася активізація економічних досліджень в напрямі визначення функцій фінансових посередників та їх ролі на грошово-кредитному ринку. Одними з перших були опубліковані в 1920-х рр. дослідження Ф.Найта і А.Пігу.

На сьогоднішній день існують десятки визначень категорії "фінансовий інститут". Погляди вчених-економістів на сутність фінансових інститутів досить різні й іноді навіть суперечливі, що й спричинило виникнення такої великої кількості визначень. Усі сучасні економічні погляди на сутність фінансових інститутів, на наш погляд, можна умовно розподілити на кілька груп відповідно до методології аналізу і наукових підходів, які використовувалися економістами в процесі дослідження.

До першої групи належать визначення, що розкривають сутність фінансових інститутів через функції, які вони здійснюють у межах економічного середовища. Значна частина визначень, що належать до цього типу, досить точно характеризують сутність фінансових інститутів у вузькому розумінні. На жаль, вони концентруються на функціях фінансових посередників і при цьому не відображають їх роль на грошово-кредитному ринку та місце, яке вони займають у рамках економічної системи. На наш погляд, це їх основний недолік, який не дозволяє їм повною мірою розкрити економічну природу глибинних взаємозв'язків, що історично існують між ступенем розвитку інституційної структури фінансового ринку і темпами суспільно-економічного зростання. Прикладами таких визначень є:

1. Фінансові інститути – організації, що спрямовують і прискорюють потоки фінансових ресурсів із секторів, які мають їх надлишок, до секторів, що відчувають дефіцит грошових коштів [4, р. 85; 5, р. 114].

2. Фінансові інститути – організації, що регулюють грошовий обіг і кругообіг фінансових ресурсів у готівковій і безготівковій формах [6, с. 314].

3. Фінансові інститути – організації, які здійснюють акумуляцію вільних фінансових ресурсів з подальшим їх наданням у користування на комерційній основі економічним суб'єктам, що відчувають дефіцит грошових коштів [7, с. 142; 8, с. 470].

До другої групи можна віднести визначення, що розкривають сутність фінансових інститутів через сукупність фінансових послуг, які вони надають суб'єктам ринкової економіки. Визначення такого типу, на наш погляд, не в змозі охарактеризувати сутність фінансових інститутів у широкому розумінні, оскільки в них не йдеться ані про їх функції, ані про їх роль на грошово-кредитному ринку. Крім того, іноді в рамках визначення здійснюється просте перерахування основних фінансових послуг, яке не йде йому на користь і ще більше вульгаризує, спрощує сутність фінансового посередництва. До даної групи визначень належать такі:

1. Фінансові інститути – фінансові організації, що акумулюють грошові кошти та інші фінансові активи, надають кредити, здійснюють грошові розрахунки, випуск в обіг цінних паперів та надають інші фінансові послуги [9, с. 328; 10].

2. Фінансові інститути – організації, що надають універсальні кредитні, фондові, посередницькі послуги, займаються кредитуванням окремих галузей господарської діяльності, а також здійснюють розрахунки й організують платіжний обіг у масштабі всього народного господарства [11, с. 436].

До третьої групи належать визначення, що розкривають сутність фінансових інститутів через операції, які вони здійснюють на грошово-кредитному та фондовому ринку. Зауваження до них практично ідентичні тим, які були зроблені щодо першої групи визначень: концентруючись на фінансових операціях інститутів, вони не визначають їх роль на грошово-кредитному ринку, а також ті функції, які вони реалізують у рамках економічної системи. Усе це робить неможливим розкриття сутності фінансових інститутів у широкому розумінні або, іншими словами, в контексті їх взаємозв'язку з розвитком суспільно-економічних відносин. Прикладом таких визначень є:

1. Фінансові інститути – організації, що залучають фінансові ресурси шляхом продажу власних фінансових зобов'язань, а потім інвестують накопичені грошові кошти у фінансові активи [12, с. 8; 13, р. 22].

2. Фінансові інститути – спеціалізовані фінансові установи, що трансформують прямі вимоги в посередні шляхом придбання первинних цінних паперів та випуску своїх власних [14, с. 74].

Крім того, деякі визначення, віднесені до третьої групи, ще більше звужують поняття фінансових інститутів, розкриваючи їх сутність через специфічні фінансові операції, які притаманні лише депозитним або лише недепозитним фінансовим установам. У результаті – до фінансових інститутів належать або тільки банківські, або лише небанківські фінансові посередники. До визначень такого типу можна віднести:

1. Фінансові інститути – організації, що отримують фінансові ресурси від постачальників капіталу і займаються їх інвестуванням [15, с. 47].

2. Фінансові інститути – організації, які приймають вклади або фонди в одних осіб і позичають їх іншим особам, тобто переводять фонди грошових коштів від позичальників до кредиторів [16, с. 527].

Таким чином, результати проведеного дослідження свідчать про те, що практично жодне з існуючих визначень категорії "фінансовий інститут" не може бути в повенності віднесене до групи універсальних. У найкращому випадку деякі визначення можуть досить точно розкривати сутність фінансових інститутів у вузькому розумінні, при цьому все рівно залишаючись дещо поверхневими з позицій економічної теорії. Отже, існує об'єктивна необхідність у розробці нового розширеного визначення даної категорії, яке б враховувало вже існуючі досягнення економістів-теоретиків і одночасно дозволяло краще зрозуміти сутність фінансових інститутів, економічну природу їх функцій і їх місце в економічній системі країни.

На наш погляд, нові перспективи в дослідженні сутності фінансових інститутів відкриває нова інституційна економічна теорія (HIET). У рамках даного напрямку економічної думки було розроблено систему теоретичних концепцій, яка дозволяє, виходячи із фундаментальних припущень щодо поведінки економічних агентів і характеристик зовнішнього середовища, пояснювати досить широкий клас суспільно-економічних явищ і процесів. До таких концепцій належать: інститути, організації, обмежена раціональність, опортуністична поведінка, права власності, трансакції, трансакційні витрати та ін. На нашу думку, заслуговує на увагу взаємозв'язок і взаємодоповнюваність даних концепцій, які в системі утворюють концептуальний каркас інституціональної економічної теорії.

У контексті дослідження сутності фінансових інститутів найбільш важливими і значущими є концепції інститутів, організацій, трансакцій і трансакційних витрат. Розглянемо їх більш детально. У межах HIET інститути визначаються як сукупність формальних і неформальних правил, що створюються людьми і виконують функцію обмежень у ситуації вибору, а також механізмів, що забезпечують дотримання даних правил. Механізм, що забезпечує дотримання правил, являє собою механізм санкціонування, тобто створення витрат для порушників правил, а також для всіх інших суб'єктів, дії яких регламентуються відповідним інститутом [17].

Організація в трактуванні прихильників нової інституціональної теорії – це сукупність людей, структурно відособлених упорядкованими процесами одержання і переробки інформації, а також прийняття рішень, пов'язаних з використанням обмежених ресурсів. Також під організацією іноді розуміють одиницю координації, що побудована на основі владних відносин між принципалом і агентом. Таким чином, правила, яким підпорядковується діяльність людей у межах організації в термінах структури, є внутрішніми інститутами, тоді як ті правила, у рамках яких здійснюється взаємодія з іншими організаціями, можуть бути визначені як зовнішні інститути.

Трансакційні витрати в рамках HIET – це цінність ресурсів, які використовуються в процесі вирішення проблем координації і розподілу в межах інституційного середовища. Дане визначення більш універсальне порівняно з таким: трансакційні витрати – це витрати опортуністичної поведінки, а також витрати пошуку, виміру, захисту і специфікації прав власності. Відповідно, трансакція визначається як зумовлена правилами і механізмами, що забезпечують їх виконання, взаємодія між людьми з приводу відчуження і присвоєння прав власності.

Перелічені вище теоретичні конструкції взаємодоповнюють одна одну. Концепції трансакційних витрат і опортуністичної поведінки дозволяють осмислити системуютьворювальну роль і функції інститутів. У той же час концепції інститутів і організацій дають змогу краще дослідити механізм ефективного розміщення ресурсів і економічного зростання.

Характерні особливості методології дослідження і концептуального каркасу нової інституціональної економічної теорії чітко вирізняють її з поміж інших сучасних напрямів економічної думки й одночасно відкривають нові перспективи в галузі дослідження суспільно-економічних відносин.

По-перше, на відміну від неокласичної економічної теорії для HIET, як і для старого інституціоналізму, інститути відіграють важливу роль у процесі пояснення поведінки економічних агентів. Крім того, прихильники HIET акцентують увагу на дослідженні взаємозв'язку між інституційним середовищем, ефективністю розміщення ресурсів і економічним розвитком [17].

По-друге, на відміну від традиційного інституційного підходу в рамках нового інституціоналізму інститути розглядаються не стільки самі по собі, скільки через їх вплив на рішення, які приймають економічні агенти. Інститути не визначають повною мірою поведінку людини, а лише обмежують набір альтернатив, з яких індивід може обрати відповідно до своєї критеріальної функції.

По-третє, на відміну від неокласичної економічної теорії в HIET більшість об'єктів не розглядаються як "чорні ящики". Тобто організації у своїй діяльності на ринку не прирівнюються до індивідуальних економічних агентів. Розкриття "чорного ящика" за допомогою використання методології HIET дозволяє пояснити ті явища і процеси, що сприймалися в рамках неокласичної теорії як заздалегідь визначені.

По-четверте, інституціональні альтернативи порівнюються одна з одною, а не лише з ідеальним станом речей, як це робилося в неокласиці. Порівняння здійснюється через призму можливостей економії на трансакційних і трансформаційних витратах.

По-п'яте, нова інституціональна теорія орієнтується на послаблення жорстких припущень неокласичної школи щодо поведінки людини (концепція обмеженої раціональності) і, одночасно, реалізує принцип методологічного індивідуалізму.

Таким чином, застосування методології і концептуального каркасу нової інституціональної економічної теорії в процесі дослідження сутності фінансових інститутів дозволяє поглибити аналіз економічних явищ та процесів і, головне, сформувати нове розширене визначення даної категорії.

Основними ознаками інституту згідно з методологією HIET є такі: інститут є макроінституціональною категорією; інститут являє собою сукупність правил або механізм їх реалізації; інститут визначає загальні рамки взаємодії економічних агентів, а не рамки конкретної взаємодії; регулює деперсоніфіковані і нелокальні трансакції; індивіди не можуть впливати на процес зміни інститутів; інститути визначають величину і структуру трансакційних витрат.

Фінансовий інститут як економічна категорія має такі характерні ознаки: фінансові інститути забезпечують механізм реалізації формальних і неформальних правил, що регулюють взаємодії економічних суб'єктів на грошово-кредитному ринку; фінансові інститути, займаючи важливе місце в рамках економічної системи, являють собою макроекономічну категорію; окремі індивіди не можуть визначати напрям розвитку і трансформації фінансових інститутів; фінансові інститути знижують трансакційні витрати на грошово-кредитному і інвестиційному ринку, а також визначають їх структуру; фінансові інститути реалізують загальні рамки взаємодії економічних агентів на грошово-кредитному ринку; фінансові інститути забезпечують механізм регулювання деперсоніфікованих трансакцій у межах країни; фінансові інститути виконують трансформаційну функцію, що полягає в зміні якісних характеристик потоків фінансових ресурсів. Крім того, фінансові інститути здійснюють функцію перерозподілу вільних фінансових ресурсів, а також функцію капіталізації вільних грошових доходів, яка полягає у трансформації заощаджень юридичних і фізичних осіб у позичковий капітал.

Таким чином, абстрагуючись від специфіки фінансових операцій і структури фінансових послуг, які надають конкретні фінансові організації, можна з впевненістю стверджувати, що фінансові інститути з позицій економічної теорії здійснюють у рамках економічної системи інституціональні функції. Тобто "фінансовий інститут" як економічна категорія являє собою специфічний клас організацій, які забезпечують механізм реалізації формальних і неформальних правил, що структурують взаємодії економічних агентів на фінансовому ринку. Отже, фінансові інститути є "інститутами" в розумінні інституціоналістів і являють собою невід'ємну складову інституційного середовища країни.

Опосередковуючи практично всі трансакції, які виникають на грошово-кредитному ринку і пов'язані з передачею прав власності на фінансові ресурси, фінансові інститути сприяють оптимальному перерозподілу капітальних благ у рамках економіки. Крім того, вони забезпечують функціонування механізму реалізації основних формальних правил поведінки економічних суб'єктів на грошово-кредитному ринку, що дозволяє повністю стандартизувати і формалізувати інвестиційні, розрахункові й кредитні операції. Існування механізму реалізації правил спричиняє

створення додаткових витрат для будь-яких суб'єктів, які відмовляються здійснювати діяльність у визначеному інституційному середовищі. Структуруючи в такий спосіб взаємодії економічних агентів на грошово-кредитному ринку, фінансові інститути сприяють зниженню трансакційних витрат на фінансовому ринку.

Використовуючи методологію і концептуальний каркас нової інституціональної економічної теорії, можна сформулювати розширене визначення категорії "фінансовий інститут", яке, на нашу думку, повною мірою відображає її сутність і дозволяє краще зрозуміти місце фінансових посередників в економічній системі країни і її інституційному середовищі: фінансовий інститут – це організація, яка забезпечує механізм реалізації формальних і неформальних правил, що структурують взаємодії економічних агентів на фінансовому ринку, а також здійснює акумуляцію вільних фінансових ресурсів, регулює доступ до них та визначає принципи їх використання.

З огляду на специфіку розробленого нами визначення фінансових інститутів, а також на економічну природу глибинних взаємозв'язків, що історично існують між ступенем розвитку грошово-кредитного ринку і темпами суспільно-економічного зростання, можна сформулювати нове розширене та вдосконалене визначення категорії "інституційна структура грошово-кредитного ринку": інституційна структура грошово-кредитного ринку – це система фінансових інститутів, що регулює структуровані в часі та просторі відносини між економічними агентами, пов'язані з обміном прав власності на фінансові ресурси, а також забезпечує трансформацію якісних характеристик грошових потоків та перерозподіл капітальних ресурсів у межах економічної системи.

Грунтуючись на результатах проведеного дослідження, можна зробити висновок, що однією з головних причин існування категоріальної невизначеності щодо поняття "фінансовий інститут" є формальне застосування неокласичної методології в процесі теоретичного аналізу сутності фінансового посередництва. Як результат, розроблені визначення все ж залишаються дещо поверхне-

вими з погляду економічної теорії. У той же час застосування методології і концептуального каркасу нової інституціональної економічної теорії в рамках дослідження сутності фінансових інститутів дозволило, на наш погляд, поглибити аналіз економічних явищ та процесів і сформувати нове розширене визначення даної категорії, яке надає можливість краще зрозуміти місце фінансових посередників в економічній системі.

Актуальність і гострота проблеми активізації ролі фінансових інститутів на грошово-кредитному ринку України в умовах транзитивної економіки свідчить про об'єктивну необхідність подальшого розвитку теоретико-методологічного базису дослідження інституційної структури фінансового ринку. Комплексного аналізу потребує система класифікації фінансових інститутів. Крім того, потрібно дослідити еволюцію економічних поглядів на роль фінансових інститутів і їх місце в економічній системі країни. Таким чином, необхідність проведення подальшого дослідження в даному напрямі не викликає сумнівів.

1. Etymological Dictionary of the English Language. – Douglas Harper ed., Nov. 2001.
2. John J. Lalor, Encyclopaedia of Political Science, Political Economy, and the Political History of the United States. – N.Y., 1899.
3. Guillaumin, Coquelin. Dictionnaire de l'Economie Politique. – Paris, 1852.
4. Miles Livingston. Money and capital markets: financial instruments and their uses. – Englewood Cliffs, 1990.
5. Eugene F. Brigham. Fundamentals of financial management. – Orlando, 1995.
6. Деньги, кредит, банки: Учебник / Под ред. О.И.Лаврушина. – М., 2000.
7. Гроші та кредит: Підручник / М.І.Савлук, А.М.Мороз, М.Ф.Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М.І.Савлука. – К., 2001.
8. Эдвин Дж. Долан. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика: Пер. с англ. – СПб., 1994.
9. Основи економічної теорії / За ред. С.В.Мочерного. – К., 1997.
10. Encyclopaedia Britannica 2005. – London, 2005.
11. Экономическая теория (политэкономия): Учебник / Под ред. В.И.Видяпина, Г.П.Журавлевой. – М., 1997.
12. Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. – М., 2001.
13. Frank J. Fabozzi, Franco Modigliani. Capital markets: institutions and instruments. – Upper Saddle river, 1995.
14. Суторміна В.М., Федосов В.М., Рязанова Н.С. Фінанси зарубіжних корпорацій: Навчальний посібник. – К., 1993.
15. Лысенков Ю.М., Фетюхина Н.В. Рынок ценных бумаг: Основные понятия и термины. – К., 1995.
16. Пол А. Самуэльсон, Вильям Д. Нордхаус. Экономика: Пер. с англ. – М., 1997.
17. Шаститко А.Е. Экономическая теория институтов. – М., 1997.

Надійшла до редколегії 12.10.04

Н.В. Бутенко, канд. екон. наук

ВЗАЄМИНИ З ГРОМАДСЬКІСТЮ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ СУЧАСНОЇ КОРПОРАЦІЇ

Висвітлено роль взаємин з громадськістю у формуванні позитивного іміджу корпорацій, хоча викладені загальні принципи можуть бути застосовані до будь-якої організації. Ідентифіковано та диференційовано поняття "маркетингові взаємини з громадськістю" та "взаємини з громадськістю", визначено та охарактеризовано структуру іміджу корпорації.

In this article the author underlines the role of public relations in creating positive image of corporations, although presented principles can be used for any organization. Author identifies and differentiates terms "marketing public relations" and "public relations", identifies and describes the structure of corporate image.

Удосконалення корпоративного управління на національному рівні стало важливим напрямом економічних досліджень у багатьох країнах. Одним із інструментів, який використовується для досягнення цієї мети, є запровадження раціональної системи взаємин з громадськістю. Взаємини з громадськістю є свого роду посібником, який дає відповіді на питання, як українським підприємствам подолати "кризу довіри" вітчизняних та іноземних інвесторів та як залучати фінансові ресурси на вітчизняному і на міжнародних фондових ринках. Важливість позитивного іміджу для успіху сучасної корпорації обґрунтовує актуальність даного дослідження.

Взаємини з громадськістю певною мірою розглянуті в працях вітчизняних та закордонних дослідників, зокрема у працях С.Блека, Д.Дороті, Д.Честара, Р.Лариної, І.Яковлева. Проте потреба висвітлення особливості їх організації в корпораціях та розгляду основних елемен-

тів структури іміджу стимулює проведення досліджень на дану тему.

Належне корпоративне управління не обмежується виключно відносинами між інвесторами та менеджерами, а передбачає також урахування законних інтересів та активну співпрацю із заінтересованими особами, які мають легітимний інтерес у діяльності товариства (працівниками, споживачами, кредиторами, державою, громадськістю тощо) (1). Це пов'язано з тим, що товариство не може існувати незалежно від суспільства, в якому воно функціонує, і кінцевий успіх його діяльності залежить від внеску всіх зацікавлених осіб. Відповідно, компанії цікавляться ставленням до них відповідних груп суспільства. В українських організаціях почали створювати підрозділи по зв'язках з громадськістю, цілями яких є створення позитивного іміджу даної організації, оскільки сильний корпоративний імідж – необхідна умо-

ва для досягнення фірмою стійкого та тривалого ділового успіху. І це закономірно, адже належна система організації взаємин з громадськістю дозволить товариству підвищити його конкурентоспроможність та економічну ефективність завдяки забезпеченню:

- належної уваги до інтересів акціонерів;
- рівноваги впливу та балансу інтересів учасників корпоративних відносин;
- фінансової прозорості;
- висвітленню запроваджених правил ефективного менеджменту та належного контролю.

Окрім цього, сильний імідж організації дає ефект надбання фірмою відповідної ринкової сили, що, відповідно, зменшує чутливість до коливань цін. По-друге, зменшується можливість заміненості товарів, а отже, підвищується захист фірми від атак конкурентів. По-третє, відкривається доступ до різноманітних ресурсів – інформаційних, фінансових, людських тощо.

Позитивний імідж має значення не лише для комерційних підприємств. Державним структурам він забезпечує підтримку населення, бізнесу, засобів масової інформації. Університетам, медичним закладам, фондам – допомагає вести збір коштів, отримувати найкращі ресурси. Так, широка позитивна репутація МДУ в усьому світі – один з факторів розвиненої, глобальної, телекомунікаційної системи, якою цей заклад користується.

Особливого значення імідж набуває для великих або досить відомих корпорацій які, як правило, перебувають у центрі уваги споживачів та ЗМІ. Такі фірми не можуть переховуватись від громадської критики або розчинитися в ринковій стихії. Тому великі корпорації вимушені постійно працювати з громадською думкою, використовуючи як власні комунікації, так і залучаючи до співпраці зовнішні агенції. На думку спеціалістів, стійка корпоративна репутація залежить від трьох складових: економічної потужності, надбання так званих елітних зв'язків із структурами влади, ЗМІ та громадської думки. Між цими складовими існує чітка залежність. Без економічної потужності жодні елітні зв'язки не допоможуть корпорації сформувати прихильне ставлення громадськості. Але й без позитивної громадської думки неможливо досягти результатів щодо перших двох позицій. Саме корпоративна культура і філософія, корпоративна поведінка, яка зафіксована у статутах організації та усвідомлена всіма робітниками на практиці, є сьогодні основою при створенні позитивного іміджу організації. Корпоративна репутація стає найбільш цінним активом. Прочитуємо Джорджа Вашингтона: "С допомогою общественного мнения вы можете делать все, без него – ничего".

Варто оцінити порівняно коротку історію взаємин з громадськістю як офіційної сфери ділової активності. Спочатку вони найчастіше практикувалися неофіційно та неструктуровано. До 1950 р. дана функція в бізнесі практично не використовувалась, виняток становили лише деякі західні уряди та їх збройні сили. Нині взаємини з громадськістю набули такої популярності, що фактично кожна з 500 компаній, які присутні в рейтингу журналу "Fortune", або з 1000 компаній рейтингу газети "Times" використовують у своїй діяльності, згідно з дослідженнями таких організацій, як *Public Relations Society of America* та *Institute of Public Relations of the UK*, офіційні зв'язки з громадськістю, які здійснюються під контролем вищого керівництва компанії (2). Визнання взаємин з громадськістю комерційними організаціями відбулось частково через зростання освіченості споживачів, що, відповідно, привело до зростання попиту з їх боку на достовірну інформацію. Взаємини з громадськістю стали організаційним зв'язком між компанією і суспільством.

Взаємини з громадськістю допомагають визначити і розробити "індивідуальний образ" корпорації для широкої аудиторії. Один з підходів до взаємин з громадськістю описує цю діяльність як проектування індивідуальності організації. Корпоративна індивідуальність – це те, що являє собою організація; те, у що вона вірить, до чого прагне. Індивідуальність може розвиватись і контролюватись керівництвом, оскільки саме вона є центральним фактором у побудові корпоративної репутації. Згідно з даною тезою, найбільш відповідним практичним трактуванням взаємин з громадськістю є віднесення їх до сфери управління корпоративною репутацією.

Корисним визначенням взаємин з громадськістю є їх трактування як сукупності зусиль, які керівництво прикладає для розпізнавання та усунення будь-якого розриву між дійсним і бажаним сприйняттям організації своїми цільовими споживачами.

Офіційне визначення даного виду діяльності, визначене *Institute of Public Relations* у 1994 р., описує його як заплановані і тривалі зусилля зі встановлення і підтримання доброзичливості і взаєморозуміння між організацією і громадськістю.

Вважаємо за доцільне поставити запитання: "Яким чином співвідносяться поняття взаємини з громадськістю та маркетинг?". На це запитання важко дати однозначну відповідь. З одного боку, взаємини з громадськістю розглядаються як елемент системи маркетингових комунікацій і, відповідно, є частиною маркетингу, оскільки маркетинг зацікавлений у формуванні сприятливих відносин з важливими прошарками суспільства, такими, як потенційні споживачі, оптовики, роздрібні торговці. З іншого боку, призначення взаємин з громадськістю є більш широким, ніж маркетинг, оскільки маркетинг зосереджується на маркетингових аудиторіях, а взаємини з громадськістю мають охоплювати всі види діяльності корпорації. Виняток можуть становити лише ті окремі компанії, де маркетинг вважається відповідальним за всі відносини зі всіма аудиторіями корпорації. Вищезазначене породжує потребу розрізнення "маркетингових відносин з громадськістю" та "відносин з громадськістю". Іноді вони відділені й організаційно. Так, президент компанії або виконавчий директор рідко довіряють маркетингологам формування відносин з тими групами, які вважають своєю особистою аудиторією, наприклад з акціонерами. Відповідно процес маркетингових відносин з громадськістю повинен гармонувати не лише з іншими інструментами маркетингових комунікацій, наприклад рекламою і стимулюванням збуту, але і з іншими елементами відносин з громадськістю, спрямованих на аудиторії, які не завжди потрапляють у поле зору маркетингу – працівники, акціонери, люди, які проживають поблизу підприємств, уряд тощо.

Однією з першочергових функцій взаємин з громадськістю є управління політикою компанії і комплексом комунікацій для того, щоб створити образ, якого дотримується компанія. При цьому якою б не була політика компанії, все ж важливо, щоб взаємини з громадськістю підтримували позицію торгових марок окремо від цінностей компанії. В ідеалі має бути дві програми взаємин з громадськістю: та, що просуває товари і та, що відображає діяльність корпорації, окремі, але узгоджені. Такий підхід до організації взаємин з громадськістю сповідувався не завжди. В Європі, наприклад, до 1990-х рр. керівництво компанії *Unilever* вважало, що корпоративна репутація повинна створюватись лише торговими марками. Проте згодом компанія зрозуміла, що не може залишатись анонімною для громадськості. Останнім часом для багатьох великих корпорацій стало зрозуміло, що сама корпорація, яка стоїть за відомими брен-

дами, також важлива: маркетинг формує і розвиває торгові марки та їх цінності, а взаємини з громадськістю "продають компанію" [3].

Висвітлення особливостей взаємин з громадськістю як чинника формування іміджу сучасної корпорації потребує визначення структури іміджу корпорації.

Імідж корпорації – це цілісне сприйняття (розуміння та оцінка) організації різними групами громадськості, що формується на основі інформації, яка зберігається в їх пам'яті про різні аспекти діяльності даної організації. Таким чином, поняття іміджу корпорації включає дві складові:

1. Описову (або інформаційну), що являє собою образ корпорації, або сукупність усіх уявлень про дану корпорацію.

2. Оцінну, яка існує внаслідок того, що інформація не сприймається байдуже, а спонукає певні оцінки та емоції, які можуть характеризуватися різною інтенсивністю, оскільки конкретні риси організації викликають більш або менш сильні емоції, пов'язані з їх сприйняттям або відхиленням.

Споживачі оцінюють організацію через призму власного досвіду, ціннісних орієнтацій, загальноприйнятих норм і моральних принципів. Таким чином, імідж організації можна розглядати як існуючу в свідомості людей систему образів та оцінок, об'єктом яких вона є.

Невід'ємним атрибутом будь-якої системи є структура. Структура іміджу організації має ієрархічну будову. Кожний рівень ієрархії впливає на сусідній.

1. **Імідж товару** – уявлення людей про відносно унікальні характеристики, які на їх думку характерні для даного товару. Імідж товару формується:

Функціональна цінність товару – основна користь або послуга, яку забезпечує товар.

Додаткові атрибути – це те, що забезпечує унікальність товару, його індивідуальність (назва, дизайн, упаковка, якість тощо).

При наповненні ринку товарами перед підприємцем постає проблема збуту. Виключно функціональна цінність товару припиняє відігравати важливу роль. З'являється завдання надати товарам додаткові психологічні цінності, які створюються в процесі виробництва і не потребують додаткових витрат.

Наведемо приклад впливу іміджу товарів на споживача. Отримуючи "Мерседес" або "BMW" – автомобілі для забезпечених людей, споживачі, якщо навіть і не належать до відповідної групи, оцінюючи імідж "Мерседеса", як би відносять себе саме до багатих людей. Така поведінка щодо результативності дуже вигідна продавцеві. Але з іншого боку, власника "Мерседеса" в подібній ситуації очікують негативні наслідки, оскільки обслуговування машини такого класу потребує вкладання великих коштів протягом усього терміну експлуатації, а покупець може бути неготовим до постійного вливання відповідних сум.

Отже, імідж товарів відіграє значну роль для покупців, він впливає на попит та ціну товарів. Можна навіть зробити висновок про те, що імідж – це тільки враження від товару, що створюється рекламою. Проте організації докладають дедалі більше зусиль до розробки своєї іміджевої ідеї, що виражена в унікальності торгової марки, відомому дизайні, слогані, що добре запам'ятовується, або у виборі відповідного стилю подачі інформації, що націлений на "людський фактор", на конкретного споживача продукції.

2. **Імідж споживача товару.** Імідж користувачів товару включає уявлення про стиль життя, суспільний статус і характер споживачів.

Стиль життя характеризує індивідуальні, соціально-психологічні особливості поведінки та спілкування

людей. Спеціалісти з соціальної психології виділяють три основні детермінанти стилю життя: індивідуальні особові цінності, або ціннісні орієнтації, інтереси та погляди особи, що демонструють її систему цінностей, активність особи.

Ціннісні орієнтації – тверді та стійкі впевнення в тому, що визначена життєва мета та шляхи її досягнення є найкращими.

Інтереси особи – актуальні потреби особи, те, що вона вважає для себе важливим в навколишньому середовищі. Погляди, які торкаються ідей особи, того що вона думає про себе, оточуючих, політику, промисловість, екологію тощо.

Активність особи – її характерна поведінка та манера проводити час.

Суспільний статус особи – показник статусу споживача товару в суспільстві, який заснований на таких соціальних позиціях, як стать, вік, освіта, професія, життєвий цикл сім'ї; оцінці значущості вказаних позицій, що виражаються в поняттях "престиж", "авторитет" і т.д.

Характер споживачів являє собою сукупність стійких психологічних рис особи, що впливають на її поведінку. Так, характер людини можна описати за допомогою таких належних йому рис, як комунікабельність, впевненість у собі, консерватизм тощо.

3. **Внутрішній імідж корпорації.** Це уявлення співробітників та акціонерів про свою організацію. Працівники та акціонери розглядаються тут не лише як фактор конкурентоспроможності організації, одна з ключових груп суспільства, але і як важливе джерело інформації про корпорацію для зовнішніх аудиторій. Основними детермінантами внутрішнього іміджу є культура організації та соціально-економічний клімат.

Культура організації носить багаторівневий характер і частково формується за допомогою системи управління персоналом, яка включає такі рівні.

Перший рівень – рівень соціальної адаптації. Він включає системи підбору та навчання персоналу, що сприяють швидкому засвоєнню культури організації, а також форм предметної діяльності (способів виконання професійних обов'язків). У випадку вдалої адаптації нові працівники стають носіями культури організації і в майбутньому передають її новому поколінню.

Другий рівень структури управління персоналом може бути названий рівнем відносин, оскільки його складають система влади, або відносин керівників і підлеглих, система внутрішніх комунікацій, що опосередковує ці відносини, а також система взаємодії з зовнішнім середовищем.

Третій рівень – рівень мотивації. Тут працює система атестації – оцінка роботи персоналу на базі прийнятих в організації критеріїв, система винагород, соціальних трансфертів, ідентифікації. Остання має особливе значення, оскільки ідентифікація робітника зі своєю компанією означає, що особисті цілі та цінності людини збігаються з цілями фірми. Така людина не потребує додаткової мотивації.

Соціально-психологічний клімат в організації – це стан колективу, результат спільної діяльності людей, їх міжособові відносини. Іншими словами, це задоволеність або незадоволеність членів організації міжособовими відносинами, що виявляється в таких групових ефектах, як настрій і думка колективу, індивідуальне самопочуття та оцінка умов життя та праці особистості в колективі. При цьому факторами, що визначають соціально-психологічний клімат у колективі, є схожість/різниця соціально-демографічних характеристик, систем ціннісних орієнтацій і соціальних установок, а також найбільш важливих психологічних рис взаємодіючих суб'єктів; екологічні зміни; культурний контекст.

4. Імідж засновника або основних керівників корпорації включає уявлення про наміри, мотиви, можливості, ціннісні орієнтації та психологічні характеристики засновників на основі сприйняття таких характеристик, як: зовнішність, соціально-демографічна належність, особливості поведінки, вчинки та параметри неосновної діяльності.

Зовнішність – це найбільш відкрита для спостереження характеристика людини, яка не потребує для своєї ідентифікації багато часу. Зовнішність значною мірою впливає на те, що думають про людину інші, оскільки люди схильні пов'язувати окремі зовнішні характеристики з визначеними рисами характеру.

До особливостей поведінки відносять міміку, жестикуляцію, посмішку, контакт очей, мову, що характеризується тембром, тоном, вимовою.

Соціально-демографічні характеристики – це стать, вік, рівень освіти, доходи, житло, життєвий цикл родини тощо.

Вчинок – форма поведінки людини у визначеній ситуації. Власне вчинки служать основою для визначення рис характеру.

Параметри неосновної діяльності становлять соціальні витоки, етапи професійної кар'єри, сімейне оточення, інтереси, думки, активність особи поза працею (спорт, хобі, розваги, манера проводити відпустку тощо). Це дуже важлива інформація, оскільки, на думку західних спеціалістів, імідж будується не на абстрактних поняттях, а на невеликих, але переконуючих фактах з життя особистості.

5. Імідж персоналу – це узагальнений образ персоналу, який розкриває найбільш характерні для нього риси. Елементами іміджу персоналу можна визначити *професійність, компетентність* – ступінь підготовки людини до різних видів діяльності або знання та володіння широким колом навичок, досвід та вміння спілкуватися з людьми, мобільність (швидкість та якість обслуговування), акуратність у виконанні обов'язків, точність виконання роботи, інформованість (готовність надати інформацію клієнту з будь-якого питання).

Культура – доброзичливість, акуратність, ввічливість, терпимість, уважність, ерудиція, відповідальність, вільне володіння мовами тощо.

Соціально-демографічні та фізичні дані – вік, стать, рівень освіти, співвідношення чоловіків і жінок тощо.

Візуальний імідж – діловий стиль в одязі, акуратна зачіска, обмеження у використанні прикрас і косметики.

Імідж персоналу формується на основі прямого контакту зі співробітниками фірми. При цьому кожний із співробітників розглядається як "обличчя компанії", по якому роблять висновки про персонал у цілому.

Таким чином, саме співробітники, які працюють безпосередньо з клієнтами, набувають особливого значення в процесі створення позитивного корпоративного іміджу.

6. Візуальний імідж корпорації – це уявлення про організацію, яке формується на основі інформації про інтер-

ер та екстер'єр офісу, торгових і виставкових залів, зовнішній вигляд персоналу, а також фірмову символіку.

На візуальний імідж організації впливає індивідуальний (естетичний смак), психологічний та етнічний (символіка кольору в різних країнах) фактори. Крім того, візуальний імідж організації перебуває під впливом соціальних факторів, таких як мода, думка інших авторитетних осіб тощо.

7. Соціальний імідж корпорації – уявлення широкого кола споживачів про соціальні цілі та ролі організації в економічному, соціальному, культурному житті суспільства. Соціальний імідж формується за допомогою інформування суспільства про соціальні аспекти діяльності організації, такі як меценатство, спонсорство, підтримка громадських рухів, участь у вирішенні проблем екології, зайнятості, медицини, підтримка окремих осіб тощо.

8. Імідж системи – ставлення громадськості до організації може бути вже опосередковано сформованим ставленням до системи, в яку включена організація як складова. Так, уява про конкретний банк, незмінно включає уяву про банківську систему в цілому та оцінку її діяльності. Дана опосередкованість може впливати на імідж організації як позитивно, так і негативно. Якщо раніше в масовій свідомості існувало негативне ставлення до фінансових компаній, то тепер це іноді поширюється і на банки. У таких умовах роль іміджу для кожного банку важливо підвищилась. Раніше сам факт належності до банківської системи слугував позитивною основою для формування іміджу. Обвальне падіння репутації багатьох банків привело до ретельного дослідження клієнтами будь-якої інформації про свій банк. Відтепер імідж починає прямо впливати на фінансовий стан банку, навіть незначний потік негативної інформації може бути розцінений як сигнал краху, що призведе до відтоку засобів. Також негативно може бути розцінено і відсутність будь-якої інформації про банк.

Звісно, що взаємини з громадськістю як окремих елементів маркетингових комунікацій самостійно не спроможний забезпечити замовлення, принести очікуваний прибуток або знизити витрати. І навіть найбільш вдалі взаємини з громадськістю не компенсують недоліків продукції, якості, послуг, персоналу та інших важливих елементів бізнесу. Адже насправді активна політика взаємин з громадськістю покликана виявити ці проблеми, а не приховати їх. Проте за мудрого використання взаємини з громадськістю можуть значно підвищити ефективність маркетингу, сприяти формуванню доброзичливості у важливих для корпорації аудиторій та створити сприятливе ділове середовище.

1. Бетушевський В.А. Основи корпоративного управління: Навчальний посібник. – К., 2002. 2. Маркетинг / Под ред. М.Бейкера. – СПб., 2002. 3. Спивак В.А. Корпоративная культура. – СПб., 2001.

Надійшла до редколегії 12.10.04

О.І. Жилінська, канд. екон. наук

СТАТЕВО-ВІКОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВІТЧИЗНЯНОЇ НАУКИ

Присвячено аналізу статево-вікових характеристик вітчизняних наукових кадрів за головними їх компонентами.

The article is dedicated to the analysis of an age of Ukrainian scientists.

Проблеми формування та використання кадрового потенціалу науки були завжди актуальними не тільки як предмет дослідження, але й об'єкт державної науково-технічної політики. Нагадаймо виважену імміграційну політику США, що дозволила до кінця XX ст. сформувати найпотужнішу наукову систему світу, при цьому 25 % працюючих у цій країні фахівців із ступенем доктора

наук народилися поза її межами, на іммігрантів-учених припадає 25 % складу Академії наук і 33 % лауреатів Нобелівських премій (40 % лауреатів у галузі хімії та фізики) [1, с. 8]. За умов відповідної реалізації на рівні підприємств саме наукові кадри як творці наукового знання, виходячи з теоретичних позицій абсорбційного

потенціалу, формують технологічні можливості для світового лідерства національної економіки [2, с. 177].

Отже, дослідження всіх складових кадрового потенціалу вітчизняної науки є актуальним завданням, оскільки об'єктивні характеристики наукових кадрів та їх динаміки є вихідними умовами при формуванні не тільки державної науково-технічної політики, вони мають бути враховані при виборі відповідної моделі інноваційного розвитку національної економіки. У вітчизняній економічній літературі проблеми наукового кадрового потенціалу порушуються у працях багатьох науковців, зокрема В.П.Александрової, В.М.Гейця, І.Ю.Єгорова, В.Г.Кременя, В.М.Литвина, Б.А.Малицького, А.А.Савельєва, Д.М.Черваньова, А.А.Чухна, Я.С.Яцківа та ін. Проте в них здебільшого розглядаються кількісні аспекти розвитку національних наукових кадрів, тоді як важливою якісною характеристикою розвитку кадрового потенціалу науки є її статеві-вікова структура. Всебічно проблеми розвитку наукових кадрів, зокрема їх вікова структура, аналізувалися в роботах фундатора української школи наукознавства Г.М.Доброва [3]. У сучасних літературних джерелах, як правило, зазначається про проблему постаріння української науки, йдеться про збільшення середнього віку вітчизняних дослідників [4].

На наш погляд, проблема трансформації статево-вікової структури національних наукових кадрів є багатоаспектною, вона має кілька зрізів, а саме: статево-вікова структура науковців, що зайняті в національній економіці, статево-вікова структура власне дослідників, що виконують наукові та науково-технічні роботи, статево-вікова структура фахівців, що здобувають наукові ступені доктора та кандидата наук. Таким чином, стат-

тю присвячено виявленню тенденцій у статево-віковій структурі вітчизняного кадрового потенціалу за головними його складовими.

Розглядаючи кількісні характеристики динаміки вітчизняних наукових кадрів у трансформаційний період, дослідники відмічають, що на тлі постійного зменшення чисельності працівників основної діяльності у сфері досліджень і розробок (у 1991 вона становила 450 тис. осіб, у 1995 – 293 тис. осіб, у 1998 – 215 тис. осіб, у 2002 – 178 тис. осіб, а станом на 01.01.03 – тільки 143 тис. осіб [5, с. 81]), відбувається покращення структури наукових кадрів – постійно зростає частка фахівців вищої кваліфікації. Так, серед зайнятих у сфері досліджень і розробок (ДіР) у 2002 р. докторів і кандидатів наук було 21,1 тис. осіб (20 % від загальної чисельності виконавців ДіР в Україні), у 1998 р. – 24,3 тис. осіб (18 % відповідно), у 1991 р. – 31,2 тис. осіб (10,6 % відповідно) [6, с. 9].

Чисельність фахівців вищої кваліфікації, що були зайняті в різних секторах економічної діяльності, неухильно зростає, зростає також частка жінок (дані табл. 1). Загалом же за часи незалежності чисельність докторів наук в Україні зросла на 38 % – від 8 133 осіб у 1991 р. до 11 259 осіб у 2003 р. [7, с. 77]. При цьому офіційна статистика відзначає погіршення вікової структури фахівців вищої кваліфікації, зайнятих у національній економіці: з 1991 р. кожен 2–3 роки середній вік науковця зі ступенем доктора наук збільшувався на 1 рік та у 2003 р. досяг майже 61 року – пенсійного віку; середній вік кандидата наук збільшився від 47 років у 1991 р. до понад 51 року в 2003 р., потрапляючи у передпенсійну вікову групу.

Таблиця 1. Чисельність докторів і кандидатів наук, зайнятих у національній економіці, осіб*

	1995		2000**		2002**		2003**	
	всього	з них жінки	всього	з них жінки	всього	з них жінки	всього	з них жінки
Докторів наук	9 759	1 367 (14 %)	10 339	1 572 (15 %)	11 008	1 746 (16 %)	11 259	1 855 (16,5 %)
Кандидатів наук	57 610	18 230 (32 %)	58 741	20 366 (35 %)	62 673	22 730 (36 %)	64 372	23 918 (37 %)

*Складено за даними джерела [7, с. 77–80]; ** – станом на 1 жовтня.

Достатньо гостро за роки незалежності в Україні постала внутрішня і зовнішня міграція фахівців вищої кваліфікації: щорічно виїжджало за кордон від 13 (у 2003) до 59 (у 1995) докторів наук, від 98 (у 1998) до 79 (у 2003) кандидатів наук. З 1998 по 2003 р. за кордон виїхали 813 фахівців вищої кваліфікації [7, с. 77]. Серед країн, куди головним чином емігрують українські науковці, США, Російська Федерація, Німеччина. Протягом 2003 р. з різних причин з числа зайнятих у національній економіці вибуло 4 тис. докторів і кандидатів наук, за кордон виїхали 13 докторів наук (середній вік – 55 років) та 79 кандидатів наук (середній вік – 45 років). Проте вперше у 2003 р. показник еміграції дослідників зменшився порівняно з 2002 р. на 41 %.

Проаналізуємо зрушення у віковій структурі вітчизняних дослідників та фахівців вищої кваліфікації. Вітчизняна статистика оперує такими віковими групами: до 30 років, 31–40 років, 41–50 років, 51–55 років, 56–60 років, 61–69 років, 70 років і старше. За даними Держкомстату України, з 1995 по 2003 р. серед зайнятих у національній економіці докторів наук частка фахівців пенсійного віку (61 рік і більше) зросла на 17 % і в 2003 р. досягла 55 % проти 37 % у 1995 р., частка ж науковців віком до 40 років зменшується і становить лише 2 %, а частка докторів наук у віці 41–50 років зменшилася на 5 %. Позитивним моментом у віковій структурі кандидатів наук можемо вважати збільшення частки молодих науковців віком до 30 років, що особливо виявилось у 2001–2002 рр. Негативними явищами є

зменшення на 4 % частки кандидатів наук вікових груп від 31 до 40 років, а також від 41 до 50 років, що є найбільш продуктивними в кар'єрі науковця, окрім цього збільшення від 13 до 27 % частки фахівців пенсійного віку серед загальної чисельності кандидатів наук. Через збільшення частки фахівців передпенсійного віку як серед докторів, так і кандидатів наук погіршення їх вікової структури відбуватиметься і в подальшому.

Проте найбільшого загострення набуває проблема старіння наукових кадрів, що зайняті власне у сфері ДіР. Серед вікових характеристик вітчизняного кадрового потенціалу науки проблему старіння відображають такі дані: середній вік дослідників в Україні у 2003 р. досяг 48 років, у тому числі жінок – 45 років [7, с. 31], частка дослідників віком до 40 років серед загальної чисельності науковців у 2003 р. була менше 30 %, на вікову групу 41–50 років припадала лише $\frac{1}{4}$, спеціалісти передпенсійного та пенсійного віку склали $\frac{1}{3}$.

Деструктивні тенденції іще більше посилюються в найбільш якійсній складовій кадрового потенціалу сфери ДіР – у віковій структурі докторів та кандидатів наук, які виконують наукові та науково-технічні роботи. Мізерною серед дослідників-докторів наук є частка докторів наук віком до 40 років – лише 1,5 %, докторів наук до 30 років лише 1 особа (доктор політичних наук). На середню вікову групу (41–50 років) припадає менше 12,6 % (у національній економіці на них припадає 14,3 %), тоді як дослідники – доктори наук у передпенсійному та пенсійному віці становлять 70 % (для всієї національної

економіки їх частка становить 68 %). Для кандидатів наук у сфері ДіР також притаманні тенденції старіння: на найбільш продуктивних молодих науковців (до 40 років) припадає лише 17 % (до 30 років – тільки 4 %), тоді як частка зайнятих у національній економіці кандидатів наук цієї вікової групи є дещо більшою і становить $\frac{1}{5}$. Кандидати наук віком від 41 до 50 років становлять $\frac{1}{4}$, а 40 % кандидатів наук у сфері ДіР досягли передпенсійного та пенсійного віку, що майже аналогічно часткам цих вікових груп фахівців вищої кваліфікації, зайнятих у національній економіці.

У 2003 р. вікова структура вітчизняних дослідників продовжувалася погіршуватися: в організаціях, що проводили ДіР, частка дослідників віком до 40 років зменшилася на 0,5 %, тоді як питома вага дослідників пенсійного віку зросла на 2 % [7, с. 31]. Можемо зробити висновок, що вікова структура вітчизняних дослідників досягла кризової межі. Адже ще видатний наукознавець Г.М.Добров зазначав, що абсолютна більшість найзначущих результатів науки отримувалася науковцями у віковому інтервалі від 26 до 40 років [3, с. 122]. На поч. ХХІ ст. на найпродуктивнішу вікову групу дослідників в Україні не припадає навіть $\frac{1}{3}$, фахівці вищої кваліфікації віком до 40 років становлять лише 14 % від їх загальної кількості у сфері ДіР. Іще більш катастрофічними можна назвати вікові характеристики дослідників-докторів наук у галузевому розрізі, зокрема у сфері технічних та суспільних наук частка серед докторів наук пенсійного віку (61 рік і більше) становить понад 60 %! Не має докторів наук до 40 років, що виконували б ДіР у сфері геологічних, географічних, сільськогосподарських, ветеринарних, фармацевтичних, соціологічних, психологічних, юридичних наук, мистецтвознавства, фізвиховання і спорту. Частка дослідників-докторів наук віком до 40 років мізерна, на вікову групу 41–50 років

припадає від 8 до 17 % за різними галузями наук, що ставить під загрозу спадковість наукових шкіл, а то і фактичне їх існування. Формування наукової школи триває не одне десятиліття і передбачає у відповідному науковому напрямі проведення досліджень як мінімум учнями учнів фундатора цієї школи. Отже, для забезпечення спадковості в розвитку наукової школи в ній мають бути представлені хоча б один дослідник-фахівець вищої кваліфікації з кожної вікової групи. Проаналізувавши вікову структури в наукових школах, що є неформальними організаціями, досить складно, але й виявлені тенденції свідчать про відсутність підстав для нормального функціонування і розвитку таких осередків науки.

Показники, що характеризують поповнення фахівців вищої кваліфікації, – кількість захистів дисертацій, розподіл нових докторів і кандидатів наук за віком та галузями наук, є одними з найпоказовіших щодо відображення тенденцій розвитку науки, оскільки в дисертаціях незрівнянно більшою мірою концентрується наявний елемент наукової новизни, аніж в інших видах наукових публікацій, до того ж дисертація захищається дослідником 1 раз у житті. Тому диференційована за галузями наук статистика дисертацій дозволяє виявити тенденції розвитку відповідних наукових напрямів [4, с. 128], а вікова структура поповнення фахівців вищої кваліфікації дозволяє виявити перспективи такого розвитку.

В Україні з року в рік зростає кількість захистів дисертацій на здобуття наукового ступеня доктора (від 334 осіб у 2000 до 634 осіб у 2003) та кандидата наук (від 1372 осіб у 1999 до 1888 осіб у 2003). Частка жінок, що здобули науковий ступінь доктора наук, становить лише 30 %, хоча вона зростає з року в рік. Частка жінок, що здобули науковий ступінь кандидата наук, з 2001 р. перевищує 50 % і в 2004 р. склала майже 54 %, що відображено в табл. 2.

Таблиця 2. Кількісні показники атестації наукових кадрів в Україні у 1999–2004 рр.*

Кількість науковців, що здобули науковий ступінь, осіб		Рік					
		1999	2000	2001	2002	2003	2004
Доктора наук	Всього, з них:	592 (100,0%)	334 (100,0%)	425 (100,0%)	491 (100,0%)	634 (100,0%)	571 (100,0%)
	Жінок	138 (23,3%)	85 (25,4%)	111 (26,1%)	125 (25,5%)	174 (27,4%)	168 (29,4%)
Кандидата наук	Всього, з них:	3361 (100,0%)	3188 (100,0%)	3257 (100,0%)	3884 (100,0%)	4033 (100,0%)	3814 (100,0%)
	Жінок	1540 (45,8%)	1532 (48,1%)	1726 (53,0%)	2013 (51,8%)	2137 (53,0%)	2045 (53,6%)

* Таблицю складено за даними ВАК України.

За даними табл. 3 можемо відмітити певні структурні зрушення в розподілі за віком поповнення фахівців вищої кваліфікації в Україні. Частка найбільш продуктивних нових докторів наук віком до 40 років неухильно зменшується, склавши у 2004 р. лише 11 %, у цьому ж році науковий ступінь доктора наук не здобув жоден науковець віком до 30 років, тоді як частка нових докторів наук, вік яких сягнув за 50 років, збільшилася від 36,6 % у 1999 р. до 46,2 % у 2004 р. Зменшилася також частка нових докторів наук середньої вікової групи (41–

50 років) при збільшенні частки фахівців передпенсійного та пенсійного віку. Більш втішною є вікова структура нових кандидатів наук – частка науковців у найбільш продуктивному віці (до 40 років) вже у 1999 р. склала 80 % і практично не змінюється до 2004 р. Загалом же вікова структура поповнення фахівців-кандидатів наук майже не зазнала значних зрушень у цей період.

Вікова структура жінок, що здобули науковий ступінь як доктора, так і кандидата наук, майже ідентична віковій структурі здобувачів наукових ступенів чоловіків.

Таблиця 3. Статво-вікова структура поповнення докторів і кандидатів наук в Україні*

Всього	1999				2001				2004			
	Осіб	%	З них жінки	%	Осіб	%	З них жінки	%	осіб	%	З них жінки	%
Доктори наук	592	100,0	138	100,0	425	100,0	111	100,0	634	100,0	168	100,0
Розподіл за віком, років												
До 30	1	0,2	-	-	2	0,5	-	-	3	0,5	-	-
31–40	84	14,2	29	21	61	14,4	20	18	89	14	22	13
41–50	290	49	68	49	174	41	55	50	266	41	88	52
51–55	106	17,9	23	17	109	25,6	25	22,5	139	21,9	29	17

Всього	1999				2001				2004			
	Осіб	%	З них жінки	%	Осіб	%	З них жінки	%	осіб	%	З них жінки	%
56–60	65	11	14	10	41	9,6	5	4,5	87	13,7	18	11
61–70	44	7,4	4	3	38	8,9	6	5	48	7,6	10	5,9
71 і старше	2	0,3	-	-	-	-	-	-	2	0,3	1	0,1
Кандидати наук	3361	100,0	1540	100,0	3257	100,0	1726	100,0	4033	100,0	2045	100,0
Розподіл за віком, років												
До 30	1372	40,8	676	44	1402	43	758	39	1888	46,8	976	47,7
31–40	1311	39	623	40,3	1158	35,6	650	37,7	1344	33,3	702	34,4
41–50	520	15,5	203	13,2	530	16,3	280	12	622	15,4	302	14,7
51–55	116	3,5	31	2	125	3,8	32	2	133	3,3	55	2,7
56–60	32	0,9	7	0,5	30	0,9	4	0,02	39	1,0	9	0,4
61–70	10	0,3	-	-	11	0,3	2	0,01	7	0,2	1	...
71 і старше	-	-	-	-	1	0,03	-	-	-	-	-	-

*Таблицю складено за даними ВАК України.

Проте в динаміці вона погіршується – у 2004 р. порівняно з 1999 р. у 2 рази зменшилася частка нових докторів наук жінок віком до 40 років, збільшилася частка вікової групи 41–50 років. Позитивною можемо вважати тенденцію збільшення частки жінок кандидатів наук віком до 30 років (майже $\frac{1}{2}$ їх загальної чисельності у 2004). Це зумовлено передусім збільшенням удвічі набору до аспірантури та тим, що серед аспірантів уже з 2002 р. половину становлять жінки. Крім того, жінки більш відповідально ставляться до своїх зобов'язань, зокрема через необхідність відкладання своїх соціальних функцій у суспільстві. При цьому зауважимо, що жінки, які здобули науковий ступінь доктора чи кандидата наук, переважають або мають паритетні позиції з чоловіками в тих галузях наук, що найбільш поширені в секторі вищої школи. За абсолютними значеннями серед жінок, що стали кандидатами наук у 2004 р., переважають фахівці-економісти – це кожна п'ята жінка – кандидат наук. Найвищою серед галузей наук у 2004 р. є частка жінок у сфері філологічних наук – 88 %, педагогічних наук – 77 %, психологічних наук – 73 %, біологічних наук – 70 %, у сфері ж економічних наук частка жінок становить 63 %, що корелюється з відповідними тенденціями при здобутті наукового ступеня доктора наук.

Таким чином, проаналізувавши статеві-вікові характеристики вітчизняних наукових кадрів, можемо зробити такі висновки:

- кількісне збільшення докторів та кандидатів наук не має значного впливу на підвищення ефективності використання наукового кадрового потенціалу, оскільки лише третина з них займається науково-технічною діяльністю, при цьому найвища концентрація фахівців вищої кваліфікації досягнута в науковому секторі вищої школи, де дослідження і розробки згортаються або стали епізодичними;

- зростання частки жінок серед фахівців вищої кваліфікації не означає досягнення гендерного паритету у структурі національних наукових кадрів, оскільки збільшення кількості жінок серед аспірантів і докторантів зумовлене зростанням попиту на науковців зі ступенем від вищих навчальних закладів, що підтверджують структурні зрушення в атестації наукових кадрів: жінки переважають або мають паритетні позиції в галузях гуманітарних і суспільних наук, зокрема економічних, які сьогодні прискорено розвиваються у вітчизняній системі вищої освіти;

- динаміка вікових характеристик кадрового потенціалу вітчизняної науки свідчить про стійку тенденцію

до їх постаріння, значну деформацію їх вікової структури як зайнятих у національній економіці, так і дослідників, що виконують наукові та науково-технічні роботи, особливо фахівців вищої кваліфікації. Більше половини дослідників-докторів наук досягли у 2003 р. пенсійного віку, частка науковців найбільш продуктивного віку (до 40 років) є мізерною. З огляду на збільшення частки дослідників передпенсійного віку серед загальної чисельності фахівців вищої кваліфікації зазначені тенденції постаріння наукових кадрів будуть тривати в подальшому. У короткотерміновому періоді це спричинятиме деформацію вікової структури наукових колективів, згіршення продуктивності наукової діяльності, у довготерміновому плані можливим є переривання відтворення наукових кадрів, зокрема під загрозою існування постають цілі наукові школи (так, не має жодного доктора наук віком до 40 років, що виконували б ДіР у сфері геологічних, географічних, сільськогосподарських, ветеринарних, фармацевтичних, соціологічних, психологічних, юридичних наук та ін.);

- як позитивні можемо оцінити зрушення у віковій структурі поповнення докторів, а особливо кандидатів наук в Україні. Проте стійкими залишаються тенденції вибуття фахівців вищої кваліфікації з науково-технічної сфери, найбільше – серед кандидатів наук, головний кадровий потенціал науки зосереджено в секторі вищої школи, тоді як показники результативності ДіР в освітній сфері невисокі. Отже, на оновлення кадрового потенціалу вітчизняної науки найближчим часом сподівань не має;

- при формуванні системної державної науково-технічної політики велику увагу необхідно звернути на головного суб'єкта наукової та науково-технічної діяльності – на дослідника. Існуючі механізми роботи з перспективною науковою молоддю сьогодні не дієві і не спроможні забезпечити навіть просте відтворення існуючих наукових шкіл.

1. Тарапов И.Е. Несколько положений о роли образования и науки в современном обществе и государстве. Состояние дел в Украине // Университеты. – 2001. – № 3. – С. 3–11. 2. Обзор экономического положения Европы 2002 г. – Нью-Йорк; Женева, 2002. – №1. 3. Добров Г.М. Наука о науке. – К., 1989. 4. Савельев А.А., Малицкий Б.А., Оноприенко В.И. Молодежь в науке. 1990-е годы: Социологическое исследование. – К., 2000. 5. Науково-освітній потенціал нації: погляд у ХХ ст. / Авт. кол.: В.Литвин, В.Андрущенко, С.Довгий та ін. – К., 2003. – Кн. 1: Пріоритет інтелекту. 6. Єгоров І.Ю., Войтович А.І. Наука в Україні – стан та проблеми розвитку. – К., 2004. 7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Стат. зб. / Держкомстат. – К., 2004.

Надійшла до редколегії 11.10.04

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ ПРОЕКТНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В АПК

Розглянуто методологічні та прикладні аспекти проектного інвестування в АПК. Сформульовано основні засади щодо ефективності використання інвестиційних проектів на сільськогосподарських підприємствах.

The methodological and applied aspects about designed investment to the agroindustrial complex were examined in the article. Keys foundations were formulate connected to the effective use investment projects on the agricultural enterprises.

У системі відтворення, безвідносно до його суспільної форми, інвестиційним проектам належить найважливіша роль у поновленні та збільшенні виробничих ресурсів, а як наслідок – і забезпечення відповідних темпів економічного росту. Основою інвестиційного проекту є реальний потік інвестиційних ресурсів чи інвестиційних надходжень. У системі національних рахунків України статистика інвестицій включає тільки матеріальні витрати, але не враховує важливі інвестиції в "знання", "інтелект", дослідження і розробки та освіти. Подібний підхід, за якого в інвестиції включаються лише безпосередньо матеріальні компоненти, не дозволяє точно визначити реальний обсяг інвестицій, а отже – рівень реалізації інвестиційних проектів.

Проблеми оцінки, розробки й аналізу інвестиційних проектів завжди перебували в центрі уваги таких науковців, як У.Шарп, Г.Бірман, С.Шмідт, М.Бромвич, Р.Брейлі, С.Майерс, Л.Гітман, М.Джонк. Практичний аналіз ефективності інвестиційних проектів докладно представлений у роботах В.Величка, В.Воропаєва, Л.Гіляровської, В.Глазунова, І.Сазонь, М.Чумаченка, С.Шумиліна та ін.

Поновлення і розвиток потенціалу агропромислового комплексу є одним із ключових напрямів вітчизняної економічної політики. Нестача нових відповідних науково-технічних знань, управлінських навичок, сучасного обладнання, фінансових ресурсів, відсутність ефективного механізму державного регулювання значною мірою ускладнюють процеси реформування аграрного сектору України.

Слід особливо відмітити, що в сучасних українських умовах окремому сільгоспдприємству залучити інвестиційні ресурси для реалізації нехай і реалістичного, і рентабельного інвестиційного проекту практично неможливо. Це пов'язано, насамперед з тим, що як вітчизняні, так і зарубіжні інвестори не мають достатніх гарантій для повернення вкладених коштів. Як правило, обсяг необхідних інвестицій для реалізації аграрних інвестиційних проектів значно перевищує обсяг забезпечення, що надається ініціатором проекту. Ліквідність наданого забезпечення також має низький рівень. Крім того, високі ризики, пов'язані, в першу чергу, з відсутністю ефективного і сучасного фінансового менеджменту, створюють проблему для інвестора в моніторингу за ходом реалізації проекту.

Ці та інші фактори свідчать про те, що існує нагальна необхідність у більш детальному вивченні та застосуванні теоретичних і методичних підходів інвестиційного забезпечення проектів в АПК. Також питання реалізації проектів на діючих сільськогосподарських підприємствах поки що не знайшли повноцінного відображення в економічній літературі.

Будь-які інвестиційні проекти мають, як правило, спільні ознаки, зокрема: зміни основного змісту проекту, ознака часової обмеженості тривалості проекту; обмеженість необхідних ресурсів; новизни та ін. У процесі аналізу та оцінки інвестиційного проекту протягом його життєвого циклу зазвичай виділяють такі показники результатів: обсяг робіт, терміни виконання, вартість (витрати, собівартість, прибуток), якість, комерційний ризик, життєздатність проекту, конкурентоспроможність [3, с. 24].

Інвестиційний проект як форма інвестиційної діяльності здійснюється впродовж певного інвестиційного циклу. Під інвестиційним циклом розуміють процес, що охоплює ряд етапів, пов'язаних із зародженням задуму, його реалізацією і досягненням заданих показників ефективності проекту. Інвестиційний цикл розпочинається набагато раніше початку проекту і закінчується набагато пізніше його завершення. У цьому розумінні поняття інвестиційного циклу значно ширше поняття циклу капіталовкладень.

Інвестиційний цикл як сукупність процедур в ряді випадків, регламентованих на законодавчому і відомчому рівнях, має "багатшаровий" характер і може супроводжуватися спеціалізованими управлінськими процедурами. Результати реалізації фаз інвестиційного циклу відбиваються в основних етапах інвестиційного проекту. Інвестиційний проект повинен бути досконалим з економічного і технічного поглядів.

Таким чином, підготовка, реалізація, контроль і ліквідація інвестиційних проектів – достатньо складні, трудомісткі стадії, які потребують великої кількості спеціалістів із різних галузей академічної і прикладної наук. У міжнародній практиці прийнято розрізняти чотири основних етапи: передінвестиційний; інвестиційний; операційний; ліквідаційний.

Логіка цієї послідовності проста: спочатку необхідно визначити об'єкт вкладання коштів. Потім детально проаналізувати всі аспекти реалізації інвестиційної ідеї, оформивши це у вигляді розробленого техніко-економічного обґрунтування. Розробка ТЕО є обов'язковою за повного чи часткового фінансування проекту із бюджету та позабюджетних фондів, централізованих ресурсів міністерств і відомств, власних коштів сільськогосподарських підприємств.

Аналіз проектів – система обґрунтувань і методів оцінки інвестиційних вкладень, метою якої в аграрному секторі є: уточнення ступеня реалізованості проекту; визначення досягнутих результатів і необхідних для цього витрат; розрахунок ефективності проекту для всіх учасників: інвесторів, виконавців і суспільства в цілому, в якому він реалізується; вибір найкращого варіанту із всіх можливих [5, с. 46].

Дані, отримані в результаті цього аналізу, доцільно оцінювати за такими основними позиціями.

Технічний аналіз, яким установлюється, чи є проект інженерно і технічно обґрунтованим, який включає визначення прав власності, оцінку місце розташування підприємства, масштабів, термінів, оптимальності технологій стосовно проекту, розгляд технічних альтернатив, вияв супутніх робіт і т.д.

Зоотехнічний (агрономічний) аналіз, що визначає можливість і способи підвищення продуктивності сільськогосподарських тварин (урожайність с/г культур), пристосування нових технологій до умов ведення сільськогосподарства.

Екологічний аналіз, що визначає збиток, який буде нанесено навколишньому середовищу при виконанні проекту, і витрати для його знешкодження. Природне середовище є не тільки джерелом певних ресурсів, але воно й забезпечує такі "екологічні послуги", як охорона

ґрунтів, розкладання відходів, регулювання клімату та ін. Більшість цих "послуг" є суспільним благом, і вартість їх не регулюється ринком.

Організаційний (інституційний) аналіз, який розглядає організаційне, правове, політичне і адміністративне середовище, в якому буде експлуатуватися проект.

Соціальний аналіз, що визначає відповідність проекту соціальному оточенню, забезпечення майбутнього виробництва кадрами необхідної кваліфікації і, навпаки, відповідність даного проекту для людей, працюючих на підприємстві, проживаючих у даному регіоні.

Фінансовий аналіз, що дозволяє перевірити життєстійкість проекту і встановити заходи, необхідні для обґрунтованого фінансового управління проектом. При цьому визначається: чи буде проект рентабельним, чи буде мати достатній обіговий капітал, чи забезпечити виплати за позиками. Фінансовий аналіз є необхідним при розробці інвестиційних проектів, але сам по собі він ще є недостатнім для прийняття остаточного рішення.

Економічний аналіз, який є визначальним, підсумовуючим результати всіх аналізів і завдяки якому приймається рішення щодо прийняття чи відхилення проекту. Він має містити достатню повну інформацію про інвестиційний проект, мікро- та макроекономічне середовище, можливі ризики.

Ключовим терміном при проведенні економічного обґрунтування є "економічна ефективність". Під економічною ефективністю інвестиційного проекту розуміється категорія, яка відбиває результативність, а також відповідність майбутнього виробництва цілям проекту та інтересам його учасників, виражена через співвідношення результатів та витрат [4, с. 124].

На практиці не існує єдиного підходу до економічного обґрунтування і його універсальної моделі, яка б охоплювала проекти будь-якого типу, розміру чи категорії. Для більшості інвестиційних проектів застосовують широкий спектр рекомендацій. Але незважаючи на це, є проекти (з охорони навколишнього середовища, придбання технологій, створення науково-технічних нововведень), де поряд із загальними характеристиками і загальними підходами, які притаманні всім інвестиційним об'єктам, є і деякі специфічні особливості. Розробка проектів для АПК потребує виявлення і облік усіх цих особливостей.

У нашій країні економічні переваги має велике спеціалізоване сільськогосподарське виробництво на базі промислової технології (при чому це можуть бути підприємства різних форм господарювання). Багаторазово доведено, що ефективність інвестицій знижується в умовах низького рівня спеціалізації і концентрації виробництва. У спеціалізованих господарствах ефективніше використовується спеціальна техніка, виробничі приміщення, високовартісне обладнання. Тут, як правило, є широкі можливості для втілення індустріальних технологій, комплексної механізації та автоматизації виробництва.

Цілковито очевидно, що динаміка розвитку агропромислового комплексу багато в чому визначається розмірами і напрямками інвестиційних потоків, які в свою чергу залежать від низки факторів, стимулюючих чи гальмуючих інвестиційну активність як самих товаровиробників, так і зовнішніх інвесторів.

До початку політичних і економічних реформ в Україні було три основних джерела інвестицій: власні кошти агропромислових підприємств, державні капіталовкладення і кредити державних банків. В 90-ті роки державні інвестиції скоротилися більше ніж в 10 разів, практично до нуля зменшилися інвестиційні кредити банків, і абсолютна більшість с/г підприємств втратили можливість акуму-

лювати та направляти на підтримання і розвитку свого технологічного потенціалу власні засоби.

Слід відмітити, що після початку реформ важливим джерелом стали іноземні інвестиції, а після 2000 р. – вкладання в АПК українських фінансово-промислових і торговельно-посередницьких компаній та груп, які таким чином замикали власні виробничі цикли. Росту інвестицій сприяла низка факторів, зокрема політична стабілізація і покращення макроекономічної ситуації, часткові зміни чинного законодавства на національному і, особливо, регіональному рівні, поступове зміцнення і розвиток банківської системи, підвищення якості менеджменту, розвиток конкуренції, поступове зацікавлення зовнішніх інвесторів у вкладаннях в окремі галузі АПК, більш сприятлива кон'юнктура ринку, що сприяло підвищенню прибутковості агровиробництва.

На основі аналізу ситуації на ринку та опрацюванні літературних джерел визначимо фактори, що сьогодні гальмують розробку і реалізацію інвестиційних проектів в АПК:

- низький рівень захищеності прав інвесторів, включаючи захист прав інтелектуальної власності;
 - відносно низька якість корпоративного управління, високий рівень криміналізації в деяких галузях АПК, особливо у сфері перерозподілу власності;
 - низький рівень дотримання чинного законодавства;
 - відставання від реальних потреб економіки законодавчої бази в податковій, митній і власне в інвестиційній сферах;
 - складні процедури експертизи інвестиційних проектів і отримання дозволів на їх реалізацію;
 - абсолютно низький рівень кредитоспроможності с/г підприємств;
 - заблокованість банківських рахунків великої кількості сільгоспвиробників і, як наслідок, їх перехід у тіньовий обіг продуктів і фінансових засобів;
 - нерегульованість ринку матеріально-технічних ресурсів і сільськогосподарських продуктів;
 - недостатність інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності, нерозвиненість інфраструктури ринку і інвестиційної інфраструктури.
- Названі фактори, їх зміни практично не залежать від волі та намірів інвестора, але гальмують їх активність. Динаміка їх визначається насамперед політичними мотивами і бажанням достатньо швидко провести необхідні зміни і доповнення законодавчої та іншої нормативної бази і домогтися їх реального введення в практику і реалізації в повному обсязі як органами влади, так і господарюючими суб'єктами.

Є й інший бік питання про фактори успіху, які визначаються позиціями агробізнесу, у тому числі й інвесторів. Ідеться про вибір напрямів інвестицій, якість інвестиційних проектів, їх адекватність реаліям аграрного ринку. Тут також існує низка проблем, до числа яких віднесемо такі:

Протягом усього періоду 90-х років більш ніж 85 % прямих інвестицій в АПК були спрямовані в харчову і переробну промисловість (для іноземних інвесторів ця величина становить 92 %). Це позитивно відбилося на розвитку цієї сфери АПК, багаторазово збільшилася номенклатура випущеної продукції, значно покращилася її якість, але при цьому забезпеченість місцевою сировиною значно скоротилася. Зростає імпорт сировини, роблячи дорогою кінцеву продукцію. Галузь потребує інвестицій передусім на розвиток сировинної бази та інфраструктури. Нині загальна фінансова потреба АПК України задовольняється на 2 % за довготерміновими кредитами і на 50 % – за короткотерміновими [6, с. 247]. На нашу думку, більшість інвестиційних проектів має бути орієнтована на комплексний розвиток

усього технологічного ланцюгу від виробництва сировини до реалізації кінцевої продукції.

Інвестиційні пріоритети, як правило, погано орієнтовані на продовольчий ринок, що приводить до їх концентрації по окремих його секторах і видах продукції. Із всього обсягу інвестицій переважна частина направлена в тютюнову, безалкогольну і кондитерську промисловість, трохи менша – в масложирову та молочну, при цьому м'ясна, комбікормова, виноробна, плодоовочева підгалузі перебувають на периферії інвестиційної сфери.

Інвестиційні проекти і наміри погано пов'язуються з розміщенням виробництва сировини з регіональними потребами ринку. Звичайно, багато в чому це визначається інвестиційним кліматом, але в переважній більшості – шаблонністю мислення. Є свідомо пріоритетні регіони, насамперед Київська, Черкаська, Житомирська області, Донецький регіон тощо. У той же час деякі цікаві і перспективні регіони не приваблюють увагу інвестора. Така географія інвестицій не може бути перспективною, і ми вважаємо за необхідне звернути увагу не тільки місцевій владі, але і потенційних інвесторів на периферійні, але достатньо перспективні з позиції регіональної економіки суб'єкти аграрного ринку.

Слід також відмітити якість пропонованих до фінансування інвестиційних проектів. У базі інвестиційних проектів в АПК є близько 250 пропозицій з різних областей країни. Майже половина з них супроводжуються проектами і бізнес-планами, але жоден з них не відповідає за змістом і рівнем економічного обґрунтування вимогам потенційних інвесторів. До їх розробки дуже часто залучаються непрофесійні структури, які не володіють технологіями проектного фінансування. Економіючи на витратах на підготовку проектів, замовники викидають гроші на вітер, проекти надані ними, ніким не приймаються. Вважаємо, що успіх інвестиційного проє-

кту багато в чому визначається рівнем якості документації і пропонуємо замовникам і потенційним інвесторам орієнтуватися тільки на високопрофесійних розробників інвестиційних проектів.

Реалізація інвестиційних проектів також залежить від рівня компетентності і професіоналізму людей, що їх реалізують. Формулою успіху є інвестиції плюс кадри й культура управління. За останні 3–5 років загалом в АПК рівень професіоналізму працівників істотно виріс на харчових і переробних підприємствах, хоча ще далеко до очікуваного, але в с/г підприємствах він зростає дуже повільними темпами.

Маючи на увазі потребу в сучасному кваліфікованому супроводі інвестиційних проектів, вважаємо за необхідне для кожного замовника одночасно з розробкою проекту здійснювати підготовку фахівців, які в змозі його реалізувати, залучаючи для цього і випускників вищих закладів освіти, і фахівців структур економіко-фінансового профілю. Національна економіка потребує кадрової революції, реструктуризації АПК, вступу у ВТО як інструменту забезпечення конкурентної боротьби.

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.91. №1560-XII в редакції від 21.05.99 // <http://www.rada.gov.ua/> 2. Концепція регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 01.06.95. № 384 // <http://www.zakon.gov.ua>. 3. Болдуєв М.В. Ефективність інвестицій у сільськогосподарське виробництво // Держава та регіони. Серія: державне управління. – 2002. – №1. 4. Меншикова М.А. Инвестиционные проекты в АПК и методические подходы к их формированию // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2003. – №4. 5. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов / В.В.Косов, В.Н.Лившин, А.Г.Шахназарова. – М., 2000. 6. Анализ инвестиционных проектов в АПК / Д.С.Алексанов, В.М.Кошелев. – М., 2002. 7. Статистичний щорічник України за 2002 рік. – К., 2002.

Надійшла до редколегії 14.10.04

О.В. Комашко, канд. фіз.-мат. наук

ПРО ВЛАСТИВОСТІ МНК-ОЦІНОК І КОЕФІЦІЄНТА ДЕТЕРМІНАЦІЇ В РЕГРЕСІЇ ДВОХ НЕЗАЛЕЖНИХ ВИПАДКОВИХ БЛУКАНЬ З ДРЕЙФОМ

Випадкове блукання з дрейфом є однією з основних моделей для дослідження економічних показників, що характеризують довготривалу тенденцію до зростання. Показано, що коефіцієнт детермінації в регресії для двох незалежних змінних такого типу прямує до одиниці зі швидкістю порядку $1/n$. В аналітичному вигляді знайдено граничні розподіли коефіцієнта нахилу і $n(1-R^2)$. Останній виражається через функціонал від вінерівського процесу. На відміну від випадку простих випадкових блукань, виявилось можливим аналітично визначити математичне сподівання цього розподілу. Окрім того, методами Монте-Карло досліджено скінченновимірні властивості коефіцієнта детермінації в широкому діапазоні розмірів вибірки.

The exact limiting distribution of the slope and that of $n(1-R^2)$ in the OLS regression for two independent random walks with drifts are obtained. The latter one is expressed in terms of a certain functional of the Wiener process. In contrast with the case of simple random walks it turned out that it is possible to compute the exact mean for this distribution. Also, the finite sample properties of the coefficient of determination were investigated by Monte Carlo simulations for wide range of the sample sizes.

З моменту появи резонансної статті Грейнджера та Ньюболда [1] феномен хибної регресії слугує об'єктом постійної уваги в економетричних дослідженнях. Хибна регресія означає ситуацію, коли на основі стандартних статистичних методів одержують висновок про неіснуючий зв'язок поміж змінними. Вивчення цього явища дало поштовх зміні основ методології аналізу економічних часових рядів, яка відбувається протягом останніх десятиріч. Фундаментальним висновком стало положення про некоректність застосування класичного апарату регресії в умовах нестационарних часових рядів. Звичайно, корисно мати уявлення, наскільки властивості регресії за нестационарності відрізняються від класичних. Серед досягнень у цій сфері згадаймо результат про те, що коефіцієнт детермінації в регресії двох незалежних випадкових блукань замість того, щоб збігатись до нуля, має граничний розподіл, який описується за допомогою функціоналу від вінерівського процесу і має математичне сподівання, приблизно рівне 0,24 [2].

Для моделей з необмежено зростаючим трендом і стаціонарним стохастичним компонентом спостерігається ще більш вражаюча картина: R^2 прямує до одиниці [3]. Викликає інтерес питання конкретизації цього результату для окремих моделей, що часто використовуються в прикладних дослідженнях. Регресія двох тренд-стаціонарних змінних із взаємно незалежними неавтокорельованими і гомоскедастичними стохастичними компонентами була досліджена в [4]. Метою даної роботи є дослідження граничного і скінченновимірних розподілів R^2 і МНК-оцінки коефіцієнта нахилу в регресії двох незалежних випадкових блукань з дрейфом.

Асимптотичні властивості МНК-оцінки коефіцієнта нахилу і коефіцієнта детермінації

Теорема 1. Нехай

$$y_t = \delta t + u_t^y, \quad (1)$$

де $u_t^y = \sum_{i=1}^t \varepsilon_i^y$, $M\varepsilon_t^y = 0$, $D\varepsilon_t^y = \sigma_y^2$, ε_t^y незалежні між собою;

$$x_t = \gamma t + u_t^x, \quad (2)$$

де $u_t^x = \sum_{i=1}^t \varepsilon_i^x$, $Me_t^x = 0$, $De_t^x = \sigma_x^2$, ε_t^x незалежні між собою

Припустимо також, що ε_t^y і ε_t^x взаємно незалежні. Позначимо через b МНК-оцінку β в (хибній) регресії

$$y_t = \alpha + \beta x_t + u_t, \quad t = \overline{1, n}. \quad (3)$$

Тоді

$$\sqrt{n} \left(\frac{\delta}{\gamma} - b \right) \Rightarrow N \left(0, \frac{6}{5\gamma^2} \left[\left(\frac{\delta}{\gamma} \right)^2 \sigma_x^2 + \sigma_y^2 \right] \right), \quad (4)$$

де символом $\Rightarrow$ позначено збіжність за розподілом.

Доведення. Уведемо такі позначення:

$$S_{xx} = \sum_{t=1}^n (x_t - \bar{x})^2, \quad S_{xy} = \sum_{t=1}^n (y_t - \bar{y})(x_t - \bar{x}).$$

$$\frac{\delta \sum_{t=1}^n x_t^2 - \gamma \sum_{t=1}^n x_t y_t}{n^{5/2}} =$$

$$= \frac{1}{n^{5/2}} \left(\gamma^2 \sum_{t=1}^n t^2 + 2\gamma \delta \sum_{t=1}^n t u_t^x + \delta \sum_{t=1}^n (u_t^x)^2 - \gamma^2 \sum_{t=1}^n t^2 - \gamma \delta \sum_{t=1}^n t u_t^x - \gamma^2 \sum_{t=1}^n t u_t^y - \gamma \sum_{t=1}^n u_t^x u_t^y \right) = \quad (7)$$

$$= \frac{1}{n^{5/2}} \left(\gamma \delta \sum_{t=1}^n t u_t^x - \gamma^2 \sum_{t=1}^n t u_t^y + \delta \sum_{t=1}^n (u_t^x)^2 - \gamma \sum_{t=1}^n u_t^x u_t^y \right).$$

Припустимо спочатку, що випадкове блукання u_t^x гаусівське. Запишемо

$$\frac{1}{n^2} \sum_{t=1}^n (u_t^x)^2 = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \left(\frac{u_t^x}{\sqrt{n}} \right)^2 \stackrel{D}{\sim} \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \left(W_x \left(\frac{t}{n} \right) \right)^2 \Rightarrow \int_0^1 W_x^2(t) dt, \quad (8)$$

де $W_x(t)$ – стандартний вінерівський процес з дисперсією $\sigma_x^2 t$, а через $\stackrel{D}{\sim}$ позначено рівність розподілів. Збіжність випливає з існування інтеграла в правій частині (8) і того факту, що дограничний вираз є інтегральною сумою для останнього. У загальному випадку співвідношення (8) випливає з теореми про адитивні функціонали від випадкового блукання [6, Теорема 7, с. 462]. Зауважимо, що цей інтеграл має скінченну дисперсію. Тому

$$Plim \frac{1}{n^{5/2}} \sum_{t=1}^n (u_t^x)^2 = 0, \quad (9)$$

де символ $Plim$ означає збіжність за ймовірністю. Аналогічно,

$$Plim \frac{1}{n^{5/2}} \sum_{t=1}^n u_t^x u_t^y = 0. \quad (10)$$

Використовуючи ту саму аргументацію, що і при виведенні співвідношення (8), маємо:

$$\frac{1}{n^{5/2}} \sum_{t=1}^n t u_t^x = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n t \left(\frac{u_t^x}{\sqrt{n}} \right) \stackrel{D}{\sim} \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n t \left(W_x \left(\frac{t}{n} \right) \right) \Rightarrow \int_0^1 t W_x(t) dt, \quad (11)$$

$$\frac{1}{n^{5/2}} \sum_{t=1}^n t u_t^y \Rightarrow \int_0^1 t W_y(t) dt. \quad (12)$$

Перейдемо тепер до другому доданку в правій частині формули (6):

$$\frac{\gamma \bar{xy} - \delta \bar{x}^2}{n^{3/2}} = \frac{1}{n^{3/2}} \left(\gamma \left(\gamma \frac{n+1}{2} + \bar{u}^x \right) \left(\delta \frac{n+1}{2} + \bar{u}^y \right) - \delta \left(\gamma \frac{n+1}{2} + \bar{u}^x \right)^2 \right) =$$

$$= \frac{1}{n^{3/2}} \left(\gamma^2 \frac{n+1}{2} \bar{u}^y - \gamma \delta \frac{n+1}{2} \bar{u}^x + \gamma \bar{u}^x \bar{u}^y - \delta (\bar{u}^x)^2 \right). \quad (13)$$

Використовуючи формулу знаходження МНК-оцінок, запишемо:

$$\sqrt{n} (\delta - b\gamma) = \frac{\delta S_{xx} - \gamma S_{xy}}{\frac{n^{5/2}}{S_{xx}}}. \quad (5)$$

Перепишемо чисельник у формулі (5) у такому вигляді:

$$\frac{\delta S_{xx} - \gamma S_{xy}}{n^{5/2}} = \frac{\delta \sum_{t=1}^n x_t^2 - \gamma \sum_{t=1}^n x_t y_t}{n^{5/2}} + \frac{\gamma \bar{xy} - \delta \bar{x}^2}{n^{3/2}}. \quad (6)$$

Проаналізуємо доданки з правої частини (6). Враховуючи (1) і (2), маємо:

За звичною схемою одержуємо:

$$\frac{1}{\sqrt{n}} \bar{u}^x = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \left(\frac{u_t^x}{\sqrt{n}} \right) \Rightarrow \int_0^1 W_x(t) dt, \quad (14)$$

звідки

$$\frac{1}{n} (\bar{u}^x)^2 \Rightarrow \left(\int_0^1 W_x(t) dt \right)^2.$$

Оскільки $\left(\int_0^1 W_x(t) dt \right)^2$ має скінченну дисперсію, то

$$Plim \frac{1}{n\sqrt{n}} (\bar{u}^x)^2 = 0. \quad (15)$$

Так само,

$$\frac{1}{n} \bar{u}^x \bar{u}^y \Rightarrow \int_0^1 W_x(t) dt \int_0^1 W_y(t) dt, \quad (16)$$

$$Plim \frac{1}{n\sqrt{n}} \bar{u}^x \bar{u}^y = 0. \quad (17)$$

Далі,

$$\frac{1}{n^{3/2}} \frac{n+1}{2} \bar{u}^x = \frac{1}{2} \frac{n+1}{n} \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \left(\frac{u_t^x}{\sqrt{n}} \right) \Rightarrow \frac{1}{2} \int_0^1 W_x(t) dt, \quad (18)$$

$$\frac{1}{n^{3/2}} \frac{n+1}{2} \bar{u}^y \Rightarrow \frac{1}{2} \int_0^1 W_y(t) dt. \quad (19)$$

Зважаючи на результати (7)–(19), з формули (6) випливає, що

$$\frac{\delta S_{xx} - \gamma S_{xy}}{n^{5/2}} \Rightarrow \gamma \delta \int_0^1 \left(t - \frac{1}{2} \right) W_x(t) dt - \gamma^2 \int_0^1 \left(t - \frac{1}{2} \right) W_y(t) dt. \quad (20)$$

Тепер знайдемо границю знаменника у формулі (5). У процесі виведення співвідношення (20) ми побачили, що всі стохастичні члени виразу $\frac{S_{xx}}{n^{5/2}}$ збігаються за

розподілом до випадкової величини зі скінченною дисперсією. Тому границя $\frac{S_{xx}}{n^3}$ визначається лише трендом. Таким чином,

$$\text{Plim} \frac{S_{xx}}{n^3} = \lim_{n \rightarrow \infty} \gamma^2 \frac{\sum_{t=1}^n (t - \frac{n+1}{2})^2}{n^3} = \frac{\gamma^2}{12}. \quad (21)$$

Теорема 2. В умовах теореми 1

$$n(1-R^2) \Rightarrow \Rightarrow 12 \left\{ \int_0^1 \left(\frac{W_y(t)}{\delta} - \frac{W_x(t)}{\gamma} \right)^2 dt - \left(\int_0^1 \left(\frac{W_y(t)}{\delta} - \frac{W_x(t)}{\gamma} \right) dt \right)^2 - 12 \left(\frac{1}{\gamma} \int_0^1 (t - \frac{1}{2}) W_x(t) dt - \frac{1}{\delta} \int_0^1 (t - \frac{1}{2}) W_y(t) dt \right)^2 \right\}, \quad (22)$$

де R^2 коефіцієнт детермінації в регресії (3).

Доведення. Позначимо через e_t в регресії (3). Користуючись формулою розкладу дисперсії [4, с.32], запишемо

$$n(1-R^2) = \frac{\sum_{t=1}^n e_t^2}{\sum_{t=1}^n (y_t - \bar{y})^2} = \frac{\sum_{t=1}^n e_t^2}{n^3}. \quad (23)$$

Діючи в такий самий спосіб, як при виведенні співвідношення (21), знаходимо, що

$$\text{Plim} \frac{\sum_{t=1}^n (y_t - \bar{y})^2}{n^3} = \frac{\delta^2}{12}. \quad (24)$$

Враховуючи формули (1) і (2), запишемо

$$e_t = y_t - \bar{y} - b(x_t - \bar{x}) = (\delta - b\gamma)(t - \frac{n+1}{2}) + u_t^y - \bar{u}^y - b(u_t^x - \bar{u}^x).$$

$$\frac{\sum_{t=1}^n (u_t^y - \bar{u}^y - b(u_t^x - \bar{u}^x))^2}{n^2} \Rightarrow \int_0^1 (W_y(t) - \frac{\delta}{\gamma} W_x(t))^2 dt - \left(\int_0^1 (W_y(t) - \frac{\delta}{\gamma} W_x(t)) dt \right)^2, \quad (27)$$

$$\frac{2(\delta - b\gamma) \sum_{t=1}^n (t - \frac{n+1}{2})(u_t^y - \bar{u}^y - b(u_t^x - \bar{u}^x))}{n^2} = \frac{(\sqrt{n}(\delta - b\gamma)) \sum_{t=1}^n (t - \frac{n+1}{2})(u_t^y - \bar{u}^y - b(u_t^x - \bar{u}^x))}{n^{5/2}} \Rightarrow \Rightarrow 24 \left(\frac{\delta}{\gamma} \int_0^1 (t - \frac{1}{2}) W_x(t) dt - \int_0^1 (t - \frac{1}{2}) W_y(t) dt \right)^2. \quad (28)$$

Твердження теореми негайно випливає з формул (24)-(28).

Теорема 3. В умовах теореми 2

$$\lim_{n \rightarrow \infty} M(n(1-R^2)) = \frac{5}{4} \left(\frac{\sigma_x^2}{\gamma^2} + \frac{\sigma_y^2}{\delta^2} \right). \quad (29)$$

Доведення. Враховуючи попередні результати, залишилось зауважити, що

$$M \left(\int_0^1 (t - \frac{1}{2}) W(t) dt \right)^2 = \frac{\sigma^2}{120},$$

Для завершення доведення залишилось зазначити, що $\int_0^1 (t - \frac{1}{2}) W_x(t) dt$ і $\int_0^1 (t - \frac{1}{2}) W_y(t) dt$ є незалежними нормально розподіленими випадковими величинами з нульовими математичними сподіваннями та дисперсіями $\frac{\sigma_x^2}{120}$ і $\frac{\sigma_y^2}{120}$, відповідно, а також скомбінувати результати (20) і (21) і формулу (5).

Звідси

$$\sum_{t=1}^n e_t^2 = \frac{(\delta - b\gamma)^2 \sum_{t=1}^n (t - \frac{n+1}{2})^2}{n^2} + \frac{\sum_{t=1}^n (u_t^y - \bar{u}^y - b(u_t^x - \bar{u}^x))^2}{n^2} + \frac{2(\delta - b\gamma) \sum_{t=1}^n (t - \frac{n+1}{2})(u_t^y - \bar{u}^y - b(u_t^x - \bar{u}^x))}{n^2}. \quad (25)$$

Проаналізуємо доданки цієї суми. З формул (20) і (21) випливає, що

$$\frac{(\delta - b\gamma)^2 \sum_{t=1}^n (t - \frac{n+1}{2})^2}{n^2} = \frac{(\sqrt{n}(\delta - b\gamma))^2 \sum_{t=1}^n (t - \frac{n+1}{2})^2}{n^3} \Rightarrow \Rightarrow 12 \left(\frac{\delta}{\gamma} \int_0^1 (t - \frac{1}{2}) W_x(t) dt - \int_0^1 (t - \frac{1}{2}) W_y(t) dt \right)^2. \quad (26)$$

Застосовуючи прийом, використаний під час доведення теореми 1, неважко встановити, що

$$M \left(\int_0^1 W(t) dt \right)^2 = \frac{\sigma^2}{3},$$

а

$$M \left(\int_0^1 W^2(t) dt \right) = \frac{\sigma^2}{2}.$$

Дослідження скінченновимірних властивостей МНК-оцінки коефіцієнта нахилу і коефіцієнта детермінації методом Монте-Карло

1. **Властивості МНК-оцінки коефіцієнта нахилу.** Для дослідження скінченновимірних властивостей статистики

$$u = \left(\frac{6}{5\gamma^2} \left[\left(\frac{\delta}{\gamma} \right)^2 \sigma_x^2 + \sigma_y^2 \right] \right)^{-\frac{1}{2}} \sqrt{n} \left(\frac{\delta}{\gamma} - b \right), \quad (30)$$

яка за теоремою 1 має граничний стандартний нормальний розподіл, було використано такий алгоритм. Для послідовності значень n генерувались пари траєкторій $x_t = t + u_t^x$ і $y_t = t + u_t^y$, $t=1, n$, де $\varepsilon_t^x \sim \text{NID}(0,1)$ та

$$u_t^y = \sum_{i=1}^t \varepsilon_i^y, \varepsilon_t^y \sim \text{NID}(0,1). \text{ Для кожної пари траєкторій}$$

методом найменших квадратів оцінювалась модель (3) і за формулою (30) знаходились значення статистики u . У результаті генерації $m=50000$ пар утворювалась незалежна вибірка, для якої знаходились квантілі та емпірична щільність розподілу (нормований полігон частот). Результати моделювання наведено в табл. 1. Для зручності порівняння в останньому рядку таблиці подано квантілі стандартного нормального розподілу.

Таблиця 1. Квантілі розподілу статистики u

$u_\alpha : P(u < u_\alpha) = \alpha ; m=50000.$								
α	0,001	0,01	0,05	0,1	0,9	0,95	0,99	0,999
Оц. ст. похибки квантилів	0,04	0,017	0,010	0,008	0,008	0,010	0,017	0,04
20	-5,02	-3,09	-1,88	-1,34	1,12	1,36	1,78	2,25
200	-3,61	-2,61	-1,76	-1,34	1,22	1,53	2,10	2,77
1000	-3,35	-2,45	-1,70	-1,32	1,26	1,59	2,22	2,90
5000	-3,26	-2,42	-1,68	-1,29	1,27	1,62	2,26	2,97
$N(0,1)$	-3,09	-2,33	-1,64	-1,28	1,28	1,64	2,33	3,09

На рис. 1. нанесено графіки емпіричної щільності (нормовані полігони частот). На кожному рисунку пунк-

тиром зображено графік щільності стандартного нормального розподілу

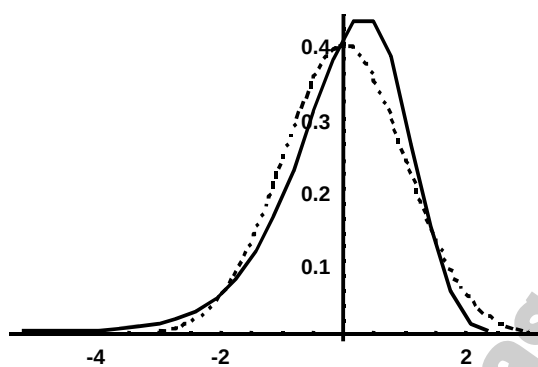


Рис. 1а. Емпірична щільність для $n=20$

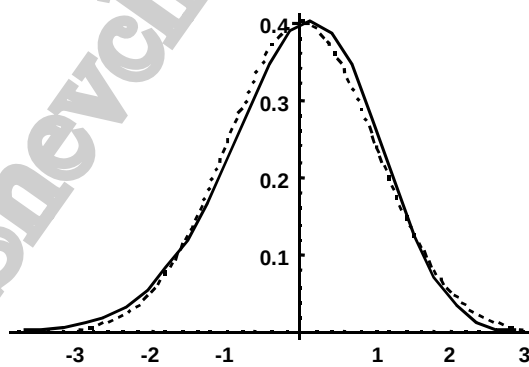


Рис. 1б. Емпірична щільність для $n=200$

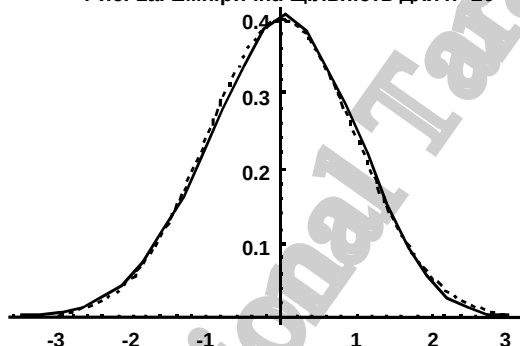


Рис. 1с. Емпірична щільність для $n=1000$

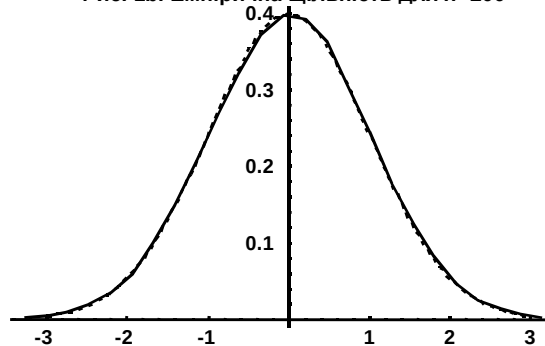


Рис. 1д. Емпірична щільність для $n=2000$

Як ми бачимо, скінченновимірні розподіли дещо зміщені вліво, причому величина зміщення поступово зникає. Швидкість збіжності до граничного розподілу є дуже повільною.

2. Властивості коефіцієнта детермінації. З теореми 3 випливає, що

$$\left[\frac{5}{4} \left(\frac{\sigma_x^2}{\gamma^2} + \frac{\sigma_y^2}{\delta^2} \right) \right]^{-1} \lim_{n \rightarrow \infty} M(n(1-R^2)) = 1. \quad (30)$$

Зауважимо, що формула (30) дає змогу знайти не точне, а лише асимптотичне математичне сподівання $n(1-R^2)$. Тому нас цікавить питання про точність асимптотичної формули для вибірок малого і помірного розміру. З цією метою для різних розмірів вибірки були знайдені

$$\text{значення статистики } \overline{RS}_n = \left[\frac{5}{4} \left(\frac{\sigma_x^2}{\gamma^2} + \frac{\sigma_y^2}{\delta^2} \right) \right]^{-1} (n(1-\hat{R}^2)),$$

де $\hat{R}^2$ – вибіркове середнє коефіцієнтів детермінації в МНК-регресії (3), обчислене за 25000 генераціями для кожного розміру вибірки. Таким чином, статистика

$$\frac{5}{4} \left(\frac{\sigma_x^2}{\gamma^2} + \frac{\sigma_y^2}{\delta^2} \right) \overline{RS}_n \text{ є оцінкою точного математичного спо-}$$

дівання $n(1-R^2)$. Результати комп'ютерного моделювання зведено в табл. 2. Оцінка стандартної похибки $\overline{RS}_n$ за 25000 генераціями для $n \geq 50$ становить 0,004.

Таблиця 2. Значення $\overline{RS}_n$ для деяких розмірів вибірки.

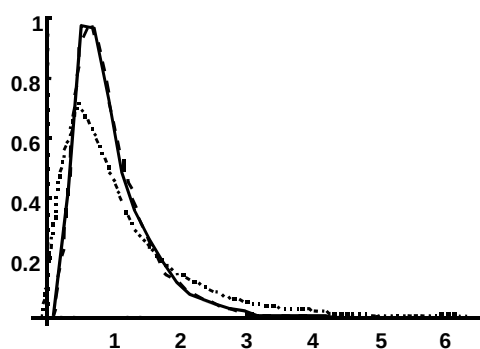
n	10	20	50	100	1000	2000	5000
$\overline{RS}_n$	1.238	1.106	1.010	0.990	0.989	0.996	1.003

Як бачимо, для малих вибірок $\overline{RS}_n$ значно перевищує одиницю, потім стає дещо меншою і, врешті-решт, дуже повільно наближається до неї. Однак, з практичного погляду, асимптотичною формулою можна користуватись, починаючи вже з $n = 50$.

Графіки емпіричної щільності розподілу

$$\overline{RS}_n = \left[\frac{5 \left(\frac{\sigma_x^2}{\gamma^2} + \frac{\sigma_y^2}{\delta^2} \right) \right]^{-1} (n(1-R^2)) \text{ для } n=20 \text{ (короткий}$$

штрих), $n=100$ (довгий штрих) та $n=2000$ (суцільна лінія) показано на рис. 5.

Рис. 2. Емпірична щільність розподілу $\overline{RS}_n$.

Скінченновимірні розподіли $\overline{RS}_n$ досить незначно відрізняються між собою, починаючи з $n \approx 100$. Вони сильно асиметричні і нагадують розподіл χ -квадрат.

Висновки. Коефіцієнт детермінації в регресії двох незалежних випадкових блукань з дрейфом в середньому прямує до одиниці зі швидкістю порядку $O(1/n)$. Статистика $n(1-R^2)$ має граничний розподіл, який описується в термінах функціоналів від вінерівського процесу.

1. Granger, C.W.J., and P. Newbold. Spurious regressions in econometrics/ Journal of Econometrics. – 1974. – Vol. 2. – P. 111–120.
2. R. Davidson, J.G. Mackinnon. Estimation and Inference in Econometrics. – Oxford, 1993.
3. C.W.J. Granger and T. Terasvirta. Modelling Nonlinear Economic Relationships. – Oxford, 1994.
4. Комашко О.В. Про властивості МНК-оцінок і коефіцієнта детермінації в регресії двох тренд-стаціонарних змінних з незалежними стохастичними компонентами / Кібернетика і системний аналіз (в друці).
5. Комашко О.В., Равенсва О.В., Румянцев Н.В. Прикладна економетрика // Прикладная Экономика / Под ред. А.И.Черняка. – Донецк, 2004. – Т. 2. – С. 22–139.
6. Корольок В.С., Портенко Н.И., Скороход А.В., Турбин А.Ф. Справочник по теории вероятностей и математической статистике. – М., 1985.

Надійшла до редколегії 12.10.04

О.М. Обушна, канд. екон. наук

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ РИНКУ ЛОМБАРДНИХ ПОСЛУГ

Проаналізовано зарубіжний досвід розвитку ринку ломбардних послуг. Сформульовано напрями розвитку ринку ломбардних послуг в Україні.

The abroad experience of development of pawnshop's services market is analyzed. The directions of development of pawnshop's services market in Ukraine are given.

Розширення спектра фінансових послуг і зростання ролі небанківських фінансових установ в інвестиційних процесах – важлива складова економічного зростання. Сучасний фінансовий сектор України, унаслідок інституційних і функціональних характеристик, не повною мірою відповідає тенденціям світових фінансових ринків. Досвід економічно розвинених країн свідчить, що розвиток та якісне функціонування небанківських кредитних установ (до яких належать і ломбарди) – сприяє стабільності фінансових систем і вирішенню соціальних проблем. У багатьох країнах світу рівень розвитку небанківського фінансового сектору та фінансових ринків у цілому є індикатором зрілості ринкових відносин.

Останнім часом діяльність ломбардів суттєво змінилась. Галузь ломбардного кредитування в сучасних умовах є досить привабливою для приватного підприємництва з огляду на зростання попиту на послуги ломбардів і достатньо високий рівень прибутковості цієї сфери діяльності. З іншого боку, особливістю ломбардів, що завжди визначала інтерес до них з боку держави, є їх соціально-економічна значущість у будь-яких економічних умовах. Як джерело короткотермінового кредитування громадян ломбарди задовольняють відповідні потреби різних верств населення, зменшуючи тим самим соціальну напругу в суспільстві та сприяючи суто економічним шляхом підвищенню платоспроможного попиту на товари та послуги.

Стійка тенденція підвищення попиту на послуги ломбардів спостерігається протягом останніх років у всьому світі, включаючи такі економічно розвинені країни, як США, Велика Британія, Швеція, Австралія, Німеччина та ін., незалежно від політичного та економічного устрою країн, в яких діяльність ломбардів спрямована, насамперед, на максимальне задоволення різноманітних потреб клієнтів, які вже звикли до високого рівня сервісу в інших сферах послуг. У зв'язку з науково-технічним прогресом ломбардний бізнес протягом останніх десяти років змінився більше, ніж за попередній період свого існування.

Метою запропонованого дослідження є аналіз та узагальнення досвіду розвитку ринку ломбардних послуг у зарубіжних країнах, що може стати підґрунтям для розробки та прийняття виважених рішень у галузі ломбардного кредитування в Україні.

Ломбард є найстарішим фінансовим інститутом людства, що має багату історію [1; 2]. Перші письмові згадки про ломбарди можна знайти у грецьких і римських літописців, які свідчать про існування ломбардів у стародавньому Китаї понад 3000 років тому.

У сучасному розумінні ломбарди з'явилися у середньовіччі в Європі. Унаслідок наявних труднощів в економіці та проблем банківської системи стало з'являтися все більше ломбардів. Вихідці з італійської провінції Ломбардії заснували у Франції та Англії Дім Ломбарді,

який володів мережею позикозаставних установ по всій Європі. До речі, усталена назва "ломбард" походить від назви саме цих установ. Символ Дому Ломбарді – зображення трьох золотих куль – і сьогодні є універсальною торговою маркою ломбардів усього світу, яке на пострадянському просторі поширення не отримало.

Перші спроби держав в організації ломбардних установ відносяться до початку XVII ст., першими в цьому напрямі почали роботу Англія та Бельгія [3]. У Росії перші заходи щодо забезпечення населення кредитами було проведено наказом від 1729 р., який передбачав надання позик під заставу золотих і срібних речей під відсотки. Згодом було засновано Позичковий банк, до функцій якого входило й надання позик під дорожочинні застави. У 1772 р. з'явилися позичкові казни, що були казенними ломбардами.

Розвиток капіталістичних відносин сприяв появі приватних та акціонерних ломбардів. Період розквіту ломбардних установ у кожній країні пов'язаний з активізацією ринкових відносин. У Росії приватні ломбарди виникли у XIX ст. [2].

Найбільший розвиток ломбардної діяльності в Росії припав на передвоєнні та повоєнні роки першої світової війни. Наприклад, у 1904 р. в Росії нараховувалося 12 акціонерних ломбардів, 77 міських і муніципальних, а у 1916 р. кількість акціонерних ломбардів збільшилась на 92 %, міських – на 42 %, у той час як казенні ломбарди збереглися, приблизно, в тій же кількості.

Велика Жовтнева соціалістична революція 1917 р. припинила розвиток приватного підприємництва в ломбардному бізнесі. Міські ломбарди знову відкрились лише у 1922 р. За радянських часів склався негативний імідж ломбарду: великі черги, маленькі кредити. Перевищення попиту над пропозицією та відсутність зацікавленості співробітників в якісній роботі спричинило зневажливе, грубе ставлення до клієнтів.

Із здобуттям незалежності в Україні знову відродилась зацікавленість приватного капіталу до ломбардного бізнесу. Зростання кількості ломбардів і підвищення конкуренції привели до більш високої якості обслуговування клієнтів та зменшення вартості ломбардних послуг. Сучасні ломбарди обладнані за останнім словом техніки та намагаються ні в чому не поступатись банкам у сфері обслуговування клієнтів. Останнім часом, за даними соціологічних досліджень, в Україні помітно покращилось ставлення населення до ломбардних установ.

Спеціальні маркетингові дослідження, проведені на замовлення Національної Асоціації Ломбардів США, показали, що близько 40 % населення навіть в економічно розвинених країнах не мають банківських рахунків і, відповідно, не мають можливості отримати кредит у банку. Для країн пострадянського простору цей показник у кілька разів вище, тому попит на фінансові послуги подібного роду зростає з кожним роком.

Ломбардні установи існують у всьому світі, причому особливо поширені у країнах з сильною економікою та високим рівнем життя. Державні системи ломбардів залишилися лише у країнах з тоталітарними режимами. Наприклад, в Індонезії існує лише одна система ломбардів, що належить державі і включає понад 500 відділень по всій країні. У той же час в Австралії успішно працює 3000 ломбардів, а у США – понад 16000 ліцензованих ломбардних установ.

Статистичні дані свідчать, що у США у 1985 р. було всього 4849 ломбардів, у 1992 р. їх кількість збільшилась до 8787. У цій країні ломбарди є джерелом невеликих кредитів (від 50 \$ до 100 \$), що видаються на короткий термін (від 2 до 4 місяців), пропонуючи швидкий конфіденційний спосіб позички готівкових коштів. Характерним є той факт, що ломбардний бізнес розвивається поза залежністю від загального економічного стану країни та рівня життя населення. Типовими клієн-

тами ломбардів є особи, що проживають в радіусі 1–3 км від ломбардної установи та періодично мають потребу в невеликій сумі коштів. Останнім часом виникла тенденція зростання кількості персональних банкрутств американських громадян, що привело до значного збільшення потреби в додаткових фінансових послугах, що надаються ломбардами.

За останніми дослідженнями, проведеними "Master Card International, Inc.", кількість зареєстрованих банкрутств фізичних осіб зросла у 1996 р. на 60 % і сягнула 1,15 млн [4]. Основна частина цих банкрутств є результатом боргів клієнтів унаслідок невваженого використання коштів з кредитних карток. Майже дві третини всіх позик за кредитними картками зосереджені в 77 установах, що спеціалізуються на операціях за кредитними картками. Дослідження "Master Card International, Inc." показало, що багато клієнтів з низьким і середнім доходами оголошують про банкрутство після повного використання всього ліміту свого кредиту, причому борги клієнта щодо його загального доходу становлять лише 17 %. Особисте банкрутство робить неможливим звернення до основних кредитних інститутів, тому для отримання короткотермінової позики громадяни звертаються до ломбардів.

Крім того, до числа клієнтів ломбарду належать і особи, які майже не користуються послугами банків для своїх операцій і, як правило, не мають активних чекових та інших рахунків. Більшість штатів регулюють плату за обслуговування ломбардних позик, але вона в середньому становить 12 % на місяць. Закони, що регулюють діяльність ломбардів, прийняті в кожному штаті.

Сьогодні ломбарди в США відчувають серйозну конкуренцію за всіма аспектами своєї діяльності. Індустрія заставних операцій характеризується великою кількістю незалежних власників-операторів, окремі з яких володіють і керують численними ломбардами. Основними елементами конкуренції в ломбардному бізнесі є місце розташування відділень, їх фінансові можливості із забезпечення кредитування, спектр запропонованих послуг та управління службовим персоналом відділень. Крім того, ломбарди конкурують з іншими фінансовими інститутами, наприклад фінансовими компаніями, які теж займаються наданням позик.

У США спостерігається зростання придбань невеликих ломбардів і приватних заставних компаній, що відчувають значні фінансові труднощі, потужними ломбардними компаніями. Так, у 1996 р. в цій країні чотири великі ломбардні компанії керували приблизно 650 відділеннями.

Створена у 1988 р. Національна асоціація ломбардів США нині об'єднує 1428 ломбардів [5]. Найбільш відомими і крупними компаніями, що займаються ломбардним бізнесом у США, визнані "Cash America", що має понад 450 відділень, і "First Cash" – 280 відділень [6].

Найбільша мережа ломбардів Великої Британії "Harvey&Thompson" нараховує 60 відділень [7], "Svensk Pantbelangning" у Швеції – 13 відділень [8], "Helsingin Pantti" у Фінляндії – 7 відділень [9].

У Росії у 1998 р. створено Міжрегіональну асоціацію ломбардів, членами якої на даний момент є 184 ломбарди, у тому числі з України, Білорусі, Казахстану, Великої Британії [10]. За даними Російської державної Пробірної палати, кількість зареєстрованих ломбардів, що здійснюють операції з дорожочинними металами та дорожочинним камінням, постійно зростає. Так, станом на початок 1997 р. зареєстровано 736 ломбардів, 1998 р. – 928, 1999 р. – 1121, 2000 р. – 1458. Найбільшу кількість ломбардів зареєстровано в Москві (164 ломбарди, серед яких лише 13 державних, що входять до ДУП "Мосгорломбард") та 14 сусідніх областях, Ростові-на-Дону та прилеглих областях, Уральському регіоні.

"Мосгорломбард" надає послуги з кредитування населення під заставу рухомого майна, зберігання особи-

стого майна громадян. На сьогоднішній день це єдине підприємство, яке приймає в заставу та на зберігання традиційну номенклатуру ломбардів (вироби з дорогоцінних металів і з дорогоцінним камінням, вироби з текстилю, хутряні вироби, радіо-, теле-, відеоапаратуру, побутову техніку, вироби з фарфору та кристалу тощо). Підприємство також має великі виробничі площі для зберігання рухомого майна відповідно до діючих нормативів. Тривалий час "Мосгорломбард" був монополістом на ринку ломбардних послуг у Москві. Вибору у клієнтів не було, вони користувались послугами державних ломбардів, ціни в яких встановлювались директивно "згори", якість обслуговування не завжди була на належному рівні (великі черги, висока трудомісткість основних операцій ломбардів тощо). З виходом на ринок приватного бізнесу ситуація суттєво змінилась: з'явилися недержавні ломбарди, що працюють за передовими технологіями, гнучко реагують на коливання попиту населення, а також на економічні та фінансові зміни в країні. У багатьох випадках засновниками ломбардів виступають банки.

Недержавні ломбарди спеціалізуються на прийомі під заставу ювелірних виробів (виробів з дорогоцінних металів і з дорогоцінним камінням), що пов'язано з:

1) обмеженими виробничими площами (як правило, орендованими);

2) помітною роллю ринку дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння в економіці.

Дорогоцінні метали (і перш за все – золото) є стійким грошовим еквівалентом у всіх країнах. Крім того, середня вартість ювелірних виробів значно вище, ніж предметів домашнього вжитку, відповідно вище сума позики, що надається клієнтам під заставу, та відсотки за користування позикою ломбарду. Таким чином, підприємства, діяльність яких пов'язана переважно із заставами дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, є традиційно більш рентабельними.

Усі ломбарди можна умовно поділити на три групи:

Орієнтовані на прибуток, отриманий від кредитування громадян. Стратегія таких ломбардів полягає у зниженні

частки невідкуплених предметів застави. Розвиток таких ломбардів можливий за рахунок розширення асортименту предметів застави та оптимізації економічної діяльності.

Орієнтовані на збільшення частки невідкуплених предметів застави, оскільки їх реалізація спрямована на розвиток ювелірних майстерень, пов'язаних з ремонтом і виготовленням ювелірних виробів. Ціна ювелірних виробів на аукціонах, природно, вища за ціну дорогоцінного металу, але нижча, ніж в торговій мережі. Розвиток цієї категорії ломбардів можливий шляхом урізноманітнення форм реалізації невідкуплених предметів застави.

Орієнтовані на надання широкого спектра послуг: від видачі позик під заставу до зберігання рухомого майна громадян. Для організації діяльності таких ломбардів необхідні значні виробничі площі, рентабельність послуг нижча, ніж для заставних операцій, що стає причиною непривабливості таких послуг для приватного капіталу. Проте попит на ці послуги у певних категорій населення досить стійкий, тому необхідно зберегти та вдосконалити форми підтримки таких підприємств та створити сприятливі умови для їхнього розвитку.

Діяльність українських ломбардів доволі різностороння, але основним видом діяльності є миттєве надання короткотермінових та невеликих за розміром позик на власний ризик під заставу. Досить активно ломбарди впроваджують такі види діяльності, як торгівля невідкупленими предметами застави, скупка, ремонт, виготовлення та торгівля ювелірними виробами. Існують ломбарди, які займаються лише роздрібною торгівлею.

За даними Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України, до Державного реєстру фінансових установ внесено 294 ломбарди, які нерівномірно розподілені на території України [11]. Проте це не означає низьку активність у галузі ломбардного кредитування в окремих регіонах. Справа в тому, що в процесі своєї діяльності значна кількість ломбардів (45) утворюють філіали та представництва. Найбільш розгалужені мережі мають такі українські ломбарди: "Україна" – понад 70 відділень, "Скарбниця" – понад 60 відділень, "Дарс" – понад 30 відділень.

Таблиця 1. Розподіл зареєстрованих ломбардів за регіонами України

№	Регіон	Кількість ломбардів	Кількість ломбардів, %
1	Дніпропетровська обл.	64	21,8 %
2	Донецька обл.	38	12,9 %
3	Харківська обл.	28	9,5 %
4	м. Київ	24	8,2 %
5	Луганська обл.	21	7,1 %
6	Одеська обл.	19	6,5 %
7	Запорізька обл.	17	5,8 %
8	Кіровоградська обл.	10	3,4 %
9	Київська обл.	9	3,1 %
10	АР Крим	8	2,7 %
11	Львівська обл.	7	2,4 %
12	Полтавська обл.	7	2,4 %
13	Черкаська обл.	7	2,4 %
14	Волинська обл.	5	1,7 %
15	м. Севастополь	5	1,7 %
16	Херсонська обл.	5	1,7 %
17	Житомирська обл.	4	1,4 %
18	Миколаївська обл.	4	1,4 %
19	Сумська обл.	4	1,4 %
20	Тернопільська обл.	2	0,7 %
21	Чернівецька обл.	2	0,7 %
22	Вінницька обл.	1	0,3 %
23	Івано-Франківська обл.	1	0,3 %
24	Хмельницька обл.	1	0,3 %
25	Чернігівська обл.	1	0,3 %
	Всього	294	100%

До затвердження 04.04.03 Президентом України Положення про Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг не існувало єдиного органу державної

влади, у виняткову компетенцію якого входило б регулювання та нагляд за діяльністю ломбардів. Сьогодні регулятивні повноваження відносно діяльності ломбардів по-

кладені на Держфінпослуг, Міністерство фінансів України (в частині контролю за обігом дорогоцінних металів та каміння, ліцензування) і Пробірну палату України.

Держфінпослуг розробив проект Закону України "Про ломбарди та ломбардну діяльність", прийнятий у грудні 2003 р. Верховною Радою України в першому читанні. Нормативно-правовою базою регулювання діяльності ломбардів є Цивільний Кодекс України, Закон України "Про заставу", постанови Кабінету Міністрів України відносно діяльності, пов'язаної з обігом дорогоцінних металів і каміння.

Розміри та масштаби діяльності ломбардів в Україні значно відрізняються. Так, сформований уставний капітал знаходиться в межах від 0,1 до 7,2 млн грн та в більшості випадків формується за рахунок грошових коштів. Тільки в одному ломбарді уставний капітал складається виключно з іноземних інвестицій. Мінімальна залишкова вартість основних фондів у власності одного ломбарду становить лише 160 грн, а максимальна – 5 млн грн. Найбільша величина активів – 12,8 млн грн [12].

Кількість засновників ломбардів коливається в межах від 1 до 58 осіб, але в переважній більшості випадків ломбарди організовуються двома засновниками. У складі засновників 33 ломбарди мають юридичних осіб.

Слід відзначити, що серед 294 зареєстрованих в Держреєстрі ломбардів лише чотири мають статус комунальних підприємств (колишні державні ломбарди), інші 290 – приватні і переважно створені у формі повних товариств [11].

Для здійснення своєї діяльності 30 ломбардів із 181 залучають кошти комерційних банків, причому сума кредиту коливається від 3 тис. грн до 4,1 млн грн. Слід звернути увагу на наявність збитків за перше півріччя 2003 р. в семи ломбардах на загальну суму 37,7 тис. грн. За даними самих ломбардів, прибуток, отриманий 181 ломбардом за перше півріччя 2003 р. становив 4,4 млн грн. Загальна сума капіталу всіх ломбардів становить 19,3 млн грн.

Загальна сума позик під заставу, наданих ломбардами, становить 35,5 млн грн, виданих під заставу – 40,4 млн грн. Основними видами забезпечення є вироби з дорогоцінних металів і з дорогоцінним камінням, автомобілі, посуд, побутова техніка, шкіряний одяг, хутро, комп'ютерна техніка та оргтехніка, мобільні телефони, годинники. Відсоткова ставка за наданими позиками коливається від 0,5 до 1 % на день, що становить від 180 до 360 % на рік.

За результатами аналізу понад 1,5 млн ломбардних операцій, проведених у 2003–2004 рр. в мережі ломбардів "Скарбниця", середня позика в українському ломбарді становить майже 150 грн, що видається на термін 14 днів під заставу виробів із золота 585 проби вагою близько 5 грамів.

Тенденції розвитку ринку ломбардних послуг в Україні подібні до світових (із врахуванням часового лагу), тому вивчення досвіду інших країн може допомогти у визначенні стратегічних напрямів розвитку ринку ломбардних послуг.

Крім того, в умовах високої конкуренції великої ваги набуває кадрова політика, що проводиться ломбардами. У зв'язку з чим особливо актуальним стає питання підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації спеціалістів ломбардів. Держфінпослуг України розробив низку заходів, спрямованих на забезпечення необхідного обов'язкового рівня знань, навичок та їх постійне вдосконалення й оновлення для працівників ломбардних установ:

1. Положення про порядок навчання працівників та керівників підрозділів фінансових установ, відповідаль-

них за проведення внутрішнього фінансового моніторингу (розпорядження № 55 від 16.09.03), задля реалізації вимог законодавства України з питань запобігання та протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, які передбачають, які провадять первинний фінансовий моніторинг у фінансових установах.

2. Положення про навчання, перепідготовку, підвищення кваліфікації та складання екзаменів особами, які провадять діяльність на ринках фінансових послуг (розпорядження № 183 від 25.12.03).

3. Про затвердження професійних вимог до керівників та головних бухгалтерів фінансових установ (розпорядження № 1590 від 13.07.04) [11].

На відміну від багатьох інших підприємств ломбард є складним соціально-економічним об'єктом, на діяльність якого впливає цілий комплекс фінансово-економічних, соціально-психологічних і правових аспектів. Зокрема, діяльність підприємства не завжди враховує зміни в структурі споживання ломбардних послуг, що виражається у:

- 1) наявності незадоволеного попиту на ці послуги;
- 2) фінансових втратах самих підприємств;
- 3) відсутності організаційно-економічного механізму функціонування ломбардів у сучасних умовах, що враховує зміни в макроекономічній ситуації країни;
- 4) відсутності необхідної нормативно-правової бази, що регулює розвиток цього виду діяльності.

Одне з найбільш нагальних питань – прийняття Закону України "Про ломбарди та ломбардну діяльність", зволікання з яким уже призводить до негативних наслідків неврегульованості на ринку ломбардних послуг. Крім того, важливою умовою ефективної організації роботи учасників ринку фінансових послуг є завершення та впорядкування Державного реєстру фінансових установ.

Проведений аналіз зарубіжного досвіду діяльності ломбардних установ дозволяє виділити ряд напрямів для розвитку ринку ломбардних послуг в Україні:

- консолідація діяльності ломбардів шляхом створення професійних об'єднань (асоціацій, спілок, компаній);
- ширше використання результатів соціологічних і маркетингових досліджень з метою покращення фінансово-економічної діяльності ломбардних установ;
- впровадження диференційованої відсоткової ставки за користування кредитом для застав різної вартості;
- розширення номенклатури предметів (пов'язано з кон'юнктурою українського ринку), що приймаються як застави та на зберігання;
- удосконалення системи реалізації невідкуплених предметів застави;
- впровадження комп'ютерних технологій з метою оптимізації основних операцій ломбардів та управління діяльністю ломбардних підприємств;
- формування в суспільстві позитивного іміджу підприємств, що надають ломбардні послуги.

З метою розв'язання складних економічних, фінансових, організаційних задач, що стоять перед ломбардними установами, необхідно врахувати досвід зарубіжних країн та проводити подальші наукові дослідження.

1. История возникновения ломбардов // Большая Советская энциклопедия. – М., 1975. – Т. 25. 2. Кириллов И.А. Ломбарды в России. – М., 1992. 3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. – М., 1993. 4. <http://www.mastercardinternational.com>. 5. <http://www.nationalpawnbrokers.org>. 6. <http://www.cashamerica.com>. 7. <http://www.harveyandthompson.com>. 8. <http://www.svpant.se>. 9. <http://www.helsinginpantti.fi>. 10. <http://www.united-lombard.spb.ru>. 11. <http://www.dfp.gov.ua>. 12. Состояние и перспективы развития рынков финансовых услуг в Украине // Финансовые услуги. – 2004. – № 2. – С. 10.

Надійшла до редколегії 14.10.04

ЗАСТОСУВАННЯ GARCH-МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ВОЛАТИЛЬНОСТІ ПФТС-ІНДЕКСУ

Наведено огляд основних методів GARCH-моделювання і здійснено аналіз можливості використання цієї методики для прогнозування українського фондового ринку на базі ПФТС-індексу. Також проведено тестування наявності на ринку асиметричного ефекту та існування зв'язку між сподіваною дохідністю індексу і його прогнозованою ризикованістю. Результатом дослідження є вибір найбільш адекватної моделі для прогнозування ПФТС-індексу та його волатильності.

This article is devoted to the basic methods of the GARCH-modelling and possibilities for Ukrainian stock market forecasting are analysed (on basis of PFTS-index). Also attention is given to the testing of dissymmetric effect existing and reality of relation between expected return and desired variance (riskiness). The result of research is the choice of the best model for return and volatility of PFTS-index forecasting.

Основна складність при аналізі та прогнозуванні цін фінансових активів пов'язана з оцінкою ризику. Використання волатильності, що характеризує розмір коливань ціни чи дохідності, для оцінки ризику відкриття позицій – популярна ідея серед учасників фінансових ринків. Чимало концепцій спираються на параметр ступеня мінливості ринку. Наприклад, моделі ціноутворення встановлюють співвідношення між курсами цінних паперів і волатильністю: сподівана дохідність акцій залежить від коваріації між дохідностями акції і ринкового портфеля (відповідно до моделі CAPM, розробленій Шарпом [1]), ціни опціону залежать від дисперсії дохідності базового активу (відповідно до формули Блека–Шоулза [2]) тощо. На жаль, у літературі рідко розглядається питання про те, яким чином вимірити цю волатильність. У цій роботі проаналізовано різні підходи до оцінки дисперсії чи стандартного відхилення, що звичайно використовуються як міра ризику. Особлива увага надана GARCH-методам, за розробку яких Роберт Інгл в 2003 р. розділив Нобелівську премію з ще одним дослідником, що займається аналізом часових рядів в економіці – Клайвом Грейнджером. Для прикладу практичного застосування розглянутих концепцій використовуються значення індексу українського фондового ринку – ПФТС-індексу – в період з 12 січня 1998 р. по 18 вересня 2003 р.

Давно помічено, що великі зміни на фінансових ринках мають тенденцію викликати ще більші зміни в будь-якому напрямі, тобто можна прогнозувати великі значення волатильності після великих змін. Ці спостереження на фінансових даних також називають кластеризацією волатильності.

Розглянемо стандартний підхід в оцінці волатильності.

Позначимо через S_t значення ринкової змінної наприкінці дня t . Тоді логарифмічна дохідність цієї змінної за день t становитиме

$$u_t = \ln \left(\frac{S_t}{S_{t-1}} \right).$$

Позначимо через σ_t^2 волатильність (стандартне квадратичне відхилення) за день між днем $(t-1)$ і днем t , і оцінювану наприкінці дня $t-1$. Тоді за стандартного підходу незміщена оцінка рівня дисперсії за день (σ_t^2) , використовуючи останні m спостережень змінної u_t :

$$\sigma_t^2 = \frac{1}{m-1} \sum_{i=1}^m (u_{t-i} - \bar{u})^2, \text{ де } \bar{u} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m u_{t-i}.$$

При цьому часто використовуються різні спрощення:

➤ замість логарифмічної дохідності використовують

$$\text{капіталізована } u_t = \frac{S_t - S_{t-1}}{S_{t-1}};$$

➤ припускається, що середнє значення u_t дорівнює $\bar{u} = 0$ (сподівана зміна за день є незначною порівняно зі стандартним відхиленням);

➤ заміна $m-1$ на m дозволяє перейти від незміщеної оцінки дисперсії до оцінки методом максимальної правдоподібності (ММП), що є стандартним оцінним методом у моделях волатильності.

Врахування цих властивостей дає

$$\sigma_t^2 = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m u_{t-i}^2.$$

За стандартного підходу волатильність вважається незмінною, але як неважко переконатися на історичних даних, це досить хибне припущення для фінансових ринків. Для цього розглянемо значення функції автокореляції дохідності і квадрата дохідності ПФТС-індексу (рис. 1), які переконливо свідчать про непостійність волатильності.

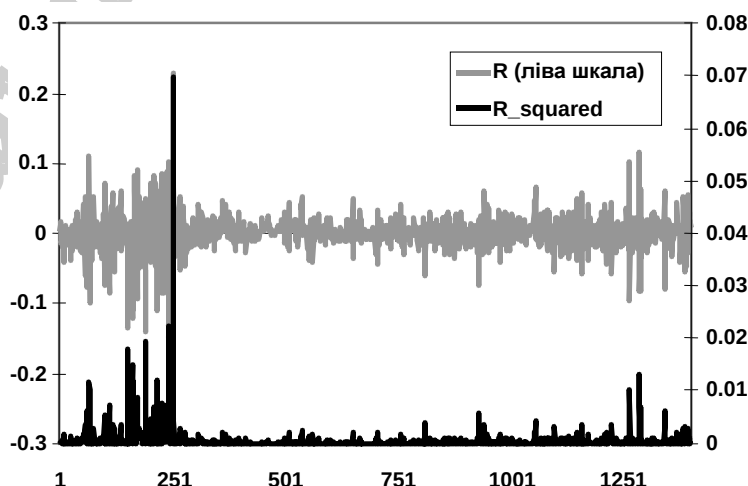


Рис. 1. Щоденні дані дохідності і квадрата дохідності ПФТС-індексу

Ринку властива невизначеність, вивчення якої набуло систематичного характеру лише з появою моделей авторегресії з гетероскедастичністю (AutoRegressive Conditionally Heteroskedastic, ARCH). Головна відмінність ARCH моделей від стандартних підходів полягає в тому, що прогнозована волатильність (дисперсія) не є константою, а залежить від минулих станів процесу і розвивається в часі.

Ця модель була розроблена у спрощеній формі Інґлом [3] і пізніше узагальнена Боллерслевом [4]. Ці моделі знайшли успішне застосування в моделюванні змін дисперсії (волатильності) змінних часових рядів, особливо у сфері фінансових інвестицій.

Основна ідея цих методів полягає в тому, що, прогнозуючи поточний рівень волатильності, природно надавати більш сильну вагу останнім значенням, тому замість задання рівних важелів спостереженням можна встановити:

$$\sigma_t^2 = \sum_{i=1}^m \lambda_i u_{t-i}^2,$$

де $\sum_{i=1}^m \lambda_i = 1$ і $\lambda_i < \lambda_j$ для $i > j$.

Тоді ARCH(m) визначається при довготерміновому рівні дисперсії V таким чином:

$$\sigma_t^2 = \gamma V + \sum_{i=1}^m a_i u_{t-i}^2,$$

де $\gamma + \sum_{i=1}^m a_i = 1$, або $\sigma_t^2 = w + \sum_{i=1}^m a_i u_{t-i}^2$.

Узагальнюючи, в GARCH(1,1)-моделі (Generalized AutoRegressive Conditionally Heteroskedasticity) також встановлюється визначена вага для довготермінового середнього рівня дисперсії:

$$\sigma_t^2 = \gamma V + \alpha \sigma_{t-1}^2 + \beta u_{t-1}^2,$$

причому $\gamma + \alpha + \beta = 1$.

Замінюючи $w = \gamma V$, визначаємо GARCH(1,1)-модель як:

$$\sigma_t^2 = w + \alpha \sigma_{t-1}^2 + \beta u_{t-1}^2 \text{ і } V = \frac{w}{1 - \alpha - \beta}.$$

Оскільки рівняння виражає залежність дисперсії дохідності в теперішній момент часу від значень попередніх періодів (u_{t-1}^2 і σ_{t-1}^2), така дисперсія називається умовною.

Представлене рівняння умовної дисперсії є функцією від трьох факторів:

- середнього w;
- новин про волатильність попереднього періоду, що визначаються як лаг квадрата залишків з рівняння середнього, тобто непрогнозована зміна рівня дохідності: u_{t-1}^2 (ARCH-фактор);
- прогнозованого значення умовної дисперсії попереднього періоду: σ_{t-1}^2 (GARCH-фактор).

Оскільки дисперсія має бути додатною, очікується, що коефіцієнти регресії w, α і β – завжди додатні, а коефіцієнти α і β менше 1.

Сума коефіцієнтів регресії ($\alpha + \beta$) виражає вплив дисперсії змінних попередніх періодів на поточне значення дисперсії. Це значення, як правило, близьке до 1, що є ознакою зростаючої інертності ефекту шоків на дисперсію дохідності фінансових активів, тобто волатильність майже не змінюється, залишаючись на постійному рівні.

Позначання (1,1) в GARCH(1,1)-моделі показує, що σ_t^2 визначається на основі останнього значення u_{t-1}^2 і останньої оцінки рівня дисперсії σ_{t-1}^2 . Для загальної GARCH(p,q)-моделі кількість періодів p і q ідентифікується завдяки аналізу автокореляційної і часткової автокореляційної функцій квадратів залишків.

Принциповий недолік GARCH-моделі – неможливість її використання для моделювання доволі поширеного асиметричного ефекту, коли дисперсія систематично змінюється не однаковою мірою, залежно від гарних чи поганих новин на ринку. У випадку моделей випадкового блукання непрогнозовані падіння і злети дохідності можуть інтерпретуватися як гарні чи погані новини. Якщо падіння дохідності супроводжується зростанням волатильності більшим, ніж при зростанні дохідності, можна говорити про "ефект леввереджа". Ця ідея проілюстрована на рис. 2.

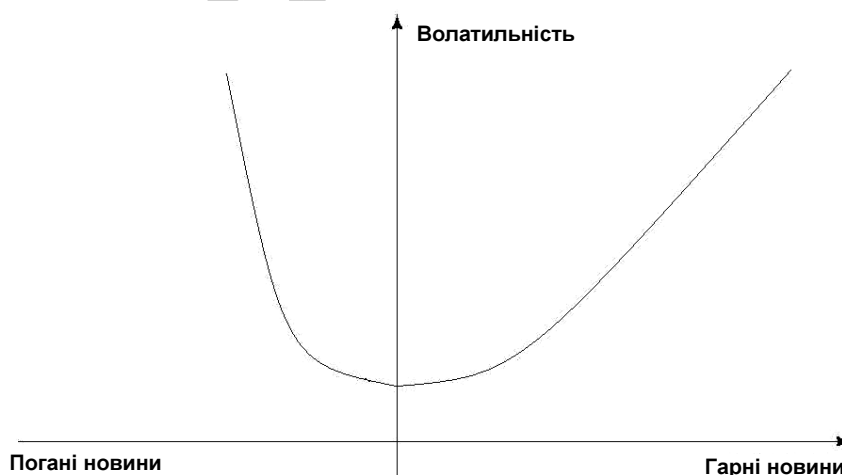


Рис. 2. Леввередж ефект – реакція волатильності на гарні і погані новини

Після винайдення асиметричного зв'язку між умовною волатильністю й умовним середнім значенням економетристи сфокусували свою увагу на розробці методів для моделювання цього феномена.

Нельсон [5] запропонував експоненціальну GARCH модель (EGARCH), що базується на логарифмічному вираженні умовної дисперсії досліджуваної змінної:

$$\ln \sigma_t^2 = w + \alpha \left| \frac{u_{t-1}}{\sigma_{t-1}} \right| + \beta \ln \sigma_{t-1}^2 + \gamma \frac{u_{t-1}}{\sigma_{t-1}}$$

з асиметричним впливом, якщо $\gamma < 0$.

Пізніше, величезна кількість модифікацій була заснована на цій моделі. Одна з них – TARARCH-метод (Threshold ARCH), запропонований Закояном [6]. Прак-

тичні дослідження в цій області більш детально були описані Боллерслом, Чоу і Кронером [7]. Приймаючи до уваги в них знак u_t , ми оцінюємо TARCH-модель:

$$\sigma_t^2 = w + \alpha u_{t-1}^2 + \beta \sigma_{t-1}^2 + \gamma d_{t-1} u_{t-1}^2,$$

де а) $d_{t-1} = 1$, якщо $u_{t-1} < 0$, б) $d_{t-1} = 0$, якщо $u_{t-1} > 0$.

Модель основана на припущенні, що неочікувані зміни мають різні ефекти на умовну дисперсію. Непередбачене зростання являє собою гарні новини ($u_{t-1} > 0$) і впливає на дисперсію моделі через мультиплікатор α . Непередбачене падіння є продуктом поганих новин ($u_{t-1} < 0$) і генерує зростання волатильності через мультиплікатор $\alpha + \gamma$.

При дослідженні GARCH(1,1)-моделі необхідно оцінювати два окремих рівняння, одне – для умовного середнього й інше – для умовної дисперсії:

$$y_t = \gamma X_t + u_t,$$

$$\sigma_t^2 = w + \alpha \sigma_{t-1}^2 + \beta u_{t-1}^2,$$

де X являє собою сукупність екзогенних змінних, які пояснюють тимчасову мінливість умовного сподіваного середнього. Уведення умовної дисперсії в рівняння середнього приводить до M-GARCH-моделі:

$$y_t = \gamma X_t + \delta \sigma_t^2 + u_t.$$

Економічна інтуїція підказує, що зростання умовного середнього (дохідності) може бути пов'язане зі зростанням умовної дисперсії (ризиком). M-GARCH є основою для тестування умовної CAPM-моделі.

Дослідимо використання перелічених вище методів для значень ПФТС-індексу в період з 12 січня 1998 р. по 18 вересня 2003 р. (1407 спостережень). Перші 1300 значень використаємо для оцінки і статистичної перевірки моделей, а останні 107 – для демонстрації результатів прогнозування "ex post".

Спробуємо змоделювати поведінку дохідності ПФТС-індексу за допомогою GARCH(1,1)-процесу (оцінку моделі будемо робити в пакеті EViews):

Таблиця 1. Результати оцінки в EViews

1299 спостережень

Конвергенція досягається після 24 ітерацій

	Коефіцієнт	Станд. похибка	z-статистика	Імов.
C	0.000902	0.000427	2.111442	0.0347
Оцінка дисперсії				
C	6.72E-06	1.12E-06	5.992050	0.0000
ARCH(1)	0.144152	0.010645	13.54165	0.0000
GARCH(1)	0.860574	0.006388	134.7158	0.0000
R-квадрат	-0.002271	Стандартне відхилення залежної змінної		0.025631
Скоригований R-квадрат	-0.004593	Критерій Акайке		-5.082423
Сума квадратів похибок	0.854666	Критерій Шварца		-5.066505
Функція правдоподібності	3305.034	Статистика Дурбіна-Ватсона		2.402161

Виділено значимі ARCH і GARCH ефекти.

Кластеризація волатильності відноситься до автокореляції рядів u_t^2 . Для адекватної GARCH(1,1)-моделі автокореляція в u_t^2 зникає. Ми можемо протестувати це, розглядаючи структуру автокореляції для u_t^2/σ_t^2 . У нашому прикладі GARCH(1,1)-модель працює дуже добре, залишкова автокореляція – мала порівняно з авто-

кореляцією в u_t^2 (табл. 2). Для більшості застосувань GARCH(1,1)-модель виглядає достатньою для поглинання кластеризації волатильності.

Результати оцінки і статистичної перевірки GARCH(1,1), TGARCH(1,1) і EGARCH(1,1) моделей показані в табл. 3.

Таблиця 2. Результати оцінки в EViews

Лаг	Автокореляція для u_t^2	Автокореляція для u_t^2/σ_t^2
1	0.468	0.051
2	0.111	0.013
3	0.081	0.018
4	0.093	0.014
5	0.081	0.029
6	0.047	0.034
7	0.077	0.006
8	0.123	0.021
9	0.225	0.014
10	0.22	0.023

Таблиця 3. Оцінка і статистична перевірка GARCH, TGARCH і EGARCH моделей

Статистики	GARCH(1,1)	TGARCH(1,1)	EGARCH(1,1)
μ	0.000902 (2.111442)	0.000455 (1.878743)	0.00091 (2.200351)
w	0.00000672 (5.992050)	0.00000689 (5.980818)	-0.368685 (-13.78207)
α	0.134152 (13.54165)	0.138741 (9.123049)	0.2847 (18.30138)
β	0.860574 (134.7158)	0.014229 (0.669329)	-0.006911 (-0.621499)
γ		0.858562 (132.0545)	0.978393 (310.5523)
Логарифм функції правдоподібності	3305.034	3305.161	3301.136
Інформаційний критерій Акайке	-5.082423	-5.081079	-5.074882
Критерій Шварца	-5.066505	-5.061181	-5.054984

Результати показують, що GARCH-компоненти дисперсії є статистично значимими в усіх трьох моделях.

У випадку регресійного коефіцієнта w для EGARCH-моделі, цей коефіцієнт має від'ємне значення, що може бути причиною від'ємної умовної дисперсії конкретних значень змінних у моделі.

У випадку GARCH-моделі сума коефіцієнтів $(\alpha + \beta)$ і для TAR-моделі сума коефіцієнтів $(\alpha + \gamma)$ близькі до 1, що є наслідком інертності розвитку умовної дисперсії, тобто прогнозоване значення дисперсії майже не змінюється.

Існування "ефекту левеверджа" не підтверджується для обох асиметричних моделей. Це, а також порівняння значень функції максимальної правдоподібності, критеріїв Акайке і Шварца говорить про те, що найбільш адекватно зміни ПФТС-індексу описує GARCH(1,1)-модель.

Знайдемо довготерміновий рівень дисперсії

$$V = \frac{w}{1 - \alpha - \beta} = 0.00192 \text{ (рис. 3)}$$

Це припускає довготермінову волатильність 4,37 % за день, 9,8 % за тиждень (5 торгових днів у тижні), 70,6 % за рік (52 тижня в році).

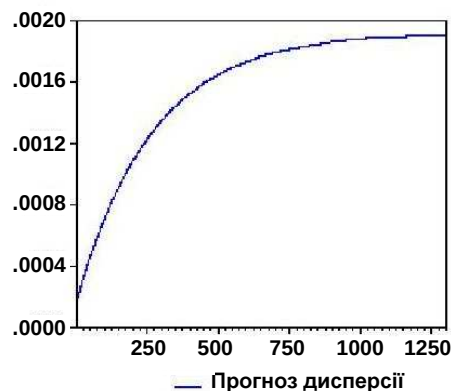


Рис. 3. Довготерміновий рівень дисперсії

Тепер спробуємо оцінити вплив волатильності на дохідність ПФТС-індексу за допомогою M-GARCH(1,1)-моделі:

Таблиця 4. Результати оцінки M-GARCH(1,1)-моделі в EViews

1299 спостережень

Конвергенція досягається після 30 ітерацій

	Коефіцієнт	Станд. похибка	Z-статистика	Імов.
SQR(GARCH)	-0.159101	0.067388	-2.360972	0.0182
C	0.003422	0.001090	3.138351	0.0017
Оцінка дисперсії				
C	7.12E-06	1.09E-06	5.540533	0.0000
ARCH(1)	0.135144	0.010252	13.23694	0.0000
GARCH(1)	0.861144	0.006257	138.7400	0.0000
R-квадрат	0.007308	Середнє значення залежної змінної		-0.000319
Скоригований R-квадрат	0.004239	Стандартне відхилення залежної змінної		0.025631
Стандартна похибка регресії	0.025577	Критерій Акайке		-5.083163
Сума квадратів залишків	0.846498	Критерій Шварца		-5.063266
Функція правдоподібності	3306.515	F-статистика		2.381569
Статистика Дурбіна-Ватсона	2.420335	Імов. (F-статистика)		0.049774

Сподівана дохідність акцій залежить від сподіваного ризику, причому ARCH-in-the-mean ефект (вплив ARCH-компоненти на дохідність) є значимим, що свідчить про зворотний зв'язок між дохідністю і волатильністю (ризиком).

Останні 173 спостереження часового ряду були використані для "ex post" прогнозування, при цьому найбільша увага була приділена прогнозу волатильності.

Графіки прогнозованого періоду показують, що інтервальна оцінка дохідності на рівні 90 % не є постійною у випадку всіх трьох моделей і бере до уваги зміну дисперсії змінної (рис. 4, 5 і 6). Це означає, що на відміну від класичних підходів, що базуються на припущенні постійної дисперсії випадкової компоненти, GARCH, TGARCH і EGARCH моделі реагують на реальні зміни у волатильності дохідностей.

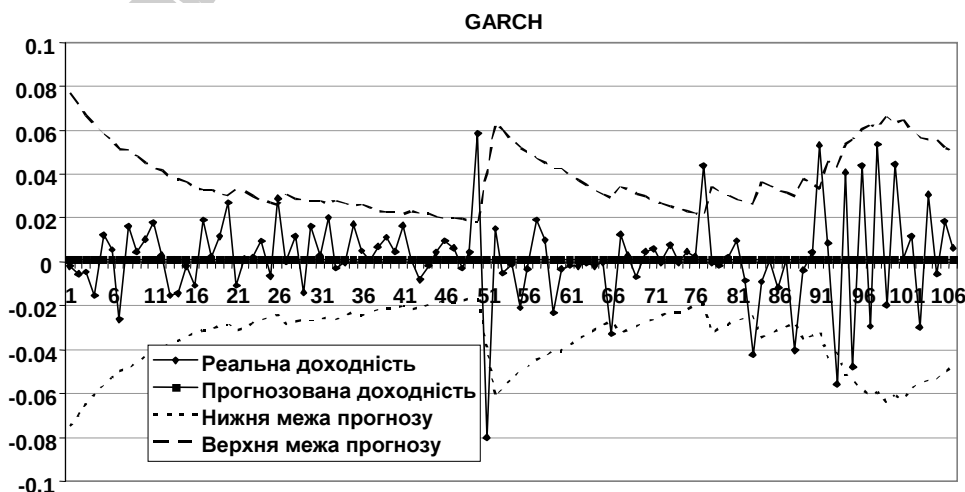


Рис. 4. "Ex post" прогноз волатильності ПФТС-індексу за моделлю GARCH(1,1)

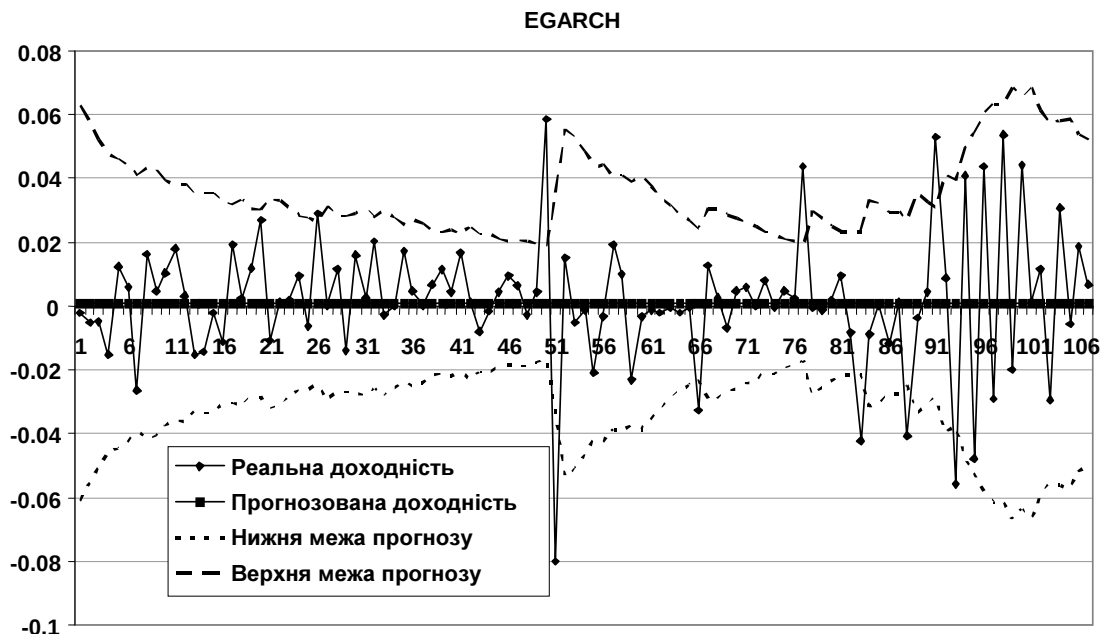


Рис. 5. "Ex post" прогноз волатильності ПФТС-індексу за моделлю EGARCH(1,1)

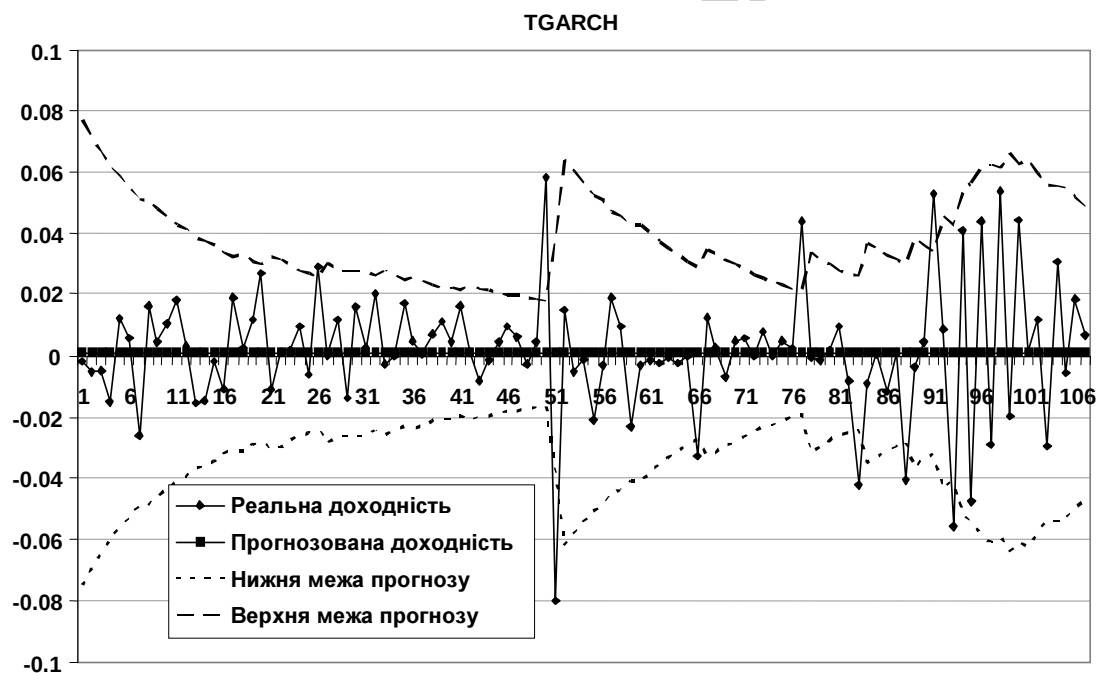


Рис. 6. "Ex post" прогноз волатильності ПФТС-індексу за моделлю GARCH(1,1)

Висновки. Стандартні методи оцінки волатильності припускають її постійний рівень, а ARCH-методи дозволяють моделювати мінливість дисперсії випадкової величини, що робить їх більш придатними для прогнозування волатильності. Мінливість умовної дисперсії ПФТС-індексу може бути змодельована засобами GARCH, TGARCH і EGARCH моделей. Найкращі результати були отримані при використанні GARCH(1,1)-моделі. У розглянутому періоді існування асиметричного ефекту (який може бути пов'язаний з "ефектом леве-реджа") не було підтверджено. За допомогою M-GARCH-моделі було виявлено зворотний зв'язок між доходністю індексу і його волатильністю. У майбутньому ці результати можуть бути розширені включенням інших варіантів GARCH-моделей, а запропонована мето-

дика може бути також використана для оцінки цін та волатильності інших фінансових активів.

1. Sharp W. Capital asset price; A theory of market equilibrium under conditions of risk // Journal of Finance. – 1964. – № 9. – P. 42–442.
2. Black F., Scholes M. The Pricing of Options and Corporate Liabilities // Journal of Political Economy. – 1973. – № 81. – P. 637–659.
3. Engle Robert F. Autoregressive Conditional Heteroskedasticity with the Estimates of the Variance of U.K. Inflation // Econometrica. – 1982. – № 50. – P. 987–1008.
4. Bollerslev Tim Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity // Journal of Econometrics. – 1986. – № 31. – P. 307–327.
5. Nelson Daniel B. Conditional Heteroskedasticity in Asset Returns: A New Approach // Econometrica. – 1991. – № 59. – P. 347–370.
6. Zakoian, J. M. Threshold Heteroskedastic Models // Journal of Economic Dynamics and Control. – 1994. – № 18. – P. 931–955.
7. Bollerslev Tim, Ray Y. Chou and Kenneth F. Kroner ARCH modelling in finance: A Review of the Theory and Empirical Evidence // Journal of Econometrics. – 1992. – № 52. – P. 5–59.

Надійшла до редколегії 11.10.04

КЛАСИФІКАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО КОНТРОЛЮ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Розглянуто сутність класифікації економічного контролю, дано критичну оцінку існуючих класифікаційних ознак, визначено системний підхід до класифікації економічного контролю, запропоновано власну вдосконалену класифікацію економічного контролю на основі системного підходу.

Considerated in the article is the very notion of classification of economical control; it is given the critical evaluation of already existing classification properties, it is determined the systematical method to classification of economical control and proposed own remodeled classification of economical control based upon the systematical method.

Складність контролю як явища господарської діяльності зумовлює адекватну складність дослідження його багатозмістовної сутності, одним із способів розкриття якої є класифікація. Класифікація є найвідомішим методом дослідження сутності економічних явищ, у тому числі контролю.

Класифікація контролю за різними ознаками, яка існувала в період командно-адміністративної системи, у сучасних умовах господарювання виявилася неприйнятною як з теоретичного, так і з прикладного поглядів. Форми і різновиди контролю, що були прийнятними раніше, у сучасних економічних умовах можуть не лише затримувати розвиток економіки, а й навіть шкодити йому з причини своєї ненауковості та утопічності. Саме тому необхідною є розробка нового підходу до побудови класифікаційних (типологічних) моделей контролю.

Під класифікацією в науці розуміють розподіл об'єктів, явищ, категорій за класами (розрядами, групами і іншими підрозділами) залежно від загальних принципів, які характеризують зв'язки між об'єктами, що класифікуються в єдиній системі відповідної області знань чи практичній діяльності. Науково обґрунтована класифікація економічного контролю дозволить глибше зрозуміти його сутність як важливого елементу управління підприємством, розкрити механізм функціонування відносин, які він виражає, виявити специфічні особливості різних його складових. Отже, існує необхідність розробки такої класифікації, яка б підвищила результативність контролю, дала можливість чіткого визначення мети і завдань різних контролюючих служб, заздалегідь спланувати та скоординувати їх роботу, визначити терміни її виконання тощо. І головне, розробка такої класифікації є перспективним напрямом розвитку теорії контролю.

Аналіз класифікацій контролю, які є в економічній літературі, свідчать про те, що немає системного підходу до класифікації контролю як до економічної категорії. Класифікація контролю є однією із спірних сторін його теорії. На даний час існує багато поглядів і думок щодо неї. По-різному трактуються вченими ознаки контролю, які визначають базу класифікації, визначені термінологічні відмінності в трактуванні таких понять, як типи, форми, види та методи контролю.

Тому мета даної статті полягає: по-перше, у визначенні передумов удосконалення класифікації контролю; по-друге, в узагальненні існуючих ознак класифікації контролю та їх критичній оцінці; по-третє – в представленні власного обґрунтованого бачення класифікаційних ознак економічного контролю.

Дослідження показали, що вітчизняні та зарубіжні вчені в своїх працях з різних позицій підходять до питання класифікації контролю, але можна виділити основні напрями, покладені в основу класифікації.

Провідне місце в працях учених, які в той чи інший період вивчали сталі характеристики плинного характеру сутності контролю, його оформлення і визначення за певними ознаками, займає вияв процесу контролю у вигляді його форм і видів.

Дослідження в цій сфері проведено ґрунтовно, і вони охоплюють період з кінця XIX ст., включаючи сьогодиш-

не бачення розвитку форм контролю залежно від зміни їх сутності в умовах демократизації суспільно-господарських відносин. Найвагоміший внесок у розкриття контролю за допомогою його класифікації зробили в частині визначення системності підходів М.Т.Білуха, І.А.Білобжецький, Ф.Ф.Бутинець, В.М.Мурашко; модернізації форм контролю в призмі сучасних теорій світобачення присвячені дослідження В.В.Бурцева, Є.В.Калюги, М.В.Кужельного, В.М.Родіонової, Н.І.Рубан, Л.А.Савченко, Л.О.Сухаревої, В.О.Шевчука, В.І.Шлейнікова, С.О.Шохіна. Модернізації зазнає класифікаційна побудова форм і видів контролю під впливом інформації, яка міститься в роботах учених інших країн світу – Л.Хасел, М.Кліпер та ін.).

Однак, незважаючи на ґрунтовність досліджень, відчувається відсутність єдності у виборі класифікаційних ознак, а також комплексність у підходах, і навпаки, деякі класифікації страждають від надмірної деталізації.

Сучасні дослідження цього питання мають суттєвий недолік: окремі вчені прагнуть охопити всі відомі класифікаційні ознаки, які було здійснено в різні періоди еволюційного розвитку контролю, поєднуючи і порівнюючи несумісні, на нашу думку, речі, наприклад, класифікацію форм і видів соціалістичного контролю поряд із сучасними системними підходами. Безперечно, історико-аналітичний підхід до вивчення форм і видів контролю має місце як метод дослідження складної та багатоаспектної категорії "контроль", однак адекватні висновки можна зробити, досліджуючи і порівнюючи в часі, місці, умовах ознаки і критерії класифікації контролю.

Визначаючи загальний підхід до класифікації контролю, слід зауважити, що, крім поділу на форми і види контролю, існує практика використання типізації як способу основних засад диференціації контролю, яку використовують учені М.Ф.Базась, В.В.Бурцев, Є.О.Кочерін. Вважаємо недостатньо обґрунтованою позицію використання в сучасній термінології принципів розподілу за найбільш суттєвими ознаками "тип", а потім "форма" контролю саме з причини багатоаспектності контролю: ознакою поділу на типи державного фінансового контролю (як найбільш суттєвою і сталою ознакою) В.В.Бурцев вважає ознаку ступеня охоплення державної фінансової системи. За цією ознакою ним виділено два типи контролю: фінансово-бюджетний і фінансово-господарський [1].

Є.О.Кочерін виділяє за цією ж ознакою – ступенем охоплення – лінійний, операційний і функціональний типи контролю. Зрозуміло, що критерій типізації "ступінь охоплення" не може виступати критерієм розподілу на типи, адже він сам потребує уточнення: ступінь охоплення державної фінансової системи чи ступінь охоплення об'єктів контролю.

Вважаємо за можливе використати під час класифікації форми та види як класифікаційні структури, виходячи з філософського категорійного трактування. Ф.Ф.Бутинець наголошує на необхідності розмежування понять "форми" і "види" контролю. Він зазначає, що відповідний вид контролю може бути організований у різних формах та різними методами [2]. Виходячи з

постулату про різноманітний вияв контролю в економічному середовищі, коли форми й види контролю відображають певний аспект (ракурс) контролю як явища, В.О.Шевчук також вважає, що загальні класифікації контролю за однією з ознак свідчать про ненауковість і неприйнятність. У його роботах наведено сучасну класифікацію контролю, побудовану як класифікаційна модель, де в основу покладено онтологічний, гносеологічний, управлінський та інформаційний аспекти, саме як вираження притаманної властивості контролю – поліморфності. Ми погоджуємося з цим підходом, коли класифікація контролю є відображенням його складної та багатовимірної сутності.

Додержуючись пріоритетності суб'єкта контролю в системі {суб'єкт – контрольні дії – об'єкт}, суб'єктів контролю в класифікаційній схемі доцільно розділити на групи ініціаторів і виконавців:

- прями́й (безпосередній) контроль, який виконують його ініціатори;
- представницький (опосередкований) контроль, делегований повноважними ініціаторами іншим суб'єктам, які відіграють роль його виконавців.

Класифікація контролю залежно від суб'єктів його здійснення за сферами господарських систем дає змогу виділити такі його види:

- державний контроль – у сфері державної влади;
- муніципальний контроль – у сфері місцевого самоврядування;
- незалежний контроль – у сфері громадського суспільства.

У кожній такій сфері суб'єктом контролю може виступати власник (держава, місцевий орган самоврядування, приватна особа), контрагент (діловий партнер) у сфері підприємництва господарюючих суб'єктів, споживачі, фізичні особи, які мають право за допомогою контролю захищати власні економічні інтереси.

Наступною важливою основою класифікації контролю є об'єкт контролю. Контроль притаманний усім системам суспільно-господарського буття, як було зазначено вище. Розглядаючи його характеристики в господарській сфері, слід відмітити різноманітність його видів залежно від об'єкта контролю, які досліджувалися вченими всіх історичних періодів розвитку контролю. Ми зупинимося на сучасних підходах щодо визначення видів контролю економічного середовища як об'єкта дослідження. Найвідомішими з них є: економічний (М.Т.Білуха, І.А.Білобжецький, Г.А.Соловйов, В.О.Шевчук), фінансовий (В.В.Бурцев, І.А.Білобжецький, Е.А.Вознесенський, І.К.Дрозд, Є.В.Калюга, Є.В.Родіонова, В.І.Шлейніков), фінансово-економічний (В.В.Бурцев, Г.Е.Соловйов, С.О.Шохін, В.О.Шевчук), господарський (І.А.Андрєєв, Ф.Ф.Бутинець, Е.А.Кочерін, В.І.Криницький, В.М.Мурашко, Л.О.Сухарева), фінансово-господарський (М.Т.Білуха, В.В.Бурцева, Є.В.Калюга, В.О.Шевчук) контроль.

Враховуючи наступність дослідження контролю в історичному контексті, вважаємо за потрібне визначити найбільш характерні риси сучасних поглядів на об'єкти контролю як класифікаційну ознаку. Загальної позиції серед учених щодо такого розподілу категорії контролю на види не існує.

Л.А.Савченко, оцінюючи сутність фінансового контролю з позиції правового статусу, вважає, що "встановлювати" об'єкти контролю немає потреби: вони визначені самою реальною дійсністю і є різноманітними. Кожен суб'єкт здійснює перевірку даної групи об'єктів контролю, що об'єднані відомою спільністю їх змісту [3], тому Л.А.Савченко пропонує таке визначення фінансового контролю: це діяльність державних органів і недержавних організацій, наділених відповідними повноваження-

ми, що спрямована на забезпечення законності, фінансової дисципліни, раціональності в ході мобілізації, розподілу і використання фінансових ресурсів держави" [4].

Відомий теоретик економічного контролю Е.А.Вознесенський визначає фінансовий контроль як "діяльність державних і суспільних органів, яка полягає в перевірці обґрунтованості процесів формування і використання централізованих і децентралізованих грошових фондів з метою додержання планових пропорцій у розширеному соціалістичному виробництві" [5], що відображає лише деякий макроекономічний аспект об'єктів контролю, але без розгляду його сутності і змістовності. Однак Е.А.Вознесенський правильно визначив мету контролю, яка спрямовується на "додержання планових пропорцій" за умов соціалістичного виробництва. У сучасному трактуванні теорії контролю це означає розширення норм і недопущення значних відхилень, які могли спричинити стан нерівноваги і, як наслідок, привести до краху економічної системи.

Визначення І.А.Білобжецького також характеризує контроль за соціалістичної системи господарювання, тому він розглядає його як систему нагляду, виділяючи при цьому об'єкти контролю як сферу фінансово-господарської діяльності: "Під фінансово-господарським контролем слід розуміти систему нагляду наділених контрольними функціями державних і суспільних органів за фінансово-господарською діяльністю підприємств, об'єднань, установ, організацій і інших підрозділів матеріального виробництва і невиробничої сфери з метою об'єктивної оцінки економічної ефективності цієї діяльності, встановленні законності, достовірності й доцільності господарських і фінансових операцій, збереження соціалістичної власності, виявлення внутрішньогосподарських резервів підвищення ефективності виробництва і зростання доходів державного бюджету" [6]. Однак значним внеском у дослідження сутності контролю є розуміння спрямованості контролю на визначення ефективності діяльності. Це залишає таке визначення актуальним і сьогодні, адже контроль ефективності в сучасних системах контролю зарубіжних країн розглядається як основний результат його діяльності.

На макроекономічному рівні дослідження об'єктів контролю визначають контроль як систему нагляду за фінансово-господарською діяльністю підприємств сучасні російські дослідники С.О.Шохін і Л.І.Вороніна: "Під фінансовим контролем слід розуміти багатоаспектну, міжгалузеву систему нагляду наділених контрольними функціями державних і громадських органів за фінансово-господарською діяльністю підприємств, установ і організацій з метою об'єктивної оцінки економічної ефективності цієї діяльності, визначення законності та доцільності господарських і фінансових операцій і виявлення резервів доходів державного бюджету".

Так, В.В.Бурцев розглядає фінансовий контроль у контексті з державними фінансами, як і більшість сучасних дослідників. Державний фінансовий контроль (ДФК) – це визначена відповідними нормативними актами діяльність органів державної влади та управління всіх рівнів (посадових осіб), а також підрозділів внутрішнього контролю державних організацій з виявлення, попередження і припинення порушень у процедурах управління державними фінансовими потоками і фінансово-господарської діяльності економічних суб'єктів [7]. В.В.Бурцев вперше досліджує поняття державних фінансових потоків (визначений у грошовому вимірнику рух державного майна в усіх секторах економіки) як об'єкт контролю.

Н.Д.Еріашвілі до об'єктів фінансового контролю відносить грошові відносини, що виникають при форму-

ванні й використанні фінансових ресурсів у матеріальному виробництві та у невиробничій сфері, а також у всіх ланках фінансової системи.

Деякі вчені-правознавці, досліджуючи категорію фінансового контролю, вважають, що "формально об'єктом фінансового контролю є фінансові показники діяльності, але оскільки вони або регламентують процес формування, розподілу, перерозподілу і використання фінансових ресурсів, або відображають результативність їх кругообігу, фактичним об'єктом контролю є весь процес виробничо-господарської діяльності".

Різновиди контролю, що охоплюють економічну сферу, В.О.Шевчук ідентифікував як економічний контроль (господарський) контроль, спрямований на відстежування реальної економіки, тобто сфери створення і руху потоків товарів, робіт і послуг; фінансовий контроль, який обмежується сферою фінансів (сфера створення грошей та обігу грошових потоків). Найбільш прийнятним у сучасній класифікації контролю за його об'єктами він визначає синтезуючий підхід, характерний для сучасної суспільно-господарської системи, і фінансово-економічний (фінансово-господарський) контроль як вид контролю, об'єктом якого є функціонування сфер реальної та віртуальної економіки [8].

На нашу думку, визначення видів контролю, виходячи з класифікаційної ознаки об'єкта контролю, слід розглядати також у мікроекономічному аспекті. Такі дослідження проводились М.Т.Білухою, Ф.Ф.Бутинцем, Є.В.Калюгою, М.В.Кужельним, Л.О.Сухаревою. Вони вважають господарський контроль видом контролю, що визначається відповідно до об'єктів мікроекономічного рівня.

Отже, синтезуючий підхід до класифікації видів об'єктів контролю, автор вважає прийнятною наступну класифікацію (рис. 1). Помилковим є твердження єдиного "правильного" різновиду контролю в умовах його багатоаспектної сутності. Так, розмежування економічного, господарського та фінансового контролю автор передбачає за умови, що це не призведе до його одно-

бічності. Фінансово-економічний контроль (або контроль економічних систем) як вид контролю, який охоплює всі сфери економічних систем, може бути визначений як найбільш важливий серед інших різновидів контролю за цією ознакою.

Різновиди контролю економічних систем є, на наш погляд, визначальними. Крім того, за ієрархічним ступенем охоплення таких систем слід виділити контроль на мікроекономічному рівні, коли передбачено дослідження діяльності окремих підприємств, організацій, установ і контроль на макроекономічному рівні, який полягає в перевірці сукупності підприємств приватного, державного і комунального секторів економіки, наприклад галузеві перевірки, які нині здійснюються Рахунковою палатою України та Контрольно-ревізійною службою України. Така класифікація, на наш погляд, справедлива, адже проведені дослідження контролю вже показали різноманітність сутності і його параметрів, які визначаються ієрархічним становищем об'єктів контролю.

У класифікації контролю доцільно виділити контроль приватного, державного, комунального секторів економіки, які важливі для визначення інфраструктури державної системи контролю (рис. 1). Така державна система контролю має передбачити охоплення контрольними функціями:

а) сфери державних фінансових потоків, діяльності органів державної влади та державних підприємств, економічні відносини (транзакції) між державними установами та об'єктами приватних господарств, муніципальних органів, комунальних підприємств;

б) сфери діяльності місцевого самоврядування, комунальних підприємств та їх взаємовідносин з іншими сферами економічної системи;

в) сфери приватного підприємництва та недержавних інституцій громадянського суспільства, їх партнерських взаємовідносин на внутрішньому та зовнішньоекономічному просторі.



Рис. 1. Класифікація видів контролю за об'єктом контролю як класифікаційною ознакою

Третьою системною класифікаційною ознакою виступають контрольні дії, які визначають зв'язок контролюючого суб'єкта з об'єктом контролю та ефективність проведення всієї процедури контролю. Види контролю за цією ознакою доцільно згрупувати за цільовим спрямуванням, ідентифікацією суб'єкта і об'єкта контролю, характером контрольних заходів, часом, обсягом, місцем, методикою, технологією (табл. 1).

За цільовим спрямуванням контрольних дій розрізняють стратегічний, тактичний, оперативний контроль. Менш дослідженими є стратегічний і тактичний контроль. Стратегічний контроль здійснює перевірку об'єктів контролю з метою визначення довготермінових цілей. До такого контролю відносять контроль ефективності,

який здійснює, наприклад, Контрольно-ревізійна служба України. Так, за результатами перевірки програм пільгового кредитування аграрного сектору, спеціального режиму оподаткування ПДВ в аграрному секторі, фінансового лізингу сільськогосподарської техніки за період з 1997 по 2001 р. Головки КРУ давалася оцінка досягнення цілей трьох програм державної підтримки села та вирішувалася стратегічне завдання визначення необхідності здійснення державної підтримки села в майбутньому. Тактичний контроль вирішує питання, які відповідають загальній стратегії діяльності контролюючого органу, якщо він є ініціатором такого контрольного заходу. Це, як правило, планові перевірки, які передбачено здійснити протягом певного періоду.

Таблиця 1. Класифікація видів контролю за класифікаційною ознакою "контрольні дії"

Контрольні дії як ознака класифікації	Вид контролю
За цільовою спрямованістю	Стратегічний, тактичний, оперативний
За спрямованістю залежно від ідентифікації суб'єкта та об'єкта	Внутрішній, зовнішній
За характером контрольних заходів	Плановий, позаплановий
За строком здійснення	Попередній, поточний, наступний
За періодичністю	Систематичний, періодичний, епізодичний
За часовим обсягом	Постійний, одноразовий
За обсягом охоплення об'єкта контрольними діями	Повний, локальний, суцільний, вибірковий
За місцем здійснення	Виїзний, камеральний, дистанційний
За методикою здійснення контрольних дій	Документальний, фактичний
За технологією здійснення контрольних дій	Неавтоматизований, частково автоматизований, повністю автоматизований

За спрямованістю контрольних дій залежно від ідентифікації суб'єкта та об'єкта контролю розрізняють внутрішній та зовнішній контроль. У разі, якщо суб'єкт і об'єкт контролю збігаються, контрольні дії, які ініціює господарський об'єкт, здійснюються в межах такого господарського об'єкта. Внутрішній контроль реалізують спеціально створені для цього підрозділи в структурі підприємства (організації) з метою забезпечення нагляду і керування процесами з боку керівництва органа чи організації. Бухгалтерські служби здійснюють внутрішній контроль у межах своїх повноважень. Внутрішній контроль у системі органів однієї організації – відомчий. У такому разі об'єкти контролю відокремлені від суб'єктів контролю, проте в межах однієї організації. Контрольні дії спрямовано з суб'єкта контролю, який є щодо об'єкта вищою організацією, до об'єкта контролю, що є підвідомчою структурою.

Зовнішній контроль здійснюють спеціально створені для цього державні контрольні органи та інші органи незалежного контролю в різних сферах економічних систем. Такі контролюючі суб'єкти завжди спрямовують контрольні дії щодо об'єктів контролю зовні.

Питання визнання сутності зовнішнього і внутрішнього контролю в сучасних економічних системах набуло принципового практичного значення. Застосування термінології "зовнішній" контроль полемізується на рівні Міністерства фінансів України, Росії та Рахункових палат цих та інших країн пострадянської системи. З погляду Міністерства фінансів, як органа контролю виконавчої гілки влади, його суб'єкти контролю можуть здійснювати зовнішній контроль щодо інших міністерств та відомств. Такий висновок суперечить світовій практиці.

Так, враховуючи світовий досвід і термінологію контролюючих систем зарубіжних країн, зовнішній контроль – це контроль спеціальний. У суб'єктів контролю, які створено поза системою виконавчої влади і які проводять такий контроль, функція контролю – основна, не змішана з іншими функціями, такими як організація і управління державними коштами, і тільки через це його називають зовнішнім. Про результати зовнішнього контролю інформують депутатів і суспільство в цілому через засоби масової інформації. Тому в системі виконавчої влади не може здійснюватися зовнішній контроль за визначенням. У цій системі проводиться внутрішній контроль, який в Україні необхідно відтворювати на нових принципах і з застосуванням нової методології. Під час здійснення зовнішнього контролю контролюється вся система виконавчої влади і робота ланок внутрішнього контролю.

За характером контрольних заходів контроль поділяють на плановий і позаплановий. Принципи планування контрольних заходів, на думку багатьох учених, визначають ефективність діяльності всієї контролюючої служби, адже коли вибір об'єкта дослідження ініційовано суб'єктом контролю, досягається неупередженість та доцільність у здійсненні контрольних заходів. Процес

планування суб'єктом контролю розглядається як планування всієї системи контрольних заходів, починаючи з визначення об'єктів контролю, що належить перевірити за певний період (рік, півріччя, місяць), і закінчуючи плануванням конкретної перевірки (ревізії), коли визначаються цілі та завдання перевірки, масштаби й критерії контролю, терміни, методологія та організація конкретного контрольного заходу.

Під час класифікації контролю за терміном здійснення практично всі дослідники одноставно виділяють попередній, поточний та наступний контроль.

Попередній контроль здійснюється для того аби з'ясувати, які конкретні господарські події чи процеси відбулися в діяльності підприємства. Він може виступати у формах:

- експертизи (наприклад, проектів, програм щодо доцільності та ефективності їх здійснення, бізнес-планів щодо реальності їх виконання);

- формального контролю (в Державному казначействі щодо відповідності асигнувань на ті чи інші потреби, за якими підприємство потребує видатків на основі рахунків та договорів);

- фінансового моніторингу (під час виявлення суб'єктами первинного моніторингу операцій, які визначено як об'єкти фінансового моніторингу (розмір 80 тис. грн, використання анонімних рахунків за кордоном тощо).

Вважають, що здійснення попереднього контролю є найбільш ефективним заходом з погляду результативності і витрат на їх проведення, а найефективнішим є передбачення недоцільних, неефективних, незаконних операцій ще до моменту їх здійснення.

Поточний контроль необхідний у момент здійснення певних операцій, фактів господарської діяльності. Результати такого контролю найефективніші в разі їх оперативного використання в системі управління, у противному разі поточний контроль втрачає свою доцільність.

Наступний контроль здійснюють після настання подій фінансово-господарської діяльності підприємств. Такі форми контролю, як ревізія, податкові перевірки, фінансовий аудит, проводять з метою визначення законності, правильності, повноти та реальності відображених у бухгалтерському обліку операцій господарюючого суб'єкта. Ефективність цих заходів визначається їх доцільністю з погляду реалізації прийнятих рішень за результатами перевірки.

Періодичність здійснення контролю зумовлює поділ контролю на такі види: періодичний, систематичний, епізодичний.

Періодичні контрольні дії проводяться через визначені контролюючими суб'єктами проміжки часу. Така періодичність може встановлюватися і об'єктами контролю, коли ініціатором контролю виступає об'єкт контролю (власники, керівництво), – тобто результати аудиторської перевірки розглядаються на річних зборах акціонерів.

Систематичний контроль здійснюється як постійний нагляд протягом усього періоду функціонування об'єкта

контролю за фактами господарської діяльності, що відбуваються постійно.

Епізодичний контроль передбачає здійснення контрольних дій у разі необхідності перевірки певних фактів діяльності у визначений суб'єктом контролю термін. Найчастіше це може бути раптова перевірка будь-якого об'єкта контролю. Крім того, його проводять за фактами господарської діяльності, які відбуваються епізодично, час від часу, проте на момент здійснення потребують контролю, наприклад, перереєстрація статутного капіталу акціонерних товариств передбачає аудиторську перевірку фінансового стану акціонерного товариства на момент перереєстрації.

Здійснення контролю передбачає виконання різного обсягу контрольних процедур, залежно від чого виділяють повний і локальний, суцільний та вибірковий види контролю. Під час організації контрольної перевірки визначення ступеня дослідження об'єктів контролю за обсягом має великий вплив на ефективність проведення перевірки. Є об'єкти контролю, які за методологією перевірки можна перевіряти тільки суцільним способом. До таких об'єктів належать операції з готівковими коштами, основними засобами, кредитування. Окремі об'єкти обліку традиційно розглядають вибірково (операції з нарахування та виплати заробітної плати). Однак визначення ступеня вибірки, локальності та акценти щодо об'єктів контрольованого дослідження потребують високої професійності та технологічної забезпеченості процесу.

За місцем здійснення контроль умовно поділяють на виїзний, коли суб'єкт здійснює контрольні дії на території підконтрольного об'єкта, та камеральний, якщо процес контролю відбувається в межах контролюючого суб'єкта – наприклад, під час приймання звітності контролюються податкові декларації щодо додержання арифметичних, логічних та інструктивних правил їх складання. Камеральний контроль (за формою) частково здійснюється в державних казначействах щодо додержання відповідності асигнувань та спрямування витрат за бюджетними рахунками.

Дистанційний контроль проводять в тому разі, якщо суб'єкт контролю віддалений від об'єкта контролю, проте контроль відбувається на основі інформації, яку передає об'єкт контролю. В умовах розвитку інформаційного забезпечення обліково-аналітичних та контрольних процесів такий підхід стає дедалі поширенішим і ефективнішим за рахунок зменшення витрат часу на здійснення контролю. Деякі технології звітності передбачають автоматизоване відстеження і виявлення контрольних відхилень, тобто в самі інформаційні системи облікового процесу закладено принципи перевірки на відповідність. За таким принципом побудовано тестові системи контролю під час здійснення банківського аудиту, які використовують відомі зарубіжні аудиторські фірми.

Одним з найбільш досліджених, однак все-ж таки дискусійних, є розподіл на види контролю за методикою здійснення контрольних дій. Ми пропонуємо виділяти документальний і фактичний контроль залежно від такого критерію розподілу.

Документальний контроль полягає в перевірці діяльності об'єкта за документально зафіксованою нормативною та фактичною інформацією, а фактичний контроль передбачає використання під час контрольних дій органолептичних методів визначення дійсного якісного та кількісного стану підконтрольних об'єктів.

Класифікація за методикою здійснення контрольних дій при вивченні методу контролю вченими розглядається більш широко: в контексті способу досягнення мети контролю [9] всієї сукупності прийомів для пізнання його предмета та об'єктів [10]. Глибокі дослідження методів

контролю здійснювалися протягом усього періоду його становлення як науково-практичного знання. Найбільший внесок у розробку методів контролю здійснив М.Т.Білуха, роботи якого відрізняються творчим підходом та наступністю висновків. Так, М.Т.Білуха визначає загальнонаукові та конкретно-наукові емпіричні (специфічні) методичні прийоми. Останні він поділяє на органолептичні, розрахунково-аналітичні, документальні, узагальнюючі та реалізацію результатів контролю. Під час класифікації за групами методу контролю використано організаційну особливість побудови контрольованого процесу.

Дослідженню методів контролю присвятив свої роботи Ф.Ф.Бутинець. Так, ще в 70-ті роки ним визначені три складові частини методів господарського контролю, такі як загальнонаукові методи дослідження, методи дослідження, запозичені з інших наук, і спеціальні. Такий розподіл не втратив актуальності і на сьогодні. У своїх роботах сучасний російський науковець В.В.Бурцев схиляється до висновку про аналогічність три групи методів контролю, називаючи третю групу замість спеціальних методів дослідження "власне емпіричні методичні прийоми" [11].

Є.В.Калюга, даючи сучасну характеристику методу господарського контролю, значно розширює перелік методичних прийомів. Вона склала повний перелік спеціальних методів та додала до методичних прийомів господарського контролю низку прийомів, які використовують у статистиці та економічному аналізі, вибіркові прийоми вивчення господарських операцій і процесів, кібернетичні методи дослідження операцій, а також економіко-математичні методи [12].

За технологією здійснення розрізняють контроль автоматизований, неавтоматизований, частково автоматизований. Слід зазначити, що в умовах інформатизаційного розвитку суспільства обліковий процес набув майже повсюди автоматизованих або частково автоматизованих форм. Контроль як процес, де використовують порядок з фактичною великою масиву нормативної інформації, які неможливо іноді коректно порівнювати з фактами, зафіксованими в обліковій системі, потребує складних програмних рішень. Складність полягає також в неможливості стандартизувати як масиви фактичних даних, так і масиви нормативної інформації. У кожному конкретному випадку контролю необхідне доопрацювання на рівні програмного забезпечення, тому використання автоматизованих систем контролю обмежено. Тільки в облікових системах, де додержується відносна уніфікація (банківська система, Державне казначейство) є можливість широко запроваджувати автоматизацію контрольних процесів. В інших випадках можливість автоматизації є застосування новітніх технологій, якими є інтелектуальні системи контролю.

Класифікація контролю допомагає відстежувати контрольні процеси з метою запобігання втрати контролю за охопленням всього масиву господарської діяльності та існування неконтрольованих об'єктів в економічному секторі суспільства.

Порівняльний аналіз існуючих підходів до класифікації контролю за його видами, формами дає змогу дійти таких висновків:

- сутність контролю не можна виразити жодною з відомих його форм;

- контроль може виявлятися в кожному з відомих і досліджених видів, однак в умовах розвитку та ускладнення завдань, поставлених перед функцією контролю в системі управління, можлива поява нових різновидів контролю (тому наведена класифікація не є вичерпною для наступних періодів розвитку теорії і практики контролю);

➤ запропоновано системний підхід до класифікації контролю, в основу якого покладено взаємопов'язані складові контрольного процесу (суб'єкт контролю, контрольні дії, об'єкт контролю);

➤ наступні дослідження нових форм і видів контролю доцільно здійснювати, користуючись системним підходом, запропонованим у роботі;

➤ висновки, наведені вище, пропонуємо враховувати під час запровадження концепції контролю економічних систем в Україні, а також розробки законодавчих документів.

Процес контролю неправильно розглядати лише в межах бухгалтерського контролю або в предметних галузях інших наук (правничої, фінансової, управлінської). На нашу думку, саме багатоаспектна сутність контролю знаходить своє відображення в його методах, які можуть

бути настільки широко представленими, наскільки цього потребуватиме сучасна парадигма контролю.

1. Бурцев В.В. Организация системы государственного финансового контроля в Российской Федерации: Теория и практика. – М., 2003. – С. 64.
2. Бутынец Ф.Ф. Теоретические основы ревизии в сельскохозяйственных предприятиях. – К., 1976. – С. 156.
3. Савченко Л.А. Правові проблеми фінансового контролю в Україні: Монографія. – Ірпінь, 2001. – С. 31.
4. Там само. – С. 26.
5. Вознесенский Э.А. Финансовый контроль в СССР. – М., 1973. – С. 134.
6. Белобжецкий И.А. Финансово-хозяйственный контроль в управлении экономикой. – М., 1979. – С. 160–170.
7. Бурцев В.В. Организация системы... – С. 45.
8. Шевчук В.О. Контроль хозяйственных систем в обществе с переходной экономикой (Проблемы теории, организации, методологии): Монография. – К., 1998. – С. 69.
9. Бурцев В.В. Организация системы... – С. 82.
10. Калюга Е.В. Финансово-хозяйственный контроль в системе управления: Монография. – К., 2002. – С. 47.
11. Бурцев В.В. Организация системы... – С. 83.
12. Калюга Е.В. Финансово-хозяйственный контроль... – С. 50–51.

Надійшла до редколегії 13.10.04

Н.О. Коренєва, асп.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ СТАТИСТИЧНОГО ОБЛІКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ

Доведено важливість удосконалення способів збору статистичних даних, необхідних для оцінки інвестиційної привабливості з метою одержання об'єктивної інформації про стан об'єктів інвестування. Запропоновано комплексне застосування методів функціонального і технічного аналізу при обґрунтуванні інвестиційної привабливості.

The importance of improvement statistical data-collection methods is highlighted in the article. These methods are applied to investment profitability of investee estimation. A system of technical and functional analysis methods is suggested to be implemented during investment profitability estimation.

Створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні є одним з актуальних завдань поточного етапу економічного розвитку. Саме інвестиційний клімат держави в цілому і інвестиційна привабливість окремих регіонів, підприємств впливають на темп структурних зрушень в економіці. Тому подолання глибокої інвестиційної кризи в ряді ключових галузей економіки висувається в число найважливіших завдань державної економічної політики. Необхідність залучення інвестицій в економіку регіонів визначається в першу чергу тим, що для неї характерний дефіцит нагромаджень як для здійснення процесу розширеного відтворення в цілому, так і для вирішення завдань соціального розвитку.

За оцінками фахівців, щорічна потенційна потреба української економіки в іноземних інвестиціях оцінюється в 40 млрд дол США. Однак при обсязі світового експорту інвестицій близько 200 млрд дол США в рік частка України становить у ньому менше одного відсотка. Існуюча невідповідність потенційних можливостей України як країни, що приймає інвестиції, їхньому реальному надходженню спонукає до проведення активної політики заохочення іноземних інвестицій.

Основа економіки будь-якої країни становлять окремі суб'єкти господарювання, зайняті виробництвом продукції, виконанням робіт та надання послуг. І оскільки кожне підприємство потенційно може стати інвестиційним проектом, наявність всебічної та об'єктивної інформації щодо його майнового і фінансового стану стає головним джерелом даних для проведення економічного аналізу. Ключовою проблемою такого аналізу стає визначення рівня інвестиційної привабливості підприємства, оскільки саме інвестиційна привабливість є важливою характеристикою інвестиційного процесу.

Інвестиційна привабливість – це привабливість певних об'єктів щодо дохідності та надійності потенційних інвестицій у ці об'єкти. Оцінка інвестиційної привабливості є відправною точкою інвестиційного процесу, необхідною його передумовою. Вона дозволяє, по-перше, обґрунтувати можливість інвестування, по-друге, розв'язати проблему вибору з кількох альтернативних об'

єктів потенційного інвестування. Для іноземних інвесторів інвестиційна привабливість відіграє важливу роль при прийнятті остаточних рішень щодо інвестування. Її оцінка ґрунтується на аналізі як об'єктивних факторів, зумовлених природними умовами, так і на обліку суб'єктивних факторів, що виникають у процесі економічної діяльності окремих суб'єктів.

Оцінка інвестиційної привабливості дозволяє відібрати об'єкти інвестування, які, залежно від мети інвестора, забезпечать максимальний рівень дохідності або мінімальний рівень ризику. Водночас бажана ефективність інвестицій досягається лише за умови оптимального поєднання двох головних критеріїв – дохідності і надійності, де надійність – це стабільність дохідності активу [1].

У сучасних умовах трансформації економіки України вдосконалення процесу оцінювання інвестиційної привабливості набуває особливого значення. Важливу роль у галузі теоретичного обґрунтування інвестиційної привабливості відіграють праці таких відомих науковців, як І.О.Бланк, В.А.Гаврилов, В.В.Ковальов, А.М.Єрена, О.В.Кондратьєв, С.Москвін, О.В.Носова, О.Г.Соскін, Ю.С.Цал-Цалко.

В умовах рухливого інвестиційного середовища, що постійно змінюється, удосконалення процесу оцінювання інвестиційної привабливості набуває особливого значення. Саме визначення довготермінового показника оцінки інвестиційної привабливості є проблематичним, оскільки основні фактори зазнають постійних змін. Головною метою статті є аналіз основних методів оцінки інвестиційної привабливості і підкреслення необхідності статистичного обґрунтування інвестиційної привабливості із застосуванням методів функціонального і технічного аналізу.

Визначення інвестиційної привабливості належить до числа складних задач, розв'язання яких має відбуватися із застосуванням комплексного підходу. Серед найчастіше застосовуваних методик оцінки інвестиційної привабливості варті уваги універсальний метод, порівняльний метод і бальна оцінка інвестиційних можливостей [4].

Універсальний метод враховує максимальну кількість економічних характеристик інвестиційної привабливості. Порівняльний аналіз виробляється на базі оцінок темпів і перспектив зміни інвестиційного клімату. Бальна оцінка інвестиційних можливостей ґрунтується на кількісному зіставленні основних показників інвестиційної привабливості.

Усі ці підходи базуються на використанні методу експертних оцінок і на аналізі статистичних даних за різними економічними показниками. Вони розрізняються переліком запропонованих респондентам запитань, методикою збору інформації, виділенням груп економічних суб'єктів, серед яких проводиться вибірка, і аналізом вірогідності

отриманих результатів, а також критеріями, відповідно до яких здійснюється групування показників.

Одним з основних інструментів визначення інвестиційної привабливості підприємств для інвесторів є статистичний аналіз. Це методологія дослідження інвестиційної привабливості, яка застосовує статистичні методи обробки даних та аналізу отриманої інформації [5]. На відміну від інших інструментів, таких як проектний аналіз, інвестиційний менеджмент, предметом статистичного аналізу є розміри і кількісні співвідношення певних об'єктів потенційного інвестування, закономірності їх зв'язку, формування і розвитку.

Під час вибору найбільш привабливих підприємств щодо доцільності інвестування застосовується такий алгоритм:

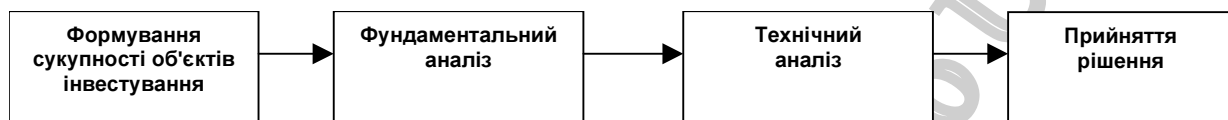


Рис. 1. Алгоритм вибору об'єкта інвестування

Фундаментальний аналіз – це оцінка якості активів. За допомогою цього аналізу можна знайти відповідь на запитання, чи задовольняє об'єкт вимоги щодо якості. Але цього недостатньо для прийняття рішення, тому необхідно застосовувати і технічний аналіз – метод прогнозування кон'юнктури ринку за допомогою побудови графіка й аналізу руху ринку за певний час. [1; 5].

До статистичних методів, що використовуються в технічному аналізі, належать графічний метод та методи динаміки: метод "фігур", метод середньої плинної, методи фільтрації (апроксимації), метод експоненційного згладжування, методи екстраполяції [1].

Метод фігур – це класичний метод технічного аналізу із застосуванням набору типових фігур до різноманітних графіків. Основним його недоліком є високий рівень суб'єктивності, тому застосування лише класичних фігур стає малоефективним.

Методи фільтрації – одна з груп методів технічного аналізу, які дозволяють відокремити трендові цінові рухи і нетрендові і визначити тенденцію руху того чи іншого фактора. До методів фільтрації належить метод плинної середньої [5].

Вибір середньої залежить від терміну прогнозування: чим він більше, тим більший порядок слід застосовувати. Середня плинна малого порядку дає багато хибних сигналів, а великі – мають слабку чутливість. Попри переваги цього методу – простоту використання та наочність – він має свої обмеження: використовується тільки при чітко вираженому тренді.

Отже, методи технічного аналізу мають один суттєвий недолік: вони не вказують на час виникнення події, дозволяючи прогнозувати не стільки майбутнє значення показника, скільки напрямок, тенденцію його розвитку.

Фундаментальний аналіз, на відміну від технічного, передбачає всебічне вивчення чинників, що формують інвестиційну привабливість підприємств. До статистичних методів, що використовуються при цьому аналізі, належать метод аналітичних групувань, метод абсолютних, відносних і середніх величин, метод вивчення динаміки, методи побудови інтегральних показників тощо.

Фундаментальний аналіз складається з фінансового і виробничого аналізів. Основою для фінансового аналізу виступає фінансовий облік, тому якість даних залежить від якості організації обліку на досліджуваному об'єкті [3]. При формуванні інтегрального показника враховуються дані аналізу: майнового стану інвестованого об'єкта, фінансової стійкості (платоспроможності

інвестиційного об'єкта, ліквідності активів інвестованого об'єкта, ділової активності, ринкової активності. Застосування інтегральної оцінки дозволяє об'єднати в одному показнику багато різних за назвою, одиницями виміру, вагомістю й іншими характеристиками факторів. Це спрощує процедуру оцінки конкретної інвестиційної пропозиції, а іноді це єдиний варіант її проведення та надання остаточних висновків.

Потенційні інвестори при виборі об'єкта інвестицій керуються результатами як аналізу його фінансового стану, так і рейтингом. Сьогодні широко застосовуються різноманітні рейтинги інвестиційної привабливості, але суб'єктивний характер аналізу її факторів робить неможливим виділення й використання якогось одного підходу при економічній оцінці. В Україні відсутні агентства, здатні забезпечити якісний аналіз усіх суб'єктів господарської діяльності на основі єдиної бази даних та уніфікованої методики.

Недоліком існуючих методик побудови українських рейтингів є недостатність або взагалі відсутність обґрунтування інтегральної оцінки, на основі якої будується рейтинг. Також при формуванні інтегрального показника не враховується фактор ризику інвестування. Тобто не звертається увага на те, що на відміну від інших складових сукупного попиту, які власне і визначають рівень ділової активності на кожному ринку, інвестиції є найбільш мінливою величиною, на яку, поряд з економічними, впливають фактори як політичного, так і психологічного характеру [2].

Показники, які характеризують рівень ризику, як правило, поділяються на такі групи: фінансові, політичні, законодавчі й економічні. Мінливість законодавства, недотримання правових норм, слабкий захист прав інвесторів стримують потік інвестицій. Низька прогнозованість розвитку економічної ситуації в країні, невиконання державою своїх зобов'язань як гаранта прав інвестора обмежують приплив прямих інвестицій. Це стоїть частих змін і внесення виправлень у закон про податок на додану вартість. Втручання міських й обласних адміністрацій у діяльність іноземних компаній, використання обмежень в області експортно-імпортних операцій, відсутність розвиненої інфраструктури, включаючи слабкий розвиток фондового і страхового ринку, інвестиційних фондів, а також засобів телекомунікацій, доріг, сервісного обладнання виступають стримуючими факторами потоку іноземного капіталу.

Правова невизначеність, відсутність прозорості в бізнес-відносинах, непослідовність і відсутність значного

прогресу в проведенні економічних реформ, проведення несприятливої інвестиційної політики щодо іноземних інвесторів на державному рівні знижують інвестиційну привабливість країни. За показником прямих іноземних інвестицій на душу населення (111\$ у 2002) Україна належить до країн з найнижчим обсягом надходження іноземних інвестицій у Східній Європі.

Доцільність дослідження проблеми статистичного аналізу інвестиційної привабливості підприємств продемонстрував аналіз наведених методів оцінки інвестиційної привабливості, а саме: існує потреба вдосконалення способів статистичного збору інформації, використання загальних критеріїв оцінки і сучасних методів оцінки з метою одержання об'єктивної інформації. Застосовувані показники мають відбивати реальний стан і результати діяльності об'єкта.

Також необхідна розробка єдиних методологічних положень стосовно формування інтегральної оцінки

інвестиційної привабливості. Доцільним є комплексне застосування методів функціонального і технічного аналізу при обґрунтуванні інвестиційної привабливості.

Серед шляхів вирішення складних завдань оцінювання інвестиційної привабливості – розробка і впровадження статистичних моделей оцінки інвестиційної привабливості, а також удосконалення системи статистичного обліку, звітності й аналізу з урахуванням міжнародної практики.

1. Герасименко С.С., Головач А.В., Єріна А.М. Статистика: Підручник. – К., 2000. 2. Коровий В., Роднікова В. Привабливий інвестиційний клімат // Конкуренція. – 2003. – № 6. – С. 16–19. 3. Михайлов В.С., Крехівський О.В. Статистичні оцінки інвестиційної привабливості підприємств // Статистика України. – 2000. – № 3. – С. 18–26. 4. Носова О.В. Оцінка інвестиційної привабливості України: основні підходи // Економіка і прогнозування. – 2003. – №2. – С. 119–136. 5. Сидоренко М. Статистичний аналіз оцінки інвестиційної привабливості підприємств України на сучасному рівні // Статистика України. – 2000. – № 2. – С. 28–30.

Надійшла до редколегії 12.10.04

Н.В. Приказюк, асп.

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ НА РИНКУ ВНУТРІШНІХ ДЕРЖАВНИХ ОБЛІГАЦІЙ

Досліджено ринок внутрішніх державних цінних паперів та інвестиційну діяльність комерційних банків на ньому. Розроблено рекомендації щодо активізації діяльності банківських інститутів на ринку державних облігацій в Україні.

Domestic market of state loan securities and investment activities of the commercial banks are investigated. The proposals are developed that may enhance the bank institutes activities on the market of agency pass-throughs in Ukraine.

Ринок паперів внутрішньої державної позики є важливою складовою ринку цінних паперів кожної країни. Державні облігації широко використовуються урядами різних країн для фінансування загальнодержавних бюджетних потреб. До того ж наявність розвинутого ринку внутрішніх державних облігацій необхідна для ефективного використання такого інструменту грошово-кредитної політики, як операції на відкритому ринку. У середньому у світі найбільша частка облігацій, випущених на внутрішніх ринках, належить банкам, хоча в багатьох країнах ключовими інвесторами в такі цінні папери стали пенсійні фонди та страхові компанії.

Важливим напрямом функціонування комерційних банків на ринку цінних паперів є діяльність, пов'язана зі здійсненням фінансових інвестицій у державні цінні папери. Основними цілями банків як інституційних інвесторів є безпека вкладень, дохідність, ліквідність та зростання банківських інвестицій. У країнах з розвинутою ринковою економікою вкладення в державні цінні папери забезпечують для інвесторів усі вищеперелічені характеристики. В Україні ж останнім часом спостерігалася зниження активності інвестиційної діяльності комерційних банків на ринку державних цінних паперів. Зважаючи на це, доцільно розглянути чинники, які призвели до такого зниження, проаналізувати поточний стан ринку облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП), розглянути можливі заходи, що можуть сприяти підвищенню ефективності банківських інвестицій у державні цінні папери, а отже, і їх зростання.

Загальні питання функціонування ринку державних цінних паперів, а також інвестиційної діяльності комерційних банків займають досить вагоме місце в наукових дослідженнях як за кордоном, так і в Україні. У цьому напрямі активно працюють такі фахівці: О.Козюк, Б.Луців, А.Мороз, А.Пересада, В.М.Шелудько, Ю.А.Данілов та ін.

Проте питання інвестиційної діяльності комерційних банків на ринку внутрішніх державних облігацій в Україні, факторів, які впливають на її стан, дослідження недостатньо. Зазначене зумовлює актуальність статті.

Метою дослідження є проведення аналізу ринку внутрішніх державних облігацій та інвестиційної діяль-

ності комерційних банків на ньому, обґрунтування шляхів поживлення ринку ОВДП в Україні та підвищення інвестиційної активності банківських установ.

У даній статті використовувались такі загальнонаукові методи дослідження, як історизм, методи логічного і порівняльного аналізу, системного аналізу, метод аналізу і синтезу, групування та ін.

Державні облігації – це облігації, випущені від імені держави в цілому або від імені її окремого органу, тобто емітентом таких облігацій є або держава в цілому, або окремі її органи. Як правило, таким органом є міністерство фінансів. В Україні Міністерство фінансів випускає ОВДП і виступає гарантом їх своєчасного погашення. Національний банк України є генеральним агентом уряду з розміщення ОВДП. На нього покладена функція первинного розміщення облігацій серед комерційних банків шляхом аукціонного продажу. Комерційні банки беруть участь у закритих аукціонах НБУ з розміщення ОВДП, використовуючи для цього комп'ютерну систему "Ліра". За один день до дати проведення аукціону НБУ розсилає комерційним банкам запрошення, де вказуються всі характеристики траншу: обсяг, термін погашення, номінальна ставка дохідності (при розміщенні відсоткових ОВДП), умови оплати. У день аукціону банки відсилають до НБУ свої заявки. Кожний випуск облігацій оформлюється глобальним сертифікатом, який зберігається в НБУ. Вважається, що випуск державних облігацій відбувся, якщо в період розміщення продано не менш як 20 % кількості облігацій, передбаченої до випуску.

Розрізняють первинний та вторинний ринок ОВДП. Первинним ринком цінних паперів є організація емісії нових державних облігацій, тобто випуск та розміщення нових цінних паперів. На вторинному ринку ОВДП здійснюється обіг, купівля-продаж державних цінних паперів, випущених раніше, відбувається заміна власників цих зобов'язань.

Облігаціям, випущеним від імені держави, у світовій практиці властивий високий ступінь надійності, тобто інвестори знають, що вони мають справу з державою, що державне управління більшою мірою стабільне й послідовне і що виникнення несподіванок, які б істотно

погіршили становище інвесторів, виключається [1, с. 484]. Внутрішні державні облігації виступають провідним інвестиційним інструментом з класу активів інструментів з фіксованим доходом. Як правило, вони є найменш ризикованим фінансовим активом у даній країні. Завдяки надійності, державні облігації є високоліквідними фінансовими інструментами, тобто їх можна легко продати і купити в разі необхідності, і вони без будь-яких обмежень приймаються як засіб розрахунку або забезпечення зобов'язань.

Маючи такі характеристики, державні облігації становлять значний інтерес для великих інституційних інвесторів – комерційних та ощадних банків, фінансових, страхових і трастових компаній, пенсійних фондів, інвестиційних фондів і компаній.

Проте в Україні ситуація дещо відрізняється. На початку 1996 р. Постановою Правління Національного банку України (№ 15 від 26.01.96) було затверджене Положення про порядок функціонування ринку облігацій внутрішньої державної позики. Згідно з цим положенням учасниками ринку облігацій є: Національний банк України; комерційні банки; юридичні та фізичні особи, що є клієнтами комерційних банків; Українська міжбанківська валютна біржа [2, с. 188].

У 1994 р. з'явилися перші постанови Уряду про випуск держоблігацій, а в 1995 р. розміщувалися в невеликих обсягах перші випуски ОВДП. У першому аукціоні з розміщення державних облігацій взяли участь 11 комерційних банків (загальна кількість банків на той період становила 230). Поступово зростає зацікавленість українських комерційних банків у цьому ринку.

У 1996–1997 рр. темп приросту обсягу ринку ОВДП значно перевищував приріст номінального ВВП (у 16 раз 1996 та в 19 раз 1997) [3]. Протягом даного періоду номінальні дохідності по облігаціях значно знизилися, але реальні залишилися на досить високому рівні. Якщо в 1995 р. середньозважена дохідність по ОВДП становила 85,59 % при середньорічній інфляції 376,7 %, то в 1996 р. вона становила 70,93 % при інфляції 80,3 % (див. табл. 1). З метою підвищення зацікавленості комерційних банків у придбанні ОВДП та поліпшення їх ліквідності постановою НБУ "Про тимчасовий порядок формування комерційними банками фонду страхування вкладів фізичних осіб" від 30 серпня 1996 р. встановлювався коефіцієнт ризику "0" для вкладень у державні боргові зобов'язання [4, с. 59]. У цілому можна сказати, що в даний період банки активно інвестували кошти в державні цінні папери. Проте серед інвесторів, крім українських банків, починають з'являтися нерезиденти. Їх частка поступово зростає і досягає в 1997 р. 70 % від розміщених облігацій. Улітку 1997 р. в портфелях іноземних інвесторів перебувало 50 % ОВДП.

Світова фінансова криза, початок якої мав місце в країнах Південно-Східної Азії, загострила чутливість іноземного капіталу до ризиків країн з перехідною економікою. З листопада 1997 р. відбувається значний відтік капіталів нерезидентів з українського ринку держоблігацій. На цей період припадає різке збільшення ставок дохідності по ОВДП.

Починаючи з 1998 р. основним покупцем ОВДП на аукціонах стає НБУ. Якщо в 1997 р. НБУ закупив приблизно 14 % річної емісії ОВДП, то в 1998 р. його участь зросла до 52 % [5]. На початку серпня НБУ мав у своєму портфелі близько 60 % ОВДП, комерційні банки і нерезиденти – по 20 %.

Основною проблемою на ринку ОВДП на початку 1998 р. стала необхідність погашення випущених раніше ОВДП. Не маючи коштів для погашення заборгованості, Міністерство фінансів та НБУ у вересні 1998 р.

оголосили про реструктуризацію внутрішнього боргу через конверсію середньотермінових ОВДП у довготермінові [4, с. 60]. За даними НБУ, комерційні банки України обміняли ОВДП на суму 803,5 млн грн. (близько 35 % довготермінових ОВДП), а нерезиденти – на \$ 349,6 тис., причому конверсії для нерезидентів мали значно привабливіші умови, ніж для резидентів.

Наступна конверсія відбулася у лютому 1999 р. (постанова Кабінету Міністрів від 30.01.99 за № 127). Облігації з датами погашення з 2 по 28 лютого 1999 р., власниками яких були комерційні банки, замінювалися дисконтними облігаціями. Дана конверсія негативно позначилася на банківській системі (погіршилися показники ліквідності та платоспроможності банків), оскільки більшість комерційних банків не були поінформовані про цю заміну, а в постанові не було зроблено застереження про її добровільність.

У травні 1999 р. було прийнято Закон "Про Національний банк України", за яким НБУ втратив право купувати ОВДП безпосередньо на первинних аукціонах, але залишалася можливість такої купівлі через вторинний ринок або через споріднені Уряду банки, рефінансуючи їх на відповідну суму.

22 березня 2000 р. НБУ затверджує "Положення про порядок здійснення установами банківської системи операцій на ринку ОВДП", а 10 квітня Кабінет Міністрів приймає постанову "Про випуск ОВДП 2000 року". Даний випуск викупив один з найбільших банків.

Після цього протягом 2000 р. обсяги операцій на первинному ринку ОВДП були дуже невеликими. У вересні 2000 р. відбулася повна реструктуризація портфеля ОВДП НБУ – були випущені так звані відсоткові ОВДП (ПОВДП) на загальну суму 9,56 млрд грн [6]. Вони стали основним інструментом вторинного ринку в 2001–2002 рр.

31 січня 2001 р. Уряд приймає нову постанову (№ 80) щодо ОВДП. Відповідно до неї на ринку з'явилися державні цінні папери з новими назвами – короткотермінові державні облігації (КДО) та середньотермінові державні облігації (СДО). Інвестиції в державні цінні папери на первинному ринку протягом цього етапу перебували на досить низькому рівні. У грудні цього ж року на ринку з'явилися ще два нових види ОВДП: довготермінові державні облігації з достроковим погашенням та амортизаційні довготермінові державні облігації. Вони були випущені на 1,3 млрд грн і розміщені переважно неринковими методами (основна частина потрапила до Ощадбанку). На цьому етапі Міністерство фінансів вчасно виконувало свої зобов'язання з погашення та виплат відсотків по держоблігаціях, однак реального успіху в розвитку ринку ОВДП досягти не вдалося.

Попит на державні цінні папери з боку комерційних банків залишається досить слабким. Це зумовлено певним чином незадовільним рівнем дохідності для інвесторів. В Україні в 2001 р. основним покупцем ОВДП виступив Пенсійний фонд України. Він викупив близько 70 % від загального обсягу розміщення ОВДП в 2001 р. Частка комерційних банків становила близько 20 %, причому більша її частина припадала на Ощадний банк. Решту облігацій (10 %) придбала ще одна державна структура – Фонд гарантування вкладів фізичних осіб [7]. У 2002–2004 рр. картина дещо змінилася в бік системних банків, але це не змінило суті справи.

Протягом періоду з січня по грудень 2004 р. було проведено 101 аукціон та розміщено 2009300 ОВДП на суму 1988,4 млн грн. Середня дохідність даних цінних паперів склала 11,19 % (див. табл. 1).

Підсумовуючи вищезазначене, можна навести характеристику динаміки первинного ринку ОВДП за всю історію його існування (табл. 1, 2).

Таблиця 1. Результати аукціонів з розміщення облігацій внутрішньої державної позики на первинному ринку в Україні в 1995-2004 рр.*

Період та строки обігу	Кількість проведених аукціонів	Кількість розміщених облігацій, тис. шт.	Сума коштів, залучених до бюджету, млн грн	Дохідність (середньозважена), %	Середньорічна інфляція, %
1995	28	294,0	304,0	85,59	376,7
1996	285	31474,1	3062,9	70,93	80,3
1997	591	105087,6	8321,8	32,76	16,7
1998	539	117152,9	8164,3	54,83	10,5
1999	141	46845,8	3841,8	27,51	22,8
2000	87	20388,7	1892,1	20,49	28,2
2001	120	1271,1	1190,1	15,68	12,3
2002	152	2947,9	2848,6	10,81	0,8
2003	172	1189,2	1161,3	9,75	5,2
2004	102	2224,3	2203,8	11,24	9,0

*Складено за даними Бюлетеня Національного банку України. – 2005. – №2. – С. 128. та Державного комітету статистики України (www.ukrstat.gov.ua).

Таблиця 2. Динаміка розміщення облігацій внутрішньої державної позики на первинному ринку в Україні в 1995-2004 рр.*

Показники	Період									
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Кількість розміщених облігацій, тис. шт.	294	31474,1	105088	117153	46845,8	20388,7	1271,1	2947,9	1189,2	2224,3
Сума коштів, залучених до бюджету, млн грн	304	3062,9	8321,8	8164,3	3841,8	1892,1	1190,1	2848,6	1161,3	2203,8
Середня вартість однієї облігації, грн.	1034,0	97,3	79,2	69,7	82,0	92,8	936,3	966,3	976,5	990,8
Темп приросту розміщених облігацій, тис. шт.	-	10605,5	233,9	11,5	-60,0	-56,5	-93,8	131,9	-59,7	87,0

*Складено за даними Бюлетеня Національного банку України. – 2005. - №2. – С. 128.

Досліджуючи поточний стан ринку державних цінних паперів в Україні та інвестиційну діяльність комерційних банків на ньому, можна зазначити наступні моменти.

На сьогодні лише 6,4 % банків (найбільших за розміром капіталу) формують 53,7 % сукупних активів банківської системи України. Ця ж група банків формує майже 65 % портфеля цінних паперів [8, с. 49].

У минулому році Перша фондова торговельна система (ПФТС) залишилась лідером організованого фондового ринку України. Загальний обсяг торгів ПФТС у 2004 р. досяг найвищого рівня – 7 млрд грн (75 % загального обсягу торгів організованого фондового ринку України).

Лідером торгів ПФТС стали корпоративні облігації. Вартість угод, укладених з ними склала 4,34 млрд грн. Обсяг торгів акціями у 2004 р. дорівнював 1,08 млрд грн, муніципальними облігаціями – 0,87 млрд грн. Обсяг торгів ОВДП дорівнював 0,65 млрд грн (125,03 % рівня 2003 та 9,31 % загального обсягу торгів). Лідерами за обсягами торгів державними облігаціями були: БАТ "АКБ "Укрсоцбанк", ТОВ "Он-лайн капітал", ЗАТ "АКІБ "Укрсиббанк", БАТ "АБ "Укргазбанк", БАТ "Державний ощадний банк України". Найбільший попит мали державні облігації з датою погашення 1 січня 2009 р., 30 червня 2009 р., 19 січня 2005 р., 18 травня 2005 р. та 20 квітня 2005 р. [9, с. 21].

Обсяг операцій з розміщення державних цінних паперів на позабіржовому ринку значно перевищує обсяг таких операцій на організованому фондовому ринку. Частка торгів ОВДП на організованому фондовому ринку в 2004 р. становила лише 7,07 % торгів ОВДП на вторинному ринку (в 2003 така частка становила 0 %, а в 2002 – 74,5 %) [10, с. 129].

Комерційні банки можуть виступати на ринку ОВДП як безпосередні інвестори та як посередники при здійсненні інвестицій. Більшість банків України може надати населенню послугу у придбанні ОВДП. Це здійснюється шляхом виставлення заявки фізичної особи на аукціон НБУ. Якщо заявка задоволена, то фізична особа через комерційний банк, з яким вона має договір, здійснює розрахунки за придбані облігації та оплачує комісійну

винагороду банку, яка за правилом не перевищує 0,5 % вартості придбаних облігацій [2, с. 192]. Отже, комерційні банки отримують доходи від інвестиційної діяльності на ринку державних цінних паперів у вигляді доходу від волюнтаризму ОВДП та у вигляді комісії за посередництво.

Одним з основних завдань, що стоять перед комерційними банками, є підтримання необхідного рівня ліквідності. Таким чином, комерційний банк повинен мати певні фінансові резерви, що складаються з касової готівки і "живих" коштів на кореспондентському рахунку. При здійсненні резервування за рахунок виключно грошових ресурсів виникає видатковість по залученню необхідного рівня резерву. Використання ОВДП як часткового задоволення нормативів ліквідності є тим найоптимальнішим варіантом, за якого, з одного боку, видатковість по пасивах замінюється дохідністю по ОВДП, а з іншого боку – комерційний банк одержить на баланс високоліквідний актив.

У 1997 р. в Україні було розроблено механізм резервування коштів, залучених від фізичних осіб, відповідно до якого резервування здійснюється комерційними банками шляхом вкладення в державні цінні папери (ОВДП) [1, с. 485–486].

За законодавством України (Інструкцією про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затвердженою постановою Правління НБУ від 28 серпня 2001 року N 368) державні цінні папери належать до активів первинної та вторинної ліквідності та враховуються при розрахунку нормативу поточної ліквідності (Н5).

Усі банки України повинні розраховувати та дотримуватися нормативу адекватності регулятивного капіталу (нормативу платоспроможності) – Н2. Даний норматив відображає здатність банку своєчасно і в повному обсязі розраховуватися за своїми зобов'язаннями, що випливають із торговельних, кредитних або інших операцій грошового характеру. Чим вище значення показника адекватності регулятивного капіталу, тим більша частка ризику, що її приймають на себе власники банку. Значення показника адекватності регулятивного капіталу визначається як співвідношення регулятивного капі-

талу банку до сумарних активів і певних позабалансових інструментів, зважених за ступенем кредитного ризику та зменшених на суму створених відповідних резервів за активними операціями. Нормативне значення нормативу Н2 діючих банків має бути не меншим 10 %. При розрахунку нормативу боргові цінні папери держави зважуються на коефіцієнт ризику 0, тобто таким цінним паперам присвоєний нульовий ризик.

Крім того, крива дохідності по державних цінних паперах є орієнтиром для оцінки інших фінансових активів. У результаті державні цінні папери можна використовувати як основний інструмент хеджування від ризику відсоткових ставок, а також як базові активи та забезпечення на споріднених ринках (ринках ф'ючерсів, опціонів і т.п.).

Суттєвою ознакою державних облігацій порівняно з іншими торговими паперами є їх більший середній термін до погашення. У США та Великобританії державні облігації випускаються зі термінами до 30 років. У менш розвинених країнах терміни обігу державних облігацій рідко перевищують 10 років, та все-таки вони є значно більшими, ніж строки обігу боргових цінних паперів приватних позичальників.

Ринки більшості державних цінних паперів – це ринки оптові, тобто переважними інвесторами на них виступають не приватні, а великі інституційні інвестори (банки, пенсійні та інвестиційні фонди, страхові компанії, корпорації). Особливо привабливими для цієї групи інвесторів можуть бути довготермінові державні облігації, оскільки їх використання дозволяє збалансовувати за термінами пасиви з активами. Також державні цінні папери є зручним інвестиційним інструментом для портфельних інвесторів, оскільки дають можливість диверсифікувати інвестиційний портфель за термінами.

Як бачимо, внутрішні державні облігації для комерційних банків є досить привабливим інвестиційним інструментом. Проте дане твердження справджується за умов існування в країні розвиненого ринку державних облігацій, на якому обертуються низькоризикові та високоліквідні ОВДП. З цього випливає, що першочерго-

вим завданням на шляху до активізації інвестиційної діяльності комерційних банків на ринку ОВДП є формування ефективного ринку державних цінних паперів.

Необхідною умовою формування такого ринку є випуск ОВДП для фінансування економіки, тобто конкретних інвестиційних проектів, а не для споживання. Це забезпечить можливість погашення облігацій у визначені терміни і виплати доходів по них, а також сприятиме нарощенню економічного потенціалу держави.

Також поживавленню інвестиційної діяльності комерційних банків на ринку внутрішніх державних облігацій сприятиме проведення таких заходів:

- спрощення процедури проведення первинних розміщень ОВДП, тобто проведення аукціонів переважно в один етап;
- забезпечення більшої прозорості ринку державних цінних паперів;
- запровадження системи первинних дилерів;
- підвищення дохідності ОВДП за рахунок ефективного використання залучених коштів;
- зосередження на випуску простих стандартних інструментів з подальшою орієнтацією на випуск довготермінових облігацій;
- інші заходи.

Проведення зазначених заходів, а також вжиття заходів для підвищення довіри інвесторів до державних цінних паперів сприятимуть становленню ефективного ринку ОВДП та активізації інвестиційної діяльності комерційних банків на ньому.

1. Кириченко О., Геленко І., Ятченко А. Банківський менеджмент: Навч. посіб. для вищ. навч. закл. – К., 1999.
2. Луців Б.Л. Банківська діяльність у сфері інвестицій. – Тернопіль, 2001.
3. www.ukrstat.gov.ua.
4. Шелудько В.М. Фінансовий ринок: Навчальний посібник. – К., 2002.
5. www.bank.gov.ua.
6. www.minfin.gov.ua.
7. Ходарчук О.Н., Белинский О.В. Рынoк OВДЗ в 2001 гoду // Финансовые риски. – 2001. – № 4. 8. Вісник Національного банку України. – 2004. – №2. – С. 48–51.
9. Румянцев С. Лідер організованого фондового ринку. Підсумки діяльності ПФТС у 2004 році // Цінні папери України – Захід. – № 3. – С. 21.
10. Бюлетень Національного банку України. – 2005. – №2.

Надійшла до редколегії 14.10.04

В.К. Лебедєва, канд. екон. наук,
В.М. Тарасевич, д-р екон. наук
(Національна металургійна академія України)

УКРАЇНА ТА ЦИВІЛІЗАЦІЙНІ ВИМІРИ ВЕЛИКОЇ ЄВРОПИ

Сформульовано гіпотезу про серединний цивілізаційний шлях України. Обґрунтовано необхідність розробки українського Проекту Нової Великої Європи.

The hypothesis for middle civilization path of Ukraine is formulated. The urgency of elaborate of Ukrainian Project of New Large Europe is grounded.

Розвинуті М.Х.Бунге методологічні положення про політичну економію як науку моральну, імперативність духовних підвалин економічного розвитку, а також зміст і характер його державної діяльності надихають на науковий пошук цивілізаційних вимірів еволюції українського суспільства.

Визначення стратегії розвитку країни має відповідати її культурній та цивілізаційній ідентичності в глобальному контексті. Це – аксіома. Але як бути новим незалежним країнам, в яких ще триває криза ідентичності? На відміну від інших країн, які вже займають певне місце у світовому співтоваристві та намагаються лише змінити його відповідно до власних національно-державних інтересів, Україна ще перебуває в пошуку власного шляху і в глобальний цивілізаційний простір, і в глобальному цивілізаційному просторі. Спрямовуючи свій погляд на Захід, вона сподівається на цивілізовану самоідентифікацію. Чи можливо це? Чи достатньо тільки цього? Чи можливо взагалі знайти себе в пошуках себе лише за межами

себе? Навряд чи. Як неможливо це в блуканнях лише в самій собі. Залишається спроба знайти себе в людському універсумі та універсум – в собі.

Саме з цих позицій треба осмислити і європейський вибір України. Його суть не в тому, щоб стати як хтось, керуючись мавпячою психологією та поведінкою, або такою, як хтось бажає, беззастережно виконуючи чийсь поради. Європейський вибір передбачає, перш за все, опору на власні сили і самостійне визначення власного шляху і власної місії в глобальному просторі. Звісно, Україна – не Росія. Але і не Польща або Австрія. Географічно Україна – це Європа, але не Західна. Україна – це Центральна Європа. І, мабуть, не тільки географічно. Ядром цивілізаційної ідентичності України є її подвійна серединність, її серединний шлях. Що мається на увазі?

Україна не є суто Заходом, а тим більше – суто Сходом. Але в її живій душі та тілі не визначеним поки що чином переплітаються ці наймогутніші гілки єдиного древа еволюції людства. Історично вони представлені

© В.К. Лебедєва, В.М. Тарасевич, 2005

не однією і не двома цивілізаціями. Визнання ж їх поліцивілізаційності породжує роздуми про можливе існування утворень між- і надцивілізаційних. Якщо використовувати відомі поняття і подати суперечливу єдність людського суспільства і природи як універсум, то в його еволюції, як *загальному*, можливим і необхідним є виділення *особливих* типів – специфічних синергетичних сплавів екологічної, економічної, політичної, соціальної та духовної сфер універсуму.

Схід – колыска людства. Східні цивілізації давнини, середньовіччя та сучасності багато в чому унікальні. Але їх особливі колорит та ідентичність, спільність та наступність, своєрідність міжцивілізаційних зв'язків утворюють основи особливого сплаву – *східного типу еволюції людства*. Зародки та елементи *західного типу еволюції людства* присутні в східних цивілізаціях і поза ними з давніх часів, але як самостійне утворення він виникає разом із народженням сучасної західної цивілізації в результаті запліднення Римської імперії, що розпадалася і не була суто західною, справжніми предками суто західного шляху – варязько-язичницькими племенами Північної Європи.

Ми є свідками шістнадцятого сторіччя експансії Заходу. Особливо інтенсивною вона стає у зв'язку з оволодінням ним знаряддями капіталу і переслідуванням мети переробити світ відповідно до власних інтересів і бажань. Один з найбільш очевидних її результатів – *вестернізація* східного світу, поява та укріплення в його надрах західних або прозахідних анклавів. Очевидною є й інша тенденція – вестернізуючи Схід, Захід істернізується. У моноліті Заходу вже існують анклавів Сходу.

Але хвилі істернізації та вестернізації в зіткненні – бурлині породжують численність інших феноменів і форм. Залежно від його характеру та результатів останні можуть бути асиміляційними, симбіотичними, коеволуційними, комунікативними, епігенетичними, але в будь-якому випадку вони не стають ані суто західними, ані суто східними. Характерні для них змішаність, проміжність, перехідність екстенсивно обіймаються більш загальним поняттям "*серединність*". Не медіаційність як антитеза інверсійності, а саме *серединність*.

Серединні – гетеродоксні – форми та феномени присутні поряд з ортодоксально західними та східними в обох типах еволюції людства. Але вони можуть бути представлені й як невід'ємні складові особливого, відносно самостійного *серединного* типу еволюції. Певно, як цілісність він став оформлюватися в надрах Кріто – Мікенської цивілізації, а потім його історичну естафету несли, передаючи один одному, Стародавня Греція, Стародавній Рим, Візантія, загальнослов'янське царство, Київська Русь, Росія, СРСР та Україна.

Роль *серединного* шляху унікальна. За його допомогою та в ньому самому універсум намагається пом'якшити та подолати власну роздвоєність, знайти адекватні собі органічні, інтеграційні та універсумні форми і таким чином знову самоідентифікуватися та стати самим собою. Мабуть, для цього *серединний* шлях повинен стати не менш органічним і динамічним, ніж західний або східний. Поразка Римської імперії, загибель Візантії та Київської Русі, трагічна доля Росії, розпад СРСР, багатосторічне роз'єднання українських земель свідчать про те, що поки йому властиві домінуюча неорганічність, важке визрівання реальних суто *серединних* форм з форм примітивних і нерозвинених. Військово-політичні та адміністративно-державні скріпи протосерединних суспільств, навіть освячені релігією та ідеологією, не витримують напруги зіткнень на їх теренах східних і західних хвиль, оскільки органічні, суто *серединні* форми не є домінуючими. Але ж, попри все, останні

розвиваються та кумулятивно нагромаджуються. Це вірно і для України.

Серединний статус України закладений у слов'янстві, яке за фактом і місцем свого народження в I–II ст. н. е. в басейнах сучасних Західної Дніни та Вісли стало осередком і носієм універсумних генів експансії на Захід і Схід, Північ і Південь. Уже в колысці воно пірнуло в океан зіткнень східних і західних течій та хвиль. Могутньою рушійною силою історії східних слов'ян і України є неklasичне протиріччя західних, східних та "почвених" впливів. У різні віки та десятиріччя їх домінанти змінювались, але *почвеність*, як *власне серединність*, хоча і збагачувалась, але не ставала ведучою, домінуючою, кожного разу захищаючись або в східних, або в західних хвилях.

Чому ж так? Мабуть, і тому, що терпимість до плюралізму укладів життя, вірування, етнічних традицій і взаємозбагачення на цій основі різних культур поки що не народили достатньо впливових культурних синтезів та вищої культурної синергії Сходу та Заходу. І тому, що на заміну східнослов'янській інверсійності на противагу західній раціоналістичній медіаційності ще не з'явилася нова гармонія не тільки віри та знання, але і взагалі – свідомого, без та підсвідомого початків людської природи та духу. І тому, що Україна ще не усвідомлює себе *об'єднувачем двох світів як складова серединного світу*.

Принципово важливо і те, що *серединна* гілка людської еволюції ще не досягла могутності, порівнянної із західною або східною, не здобула сталої органічності та тільки починає формувати адекватний собі й відповідний імперативам універсуму *серединний* або *інтеграційний* тип еволюції людства. Він покликаний стати не просто осередком, синтезом хвиль істернізації та вестернізації, але їх діалектичним зняттям, яке адекватне новому знайденню універсумом самого себе.

У цьому контексті доцільно розглядати *християнську цивілізацію* як *суперечливу єдність західної* – католицько-протестантської *та східної* – православної субцивілізацій. Суперечність закладена в самих їх джерелах як результат адаптації християнства до різних соціально-політичних умов. Парадоксальним чином вона дозволяє зберегти єдність християнства, кожного разу виводячи на авансцену історичного процесу ту його гілку, яка більш адекватна в даних умовах. Східне християнство несе відбиток інтеграційної єдності, притаманної Візантії, а також древньогрецької духовної культури з її акцентуванням онтологічних філософських проблем. Західне християнство формувалося в умовах княжої роздрібненості Західної Римської імперії і в розвитку духовної культури успадкувало від Стародавнього Риму пріоритетність юридично-правових аспектів. У V ст. Константинополь звільнив Рим від варварів, продемонструвавши перевагу християнської єдності над міжконфесійними суперечностями. У XI ст. розрив західного та східного християнства на фоні послаблення Візантії був закономірним. Процесам диференціації в пошуках нової ідентичності більш адекватна західна гілка християнства. У сучасних умовах, коли епоха ворожості та антагонізму поступається епосі толерантного діалогу, коли Західна Європа ідентифікувала себе як цілісність в єдиному союзі, коли в загальних рисах визначено цінності, що визнаються і в Західній, і в Центральній, і в Східній Європі, на черзі – нові масштабні, глибинні зрушення, в яких інтеграційному потенціалу східного християнства належить чи не провідна роль (як, мабуть, і в осмисленні нових інтеграційних форм інтеграції Сходу та Заходу).

З огляду на зазначену *серединність*, має йтися не про асиміляцію, поглинання західно-християнської субцивілізацією східно-християнської або навпаки, а

саме про рівноправну інтеграцію рівноцінних та самоцінних субцивілізацій.

Протягом кількох століть різні українські землі перебували в орбіті домінуючого впливу західного та східного типів еволюції, у складі східно-православної та західної католицько-протестантської субцивілізацій, яким притаманні багато в чому відмінні природно-екологічні пріоритети, ментальні настанови, духовні та політичні традиції, механізми економічного розвитку. Тому природними і зрозумілими є певні розбіжності життєвого укладу населення західних і східних (і південних) регіонів України, їх переваг і симпатій, у тому числі політичних. І сучасна Україна є місцем зустрічі західного та східного векторів суспільного розвитку, їх зіткнення, боротьби, взаємодії. Відомі спроби маніпулювати Україною – лише одна з форм цих процесів.

З одного боку, зазначені вектори є носіями відцентрових сил, що загрожують єдності України, а з іншого, – пошук і реалізація адекватних форм руху їх об'єктивних суперечностей, зняття їх у серединності може каталізувати цивілізаційний прогрес України. Саме сполучення, інтеграція вищих досягнень Сходу та Заходу є однією з провідних сучасних універсумних тенденцій, важливим фактором випереджувального розвитку провідних країн світу. Але більшість з них належать до західного або східного світу. Україна має власну долю. Саме народження незалежної України є свідченням набуття серединним типом еволюції більш органічних форм.

Історична глобальна місія України полягає в творенні, апробації, пропонуванні та утвердженні механізмів сполучення, гармонізації та інтеграції західного та східного типів еволюції людства, західної та східної християнських субцивілізацій, утвердженні та укріпленні власної серединності та серединного типу еволюції людства. Україна має серйозні шанси стати ядром кристалізації останнього, одним із головних плацдармів його утвердження та експансії.

Що це означає? І Західна Європа, і Росія – це наш цивілізаційний простір. Ми належимо до нього. Тому бігти від Росії до Європи або від Європи до Росії – це рівнозначно втечі від самих себе. Потрібна одночасна українська експансія і в Євросоюз, і в СНД, одночасна сполучена, не виключено, що *різношвидкісна інтеграція* і з Євросоюзом, і з країнами СНД, перш за все – з Росією та Білоруссю. Слід зазначити, що Україна, Росія та Білорусь мають спільну місію формування серединного шляху. Але в кожній з країн є своє особливе місце в цій місії. Особливість Білорусі в тому, що вона виступає жорстким форпостом, який стримує суто західну еволюційну хвилю. Особливості Росії визначені її масштабністю та більш вираженою східною цивілізаційною складовою, оскільки це – євразійська країна. Положення України зумовлює її найбільшу гнучкість та відкритість у контексті загальноєвропейської інтеграції від Атлантики до Уралу, а в перспективі, можливо, і великої євразійської єдності.

Тому важливо наголосити, має йтися про вступ України до ЄС, але – про інтеграцію України не до Європейського Союзу, а з Європейським Союзом. Це той

випадок, коли лише в одному прийменнику відбиваються суттєві розбіжності в підходах до відносин з ЄС.

Інтеграція до ЄС передбачає майже беззастережне копіювання існуючих європейських стандартів, формальних інститутів і позицію України як "молодшої сестри". Це неприйнятно навіть для економічно слабкої України, а тим більше – для майбутньої могутньої України. Євросоюз – це інституційне утворення *західно-християнського світу*, в якому знайдено вдалий баланс формальних і неформальних інститутів. Очевидно, у зв'язку із вступом в ЄС 10 нових членів цей баланс буде відчутно порушений, хоча менталітет народів цих країн є переважно західно-християнським. На наш погляд, на розширений ЄС чекає криза ідентичності та відповідне реформування. Але ж українці – не західноєвропейці, переважній більшості українців не притаманний західно-християнський менталітет. Це означає, що беззастережне сприйняття формальних норм Євросоюзу матиме наслідком їх гостре зіткнення з неформальними інститутами українського суспільства, можливу масову деформалізацію формальних норм, що загрожуватиме і Україні, і Євросоюзу.

Отже, вступ України до ЄС буде вимагати суттєвого реформування останнього. За своїм змістом він має стати *не тільки західноєвропейським*. Мабуть, в ЄС розуміють всю складність подібного розширення і неоднозначність його наслідків, перш за все економічних, для розвинених західноєвропейських країн. Тому і не поспішають. Це означає, що Євросоюз навіть в середньотерміновій перспективі не буде пропонувати новий проект Великої Європи. Це здатна зробити Україна, але за умов суттєвого зміцнення на засадах *власної цивілізаційної ідентичності*.

Тільки час може показати, чи є СНД для України вичерпним утворенням, але шанси ефективної, вигідної Україні економічної інтеграції з країнами СНД – близькими їй за своїми соціально-економічними та духовними характеристиками – треба використати повною мірою. *Діалектика така, що ефективна західноєвропейська експансія України не можлива без активної та ефективної експансії в СНД.*

Слабка Україна не потрібна Євросоюзу як складова. Але для могутньої України існуючі стандарти ЄС можуть стати завузькими. Могутня Україна разом з ЄС, Росією та іншими країнами може і повинна розбудовувати *Нову Велику Європу від Атлантики до Уралу*. Це – майбутнє. Але воно настає не зненацька. Тому український *Проект Нової Великої Європи* треба вносити в найближчі плани науковців, політиків, державних діячів. Він має бути більш масштабним та розробленим, ніж відомий проект Ш. де Голля. Якщо ж помріяти про віддалене майбутнє, то *Нова Велика Європа може стати могутнім осередком серединного типу еволюції людства*, якщо не поступатиметься могутністю ні крайньому Заходу на чолі зі США, ні Сходу з його мусульманським світом та конфуціансько-буддійською Південно-Східною Азією.

Отже, Україна – закономірний результат еволюції людства. У неї – власна доля, і цю долю неможливо відокремити від історичної місії України.

Надійшла до редколегії 14.10.04

Наукове видання



ВІСНИК

КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ЕКОНОМІКА

Випуски 75-76

Редактор І.Нечаєва

Оригінал-макет виготовлено Видавничо-поліграфічним центром "Київський університет"

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей. Редколегія залишає за собою право скорочувати та редагувати подані матеріали. Рукописи та дискети не повертаються.

Засновник та видавець – Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Свідоцтво Міністерства інформації України про державну реєстрацію засобів масової інформації КІ № 251 від 31.10.97. Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", директор Г.Л.Новікова. Адреса ВПЦ: 01601, Київ, б-р Тараса Шевченка, 14, кімн. 43. ☎ (38044) 239 3172, 239 3222; факс 239 3128



Підписано до друку 30.09.05. Формат 60x84^{1/8}. Вид. № 141. Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Наклад 500. Ум. друк. арк. 13,5. Обл.-вид. арк 20,0. Зам. № 25-2888.

Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"

01601, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43,

☎ (38044) 239 3222; (38044) 239 3172; (38044) 239 3158; факс (38044) 239 3128.

E-mail: vydav_polygraph@univ.kiev.ua

WWW: <http://vpc.univ.kiev.ua>