

ISSN 1993-0240

Випуск 4
жовтень – грудень
2010 рік

Науковий
журнал

ВІСНИК
Тернопільського національного
економічного університету

Тернопіль
ТНЕУ
2010

ВІСНИК
Тернопільського національного
економічного університету

Випуск 4
жовтень – грудень
2010

Науковий журнал
Заснований у травні 1996 р.

Затверджено рішенням Вченої
ради ТНЕУ, протокол № 1 (8)
від 10 листопада 2010 р.

The HERALD
of Ternopil National
Economic University

Issue 4
October – Desember
2010

The Scientific Magazine
Founded on May 1996

Зареєстрований Вищою атестаційною комісією України як фахове економічне видання
(Бюлетень ВАК України. – 1998. – № 2. – С. 44, Бюлетень ВАК України. – 2009. – № 11. – С. 12).

Затверджено Постановою президії ВАК України від 14. 10. 2009 р. № 1-05/4

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 12265-1149пр від 1 лютого 2007 р.

Головний редактор

Мельник А. Ф., д. е. н., проф.

Заступники головного редактора:

Кириленко О. П., д. е. н., проф.

Дзюблюк О. В., д. е. н., проф.

Редакційна колегія:

Дудар Т. Г., д. е. н., проф.,

Дусановський С. Л., д. е. н., проф.,

Ковальчук В. М., к. е. н., доц.,

Крупка Я. Д., д. е. н., проф.,

Савельєв Є. В., д. е. н., проф.,

Гринчуцький В. І., д. е. н., проф.,

Недашковський М. О., д. ф.-м. н., проф.,

Сохацька О. М., д. е. н., проф.,

Фаріон І. Д., д. е. н., проф.,

Штефаніч Д. А., д. е. н., проф.,

Юрій С. І., д. е. н., проф.,

Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, цитат,
цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей
та матеріалів цього випуску посилання на авторів і видання
є обов'язковими

Електронний варіант журналу в Інтернеті:

<http://www.library.tane.edu.ua>

<http://www.nbu.gov.ua>

ISSN 1993-0240

© THEU, 2010

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Юрій ХАРАЗІШВІЛІ, Володимир ДЕНИСЮК

Комплексний аналіз та прогнозування динаміки
соціально-економічного розвитку регіонів 7

Юлія КОВАЛЕНКО

Зміст категорії «інституція» в інституційному економічному аналізі 19

Михайло ФЕДІРКО

Макроекономічні аспекти забезпечення конкурентоспроможності
національної економіки України 32

Олександр ПОЛИЩУК

Оцінка інвестиційної привабливості споживчого
ринку регіональних економічних систем 40

Зоя ТОЛЧАНОВА

Кластерна політика як механізм удосконалення
функціонування лісопромислового комплексу 49

Ольга ЛЕВИЦЬКА

Концептуальні напрями розвитку превентивної
векторної системи охорони здоров'я 56

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ

Ірина СИДОР

Вітчизняні реалії бюджетного фінансування промисловості,
енергетики і будівництва: проблемні аспекти та шляхи їх вирішення 64

Тетяна СТЕЧИШИН

Економіко-математичний підхід до формування
портфеля фінансових інструментів банківської установи 72

Ольга ВЛАДИМИР

Особливості функціонування банків у системі валютних відносин 81

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Марія ТАТАРЕВСЬКА

Місце і роль заробітної плати у формуванні середнього класу 88

Олександр ВАШКІВ, Антоніна ПОДА

Підприємство як суб'єкт інституційної пастки 98

ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

Петро ХОМИН

Двоїстість операцій та їхній подвійний запис: витоки й тлумачення 111

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Світлана ТКАЛЕНКО

Новий міжнародний економічний порядок та економічна безпека 122

Галина ЗАЯЧКОВСЬКА

Міжнародний туризм в Україні: проблеми розвитку та шляхи вирішення 129

Вікторія АДАМИК, Ірина СКАВРОНСЬКА

Оцінка економічних ефектів проведення мегазаходів 134

НОБЕЛІВСЬКІ ЛАУРЕАТИ В СФЕРІ ЕКОНОМІКИ

В'ячеслав КОВАЛЬЧУК, Михайло САРАЙ

Коінтегральна економічна модель часових рядів 143

Віктор КОЗЮК

Фінн Кідленд і Едвард Прескотт: теоретична фундація каркасу нової класичної макроекономіки 148

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

Глобальні світоцивілізаційні процеси та економічна політика європейських країн, що розвиваються 160

Проблеми удосконалення функціональної діяльності державної служби в контексті структурних трансформацій в суспільстві 180

Наші автори 190

Annotation 192

До відома авторів "Вісника ТНЕУ" 195

CONTENTS

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY

Yuriy KHAZARASHVILI, Volodymyr DENYSIUK

The Complex Analysis and Forecasting for the Dynamics
of Regional Social & Economic Development 7

Yulija KOVALENKO

Content of the Notion «Institution» in Institutional Economic Analysis 19

Mykhaylo FEDIRKO

Macroeconomic Aspects to Provide the Competitiveness
of National Economy of Ukraine 32

Olexandr POLISCHUK

Estimation of Investment Attractiveness of Consumer's
Market of Regional Economic Systems 40

Zoja TOLCHANOVA

The Cluster Policy as a Mechanism to Improve the Forestry Performance 49

Olga LEVYTSKA

Conceptual Directions of Preventive Three-Vector
Health Care System Development 56

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF MODERNIZATION OF FINANCIAL & CREDIT MECHANISM

Iryna SYDOR

Domestic Realities of Budgetary Financing of Industry, Power Industry
and Construction: Problems and Ways to Solve Them 64

Tetyana STECHYSHYN

Economic & Mathematic Approach to Form the Portfolio
of Financial Instruments of a Banking Institution 72

Olha VLADYMYR

The Peculiarities of Banks' Functioning in the System of Currency Relations 81

ECONOMICS & MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Maria TATAREVSKA

Place and Role of Salaries & Wages in Middle Class Formation 88

Olexandr VASHKIV, Antonina PODA

An Enterprise as a Subject and Object of Institutional Trap 98

ACCOUNTING, ANALYSIS, AUDIT

Petro KHOMIN

Duality of Operations and Their Double Record: Origins and Interpretations 111

INTERNATIONAL ECONOMICS

Svitlana TKALENKO

New International Economic Order and Security 122

Galyna ZAYACHKOVSKA

International Tourism in Ukraine: Problems
of the Development and the Ways of Their Solutions 129

Victoria ADAMYK, Iryna SKAVRONSKA

Estimation of Economic Impacts of Sport Mega-Events 134

NOBEL PRIZE WINNERS IN ECONOMICS

Vycheslav KOVALCHUK, Mykhaylo SARAY

Co-integral Economic Model of Time Series 143

Victor KOZIUK

Finn Kidland and Edward Prescott: Theoretical Foundation
of the Framework for New Classic Macroeconomics 148

SCIENTIFIC LIFE

Global Civilization Processes and Economic Policy
of Developing European Countries 160

Problems of Modernization of Functional Activity of State Service
in the Context of Public Structural Transformations 180

Our authors 190

Annotation 192

Useful Information for the authors 195

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Юрій ХАРАЗІШВІЛІ, Володимир ДЕНИСЮК

КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ДИНАМІКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Проведено комплексний аналіз та здійснено (на основі модифікованої виробничої функції Кобба–Дугласа) прогнозування динаміки соціально-економічного розвитку регіону із урахуванням тіньової економіки, роздільного внеску економічної й соціальної складових та інших показників. Виявлено деякі проблеми розвитку Тернопільської області як економічної бази аналізу та прогнозу, запропоновані шляхи їх вирішення.

Ключові слова: *комплексний аналіз, прогнозування, тіньова економіка, інтегральна оцінка, моделі, регіони.*

Однією з найважливіших складових системної державної політики є ефективний соціально-економічний розвиток регіонів та зниження їх міжрегіональної диференціації. Досягнення регіонів в цьому процесі обумовлюються формуванням і реалізацією заходів державного стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності для цілей розвитку діючих і нових секторів економіки, усуненням перешкод, що стримують підприємницьку активність, із забезпеченням належних умов стійкого підвищення рівня життя населення та неухильного виконання принципів соціальної справедливості, призначених пом'якшенню негативних соціальних явищ і протиріч в умовах адаптації населення до сучасних трансформаційних перемін.

Однак, такі підходи не знаходять в Україні широкого застосування як на національному, так і на регіональному рівні, про що свідчать тенденції до посилення відмінностей у соціально-економічному розвитку регіонів в період ринкових перетворень, практична відсутність структурних змін в економіці, збереження істотної питомої ваги тіньової економіки, збільшення соціального розшарування та розриву між бідними і багатими.

Значною мірою такий стан обумовлений складнощами діагностування розвитку регіону за економічними і соціальними індикаторами і, як наслідок, труднощами вибору напрямів та методів організації управління комплексним соціально-економічним розвитком регіонів. Тому *актуальним завданням* є продовження досліджень з науково-методологічного забезпечення об'єктивного комплексного аналізу, прогнозування ефективності економічної і соціальної сфери на регіональному рівні та практичного його застосування для визначення існуючих перешкод й резервів з метою поліпшення соціально-економічного стану території.

В Україні державні органи та науковці приділяють останнім часом значну увагу формуванню методологічної бази та визначенню інтегральної оцінки соціально-економічного розвитку регіонів. Перші кроки у цьому напрямку урядом здійснено у 2004–2005 рр. шляхом прийняття постанови “Про запровадження “Методики визначення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів” [1], однак, внаслідок її незадовільності, ця постанова була відмінена.

З метою удосконалення моніторингу регіонів в подальшому було прийнято “Концепцію створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб’єктів господарювання” [2] із основними засадами створення системи рейтингової оцінки (кредитного ризику) регіонів, галузей національної економіки, суб’єктів господарювання в першу чергу для надання змоги інвесторам визначити інвестиційну привабливість наведених об’єктів. При проведенні рейтингової оцінки регіонів розглядається сукупність низки економічних показників та результати проведення соціальної політики, до яких віднесено лише динаміку обсягу простроченої заборгованості з виплати заробітної плати та інших соціальних платежів, а також заборгованості населення та юридичних осіб за спожиті електроенергію, природний газ, тепло- і водопостачання, водовідведення, житлово-комунальні послуги. На жаль, наведені показники не дають можливості в цілому діагностувати найбільш проблемні складові соціальної політики.

В подальшому урядом України затверджено “Порядок проведення комплексної оцінки соціально-економічного розвитку Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя” [3], де, як індикатори, застосовані показники сфери реального сектора (5 показників), інвестиційної та зовнішньоекономічної діяльності (11 показників), державних фінансів та фінансових результатів діяльності підприємств (8 показників), соціального сектора (10 показників), споживчого ринку (5 показників) та екології (8 показників). Зазначимо, що до соціального сектора не включено коефіцієнт Джіні (Gini), що характеризує ступінь відхилення фактичного розподілу лінії загального обсягу доходів (заробітної плати) від лінії їх рівномірного розподілу, частку ФОП у ВВП, співвідношення попиту та пропозиції робочої сили, розмір тіньової економіки, рівень використання потенційних можливостей.

Ані обсяги, ані темпи зростання валового регіонального продукту (ВРП) при розрахунку рейтингу не враховуються. Реальний сектор оцінюється тільки за темпами зростання обсягу промислової та сільськогосподарської продукції, не враховуючи темпи зростання інших галузей (будівництва, транспорту та зв’язку, сфери послуг). Більшість задіяних показників дублюють один одного, а деякі – руйнують систему оцінювання [4, 267].

Наприклад, показник “інвестиції в основний капітал на одну особу”. Одним з лідерів за цим показником є Дніпропетровська область, аутсайдером – Тернопільська. Але якщо розмір основних засобів та амортизаційних відрахувань (джерело інвестицій) в Дніпропетровській області в 10 разів перевищують аналогічні показники у Тернопільській, то, за даним критерієм, Тернопільська область ніколи не наздожене Дніпропетровську. Таким чином, частина регіонів свідомо ставить у край невідне становище – в кінець турнірної таблиці за рейтингом без усякої надії вибратися звідти. Більш адекватним було б використання критерію “коефіцієнт відновлення основних засобів” як відношення інвестицій в основний капітал до завантаженого капіталу. Порівняння за такими критеріями адекватно підсумовуванню правильних дробів, не приводячи їх до загального знаменника.

За підсумками 2009 р., за усіма сферами соціально-економічного розвитку Тернопільщина посіла 5 рейтингове місце [5], що вище порівняно з 2008 р. на 4 позиції. Такий успіх обумовлений зайнятими четвертими позиціями за двома зведеними індикаторами – у сфері реального сектора і державних фінансів та фінансових результатів діяльності підприємств. Так, у реальному секторі економіки зареєстровано вищий, ніж по Україні (97,8%) та серед регіонів, рівень сплати у 2009 р. за спожиту електроенергію (4-е місце), зросло валове виробництво сільськогосподарської продукції (10–11 місця по Україні), але в той же час спостерігається спад виробництва промислової продукції – на 16,1% (4-е місце, по Україні – на 21,9%).

У першому півріччі 2010 р., за даними моніторингу, показники соціально-економічного розвитку Тернопільської області значно погіршилися [6]. Так, за усіма сферами соціально-економічного розвитку регіон зайняв 21-у позицію, що нижче у порівнянні із 2009 р. на 16 місць. В цілому це пов'язано із значним зниженням рейтингу у сфері державних фінансів та фінансових результатів діяльності підприємств (14-е місце замість 4-го у 2009 р.), сфері соціального сектора (25-е місце замість 12-го), сфері споживчого ринку (16 місце замість 6-го) та екології (19 місце замість 12-го). При цьому, позиції регіону в реальному секторі та інвестиційної і зовнішньоекономічної діяльності майже не змінилися. Різка зміна рейтингу Тернопільщини у соціально-економічному розвитку за короткочасний період могла б інформувати про наявність деяких форс-мажорних обставин, що їх спричинили. Але їх не було. Вочевидь, це обумовлено недосконалістю методики, в якій багато показників, з одного боку, суттєво впливають на результати моніторингу, але не розкривають реального стану соціально-економічного розвитку регіону і є зайвими для такої діагностики; з другого, це свідчить про невирішеність основних проблем розвитку регіону. Такий висновок ще раз підтверджує виявлені раніше недоліки методики [7, 56]. Різка зміна рейтингу регіону внаслідок зміни декількох показників була однією з причин відмінення Методики розрахунку рейтингу [1].

У [8, 35] виконане ранжування регіонів за рівнем економічного і соціального розвитку в 2003 р. на основі агрегування показників душевого промислового виробництва і отриманого доходу від реалізації продукції. За результатами зведеної оцінки економічного розвитку Тернопільська область за цим показником зайняла 25–26 позицію з відповідними показниками 1194 грн. (25-е місце) та 4687 грн. (26-е місце). В роботі розглянуто рівень диференціації окремих показників соціального благополуччя по регіонах України за 6 показниками та зазначено, що комплексна оцінка розвитку соціальної сфери досить трудомістка внаслідок необхідності урахування великої кількості параметрів. Тому для визначення рівня соціального розвитку регіонів використано методику розрахунку індексу регіонального людського розвитку (ІРЛР), запропоновану спеціалістами Держкомстату України та НАН України, на основі сукупності таких індикаторів, як матеріальне благополуччя, фінансування людського розвитку, стан і охорона здоров'я населення, соціальне середовище й ін. За виконаними оцінками, як правило, регіони, що вважаються економічними лідерами, займають останні місця в рейтингу за рівнем соціального розвитку. Так, Тернопільська область за цим показником зайняла 8-е (0,523) місце.

За аналізом [9], визначено, що ІРЛР дозволяє проводити обґрунтовані порівняння рівня соціально-економічного розвитку окремих регіонів країни.

Результати дослідження рейтингової оцінки регіонів України за критерієм якості життя населення в 2004 р., на основі обліку показників демографічного розвитку, рівня доходів і стану ринку праці представлені в [10]. Розрахунки, переважно базо-

вані на застосуванні методу експертних оцінок, дозволяють оцінювати як кількісні, так і якісні показники та, практично, не обмежені кількістю показників. За даним інтегральним критерієм, Тернопільська область зайняла останнє, 27-е місце, в рейтингу рівня демографічного розвитку – 8-е місце, в рейтингу ситуації на ринку праці – 27-е та 26-е місця за рівнем доходу населення. Застосовані індикатори якості життя населення в цілому відображають лише основні складові цього поняття, оскільки у міжнародних зіставленнях і національних оцінках економічно розвинених країн враховуються також такі критеріальні блоки, як доходи населення, використання робочої сили, освіта та охорона здоров'я, комфортність середовища проживання та ін. На підставі виконаних оцінок автори дійшли висновку про наявність в Україні значних розбіжностей в рівнях соціально-економічного розвитку регіонів та поглибленні процесу їх диференціації.

Заслужує на увагу методика діагностування [11, 37] інноваційних перетворень в регіональній економіці шляхом визначення таких чотирьох показників, як: рівень наукоємності промислових підприємств, які займаються науковою і науково-технічною діяльністю в певному регіоні; рівень затратності серед інноваційно-активних підприємств, що функціонують на території регіону, на оновлення продукції, технологій за рахунок проведення досліджень і розробок; рівень економії на затратах, пов'язаних з технічним й інтелектуальним оновленням виробництва; рівень інноваційної спроможності регіону за результатом фінансування інноваційної діяльності та обсягами реалізованої продукції, за якою Тернопільщина серед регіонів зайняла відповідно 24-е, 26-е, 24-е та 18-е місця. Результати цього дослідження також відображають наявність проблем в регіоні для реалізації структурних змін у виробництві, що, безумовно, перешкоджає його соціально-економічному розвитку.

Аналіз методологічних підходів до діагностування соціально-економічного розвитку регіонів свідчить про тенденції їх ускладнення внаслідок спроб обліку більшої кількості показників для підвищення інформативності визначення стану регіону. В них, практично, не використовуються зведені індикатори, що розраховані на підставі окремих показників та комплексно відображають вихідні (ендогенні) результати економічної та соціальної діяльності в регіоні, а також ігнорується наявність тіньової складової економіки, що обмежує можливості оцінювання та аналізу реального стану соціально-економічного розвитку.

Мета статті – комплексний аналіз та прогнозування на основі модифікованої виробничої функції Кобба–Дугласа динаміки соціально-економічного розвитку регіонів (на прикладі Тернопільської області) з оцінюванням низки показників офіційної і тіньової економіки та додатковим роздільним визначенням економічної і соціальної складових регіонального розвитку.

Основна ідея нового методологічного підходу до кількісного визначення рівня та ступеня ефективності соціально-економічного розвитку (СЕР) [7, 56–61] полягає в інтегральному оцінюванні ефективності соціально-економічного розвитку, що включає найважливіші частинні критерії, сформовані тільки з вихідних параметрів економічної системи (в даному разі – регіону) як результат взаємодії усіх вхідних (екзогенних) параметрів з урахуванням їхньої різної чутливості й запізнювання впливу на вихідні макропоказники через макрофункцію економічної системи: ВВП (ВРП, ВДС) на одиницю продуктивної потужності або узагальнена продуктивність, соціальна справедливість, тіньова економіка, використання праці, технологія виробництва (σ), потенційний ВВП. Після нормування зазначених частинних критеріїв їхній добуток визначатиме інтегральний критерій ефективності СЕР:

$$E \Phi_t = k_{n,t} \times k_{c,t} \times k_{min,t} \times k_{p,t} \times k_{\sigma,t} \times k_{nom,t}, \quad (1)$$

а його відносні зміни – ступінь інноваційності СЕР, тобто рівень використання інноваційних факторів зростання в соціально-економічній діяльності в поточному році у порівнянні із попереднім роком, або ступінь СЕР [12, 20]:

$$I E_t = \left(\frac{E \Phi_t}{E \Phi_{t-1}} - 1 \right) \cdot 100\%. \quad (2)$$

Інструментом для такої оцінки є модель функції сукупної пропозиції [13, 79–88], що поєднує модель ринку праці та модель виробництва. Модель виробництва заснована на модифікованій виробничій функції Кобба–Дугласа з нейтральним за Гіксом науково-технічним прогресом (НТП):

$$V_t = e^{\gamma} L_t^{a_l} K_{z,t}^{(1-a_l)} = e^{\gamma} (\xi_t N_t W_t)^{a_l} (g_t K_t)^{1-a_l}, \quad (3)$$

де V_t – випуск продукції; e^{γ} – НТП; γ – темп НТП; L_t – затрати праці; $K_{z,t}$ – затрати завантаженого капіталу; ξ_t – коефіцієнт використання праці (відношення чисельності найманих працівників до загальної зайнятості); N_t – загальна зайнятість; W_t – середньорічна номінальна заробітна плата найманих працівників; g_t – коефіцієнт завантаження виробничого капіталу; K_t – виробничий капітал; a_l – коефіцієнт еластичності.

На відміну від інших виробничих функцій, у модифікованій функції Кобба–Дугласа передбачається, що коефіцієнти еластичності та завантаження виробничого капіталу не є постійними, а змінюються в часі, що дозволяє отримати більш адекватні оцінки макропоказників.

Модель функції сукупної пропозиції містить 22 аналітичних рівняння та 1 стохастичне для прогнозування коефіцієнта завантаження майбутніх періодів. Введення в затрати праці (L) середньорічної заробітної плати дозволяє уникнути розбіжностей розмірностей рівняння (3). Коефіцієнт ξ може враховувати не тільки частку найманих працівників (включаючи малі підприємства), а й іншу категорію зайнятих, якщо привести її до еквівалента повного робочого часу та середньорічної заробітної плати.

Використання запропонованого підходу для економіки Тернопільської області дає можливість одержати існуючу і прогнозну динаміку інтегрального критерію ефективності й ступеня СЕР для офіційної та сумарної (з врахуванням тіньової) економіки (рис. 1).

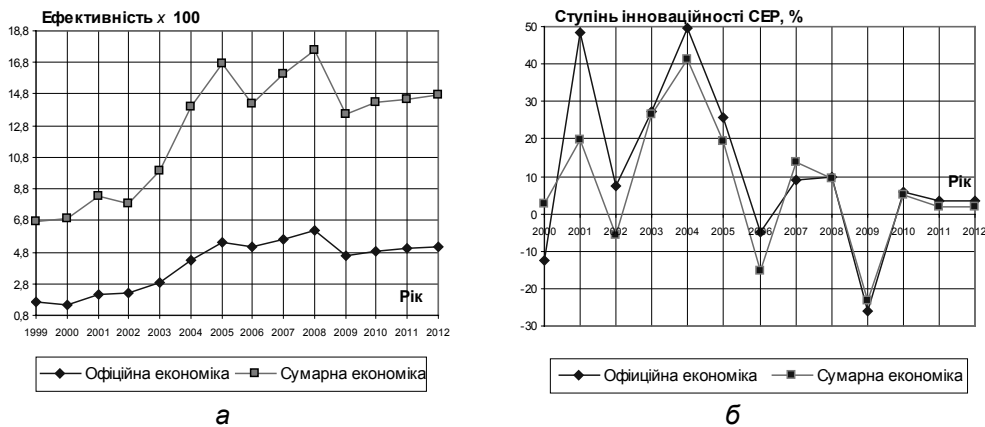


Рис. 1. Динаміка рівня і ступеня ефективності (інноваційності) для офіційної (а) і сумарної (б) (з врахуванням тіньової) економіки

Аналіз розрахункових даних для прогнозних періодів свідчить про подолання кризових явищ і поступовий вихід економіки Тернопільської області із кризи (див. рис. 1, а). Ступінь інноваційності СЕР досягала максимального значення (50 %) у 2001 та 2004 рр. і мала негативні значення в 2000, 2002, 2006 і 2009 рр., а у 2011 та 2012 рр. не буде перевищувати показник 2008 та 2010 рр.

Переведення тіньової економіки Тернопільської області в офіційну дозволило би збільшити ефективність СЕР в 2,85 раза, а разом із забезпеченням соціальної справедливості (оптимального рівня ФОП у ВРП) на рівні економічно розвинених країн – у 6 раз.

З метою отримання нової інформації щодо впливу економічної та соціальної політики на СЕР в регіоні застосовано авторський методологічний підхід, базований на виділенні з інтегрального критерію (1) економічної (4) (узагальнена продуктивність, технологія виробництва, використання потенційних можливостей) та соціальної (5) (соціальна справедливість, тіньова економіка, використання праці) складових. Його реалізація дає можливість отримати окремо показники динаміки ефективності соціального та економічного розвитку в регіоні.

$$E \Phi_{\text{екон},t} = k_{n,t} \times k_{\sigma,t} \times k_{\text{ном},t}, \quad (4)$$

$$E \Phi_{\text{соц},t} = k_{c,t} \times k_{\text{мін},t} \times k_{p,t}. \quad (5)$$

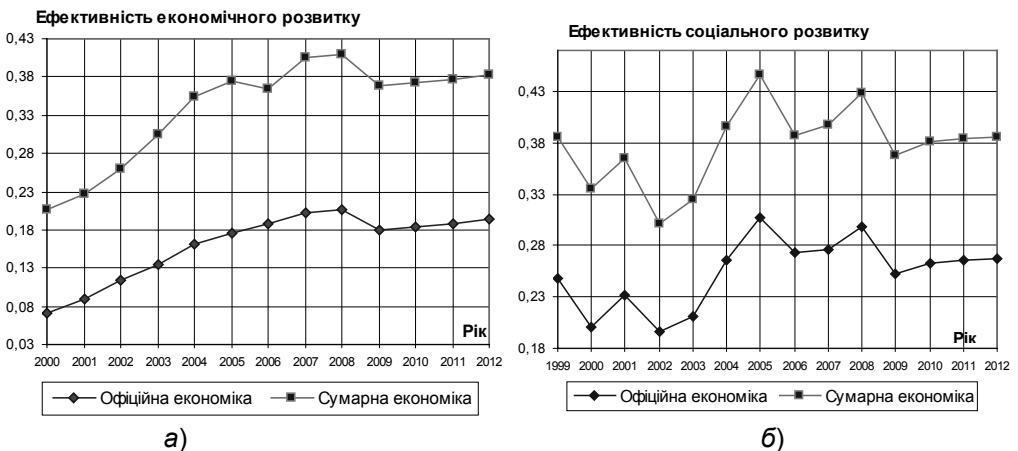


Рис. 2. Динаміка ефективності економічного (а) та соціального (б) розвитку для офіційної і сумарної економіки

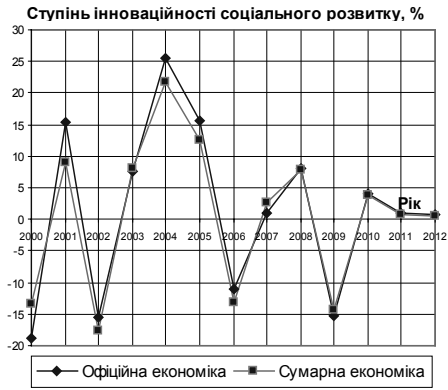
Відзначимо, що рівень ефективності економічного й соціального розвитку як офіційної, так і сумарної економіки у 2009–2012 роках суттєво нижчий від показника 2008 р., що, в першу чергу, свідчить про необхідність пошуку резервів у поліпшенні соціально-економічного розвитку регіону у 2011–2012 рр.

Ступінь інноваційності економічної та соціальної складової після коливань неухильно знижується та наближається до нульової позначки (рис. 3).

В цілому, як виходить з прогнозних розрахунків, економічна та соціальна складові Тернопільської області, при прийнятих припущеннях, мають незначну позитивну динаміку зростання у 2010–2012 рр. Припущення, за якими було здійснено прогнозування (за допомогою моделі сукупної пропозиції), та основні макропоказники наведено у табл. 1.



а)



б)

Рис. 3. Динаміка ступеня ефективності (інноваційності) економічного (а) та соціального (б) розвитку для офіційної і сумарної економіки

Таблиця 1

Вхідні та розрахункові прогнози макропоказники Тернопільської області*

Показник	2010	2011	2012
<i>Вхідні показники</i>			
Інвестиції в основний капітал, млрд. грн.	1,76	2,17	2,675
% до поперед. періоду	107,2	107,2	107,2
Прямі іноземні інвестиції, млрд. дол. США	0,005	0,005	0,005
Амортизаційні відрахування, млрд. грн.	1,55	1,65	1,70
Інфляція – дефлятор ВРП, % до поперед. періоду	115,0	115,0	115,0
Чисельність найманих працівників, млн. осіб	0,2453	0,2453	0,2453
Чисельність працівників малих підприємств, млн. осіб	0,03	0,03	0,03
Загальна зайнятість, млн. осіб	0,4221	0,4220	0,4220
Частка ВРП у випуску продукції	0,4500	0,4500	0,4500
Середньорічна чисельність населення, млн. осіб	1,0785	1,0710	1,0650
Прожитковий мінімум, грн.	888,66	1022,0	1175,0
<i>Розрахункові показники</i>			
Валовий регіональний продукт, млрд. грн.	13,075	15,521	18,565
Реальний ВРП, % до поперед. періоду	102,1	103,2	104,0
Потенційний номінальний ВРП, млрд. грн.	15,34	17,78	20,72
Тіньовий ВРП, млрд. грн.	5,902	6,913	8,182
Сумарний ВРП, млрд. грн.	18,977	22,434	26,747
Питома вага ФОП у ВРП, %	39,76	40,34	40,82
Оптимальна питома вага ФОП у ВРП, %	58,51	58,73	58,91
Середньомісячна ЗП найманих працівників, грн.	1671,9	2015,9	2441,5
Середньомісячна ЗП працівників МП, грн.	769,3	910,3	1084,6
Коефіцієнт завантаження виробничого капіталу	0,6511	0,6691	0,6897
Коефіцієнт використання праці	0,8496	0,8740	0,8071
К.К.Д. економіки, %	55,3	58,5	55,7
Рівень інноваційності СЕР x 100 (офіційна економіка)	4,8227	4,9945	5,1720
Рівень інноваційності економічного розвитку	0,1835	0,1880	0,1931
Рівень інноваційності соціального розвитку	0,2628	0,2656	0,2678
Ступінь інноваційності СЕР, %	5,909	3,563	3,552
Ступінь інноваційності економічного розвитку, %	1,849	2,455	2,723
Ступінь інноваційності соціального розвитку, %	3,986	1,081	0,808

* Розрахунки авторів

Суттєвим гальмом подальшого економічного розвитку є наявність тіньової економіки. У зв'язку з цим заслуговує на увагу кількісна оцінка обсягів тіньового ВРП [14, 58–61] і темпів зростання реального ВРП Тернопільської області для офіційної, тіньової і сумарної економіки (рис. 4).

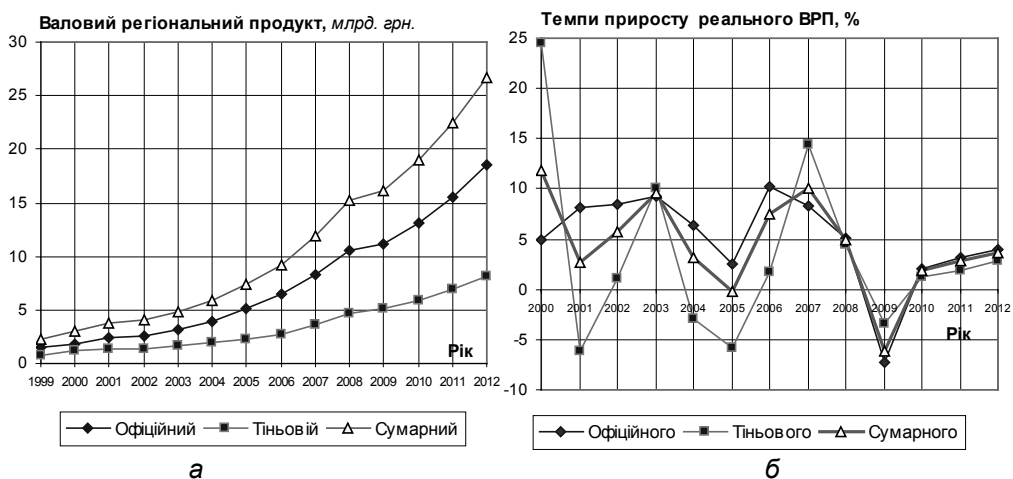


Рис. 4. Динаміка номінального (а) і реального (б) ВРП для офіційної, тіньової і сумарної економіки

Як виходить з розрахунків, тіньова економіка значно швидше реагує на зовнішні і внутрішні шоки і швидше пристосовується до нових умов. Коефіцієнт тіннізації економіки (відношення тіньового ВРП до офіційного і сумарного) після істотного зниження за період 1999–2005 рр. стабілізувався на рівні 45,0 і 31,0 % щодо офіційного і сумарного ВРП, відповідно (рис. 5, а).

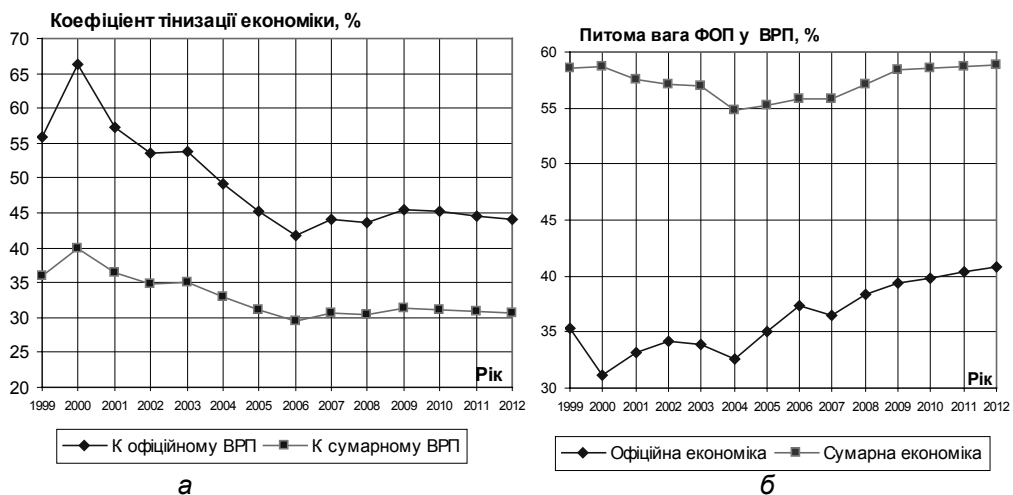


Рис. 5. Динаміка коефіцієнта тіннізації економіки (а) і питомої ваги ФОП у ВРП (б) для офіційної і сумарної економіки

Стабілізація розриву між існуючим та оптимальним значеннями ФОП у ВРП свідчить і про стабілізацію рівня тіннізації економіки. Динаміка тіньової економіки

безпосередньо пов'язана з динамікою ФОП та часткою ФОП у ВРП: чим вище питома вага ФОП у ВРП, тим нижчий коефіцієнт тінізації економіки (див. рис. 5, б).

Офіційна номінальна заробітна плата на кінець 2010 р. в Тернопільській області занижена щодо оптимальної (відповідної частки ФОП у ВРП для сумарної економіки) у 2 рази (рис. 6, а), а реальний ВРП щодо потенційного – у 1,11 раза (рис. 6, б).

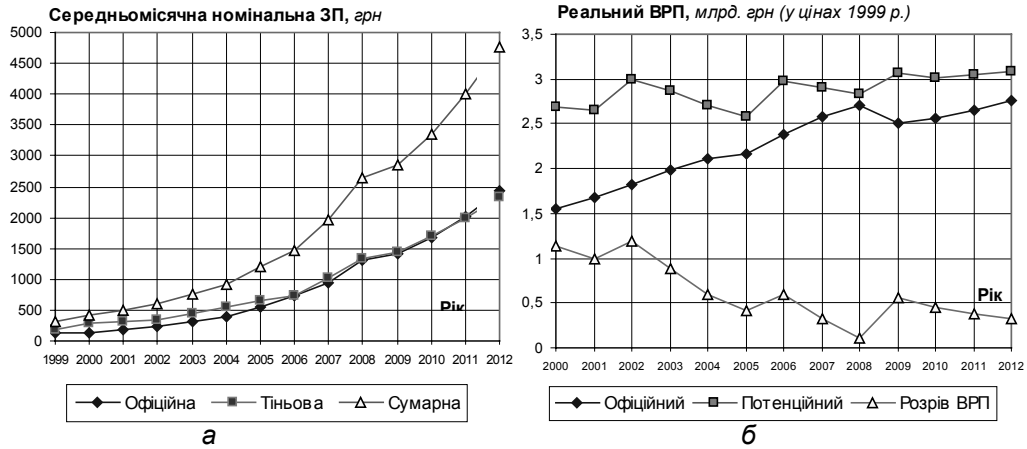


Рис. 6. Динаміка середньомісячної ЗП (а), потенційного, офіційного ВРП і його розриву (б)

Протягом останніх десяти років Тернопільська область демонструє досить ефективний розвиток за показником використання потенційних можливостей регіону, про що свідчить динаміка розриву ВРП (див. рис. 6, б) та коефіцієнта завантаження виробничого капіталу (рис. 7, а).

Для оцінки тіньової зайнятості застосовується гіпотеза, що тіньова зайнятість може бути визначена пропорційно завантаженню виробничого капіталу. Використовуючи офіційні статистичні та прогнозні дані середньорічної кількості найманих працівників підприємств, можна визначити величину тіньової зайнятості пропорційно завантаженню виробничого капіталу (рис. 7, б). За розрахунками, відсоток тіньової зайнятості відносно чисельності найманих працівників мав мінімальне значення 9,7 % у 2005 р., максимальне 25,8 % – у 2002 р.

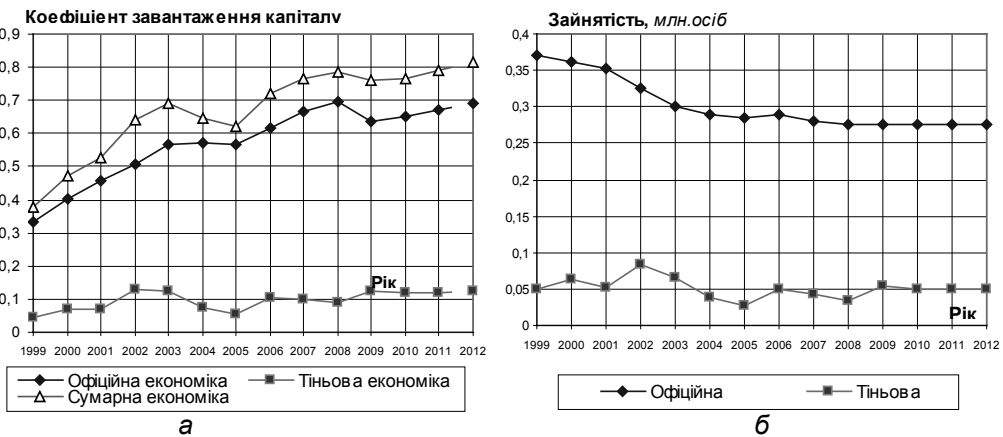


Рис. 7. Динаміка коефіцієнта завантаження виробничого капіталу (а), офіційної і тіньової зайнятості (б)

Динаміка складових інтегрального критерію (1) дозволяє судити про поточні недоліки і розробляти необхідні заходи для їхньої ліквідації (рис. 8). Як виходить з результатів розрахунків, найбільше відставання від своїх оптимальних значень ("1") спостерігається у критеріях узагальненої продуктивності, соціальної справедливості та технології виробництва.

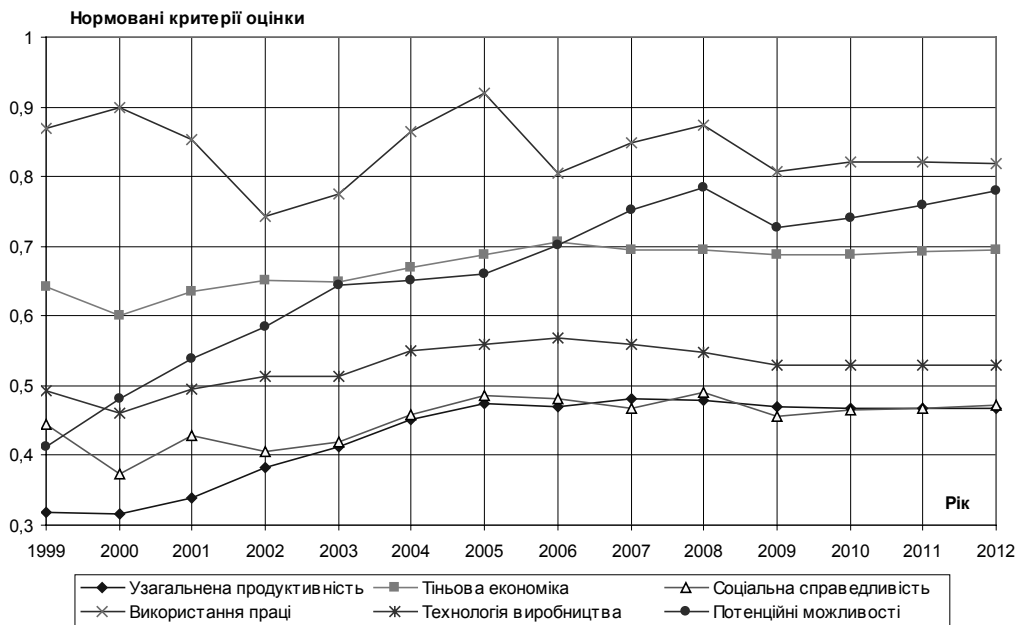


Рис. 8. Динаміка частинних критеріїв оцінки ефективності соціально-економічного розвитку Тернопільської області

Низька продуктивність є наслідком низької оплати праці, високого рівня оподаткування, наявності тіньової економіки і недостатнього використання передових технологій виробництва і керування (інноваційних розробок). Наявність тіньової економіки на Тернопільщині відзначалася на колегії облдержадміністрації, де розглядалися проблеми та результати соціально-економічного розвитку регіону в I півріччі 2010 р. [15]. Так, деякі фахівці пов'язують тіньові обороти із багаторічною діяльністю збиткових підприємств, причому, з початку року питома вага таких підприємств склала 45% із збитками майже 136 млн. грн., переважно незаконним використанням надр, приховуванням обсягів хлібовиробництва та ін.

Коефіцієнт корисної дії економіки країни будемо визначати як добуток коефіцієнтів використання трудових ресурсів і завантаження виробничого капіталу [16, 343]:

$$к.к.д._t = \frac{N_t^D}{N_{0,t}} \cdot \frac{K_{z,t}}{K_t} \cdot 100\% \quad (6)$$

де N_t^D – оптимальний попит на працю при умові рівності вартості граничного продукту праці номінальній ставці заробітної плати; $N_{0,t}$ – рівноважна повна зайнятість при умові рівності ціни попиту на працю ціни пропозиції праці; $K_{z,t}$ – завантажений виробничий капітал; K_t – виробничий капітал.

На кінець 2010 р. к.к.д. економіки Тернопільської області має скласти 53,5 % та є досить високим серед регіонів України. Врахування високого рівня завантаження виробничого капіталу та наближення реального ВРП до потенційного дозволяє

стверджувати, що екстенсивні фактори економічного розвитку майже вичерпані. Подальше якісне зростання економіки може забезпечити лише інноваційно-інвестиційний розвиток діючих і нових секторів економіки в регіоні з використанням новітніх досягнень НТП як одного із основних факторів інноваційної економіки [17].

Згідно з дослідженнями [18, 12–14], НТП здійснює позитивний вплив на економічне зростання і соціально-економічний розвиток, та, окрім цього, є найбільш дієвим засобом боротьби з інфляцією. Його підвищення залежить від: розвитку внутрішнього ринку (в умовах світової економічної кризи попит на експорт істотно знижується); підтримки конкурентоздатності вітчизняних товарів і послуг через діючу політику щодо динаміки обмінного курсу; підтримки інноваційної діяльності, спрямованої на зниження енергоємності виробництва; застосування новітніх технологій; розробки і реалізації заходів щодо детінізації економіки і формування платоспроможного попиту через підвищення рівня ФОП у ВРП.

За допомогою моделі загальної економічної рівноваги “АЛЬФА” можна здійснити синтез керованих параметрів, наприклад визначити, якими повинні бути обсяги інвестицій, щоб забезпечити бажаний рівень економічного зростання, а також інші показники. Необхідно також відзначити, що аналогічний обсяг розрахункових даних можна одержати і для основних видів економічної діяльності в регіоні.

Узагальнюючи, робимо наступні *висновки*. Розвинена авторська методологія комплексного оцінювання та прогнозування ефективності соціально-економічного розвитку, із урахуванням тіньової економіки шляхом виділення роздільного внеску економічної і соціальної складових, дозволяє глибше досліджувати тенденції соціально-економічного розвитку регіону. Так, на Тернопільщині, при загальному підвищенні рівня ефективності соціально-економічного розвитку та економічної складової, у 2000–2012 роках відзначається суттєва нерівномірність змін соціальної складової соціально-економічного розвитку, що мала найнижчий рівень у 2000 та 2002 роках та максимальне значення у 2005 та 2008 роках.

Виконання розрахунків, дослідження динаміки змін низки найважливіших показників та критеріїв соціально-економічного розвитку Тернопільської області із урахуванням впливу тіньової економіки відкриває можливості для більш обґрунтованого виявлення проблем регіонального розвитку та їх вирішення.

Література

1. Про затвердження Методики визначення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів // Постанова Кабінету Міністрів України від 4.02.2004 р. № 113 / www.rada.gov.ua
2. Про схвалення Концепції створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання. Розпорядження Кабінету Міністрів України № 208-р від 01.04.2004/ Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua/>.
3. Порядок проведення комплексної оцінки соціально-економічного розвитку Автономної Республіки Крим, областей, м. Києва та Севастополя. Постанова Кабінету Міністрів України від 20 червня 2007 р. № 833. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/>.
4. Харазішвілі Ю.М. Системне моделювання важелів регулювання економічного зростання України: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.03 / Харазішвілі Юрій Михайлович. – Тернопіль, 2009. – 404 с.

5. Комплексна оцінка соціально-економічного розвитку регіонів України за 2009 рік (відповідно до постанови Кабінету Міністрів від 30 липня 2008 р. № 683) // Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/document/243274384/Моніторинг_12т%202009_09022009_1000.doc.
6. Комплексна оцінка соціально-економічного розвитку регіонів України за січень – червень 2010 р. (відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 30 липня 2008 р. № 683). Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/newscategorycat_id=16934579
7. Харазішвілі Ю. Оцінка ефективності соціально-економічного розвитку регіонів України / Харазішвілі Ю. // Економіка України. – 2007. – № 9. – С. 55–62.
8. Губерная Г.К. Социально-экономические асимметрии как проблема совершенствования государственной региональной политики / Губерная Г.К., Котельников В.Д. // Вісн. Екон. науки України. – 2005. – №1 (7). – С. 30–36.
9. Калачова І.В. Показники регіонального людського розвитку як інструмент оцінки ефективності соціально-економічної політики / Калачова І.В. // . Режим доступу http://www.rusnauka.com/PNR_2006/Economics/13_kalachova%20irina%20.doc.htm
10. Власюк А. Региональное неравенство уровня жизни населения Украины в 2004 году / Власюк А., Яценко Л. // Теория и практика управления, N 5, 1-31 мая 2005. – Режим доступа: <http://www.liga.net/smi/show.html?id=147841>
11. Лазарєва Є. Дослідження закономірностей інноваційних перетворень у регіональній економіці / Лазарєва Є. // Економіст. – 2009. – № 9. – С. 35–37.
12. Харазішвілі Ю.М. Системне моделювання важелів регулювання економічного зростання України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.03 – “Економіка та управління національним господарством” / Ю.М. Харазішвілі. – Тернопіль, 2009. – 37 с.
13. Харазішвілі Ю.М. Теоретичні основи системного моделювання соціально-економічного розвитку економіки України / Юрій Михайлович Харазішвілі. – К. : ТОВ “ПоліграфКонсалтинг”. – 2007. – 324 с. – (Моногр.).
14. Харазішвілі Ю. Вимірювання тіньового ВВП за допомогою функцій сукупного попиту та сукупної пропозиції / Харазішвілі Ю. // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 57–63.
15. Про стабільність Тернопілля лише мріє // Режим доступу: <http://te.20minut.ua/news/10181137>
16. Харазішвілі Ю. Економічний потенціал та ефективність економіки / Харазішвілі Ю. // Держава та регіони. – 2006. – № 3. – С. 339–345.
17. Денисюк В. А. Фактори та модель інноваційно-орієнтованого економічного розвитку / Денисюк В. А., Марков А. В. // Економіст . – 2009. – № 4. – С. 20–25.
18. Любіч О. О. Моделювання впливу науково-технічного прогресу на економічне зростання та ефективність соціально-економічного розвитку / Любіч О. О., Харазішвілі Ю.М., В.А. Денисюк // Моделювання та інформатизація соціально-економічного розвитку України : Зб. наук. пр. – 2009. – Вип.10. – С. 3–14.

Редакція отримала матеріал 17 вересня 2010 року.

Юлія КОВАЛЕНКО

ЗМІСТ КАТЕГОРІЇ «ІНСТИТУЦІЯ» В ІНСТИТУЦІЙНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ АНАЛІЗІ

Досліджено генезис та еволюцію теоретичних визначень категорії «інституція», здійснено порівняльний і критичний аналіз її сучасного трактування представниками основних течій інституціоналізму. Запропоновано власний підхід до розуміння інституцій.

Ключові слова: *інституція, інституціоналізм, інституційний економічний аналіз, інституціональні теорії.*

Збільшення, останнім часом, популярності інституціоналізму спричинило активізацію досліджень у цій галузі, відтак утворилось досить велике розмаїття понятійного апарату, передусім використання таких ключових категорій, як «інститути» і «інституції». При цьому, утилітарність в сучасній літературі (від публіцистики до наукових публікацій) терміну «інститут» набула такого поширення, що, без сумніву, ускладнює його зміст: «любів – інститут, сім'я – інститут, власність – інститут, організація – інститут, тіньова економіка – інститут, уже не кажучи про «інституціональні сектори економіки», «фінансові інститути» тощо [1, 20]; інститут – держава, підприємництво, власність, капітал, гроші, кредит, сім'я, профспілки, політичні партії, звички, інстинкти, традиції тощо [2, 734]. Це можна пояснити триванням формування категоріальної системи інституціоналізму з відсутністю системного підходу. Так, «наївно-інтуїтивний підхід до вивчення інституційних явищ, відносин і процесів переважає над системно-діалектичним, а формальний – над змістовним» [3, 138]. У цьому контексті західні інституціоналісти пишуть: «...доки дослідники не знайдуть хоча б якийсь консенсус щодо значення понять, які вони використовують, їхній потенціал здійснити ефективний розвиток знань буде більшою або меншою мірою обмеженим» [4, 598] і «...жодна галузь наукових досліджень не може бути розвинена, якщо учасники не поділяють загального уявлення про ключові терміни цих досліджень» [5, 4].

Визначальний вплив на формування і розвиток сучасної інституційної теорії мають Т. Веблен [6; 58], В. Гамільтон [7], Дж. Коммонс, Дж. К. Гелбрейт. Нобелівськими лауреатами в інституційній теорії є Дж. Бьюкенен (1986), Р. Коуз (1991), Г. Беккер (1992), Д. Норт (1993) [8; 9]. Видатними представниками сучасних інституційних концепцій є: О. Вільямсон [10], Т. Еггертссон [11], В. Каспер [12], Дж. Кемпбелл [13], С. Кроуфорд [14], Р. Нельсон [15], Е. Остром [5; 16], Е. Фуруботн і Е. Ріхтер [17; 18], Дж. Ходжсон [19; 20]. Наукова адаптація, популяризація та подальша активна розробка інституційних проблем була розпочата такими російськими дослідниками, як В. Гребенніков [21], В. Єфімов [22], О. Іншаков [23; 24; 25; 26], Г. Клейнер [27; 28], Г. Колодко [29], Я. Кузьмінов [30], Л. Кусургашева [31], О. Московський [32], О. Нестеренко [33], А. Олейнік [34; 35], В. Полтерович [36], Д. Фролов [25; 37], А. Шастітко [38; 39] та ін. В Україні плідну розробку інституційних проблем

вітчизняної економіки здійснюють такі вчені, як З. Ватаманюк [40], Т. Гайдай [4], В. Дементьев [42; 43], О. Носова [44], Р. Пустовіт [45], Д. Соколовський [46], В. Тарасевич [47], А. Чухно, П. Юхименко і П. Леоненко [48], В. Якубенко [1] та ін.

Разом з тим, не можна не помітити, що формування категоріальної системи інституціоналізму не завершене і пристосовується для осучаснення наукових робіт дуже поверхнево. Так, «наївно-інтуїтивний підхід до вивчення інституційних явищ, відносин і процесів переважає над системно-діалектичним, а формальний – над змістовним» [3, 138]. Через слабкий аналіз їх зіставлення в науці фактично укріплюється система категорій, що відображає переважне ототожнення інститутів і інституцій. Слабкою залишається і «економізація» інституціоналізму.

Мета дослідження полягає у визначенні сутності категорії «інституція» в контексті еволюції інституційної теорії, здійснення порівняльного і критичного аналізу її сучасного трактування представниками інституціоналізму, а також подання власного бачення цієї дефініції.

У вживанні термінів «інституція» (лат. *institutio*, франц., нім., англ. *institution*) та «інститут» (лат. *institutum*, франц., нім. *institut*, англ. *institute*), спочатку в радянських, а згодом у дослідженнях російських і українських вчених склалась низка проявів не тільки лінгвістичної, але і змістовної некоректності. У цьому контексті ми підтримуємо позицію О. Іншакова [24] і Т. Гайдай [41] відносно того, що з історико-економічних видань радянської доби в сучасну економічну літературу перекочувало штучне привнесення двох термінів – «інституція» (у сенсі звичаїв, звичок, неформальних настанов) та «інститут» (у сенсі формалізованого втілення та офіційного закріплення інституцій). У Великій Радянській Енциклопедії, виданій у 1972 р., навпаки, під інституцією розуміється будь-яке стійке об'єднання людей для досягнення певної мети (сім'я, партія, трест, церква, профспілка, держава тощо), а інститутом (від лат. *Institutum* – установа, заклад) – сукупність норм права, що охоплюють певне коло суспільних установ; вищі навчальні заклади; науково-дослідні установи тощо [49, 296-293]. Поряд з цим, має місце паралельне вживання у всіх цих сенсах одного універсального терміну – «інститут». «У російських економічних джерелах та перекладах зарубіжних праць дотепер поширене вживання цього терміну як цілковитого замітника поняття інституції (як неформальної, так і формальної). В цій якості даний термін був автоматично запозичений (привнесений) в українські джерела як калька русифікованого вжитку» [41, 56]. Так, на думку російського дослідника Д. Фролова, «інститути та інституції категоріально не розрізняються, хоча в латинській і в основних мовах сучасності слово «інститут»... завжди протистоїть за змістом інституції» [3, 137].

У цьому зв'язку заслуговує на увагу редакційна передмова С. Сорокіної до російського перекладу праці патріарха інституціоналізму Т. Веблена «Теория праздного класса», виданої у Москві у 1984 р., яка знімає суперечливий характер трактування основних категорій інституціоналізму. Вона відзначає таке: «Термін «інституціоналізм» пов'язаний з двома поняттями: «інституція» – настанова, звичай, порядок, прийнятний у суспільстві, та «інститут» – закріплення звичаїв і порядків у вигляді закону чи закладу. Поділ цих понять достатньо умовний, оскільки у концепціях інституціоналістів вони мають надзвичайно широкий і розмитий зміст» [50, 6]. Далі по тексту російського перекладу недвозначний термін «institution» (зафіксований в оригінальній назві твору) було перекладено як «інститут». «По суті, цим самим відбулась підміна згадуваних понять та безпідставна монопольна інтервенція терміну

«інститут» спочатку в радянський, а згодом і сучасний слов'яномовний науковий економічний ужиток» [41, 56]. Внаслідок цього використання терміну «інституція» було безпідставно мінімізоване, а його місце монополює заступив «інститут» з ототожненням його також з установою або організацією. Такий підхід став традиційним і втілюється у перекладі праць Д. Норта, Дж. Ходжсона, О. Вільямсона та інших на російську мову, в той час, як в оригіналі їх праці присвячено інституціям. Це закріпило застосування терміну «інститут» і сприяло відмові від категорії «інституція» при описуванні феноменів відповідного характеру. До речі, «...вільні від інерційно закріплених в економічній науці кліше представники суміжних областей знання правильно транслюють цей термін: прикладом може слугувати переклад статті С. Ніла, що побачила світ у 2002 р. під назвою «Арт-система как институция» [23, 41].

Отже, вихідною категорією інституціоналізму, безперечно, є термін «інституція», під якою «старі» інституціоналісти, попри незначні відхилення у формулюваннях, розуміли сукупність усталених звичаїв, традицій, способів мислення та поведінкових стереотипів індивідів, соціальних груп та суспільства у цілому. «...Т. Веблен, Дж. Коммонс і В. Мітчелл акцентували увагу на поведінковій ролі здебільшого ірраціональних звичок та інерції, вибравши, таким чином, об'єктом вивчення не тільки *homo institutus*, але і цілісну людину, а відповідно, – економіку «у контексті» [47, 6].

Класичне визначення інституцій, зазвичай, пов'язують з ім'ям теоретика інституціоналізму В. Гамільтона, який запропонував його у статті до «Енциклопедії суспільних наук» (1932): «Інституції – це вербальний символ для кращого опису групи суспільних звичаїв. Вони означають переважний та постійний спосіб мислення, який став звичкою для групи або звичаєм для народу. У повсякденній мові – це інше слово для позначення «процедури», «загальної згоди» чи «домовленості»; книжною мовою – народні звичаї, так само як і грошова економіка, класична освіта, фундаменталізм та демократія є «інституціями» [7, 84]. На думку В. Якубенка, це визначення не є достатнім, але воно більшою мірою, ніж інші, дозволяє виділити основні інституційні ознаки [1, 21-22]. По-перше, інституція – це «мовний символ». Як було вже зазначено, велика кількість дослідників відзначають багатоплановість цього терміна, адже під інституцію вони підводять і державу, і сім'ю, і звичаї, і організації тощо; по-друге, у використанні поняття «інституція» опосередковується логічна процедура виведення мікроявищ та процесів на макрорівень; по-третє, воно пов'язується з організаційно-правовим оформленням забезпечених легітимністю явищ; по-четверте, домінуючою тут є ознака соціальності, але не позбавлена природних, психологічних засад.

Т. Веблен виходив з того, що «інституції – це результати процесів, що відбувались у минулому, пристосовані до обставин минулого і, таким чином, не цілком відповідають вимогам теперішнього часу» [6, 202]. У більш пізніх працях, зокрема, в «Місці науки в сучасній цивілізації та інші аспекти» (1919) інституції розуміються як «усталені навички мислення, які характерні для великої спільноти людей» [5, 239], вони є продуктом тривалого попереднього історико-соціального досвіду людей (тобто феноменом культури – *Авт.*). Подібної позиції дотримуються деякі російські вчені, зокрема О. Нестеренко [33, 47], а також Г. Колодко, який включає в поняття інституцій у широкому розумінні ринкову культуру і менталітет [29, 40]. У цьому випадку «не важко перейти до нетривіального висновку, що інституції – це умоглядне явище, оскільки їх змістом є уявлення людей, стереотипи їх мислення і

«образи думок». Виходить, що суспільною свідомістю визначається буття людей, а не навпаки...» [37, 160] і «саме тому, що економічні явища являють собою явища культурного типу, економічна наука не може виробити універсальні теорії поза координатами часу і місця, тобто теорій правильних для будь-якого історичного і географічного контекстів» [22, 24].

Можна погодитись з думкою про те, що традиційний («старий») інституціоналізм більше спирається на культурні норми і традиції, наголошуючи, що інституції не стільки обмежують, скільки спрямовують, полегшують та заохочують людську діяльність [1, 23]. Саме тому ця гілка інституціоналізму отримала назву «розказування казок» (story telling), як її назвав М. Алле, через пояснення чого завгодно і одночасно неможливість передбачити хоча б більш-менш певне. Однак в «розказуванні казок» містяться великі можливості прояву інтуїції в економіці і у фінансовому секторі зокрема. При цьому можна виявити ті аспекти фінансових проблем, які не стали об'єктом дослідження інших напрямів економічної теорії. Так, на думку М. Блауга, інституційна теорія має містити аналіз норм та звичаїв, які викристалізувались у вигляді економічних інституцій [52, 657].

Узагальнюючи підходи інших концепцій інституціоналізму до визначення інституції, можна відзначити такі: обмежений і розширений. Прихильники обмежувального підходу схильні пояснювати інституції як функціональні органи суспільства, такі, як держава, судова система, система самоврядування, а також система формальних юридичних норм [53]. Проти такого підходу до розуміння інституцій активно виступає один із засновників сучасної еволюційної економіки Р. Нельсон [15, 22]. Прихильники ж розширеного підходу трактують інституції, здебільшого, як сукупність формальних і неформальних правил, рамок, обмежень, норм, цінностей, що чинні в суспільстві, та які більшість прийняла як керівництво до дій. Власне, таких позицій дотримується неоінституціоналізм, у якого, на відміну від традиційного («старого») інституціоналізму, головне значення відіграють теорії трансакційних витрат і прав власності, а самі інституції розглядаються як знаряддя економії трансакційних витрат. Вперше ці ідеї були висловлені нобелівським лауреатом (1991) Р. Коузом ще у 1937 р., але стали затребуваними тільки в останній третині ХХ ст., коли набував свого поширення цей напрям.

Отже, зважаючи на принцип раціональності, суб'єкти господарювання у своїй діяльності намагаються мінімізувати трансакційні витрати. З цією метою вони виробляють інституції, які трактуються у неоінституційному аналізі, зокрема в праці іншого нобелівського лауреата (1993) Д. Норта «Інституції, інституційні зміни і функціонування економіки» («Institution, Institutional Change and Economic Performance», 1990), як «правила гри у суспільстві... створені людиною обмежувальні рамки, які організовують взаємовідносини між людьми... вони задають структуру спонукальних мотивів людської взаємодії» [8, 18]. У сучасній науковій літературі можна зустріти посилання на Д. Норта з висновком про те, що він розрізняв формальні і неформальні правила. Насправді у своїй Нобелівській лекції він спершу виділяє формальні обмеження (правила, закони, конституції) і неформальні обмеження (норми поведінки, умовності, внутрішні принципи), а також механізми, які дозволяють контролювати їх дотримання [9, 360], а нижче вже зазначає, що «функціонування економіки визначається сполученням кількох чинників: формальних правил, неформальних норм, а також механізмів контролю за дотриманням договорів» [9, 366].

Сьогодні існують неоднозначні думки російських вчених щодо здобутків Д. Норта, зокрема, трактування інституцій. Так, наприклад, А. Московський вважає, що «не зовсім зрозуміло, чому Д. Норт, який написав свою класичну працю з інституційно-еволюційної теорії у 1990 р., набув більшістю «пострадянських» інституціоналістів статусу наступного «нашого великого вчителя». Поклоніння перед зарубіжними «гуру» – дуже легковажний привід для визнання інститутів «правилами гри» і «рамками» господарської діяльності. Таке розуміння інститутів «повністю позбавлене змістовної економічної та інституційної специфіки», а з його допомогою «нічого не можна зрозуміти в економіці» [32, 76]. З цього приводу Д. Фролов пише: «важко зрозуміти і багатьох російських дослідників, які наполегливо продовжують цитувати класичну працю Д. Норта 1990 р. через 15 років її виходу у світ. Але ще більше безглуздо вимагати від студентів давати «загальне визначення інститутів», якщо перед цим запропоновано десять його різних визначень» [37, 159] і «трактування інститутів за Д. Нортом як правил деякої гри, обмежень, механізмів примусу і контролю дозволяє пояснити сутність інститутів вельми однобічно... Інститути не зводяться до норм і правил, вони їх створюють, визначаючи одночасно можливості і обмеження, права і обов'язки, ролі і статуси» [37, 157].

Зі свого боку, зазначимо, що проведений нами аналіз свідчить, що не тільки Д. Норт розуміє під інституціями правила, норми і механізми примусу. Так, інший видатний ідеолог неоінституціоналізму Р. Вільямсон також зводить інституції до сукупності формальних чи неформальних правил, створених людьми, і механізмів, що забезпечують дотримання цих правил [10]. Такий підхід є найбільш поширеним і серед інших представників сучасного інституціоналізму (Е. Остром [5, 20], Е. Фуруботн і Р. Ріхтер [18, 6], Дж. Кемпбелл [13, 1] та ін.).

Відрізняється позиція В. Каспера: «інституції – правила людської поведінки, які, за можливістю, обмежують опортуністичну та безладну індивідуальну поведінку, роблячи її у такий спосіб більш передбачуваною і тим самим полегшуючи поділ праці та створення багатства... Терміни «інституція» та «правило» використовуються... як взаємозамінні» [12, 30]. На відміну від переважаючої думки, вчений виключив примуси до виконання правил, однак не можна зводити інституції лише до правил людської поведінки. Вони є сукупністю правил, а не просто правилами.

Трактування категорії «інституція» як сукупності правил, рамок, норм тощо поширене в російських і українських джерелах, де вона, здебільшого, називається «інститут». Так, А. Шаститко зазначає, що «правила є настановами, які вимагають, забороняють чи дозволяють окремі дії для більш ніж однієї людини... Інститути – сукупність правил, які виконують функцію обмежень для кожного з гравців» [39, 70]. Заслугує на увагу позиція А. Олейніка, який підтримує думку деяких американських вчених [14, 582-583] і включає, окрім формальних і неформальних рамок, рамки поведінки, що не фіксуються ні у писаному, ні неписаному праві. На його думку, «інститут – сукупність формальних (зафіксованих у праві), неформальних (зафіксованих у звичайному праві) і спонтанно обраних рамок, які структурують взаємодії індивідів в економічній, політичній і соціальній сферах» [34, 129]. При цьому, формальні рамки набувають форми правил, а неформальні – правил або норм. У якості спонтанно обраних рамок (інтуїції) можна розглядати поведінку на тову, а у фінансовій сфері – поведінку її суб'єктів. Автор не відносить ці рамки ні до правил, ні до норм, а визначає їх як «спільну стратегію». Український вчений Р. Пустовійт, досліджуючи інституційне середовище підприємництва, також трактує

інститути як сукупність рамок, але формальних і неформальних, які структурують дії підприємців в інституційному середовищі [45, 11], але нижче він вже зводить їх до набору формальних (наприклад, закони і обмеження) і неформальних (наприклад, норми і звичаї) правил, які потрібно розглядати з огляду на їх впливи щодо будь-яких активів та у взаємодії з політичними, економічними та соціальними структурами [45, 87], тобто обмеження є формальними, а норми – неформальними, що викликає певну плутанину у використанні категорій інституціоналізму.

Взагалі, для багатьох дослідників «наріжним каменем» є зв'язок інституції і «норми поведінки», яка розуміється як її базовий компонент [28, 17] і основний елемент інституційного середовища [35, 43], а не її прояв. Так, В. Гребенников вводить поняття «рефлексивної норми»; під інститутом розуміється «фактично діюча рефлексивна норма і нічого крім неї» [21, 35-37], а Б. Соколовський за допомогою формальної логіки, теорії множин і булевої алгебри доводить, що інституція – це «система, тобто взаємопов'язаний поміж собою метою, об'єктом застосування чи іншим способом набір норм. Отже, інституція є агрегатом норм, а норма – базовим, атомарним (неділимим) елементом інституції. Називатимемо неділимі правила («чорні скрині») – нормами; складні (евентуально ділимі) – інституціями» [46, 92]. У «Словнику іншомовних слів» [54, 473] інститут також розуміється як сукупність норм, але вже норм права, що охоплює певні суспільні відносини, тобто чисто юридичний термін. Потрібно погодитись з позицією О. Іншакова і Д. Фролова, які проводили ґрунтовні дослідження цього питання і вважають, що «...для того, щоб норма була визначеною, має бути багаторазово здійснено і типізовано узагальнену і регламентовану нею дію, мають виникнути і стати типовими для даного суспільства відносини, щоб виявити середнє і його межі. Отже, інституції виникають раніше норм» [25]. Норму можна визнати атрибутом інституції, але не її соціальною сутністю, для дослідження якої потрібний методологічно більш широкий соціологічний підхід.

Щодо правил і норм, то у деяких західних працях термін «правило» в широкому сенсі розуміється як трансльований у суспільстві нормативний припис або нормативна по суті схильність, така, що в умовах X робиться Y [20; 5]. У роботі Р. Туомели [55] правила і норми відрізняються залежно від способу примусу до їх виконання: правила – це продукт явної угоди, досягнутої за допомоги деякої вищої інстанції, і за їх порушення слідує санкція; норми ж виступають як поведінкові регулярності, які передбачають цілу мережу взаємних вірувань, а не реальні угоди між індивідами. Ці підходи піддав критиці британський професор Дж. Ходжсон, який вважає, що «таке жорстке розмежування важко пояснити... Зовнішні санкції і закони породжують свій власний моральний авторитет, і порушення законів також може призвести до суспільного осуду» [19, 33]. На нашу думку, не можна зводити правила лише до санкцій, адже вони можуть принести і певну винагороду, тобто з нашої позиції, правила – це довгострокове розпорядження або заборона щодо соціально-економічної діяльності, в тому числі і фінансової, що супроводжується санкціями або винагородами. Наприклад, у фінансовому секторі для компаній з управління активами існують обмеження щодо розміщення активів інституційного інвестора (інституту спільного інвестування або недержавного пенсійного фонду), але і визначена винагорода за цю діяльність.

Щодо віднесення до складу інституції механізмів її підтримки, то тут також існує певна неузгодженість і неоднозначність.

З одного боку, механізм, який забезпечує виконання правил, відіграє принципову роль у процесі ідентифікації інститутів [38, 38]. «Інституційна економічна теорія, пишуть Е. Фуруботн і Р. Ріхтер, має справу з системою, яка обмежує можливу поведінку індивідів за допомогою санкцій: або закон, або звичай» [17, 8].

З іншого боку, «чи доцільно включати наявність специфічних механізмів підтримки в обов'язкову ознаку інституції? Позитивна відповідь означає, що норма, правило, зазвичай стають інституціями лише у сукупності з деякими іншими правилами і нормами (адже самі механізми підтримки – теж ніщо інше, як певні правила і норми, які також повинні підтримуватись відповідними механізмами) [27, 7]. В. Дементьєв, досліджуючи співвідношення інституцій і влади, дійшов висновку, що «самі по собі правила не можуть обмежувати поведінку: впливати на діяльність людей і організацій, а також примушувати виконувати правила можуть тільки інші люди і організації. Інша справа, що інструментом такого обмеження є правило. Реально обмежують (тобто створюють санкції) або люди і організації, які забезпечують виконання даних правил (державна), або сторони відносин, які регулюються даними правилами. Однак, оскільки обмеження доводиться до свідомості людей у вигляді правил, які визначають зовнішні рамки їх діяльності, то на поверхні явищ складається враження, що саме правило (інститут) виступає джерелом обмеження... Спроба ввести у визначення інститутів механізм, який спонукає до виконання правил, навряд чи може вважатись вдаюю» [42, 61]. В іншій праці автор пише: «інститут ...являє собою такий собі наглядний (дисциплінарний) механізм, де правила, обмеження тощо, а також характеристики примусу виступають як складові цього механізму» [43, 85]. На нашу думку, правило і механізм примусу є взаємообумовленими величинами; цей механізм є ознакою інституції, отже її елементом. Отже, визначення інституцій як сукупності правил без механізмів примусу є недостатнім.

Існує позиція, що поведінку акторів обмежують не правила як такі, а інші актори. Наприклад, «старі» інституціоналісти вважали, що правило є лише підпорядкованим інструментом обмеження; інститут – це дія, а зміст цієї дії – влада (контроль) [43, 85]. Проте такий підхід має місце і в неоінституціоналізмі. Так, у Т. Егертссона система контролю ототожнена з інституційним середовищем або системою прав власності [11, 665].

У цьому контексті в російських і українських джерелах широкоживана дефініція «інститут» часто трактується також як організація, орган, установа тощо. Так, наприклад, у енциклопедичному словнику «Фінансові послуги України» інститути широко розуміються як порядок, що набуває форми встановленої сукупності законів або як узагальнена назва установ, які належать до певної сфери діяльності [56, 30], тобто вони є правилами або установами. В іншій колективній праці інститути – це «правила економічної гри, встановлені законом і організаціями, які забезпечують дотримання цих правил усіма економічними суб'єктами, використовуючи стимули, винагороди і покарання. Це, власне, державні і недержавні організації, підприємства державного сектору, що зникає, і приватного сектора, що зростає, внутрішні і зовнішні агентства, які оперують у відкритій ринковій економіці, фінансові посередники і брокери, а також домашні домогосподарства» [48, 537]. Можна не погодитись з цим трактуванням інституцій, адже інституції не обмежуються правилами економічної гри, встановленими законом або організаціями, тобто формальними правилами. О. Носова також дуже широко трактує інститути ринкової економіки як «сукупність норм, правил, інститутів (організацій), функціонування

яких забезпечує досягнення оптимальної організації, координації поведінки економічних суб'єктів і призводить до скорочення трансакційних витрат... В сучасному трактуванні інститут визначається не тільки як норми і правила поведінки, які застосовуються за організації економічних відносин. Поняття інституту розширюється включенням у нього організацій і установ» [44, 75]. При цьому автор поділяє інститути на формальні і неформальні, що суперечить наведеному. Зазначимо, що включення до інститутів певних організацій спостерігається і у західних джерелах, зокрема, «Толковом экономическом и финансовом словаре» І. Бернара і Ж. К. Коллі, де інститути комплексно визначені як «...сукупність писаних або неписаних законодавчих норм і вимог, які виконують господарюючі суб'єкти..., і сукупність органів, установ, соціологічних або адміністративних груп, які сприяють формуванню відповідного середовища» [57, 91].

На нашу думку, інституція має розумітись передусім як сукупність певних обмежень (правил, норм тощо) з включенням механізму контролю і примусу щодо їх виконання, але органи-регулятори не є предметом розгляду інституціоналізму і в цьому сенсі ми підтримуємо точку зору професора В. Радаєва: «...виходить, що інститути – це правила поведінки, а також суб'єкти дії...вивчаючи інститути, можна преспокійно говорити про все і використовувати будь-які інструменти, що навряд чи піде на користь інституційним теоріям» [58, 145-146].

Проілюстрована нами існуюча нечіткість сучасного категоріального апарату інституціоналізму, спрощення, або навпаки, розширення визначень його основних категорій породжують викривлене відображення і гальмування процесів практичної модернізації господарської реальності. Як зазначає О. Московський, «це значною мірою дискредитує інституціональну теорію, яка нерідко розглядається як деяка швидкоплинна наукова мода або навіть «інтелектуальна хвороба» [32, 74]. З іншого боку, наводиться аргументація, на основі якої інституціоналізму відмовлено у економічному змісті, тобто «економіка, власне, не є його предметом» [31, 45]. Якщо розуміти інституції як правила гри, а організації – гравці, то таке розуміння інституцій «повністю позбавлене змістовної економічної та інституціональної специфіки», а з його допомогою «нічого не можна зрозуміти в економіці» [32, 76]. Звісно, у цьому не тільки, радше, не стільки вина дослідників, скільки вина самої інституційної теорії, яка переживає бурхливий етап розвитку, пошуку і експериментування. Дж. Коммонс ще у 1934 р. писав: «Іноді здається, що інституція подібна до будівлі, каркас якої зроблено з законів і правил, а індивіди є мешканцями цієї будівлі. А іноді здається, що інституція – сама поведінка жильців» [30, 90], а Е. Фуруботн і Р. Ріхтер вже у 1998 р. пишуть про те, що інституції «нагадують пошмишку чеширського кота, що застигла у повітрі після його зникнення» [18, 7].

Зазначене і проведений нами аналіз спонукають запропонувати власне бачення і трактування основних категорій інституціоналізму. Це буде особливо важливо для дослідження фінансового сектора, тим більше, що використання надбань цього напрямку знаходить дуже обмежене практичне втілення. Наприклад, В. Полтерович вимушений констатувати, що «ми не маємо повного опису більшості реальних інститутів, таких як ринок, біржа...» [36, 32], а колектив російських вчених зазначає: «Розпливчате поняття «інститут», тим не менше, вже мало зазначене ідейне навантаження: воно означало прагнення до розширення предмета економічної науки, включення в аналіз неекономічних явищ» [59, 129-130]. І хоча перші кроки у

системному аналізу інституцій фінансового сектора вже зроблено [26], цей напрям досліджень залишається «слабкою ланкою» української інституційної теорії.

Звичайно, як показує вищенаведене, будь-яка інституція пов'язана із соціальною взаємодією, але з метою економізації категоріального апарату інституціоналізму і розширення його дослідницьких можливостей пропонуємо трактувати інституції як систему, що включає тверді (офіційні) обмеження (правила і характеристики примусу), м'які (неофіційні) обмеження (стандарт поведінки і стереотипи мислення) й інтуїцію, які забезпечують досягнення оптимальної організації, координації і стимулювання поведінки економічних суб'єктів (домогосподарств, корпорацій, держав та інших організацій) і призводять до скорочення трансакційних витрат. Оптимальна організація передбачає найбільш ефективний вибір форми організації економічного суб'єкта, координація забезпечується за рахунок отримання інформації про те, що потрібно йому робити, а необхідне стимулювання здійснюється завдяки наявності зв'язку між ефективним вибором економічного суб'єкта і отримуваним ним вигодою. Організація, координація і стимулювання поведінки акторів розширюють наші дослідницькі можливості, оскільки ми розширюємо термін «механізм примусу» щодо інституцій. Щодо терміну «поведінка», то інституції реалізуються саме в ній. Вони діють, коли має місце певна поведінка, підпорядкована тією чи іншою мірою обмеженням. На цей факт посиляється у вітчизняній літературі В. Дементьєв: «Інститути... можна розглянути як відносини, на одному боці яких – колективні дії з контролю за поведінкою (включаючи «вигадані» людьми правила і характеристики примусу), а на іншому – реальна поведінка, що дотримує встановлені правила» [43, 91].

Зазначимо, що наше визначення інституцій відрізняється від домінуючого у сучасній науці розуміння їх як зовнішніх «рамоч», обмежень дій суб'єктів через різноманітні норми, правила, звичаї тощо, яке не розв'язує питання скорочення трансакційних витрат у випадку, коли зростає кількість перепон для акторів. Інструкції можна розглядати не стільки як обмеження, але засіб розширення меж можливостей цих акторів. Крім того, ми відмовились від використання термінів «формальні» і «неформальні» відносно інституцій. Ці питання ґрунтовно досліджував Дж. Ходжсон, який прийшов до висновку: «через неоднозначність термінів «формальний» і «неформальний» відносно інституцій і правил ми або повинні зовсім від них відмовитись, або застосовувати з великою обережністю. Можливо, найкращим рішенням було б використання більш точних термінів, таких, як «законодавчий», «незаконний» («не зафіксований законодавчо») і «явний» («експліцитний») [20, 8]. Ми ж підтримуємо позицію авторського колективу під керівництвом З. Ватаманюка щодо трактування інституцій як офіційних (твердих) і неофіційних (м'яких) обмежень, [40, 23], оскільки попередній підхід вважається нам дещо розмитим. Включення в категорію «інституція» інтуїції ми пояснюємо спонтанним характером проведення деяких фінансових операцій, зокрема, на ринку FOREX, де рішення приймаються не тільки на основі стереотипів мислення (технічного аналізу), але й власне інтуїції.

Завершуючи виклад результатів дослідження, можна зробити наступні *висновки*. Проілюстрована нами існуюча нечіткість сучасного категоріального апарату інституціоналізму, спрощення, або навпаки, розширення визначень його основних категорій, передусім інституцій та інститутів, породжують викривлене відображення і гальмування процесів практичної модернізації господарської реальності. Як

зазначає О. Московський, «це значною мірою дискредитує інституціональну теорію, яка нерідко розглядається як деяка швидкоплинна наукова мода або навіть «інтелектуальна хвороба» [32, 74]. З іншого боку, наводиться аргументація, на основі якої інституціоналізму відмовлено у економічному змісті, тобто «економіка, власне, не є його предметом» [31, 45].

Досліджуючи фінансовий сектор економіки, ми дійшли висновку, що інституції та інститути не просто впливають на його розвиток, а й виражаються в певних транзакційних витратах, формуванні контрактних відносин, відносин власності тощо, що мають стати об'єктами спеціальних досліджень у фінансовій науці. Отже, відмовитись від пошуку визначень деяких категорій інституціоналізму (передусім інститутів, організацій і органів), що можуть бути використані для дослідження фінансового сектора економіки, було б надто поспішним кроком. У нас є можливість усунути деякі перепони і знайти такі дефініції, які могли б задовольнити дослідників, що і буде зроблено у наших подальших дослідженнях.

Література

1. Якубенко В.Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці: [монографія]. / Якубенко В.Д. – К.: КНЕУ, 2004. – 252 с.
2. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: підручник / [Г.Н.Климко, В.П.Нестеренко, Л.О.Каніщенко та ін.]; за ред. Г.Н.Климка, В.П.Нестеренка. – [2-ге вид. перероб. і доповн.]. – К.: Вища школа. – Знання, 1997. – 743 с.
3. Фролов Д. Институциональная эволюция постсоветского институционализма / Д.Фролов // Вопросы экономики. – 2008. – №4. – С.130-140.
4. Hollingsworth J.R. Theme Section Doing institutional analysis: implications for the study of innovations / J.R.Hollingsworth // Review of International Political Economy. – 2000. – №7. – P.6-25.
5. Ostrom E. An agenda for the study of institutions / E.Ostrom // Public Choice. – 1986. – Vol.48. – P.3-25.
6. Веблен Т. Теория праздного класса / Веблен Т. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
7. Hamilton W. Institution / W.Hamilton // Encyclopedia of the Social Sciences. – 1932. – vol.73.– №4. – P.560-595.
8. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Норт Д. – М.: Фонд экономической книги Начала, 1997. – 180 с.
9. Nort D. Economic Performance Through Time / D.Nort. // The American Economic Review. – 1994. – № 3. – P.359-368.
10. Williamson O. Mechanisms of Governance / Williamson O. – New York: Oxford University Press, 1996 – 429 p.
11. Eggertsson T. Neoinstitutional Economics. The New Palgrave Dictionary of Economic and Law. – vol.2. – London: The Macmillan Press Limited, 1997. – 324 p.
12. Kasper W. Institutional economics: social order and public policy / W.Kasper, M.E.Steit. – Edward Elgar Publishing, 1998. – 517 p.
13. Campbell J.L. Institutional Change and Globalization / J.L.Campbell – Journal of Social Policy. – 2004. – № 34 (1). – P.3–20.
14. Crawford S. Grammar of Institutions / S.Crawford, E.A.Ostrom. – American Political Science Review. – 1995. – Vol.89. – №3. – P.582-600.
15. Nelson R.R. Bringing institution into evolutionary growth theory / R.R. Nelson // Journal of Evolutionary Economics. – 2002. – №12. – P.22-26.

16. Ostrom E. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action* / Ostrom E. – New York: Cambridge University Press, 1990. – 270 p.
17. Фуруботн Э.Г. *Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории* / Э.Г.Фуруботн, Р.Рихтер; [пер. с англ. под ред. В.С.Катякало и др.]. – СПб.: Издат.дом СПбГУ, 2005. – 702с.
18. Furubotn E.G. *Institution and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics* / E.G.Furubotn, R.Richter. – Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1998. – 542 p.
19. Ходжсон Дж. *Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории* / Ходжсон Дж. – М: Дело, 2004. – 464 с.
20. Hodgson G.M. *What Are Institution?* / G.M.Hodgson // *Journal of Economic Issues*. – 2006. – vol.40. – №1. – P.1-25.
21. Гребенников В.Г. *Ассоциации на пройденные темы* / В.Г.Гребенников // *Экономическая наука современной России*. – 1998. – №1. – С.104-116.
22. Ефимов В.М. *Спор о методах и институциональная экономика* / В.М.Ефимов // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. – 2007. – Т.5. – №3. – С.18-36.
23. Иншаков О.В. *Место институционализма в экономической науке* / О.В.Иншаков, Д.П.Фролов // *Экономист*. – 2005. – №10. – С.39-44.
24. Иншаков О.В. *Экономические институты и институции: к вопросу о типологии и классификации* / О.В.Иншаков // *СоцИс*. – 2003. – №9. – С.42-51.
25. Иншаков О, Фролов Д. *Место институционализма в экономической науке [Электронный ресурс]* / О.Иншаков, Д.Фролов. – Режим доступа: http://new.volsu.ru/Student/Faculty/fure/marketing/docs/01_08.pdf
26. Иншаков О.В. *Биржа: эволюция экономического института* / Иншаков О.В., Белобородько А.М., Фролов Д.П. – Волгоград: Волгоградское научное изд-во, 2008. – 383 с.
27. Клейнер Г.Б. *Особенности процессов формирования и эволюции социально-экономических институтов в России* / Клейнер Г.Б. – М.: ЦЭМИ, 2001. – 57 с. – (Препринт #WR/2001/126)
28. Клейнер Г.Б. *Эволюция институциональных систем* / Клейнер Г.Б. – М.: Наука, 2004. – 240 с.
29. Колодко Г. *Институты, политика и экономический рост* / Г.Колодко // *Вопросы экономики*. – 2004. – №7. – С.35-50.
30. Кузьминов Я.И. *Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник* / Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. – М.: Изд. Дом ГУ-ВШЭ, 2006. – 443 с.
31. Кусургашева Л. *Критический анализ основ неинституционализма* / Л.Кусургашева // *Экономист*. – 2004. – №6. – С.44-48.
32. Московский А. *Пределы институционализма* / А.Московский // *Экономист*. – 2005. – №6. – С.74-81.
33. Нестеренко А. *Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории* / А.Нестеренко // *Вопросы экономики*. – 1997. – №3. – С.42-57.

34. Олейник А. Институциональная экономика. Тема 7. Изменение институтов во времени: эволюция и революция / А.Олейник // Вопросы экономики. – 1999. – №7. – С.129-150.
35. Олейник А.Н. Институциональная экономика / Олейник А.Н. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.
36. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов / В.М.Полтерович // Экономическая наука современной России. – 2001. – №3. – С.24-50.
37. Фролов Д.П. Как учат институционализму в России / Д.П.Фролов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т.5. – №3. – С.155-164.
38. Шаститко А. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории / А.Шаститко // Вопросы экономики. – 2003. – №1. – С.24-41.
39. Шаститко А. Условия и результаты формирования институтов / А.Шаститко // Вопросы экономики. – 1997. – №3. – С.6-17.
40. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика / [за ред. З.Ватаманюка]. – Львів: «Новий світ-2000», 2005. – 648 с
41. Гайдай Т.В. Институція як інструмент інституційного економічного аналізу / Т.В.Гайдай // Економічна теорія. – 2006. – №2. – С.53-64.
42. Дементьев В. Власть: экономический анализ. Основы экономической теории власти: [монография]. / Дементьев В. – Донецк: Каштан, 2003. – 200 с.
43. Дементьев В.В. Що ми досліджуємо, коли досліджуємо інститути? / В.В.Дементьев // Економічна теорія. – 2009. – №3 – С.75-92.
44. Носова О.В. Проблемы формирования институтов рыночной системы / О.В.Носова // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2008. – Том 6. – №2. – С.74-81.
45. Пустовійт Р.Ф. Інституціональне середовище підприємництва в трансформаційній економіці / Національний банк України; Черкаський банківський інститут УАБС НБУ. – Черкаси: Брама-Україна, 2006. – 372 с.
46. Соколовський Д.Б. Підхід до визначення базових понять інституціонального дискурсу / Д.Б.Соколовський // Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. – Вып. 31-1. – С.87-93.
47. Тарасевич В.Н. Что такое институт? (опыт институциональной эволюции) / В.Н.Тарасевич // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – Вып. 37-2. – С.5-20.
48. Чухно А.А. Сучасні економічні теорії: [підруч. / за ред. А.А.Чухна]. / Чухно А.А., Юхименко П.І., Леоненко П.М. – К.: Знання, 2007. – 878 с.
49. Большая Советская Энциклопедия: в 30 томах. / [Гл. ред. Прохоров А.М.]. – Изд. 3-е. – М.: Советская Энциклопедия, 1972. – Т.9. – 1972. – 624 с.
50. Сорокина С. Предисловие. В кн. Веблен Т. Теория праздного класса / Веблен Т. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
51. Veblen T. The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays / Veblen T. – N.Y.: Huesch, 1919. – 340 p.
52. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Блауг М. – М.: Дело Лтд, 1994. – 720 с.

53. Найшуль В. Либерализм и экономические реформы / В.Найшуль // МЭ и МО. – 1992. – №8. – С.24-26.
54. Словник іншомовних слів: 23 000 слів та термінологічних сполучень / [уклад. Пустовіт Л.О. та ін.]. – К.: Довіра, 2000. – 1018 с.
55. Tuomela R. *The importance of Us: A Philosophical Study of Basic Social Notions* / Tuomela R. – Stanford: Stanford University Press, 1995. – 470 p.
56. Фінансові послуги України: Енциклопедичний довідник: У 6 т. / І.О.Мітюков, В.Т.Александров, О.І.Ворона, С.М.Недбаєва.–К.:Укрбланковидав, 2001.–Т.1.–2001. – 760 с.
57. Бернар И. Толковый экономический и финансовый словарь: в 2-х т. / И.Бернар, Ж.-К.Колли; пер. с фр. – М.: Междунар. отношения, 1994. – Т.2. – 1994. – 720 с.
58. Будущее институциональной теории (круглый стол ГУ-ВШЭ) // Вопросы экономики. – 2009. – №1. – С.139-151.
59. Гусейнов Р.М. История экономических учений: учеб. пособие / Гусейнов Р.М., Горбачева Ю.В., Рябцева В.М. – М.: ИНФРА-М, Новосибирск: Сибирское соглашение, 2000. – 255 с.

Редакція отримала матеріал 23 вересня 2010 року.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Обґрунтовано вплив структури ВВП, ступеня залежності від імпорту паливно-енергетичних ресурсів та енергоємності ВВП, а також значення реального обмінного курсу національної грошової одиниці на рівень конкурентоспроможності національної економіки. Визначено заходи щодо підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки України.

Ключові слова: *конкурентоспроможність національної економіки, структура ВВП, якісні параметри ВВП, енергоємність ВВП, індекс реального обмінного курсу.*

Питання конкурентоспроможності для України постає і постійно зростає в умовах утвердження ринкової економіки та інтеграції її до міжнародних організацій. Особливої актуальності воно набрало після вступу України до СОТ, оскільки для країни відкриваються потенційні позитивні можливості міжнародного економічного співробітництва. Проте, сам по собі такий вступ не означає автоматичного створення інституціональних механізмів практичної реалізації цих можливостей. Як показує досвід багатьох країн, реалізація позитивного потенціалу потребує усунення низки ймовірних й реальних ризиків, а саме затягування країни в експортну модель розвитку, погіршення структури експорту, унаслідок зростання експорту сировинної і низькотехнологічної продукції.

Вступ України до СОТ означає підвищення рівня відкритості економіки, що полегшує доступ іноземних товарів і послуг на українські ринки і ставить її перед небезпекою перетворення на країну з вузькою міжнародною спеціалізацією та посиленням залежності від імпорту.

У зв'язку з цим дослідження стану конкурентоспроможності національної економіки України *представляють значний науковий і практичний інтерес* і можуть сприяти розробці обґрунтованих заходів щодо її підвищення.

Різноманітним аспектам забезпечення конкурентоспроможності економіки України приділено значну увагу в *наукових роботах* Я. Базилюк, Я. Белінської, В. Гейця, Н. Гражевської, Б. Губського, Я. Жаліла, Б. Кваснюка, Д. Лук'яненка, Д. Пахомова, А. Поручника, П. Пуцентайла, Н. Тарнавської, О. Шнипко.

Існують різні підходи до визначення економічної категорії конкурентоспроможності національної економіки. Згідно з визначенням ОЕСР, національна конкурентоспроможність – це здатність країни за умов вільних та прозорих ринкових відносин виробляти товари і послуги, які відповідають вимогам міжнародних ринків, і одночасно підтримувати та підвищувати протягом тривалого часу реальні доходи свого населення [1, 54]. Співзвучною такому доходу є позиція українських науковців, які трактують конкурентоспроможність національної економіки, як зу-

мовлене економічними, соціальними і політичними факторами стійке становище країни або її виробників на внутрішньому та зовнішньому ринках; здатність країни в умовах соціально-орієнтованої ринкової економіки виробляти товари і послуги, що відповідають установленим міжнародним стандартам, спроможність країни забезпечувати соціально-економічну оптимальність за будь-якого впливу внутрішніх та зовнішніх факторів і на цій основі підвищувати рівень реальних доходів населення та підтримувати його у довгостроковій перспективі [2].

І. Пилипенко вважає, що конкурентоспроможність національної економіки необхідно розглядати не тільки чисто з економічної й економіко-географічної точок зору, а також додавати якісну оцінку розвитку конкурентних переваг країни у світовому господарстві [3]. На думку Ю. Пахомова, конкурентоспроможність – це обумовлені економічними, соціальними і політичними факторами позиції країни або товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках. В умовах відкритої економіки вона може визначатися здатністю країни протистояти міжнародній конкуренції на власному ринку і на ринках третіх країн [4]. Я. Базилюк визначає конкурентоспроможність національної економіки, як економічну категорію, що характеризує стан суспільних відносин у державі щодо забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури та внутрішнього попиту на основі розкриття національних конкурентних переваг та досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів [5].

Я. Жаліло, Я. Базилюк та Я. Белінська висувають думку, яка дозволяє трактувати конкурентоспроможність національної економіки, як здатність економічної системи забезпечувати соціально-економічну оптимальність за будь-якого впливу внутрішніх та зовнішніх чинників [6, 13]. Б. Губський, І. Крючкова вважають, що конкурентоспроможною є така національна економіка, яка у своєму розвитку забезпечує стійке зростання життєвих стандартів населення країни; досягнення і утримання національними виробниками таких позицій у світовій економіці, коли їхні товари і послуги успішно реалізуються на міжнародних ринках [7, 8]. П. Пуцентайло висловлює думку, що конкурентоспроможність національної економіки є складним багатоаспектним поняттям, важливим узагальнюючим показником рівня розвитку економіки, котрий характеризує усі сторони соціально-економічного розвитку [9].

Як зауважує Н. Гражевська, сучасні постіндустріальні тенденції та поглиблення глобалізаційних процесів модифікують існуючі підходи визначення критеріїв конкурентоспроможності національних економік, систему формування відповідних переваг і логіку конкурентної боротьби. Урізноманітнюються фактори національної конкурентоспроможності, які дедалі сильніше визначаються такими нетрадиційними чинниками, як якість державного управління, соціальна солідарність і менталітет суспільства. Інституційна система та інституційна динаміка перетворюються на провідний фактор національної конкурентоспроможності. За умов глобалізації країни конкурують у виборі інституційних структур і стратегій формування національних моделей перетворень, тобто конкурентоспроможність національної економіки в постіндустріальному вимірі є виявом ефективності соціально-економічної системи [1, 58].

Підсумовуючи вищенаведене, можна зробити висновок, що вагома складова конкурентоспроможності національної економіки формується на макрорівні і кількісно та якісно характеризується основними макроекономічними показниками, котрі відображають рівень соціально-економічного розвитку країни.

Метою даного дослідження є обґрунтування методологічних підходів щодо формування структури, інституційних засад та шляхів досягнення кількісного і якісного рівня макроекономічних показників, що забезпечують конкурентоспроможність національної економіки України.

Найважливіші критерії конкурентоспроможності національної економіки відображені у зведеному індексі конкурентоспроможності – комплексному інтегральному показникові порівняльної конкурентоспроможності країн, який розраховується на базі комбінації відносних величин. Так, у доповідях про глобальну конкурентоспроможність, які періодично публікуються в рамках світового економічного форуму в м. Давосі (Швейцарія), рейтинг конкурентоспроможності країни визначається за зведеним індексом, який розраховується на основі наступних чинників: відкритість економіки, рейтинг держави, фінансовий стан держави, рівень розвитку інфраструктури, рівень розвитку технологій, управління, рівень розвитку продуктивних сил, інституційне забезпечення соціально-економічного розвитку.

Україна бере участь в обстеженнях міжнародної конкурентоспроможності, що проводяться в рамках Світового економічного форуму (СЕФ). За даними СЕФ, наша країна перебуває в групі країн з факторно-керованою економікою, рейтинг якої за індексом глобальної конкурентоспроможності є низьким.

Так, за 2005–2007 рр. індекс глобальної конкурентоспроможності України знаходився приблизно на рівні 3,6 (за найвищого значення цього показника 5,81). Це означає, що за сучасних умов національна економіка значно більше програє в глобальних світових господарських відносинах, гостро відчуваючи на собі дію несприятливих інтеграційних факторів: «втечі» капіталу, хронічного дефіциту торговельного балансу і погіршення умов формування платіжного балансу та Державного бюджету країни, спад виробництва.

Падіння темпів приросту ВВП протягом останніх років, які викликані світовою економічною кризою, супроводжуються відповідними змінами в його складових. Дослідження пропорцій у формуванні ВВП дає можливість визначити напрямки нарощування конкурентоспроможності національної економіки, а також джерел виникнення інституціональних та господарських дисбалансів, з окресленням економічних перспектив і соціальних наслідків для суспільства.

У таблиці 1 наведено дані щодо структури ВВП України за категоріями доходу впродовж 2000–2008 років. Аналіз даних табл.1 свідчить про незначне зростання оплати праці найманих працівників – 42,3% у 2000 році і 49,0% у 2008 році. В той же час валовий прибуток, змішаний дохід зменшився з 40,9% до 38,5%, а податкова складова в структурі ВВП зменшилася з 16,8% до 12,5%, отже в структурі ВВП за категоріями доходу за вказаний період не відбулося значних змін. Аналіз світової практики формування структури ВВП за категоріями доходу вказує на те, що структура ВВП за категоріями доходу розвинутих країн суттєво відрізняється від вищенаведеного: в середньому оплата праці найманих працівників складає 60%, валовий прибуток, змішаний дохід 28%, а податкова складова 12%.

Дані про структуру ВВП України за категоріями кінцевого використання наведено в таблиці 2. Аналіз структури ВВП за категоріями кінцевого використання показує, що кінцеві споживчі видатки у 2000 р. склали 75,2%, а у 2008 році 79,2% при цьому видатки домашніх господарств зросли з 54,3% до 60,7%, а видатки сектора загального державного управління скоротилися з 18,6% до 17,7%. Таке скорочення свідчить про загострення проблем з фінансуванням видатків на освіту і охорону

здоров'я. Валове нагромадження основного капіталу в структурі ВВП у 2000 році складало 19,7%, а в 2008 році 27,2%, проте з урахуванням рівня інфляції, фактично, не відбулося реального валового нагромадження основного капіталу.

Таблиця 1

**Структура ВВП України за категоріями доходу
впродовж 2000–2008 рр.*(відсотків)**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Валовий внутрішній продукт	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Оплата праці найманих працівників	42,3	42,3	45,7	45,7	45,6	49,1	49,4	48,8	49,0
Податки за виключенням субсидій на виробництво та імпорт	16,8	13,4	12,2	11,3	10,2	12,7	13,5	12,2	12,5
На продукти	15,2	11,6	10,9	10,8	9,3	12,0	12,9	11,9	12,9
Інші витрати пов'язані з виробництвом	1,6	1,8	1,3	1,2	0,9	0,7	0,6	0,3	-0,4
Валовий прибуток, змішаний дохід	40,9	44,3	42,1	43,0	44,2	38,2	37,1	39,0	38,5

* – Складено за даними Держкомстату України.

Чистий експорт у структурі ВВП у 2000 році складав 5%, починаючи з 2006 року він мав від'ємне значення і у 2008 році становив – 8,1%. Такий стан свідчить про погіршення конкурентоспроможності українських товарів і послуг. Так, експорт українських товарів і послуг у 2000 році складав 62,4%, а у 2008 році 46,8%, імпорт відповідно 57,4% та 54,9%, таким чином від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі було спричинене зменшенням частки експорту у структурі ВВП.

Таблиця 2

**Валовий внутрішній продукт України за категоріями
кінцевого споживання впродовж 2000-2008 рр*(%)**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008***
Валовий внутрішній продукт	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Кінцеві споживчі витрати **	75,2	76,6	75,4	75,4	71,2	76,5	78,1	77,5	79,2
Валове нагромадження основного капіталу	19,7	19,7	19,2	20,6	22,6	22	24,6	27,5	27,2
Експорт товарів і послуг	62,4	55,4	55,1	57,8	63,6	51,5	46,6	44,8	46,8
Імпорт товарів і послуг	-57,4	-53,8	-50,7	-55,2	-56	-50,6	-49,4	-50,5	-54,9

* – Складено за даними Держкомстату України.

** – За винятком операцій з військовою технікою, що перебувала у використанні.

*** – Попередні дані.

За видами економічної діяльності структура ВВП формується як сільськогосподарським сектором і добувною промисловістю, так і продукцією переробної промисловості та сферою послуг.

Дані про структуру ВВП України за видами економічної діяльності впродовж 2001–2008рр. наведено в таблиці 3. У 2008 році частка валової доданої вартості

у структурі ВВП складала 43,7%. У 2001 році частка аграрного сектора у валовій доданій вартості складала 14,4%, частка переробної промисловості 17,4%, а частка послуг 31,3%. За видами економічної діяльності частка валової доданої вартості у 2008 році виглядала наступним чином: в аграрному секторі – 6,7%, в добувній промисловості – 5,2%, в переробній промисловості – 18,9%, а у сфері послуг – 31,8%.

Таблиця 3

**Структура ВВП України за видами економічної діяльності
впродовж 2001-2008рр.*(у фактичних цінах; млн.,грн.)**

Роки	Валовий внутрішній продукт (валова додана вартість)	Сільське господарство (валова додана вартість)	Добувна промисловість (валова додана вартість)	Переробна промисловість (валова додана вартість)	Сфера послуг (валова додана вартість)
2001	280030	29421	8513	35592	2806
2002	302814	29418	10016	40386	3148
2003	363487	29059	10854	40386	4280
2004	496942	37258	12518	64124	5275
2005	607029	40542	17939	86863	7402
2006	708056	41006	22064	109416	13009
2007	930261	47417	31695	14328	22098
2008	1255470	64297	49714	179644	36537

* – Складено за даними Держкомстату України.

Невідповідність структури ВВП України тим показникам, яких досягли розвинуті країни, посилюється міжнародними конкурентними впливами: занепадом внаслідок сировинно-технологічного розбалансування або навпаки – ресурсним і кон'юнктурним доповненням у структурі експортно-імпортного сальдо. У такому випадку радикальна відмінність визначається властивостями переважних експортних товарних груп, які мають принципово різні якісні джерела конкурентної переваги. Якщо інтеграція у міжнародне економічне співтовариство забезпечується за рахунок освоєння нових знань і технологій, розвитку НДДКР та інноваційного виробництва, то розвиток національної економіки здійснюється зростанням продуктивності праці у межах інноваційних технологій, що вимагає залучення високоосвіченої, кваліфікованої робочої сили з високим рівнем оплати праці. Потреба національної економіки в такій робочій силі впливає як на вимогу до рівня освіти, так і на загальні життєві стандарти, формуючи стабільний середній клас і соціальну макроструктуру, перспективну для впевненого розвитку.

Інтеграція у світову економіку, що базується на експорті продукції переважно добувної промисловості та галузей, що здійснюють первинну обробку і збагачення сировини для виготовлення напівфабрикатів, не вимагає використання в таких видах економічної діяльності високих технологій та нових знань. Вироблені при цьому товари характеризуються як масові та мають стандартні уніфіковані параметри, а найперспективнішою конкурентною перевагою є ціновий демпінг. У такому випадку економічно виправданою конкурентною стратегією є «фокусування на затратах», яке забезпечується не інноваційним удосконаленням, а екстенсивним

збільшенням обсягів виробництва. Резерви такого шляху швидко вичерпуються, тому зростання прибутку відбувається за рахунок зниження оплати праці та скорочення затрат на вдосконалення виробничих засобів. Це не сприяє зростанню заробітної плати національного виробника, обмежує внутрішню купівельну спроможність, потребу у високому рівні освіти та науки і технологічному оновленні виробництва. Усе це обмежує передумови для виникнення підприємницької ініціативи та нарощування податкової бази і зниження податкового навантаження на суб'єкти економічної діяльності.

Різні джерела зростання і механізми формування ВВП призводять до різних соціально-економічних наслідків і шляхів забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Обраний підхід до дослідження джерел нарощування ВВП доповнює загальнотеоретичну сутність уявлення про засади функціонування організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності національної економіки України. Його інструментарій дозволяє конкретизувати стан конкурентоспроможності національної економіки відповідно до динаміки реальних змін у макроекономічних показниках.

Збільшення відкритості національної економіки України піддає її зовнішньоекономічним конкурентним впливам. На противагу багатьом розвинутим країнам, в експорті яких переважають наукомістка продукція і новітні технології, структура джерел економічного зростання в Україні складається переважно з сировини й напівфабрикатів. Незважаючи на високий рівень спрацювання основних фондів, інвестуються, переважно, сировинні галузі.

Аналіз показує необхідність нарощування якісних параметрів ВВП у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки України, що вимагає запровадження їх відповідної системи, які дають уявлення про взаємозв'язок економічних джерел і соціальних наслідків для суспільства.

Зростаюча залежність країн світу, в тому числі і України від імпорту енергоносіїв, їх значне подорожчання за останні чотири роки, проблеми з транзитом енергоносіїв, призвели до того, що конкурентоспроможність багатьох економік погіршується.

Дані, що характеризують залежність країн світу від імпорту енергії, енергомісткість ВВП та енергоекологічність виробництва подано в таблиці 4. Аналіз даних табл. 4 показує, що енергозалежність України в загальному обсязі споживання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) у порівнянні з іншими країнами, є значною і складає в середньому 62%. Енергомісткість ВВП України складає в середньому 500кг умовного палива з розрахунку на тисячу доларів США ВВП, що в 2-3 рази перевищує енергомісткість ВВП розвинутих країн.

Враховуючи те, що відкритість економіки України є високою, важливим макроекономічним показником конкурентоспроможності національної економіки України є стан валютного курсу та валютно-курсова політика.

Дані, що стосуються динаміки експорту та імпорту товарів і послуг України, наведено в таблиці 5. Аналіз даних табл. 5 показує, що, починаючи з 2006 року, значно погіршилися показники сальдо торговельного балансу та індекс реального обмінного курсу. Ці обставини серйозно ускладнюють макроекономічну ситуацію в Україні, роблять національну валюту надто чутливою до коливань на міжнародних ринках, що становить серйозну загрозу перспективам економічного зростання і конкурентоспроможності національної економіки.

Таблиця 4

**Порівняльна характеристика енергетичної складової
 макроекономічної конкурентоспроможності України та окремих країн світу
 (за даними 2005-2008 рр.)**

Країни	Енергозалежність, % імпорту в загальному обсягу споживання ПЕР	Енергоємність ВВП кг у.п./тис. дол ВВП (за ПКС 2000р.)	Енергоекологіч- ність виробництва, т CO ₂ /т у.п. ПЕР
США	64	220	2,5
Японія	92	160	2,3
Німеччина	62	160	2,4
Франція	50	160	1,4
Фінляндія	56	260	1,8
Чехія	27	270	2,6
Угорщина	58	180	2,2
Польща	12	210	3,2
Україна	62	500	2,17

* – Складено за: Key world energy statistics, 2009, IEA.

Таблиця 5

Динаміка експорту та імпорту України у 2000-2008*рр.

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Сальдо торгового ба- лансу, млн.дол. США	1406	1402	3173	2891	6909	2531	-1617	-5918	-14520
Сальдо поточного рахунку до ВВП, %	3,9	3,7	7,5	5,8	10,6	2,9	-1,5	-4,2	-4,8
Експорт товарів та послуг, млн.дол. США	19248	21086	23351	28953	41291	44378	50232	64001	85612
Темпи росту експорту товарів і послуг, %	120,3	100,6	110,7	124	142,6	107,5	113,2	127,4	133
Імпорт товарів і послуг, млн.дол.США	17947	20473	21494	27665	36313	43707	53307	71877	-10013
Темпи росту імпорту товарів і послуг, %	118,9	100,8	105	128,7	131,3	120,4	122	134,8	139
Індекс номінального курсу гривні на кінець року, %	104,2	97,5	99,4	100,02	100,4	105,1	100	100	110
Індекс реального обмінного курсу, %, ** (+) приріст, (-) зниження	18,1	1,3	-1,76	5,96	8,8	1,89	8,14	13,54	12,9

* – Розраховано за даними [10; 11; 12].

** – індекс реального обмінного курсу є одним з фундаментальних показників конкурентоспроможності країни. Його приріст означає зниження конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг.

За результатами дослідження і з використанням досвіду розвинутих країн орієнтирами для макроекономічних показників підвищення конкурентоспроможності національної економіки України мають бути:

- за доходами – збільшення частки оплати праці найманих працівників до 60–65%; скорочення частки податків і субсидій на виробництво та імпорт до 10–15%; скорочення частки валового прибутку, змішаного доходу до 25–30%;
- за категоріями кінцевого споживання – збільшення частки домашніх господарств до 55–60%, при незмінній частці сектора загального державного управління і валового нагромадження основного капіталу та нульового сальдо чистого експорту);
- за видами економічної діяльності – скорочення часток промисловості до 50–52% та сільського господарства до 15–18%; збільшення частки інших її видів (фінансової діяльності, освіти, охорони здоров'я) до 30–35%;
- в енергетичній політиці – зниження енергозалежності економіки України до 42%; зниження енергомісткості ВВП до рівня країн Центральної і Східної Європи;
- у сфері валютного регулювання – підтримання індексу реального обмінного курсу на рівні, що відповідає оптимальному стану платіжного балансу України.

Література

1. Гражевська Н. Забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в глобальному і постіндустріальному вимірі / Н. Гражевська / *Економіка України* 2008. – № 9. – С. 54–62.
2. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації (за ред. Я. А. Жаліла., К. – НІСД, – 2005. – С. 13.
3. Пилипенко І. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы / И. В. Пилипенко. – Смоленск: Ойкумена. 2005. – 496 с.
4. Пахомов Ю. М. Національні економіки в глобальному середовищі / Ю. М. Пахомов, Д. В. Лук'яненко, Б. В. Губський. – К.: Україна, 1997 – 237 с.
5. Базиліук Я. Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення: монографія / Я. Б. Базиліук. – К.: НІСД. 2002 – 132 с.
6. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я. А. Жаліло, Я. Б. Базиліук, Я. В. Белінська та ін.: за ред. Я. А. Жаліла – К.: НІСД. 2005 – 388 с.
7. Губський Б. В. Конкурентоспроможність економіки України. Посттрансформаційна перспектива / Б. В. Губський – К.: Наукова думка, 2004. – 344 с.
8. Конкурентоспроможна економіка України: стан і перспектива підвищення / за ред. д-ра екон. наук І. В. Крючкової – К.: Основа, 2007 – 488 с.
9. Пуцентайло П. Сутнісні аспекти конкурентоспроможності на різних рівнях управління економікою / П. Пуцентайло / *Вісник Тернопільського національного економічного університету* / - 2009 – Випуск 4 – с. 32–42.
10. Бюлетень Національного банку України.//bank.gov.ua.
11. *Международный валютный фонд*//www/imf.org.
12. *Платіжний баланс України за 2000-2008рр.*//bank.gov.ua.

Редакція отримала матеріал 24 вересня 2010 року.

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СПОЖИВЧОГО РИНКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Досліджено підходи до оцінки інвестиційної привабливості споживчого ринку економічного регіону, що характеризує його стан та рівень. Запропоновано методичні підходи до здійснення групування регіонів за рівнем інвестиційної привабливості регіонального ринку споживчих товарів, встановлення їх рейтингу, і, відповідно до цього, приймання зважених управлінських рішень.

Ключові слова: *інвестиційна привабливість, споживчий ринок, регіональні економічні системи.*

Залучення інвестицій в економіку регіонів є найважливішим завданням в теперішній ситуації. Ефективно вирішити це можливо лише за рахунок підвищення інвестиційної привабливості конкретного регіону для потенційних інвесторів, тобто головним завданням в цьому контексті буде підбір необхідних умов для інвестування, які впливають на інвестора у виборі того чи іншого об'єкта інвестування. Для розробки обґрунтованої інвестиційної політики України необхідно враховувати особливості та тенденції розвитку пріоритетних видів діяльності регіональних господарських систем. Однією з таких важливих економічних систем є ринок споживчих товарів. Враховуючи масштабність, складну структуру, різноманітні взаємозв'язки цього цілісного утворення, виникає необхідність у розробці методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості регіонального споживчого ринку.

Виходячи з того, що в загальноекономічному плані під ринком розуміється місце взаємодії продавців та покупців для визначення ціни та необхідної кількості товару, то регіональний споживчий ринок можна визначити як сукупність суб'єктів та об'єктів купівлі-продажу регіону, які купують товари та послуги для власного споживання. Ринки споживчих товарів характеризуються масовим споживанням, конкуренцією та децентралізованою структурою. Усі елементи даної структури, в свою чергу, мають свою структурну побудову, знаходяться у відносинах і зв'язках один з одним, і порушення цих взаємозв'язків є серйозною перешкодою для ефективного функціонування ринкового середовища.

З опублікованих останнім часом результатів фундаментальних досліджень із даної проблематики *виділяються праці* М. І. Долішнього, С. І. Дорогунцова, Б. М. Данилишина, Є. І. Бойка, Р. М. Бойчука, Л. О. Лігоненка, С. В. Іванова, М. І. Фащевського, В. І. Пили, М. Ф. Тимчука, Л. Г. Чернюк та інших, які створили наукове підґрунтя для подальших досліджень в цьому напрямку.

Інвестиційне забезпечення відтворювальних процесів регіонального споживчого ринку значною мірою визначається інвестиційним потенціалом та інвестиційною привабливістю регіону. Тому розробка організаційно-економічного механізму управління інвестиціями неможлива без ґрунтового та комплексного дослідження цих категорій та удосконалення на цій основі теоретичних засад дослідження регіонального споживчого ринку, що *актуалізує* тему статті.

Порівнюючи ці дві економічні категорії, інвестиційний потенціал регіону можна визначити як сукупність інвестиційних ресурсів, частину накопиченого капіталу, яка представлена на інвестиційному ринку у формі потенційного інвестиційного попиту, що забезпечує задоволення матеріальних, фінансових та інтелектуальних потреб відтворення капіталу. Інвестиційний потенціал регіону – це кількісна характеристика, яка враховує основні макроекономічні характеристики, насиченість території факторами виробництва (природними ресурсами, робочою силою, основними засобами, інфраструктурою і т.д.), споживчий попит населення та інші показники. Інвестиційна привабливість регіону – сукупність ознак (умов, обмежень), що визначають приплив капіталу в регіон та оцінюються інвестиційною активністю. Інвестиційна привабливість регіону формується, з одного боку, інвестиційним потенціалом регіону, з іншого – можливими ризиками. Наявність регіональних інвестиційних ризиків свідчить про неповне використання інвестиційного потенціалу регіону.

Інвестиційний потенціал регіонального ринку споживчих товарів – це сукупність наявних інвестиційних ресурсів, а також потенційних ресурсних можливостей в межах інвестиційного простору регіонального ринку для формування його інвестиційного середовища з метою виконання завдань підприємств, що діють на регіональному ринку споживчих товарів, через механізм інвестування.

Інвестиційна привабливість регіонального ринку споживчих товарів – це інтегральна характеристика доцільності вкладення капіталу в потенційні об'єкти інвестування регіону з огляду на їх інвестиційний потенціал та пов'язані з цим процесом специфічні (мікроекономічні) й неспецифічні (макроекономічні) інвестиційні ризики.

Для дослідження сучасного стану та оцінки ефективності функціонування регіонального споживчого ринку необхідним є забезпечення статистичною звітністю, що дозволяє більш повно охарактеризувати цю систему і на основі цього ефективно управляти розширенням асортименту і підвищенням якості споживчих товарів згідно до споживчих вимог. Тому головним завданням діагностики регіонального споживчого ринку є не лише оцінка стану об'єкта дослідження для подальшого виявлення проблем його розвитку, а і визначення перспективних шляхів їх вирішення. Найважливішою передумовою ефективного управління розвитком регіонального споживчого ринку є збалансований попит та пропозиція продовольчих і непродовольчих товарів, збільшення асортименту та підвищення якості споживчих товарів на даній території. Задля цього необхідно вивчати та прогнозувати попит споживачів, застосовувати маркетингові методи дослідження, що дасть змогу прогнозувати потреби в товарах на перспективу. Визначаючи інвестиційну привабливість регіонального споживчого ринку, важливим є визначення безпосереднього його економіко-географічного положення, структури, поділу на відповідні сегменти, товарну структуру, ємкість, а також виявлення тенденції попиту, рівня задоволення людей в різноманітних товарах з врахуванням специфіки і особливостей функціонування ринку у відповідному інвестиційному середовищі.

Сучасні проблеми економічного розвитку обумовлюють особливий підхід до вивчення збалансованості попиту і пропозиції на ринку, аналізу кон'юнктури ринку. Регіональний споживчий ринок характеризується різноманітними зв'язками його компонентів як складовими інтегрованої системи. Функціонування регіонального споживчого ринку визначається зв'язками: між потребами населення регіону і виробництвом, попитом й пропозицією на регіональному ринку товарів та послуг, диференціацією доходів, характером, рівнем і структурою споживання та ін.

Аналіз ситуації й процесів, які відбуваються в сфері споживчого ринку, його інвестиційної привабливості є одним з найбільш важливих та необхідних напрямів статистичного вивчення розвитку економіки. По-перше, велика кількість економічних процесів, у тому числі виробництво та реалізація споживчих товарів, не завжди знаходяться в рамках жорсткого державного контролю або регулювання. Це, з одного боку, є позитивним моментом, так як підсумки економічних трансформацій і відмова від системи державного регулювання призвели до значного розширення сфери споживчого ринку. Однак у підсумку структурних змін, які відбулися в цій сфері, відсутність у державних органів інструментів прямого впливу на ситуацію на ринку споживчих товарів обумовлює необхідність якісної та максимально повної інформації про зміни, які відбуваються на споживчому ринку.

По-друге, сфера споживчого ринку за своєю суттю дуже тісно пов'язана з таким економічним поняттям як рівень життя населення, необхідність дослідження якого в нашій країні не потребує додаткового підтвердження.

Головною діяльністю, беззаперечно, яка відбувається на споживчому ринку, є процеси купівлі-продажу товарів та послуг, тобто власне торговельна діяльність. Загальновідомо, що торгівля класифікується за низкою ознак. Так, наприклад, за ознакою місця в процесі товаропотоків торгівля поділяється на гуртову й роздрібну. Цей розподіл обумовлений розміром покупок, їх призначенням та типом покупців. Гуртову торгівлю можна визначити як продаж товарів відносно великими партіями торговим посередникам для наступного перепродажу, а також споживачам (виробникам для забезпечення виробничого процесу, організаціям, фірмам, невиробничим підприємствам, навчальним закладам та ін. для забезпечення їх діяльності). На відміну від оптової, роздрібна торгівля – це продаж товарів, головним чином, населенню. Роздрібна торгівля охоплює сукупність підприємств роздрібною торгівлі, ринки сільськогосподарської продукції, харчові ринки та ін. У деяких випадках до обороту роздрібною торгівлі додають оборот підприємств громадського харчування, які поєднують виробничу діяльність з торгівлею і діяльністю з обслуговування процесу споживання їжі клієнтами.

Саме торгівля може забезпечити ефективний моніторинг ринкової кон'юнктури, виявити зрушення і зміни у попиту населення та товарній пропозиції під впливом зміни цін, грошових доходів населення та вдосконалення структури виробництва. Такий аналіз необхідний для прогнозування розвитку ринку споживчих товарів, характеристики розвитку торговельної інфраструктури і виявлення потреб в матеріальних, трудових і фінансових ресурсах для виробництва цих товарів.

Здійснення дослідження розвитку споживчого ринку, визначення його інвестиційної привабливості базується на таких методологічних принципах:

- системність, тобто споживчий ринок повинен розглядатися як цілісна система, яка складається із взаємопов'язаних та взаємовпливаючих один на одного елементів, а також є частиною більш великої системи;
- комплексність, тобто обумовлює необхідність врахування в процесі дослідження усіх факторів, особливостей та ознак даної системи;
- об'єктивність, тобто виключення суб'єктивізму в процесі дослідження, забезпечення повноти відображення показників розвитку;
- науковість, тобто проведення дослідження на основі науково обґрунтованої методики, яка базується на загальнонаукових, аналітико-прогностичних методах;
- цілеспрямованість, тобто орієнтація дослідження розвитку споживчого ринку на конкретні цілі та завдання;
- врахування регіональної специфіки.

Структура ринку споживчих товарів має велике значення для збалансованого розвитку господарства країни, його економічного зростання. Структура – багатопланове поняття, яке відображає співвідношення різних елементів економічної системи. Кількісно характеристики будь-якого виду структури можна визначити як питому вагу окремих структурних елементів у складі всієї структури.

Залежно від характеру елементів та змісту економічних явищ, зв'язки між якими відображаються в пропорціях, розрізняють такі основні види структурних співвідношень ринку споживчих товарів: ринок продовольчих товарів (ринки, наприклад, окремих товарів харчової промисловості) та ринок непродовольчих товарів (ринки товарів легкої промисловості). Просторова структура являє собою складну й взаємопов'язану систему ринків (локальний, регіональний, національний, транснаціональний, світовий), товарообіг на яких обмежений певними межами, а також характеризується наявністю сукупності споживачів, які споживають ці товари.

Структуру регіонального споживчого ринку як комплекс співвідношень між виробниками і споживачами споживчої продукції в процесі купівлі-продажу можна розглядати з наступних точок зору – видової структури, галузевої, функціональної, територіальної, організаційної, управлінської і стосовно його кон'юнктури.

Дослідження кон'юнктури споживчого ринку в контексті інвестиційної привабливості варто проводити в цілому та за окремими її елементами (попит, товарна пропозиція, ціни), з врахуванням внутрірегіональних, міжрегіональних, зовнішньоекономічних зв'язків, а також стану споживчого ринку в розрізі окремих його складових. Базуючись на наявних розробках вважаємо, що в систему економічних показників характеристики регіонального споживчого ринку доцільно включати такі індикатори (табл. 1).

В запропонованій системі показників дослідження регіонального споживчого ринку на основі системно-комплексного та структурного підходу важливе місце займає поняття місткість або ємність регіонального споживчого ринку. Це поняття характеризується як потенційно можливий обсяг купівлі-продажу споживчих товарів, з урахуванням специфіки та особливостей попиту та пропозиції на даному ринку.

Прогнозування місткості регіонального споживчого ринку необхідно здійснювати дедуктивним методом (від загального до часткового). Однак при прогнозуванні місткості ринку продовольчих товарів потрібно враховувати, що на цьому ринку відсутні товари субститути. А при дослідженні та аналізі ринку непродовольчих товарів необхідно пам'ятати, що вони є предметами багаторазового використання.

Місткість споживчого ринку регіону нами, як і іншими дослідниками, пропонується розраховувати за такою формулою, але з визначенням коефіцієнту емерджентності:

$$Q = k_e(Z_0 + W + I + N - E - Z_1), \quad (1)$$

де: Z_0 – товарні запаси підприємств на початок року;

W – загальний обсяг виробництва підприємств-виробників споживчих товарів;

I – імпорт споживчих товарів регіону;

N – інші надходження (наприклад, реалізація продукції домашніх господарств);

E – експорт споживчих товарів регіону;

Z_1 – товарні запаси підприємств на кінець року;

k_e – коефіцієнт емерджентності.

Місткість ринку, можна сказати, є величиною емерджентною, і представлена як сума компонентів, за деяким вилученням, є величиною більшою, ніж проста сума залежно від особливостей його функціонування [1, 209]. Місткість регіонального споживчого ринку дає уявлення про масштаби, структуру, співвідношення осно-

**Система економічних показників, що характеризує
стан регіонального споживчого ринку**

№ п/п	Показники	Зміст і склад показників
1	Пропозиція	Виробництво (структура, обсяг виробництва, потенціал та забезпеченість сировиною, еластичність пропозиції)
		Індекси промислового виробництва споживчих товарів
2	Попит	Внутрішній товарообіг (споживчий потенціал, місткість споживчого ринку, еластичність попиту)
		Зовнішній товарообіг (структура й обсяг експортно-імпортних операцій, співвідношення виробництва та споживання)
		Товарні запаси (насиченість ринку, динаміка)
3	Динаміка цін	Динаміка роздрібних та оптових цін, структура витрат на виробництво одиниці продукції
4	Пропорційність та збалансованість ринку	Відповідність пропозиції попиту на споживчі товари
5	Масштаб ринку споживчих товарів	Рівень конкуренції та монополізації (кількість продавців та покупців, обсяги продажів)
		Структура товарообігу (обсяг реалізації споживчих товарів, загальна структура товарообігу, співвідношення між попитом та пропозицією)
6	Регіональні особливості розвитку споживчого ринку	Регіональна диференціація споживчого ринку
		Основні параметри розвитку регіонального споживчого ринку
		Структура регіонального споживчого ринку
7	Тенденції розвитку ринку	Динаміка, циклічність розвитку (темпи росту, сезонність)
8	Інвестиційна активність	Інвестиції в основний капітал, кількість та динаміка угод, прибутковість інвестицій, ступінь завантаженості виробничих потужностей, показники фондового ринку
9	Ризик	Рівень ринкового та інвестиційного ризиків, рівень політичної стабільності та економічна ситуація

вних компонентів і є підґрунтям для визначення як стратегічних, так і тактичних завдань його розвитку.

При розрахунку прогнозних даних ринку споживчих товарів варто застосовувати маркетингові методи, зокрема, опитування населення, що дасть змогу визначити попит на споживчі товари в прогнозному періоді, що є одним з головних завдань управління розвитком регіонального споживчого ринку.

При аналізі ринку споживчих товарів у цілому по країні необхідно враховувати особливості формування регіональних ринків споживчих товарів в контексті загальнодержавного ринку та його інвестиційної привабливості. В зв'язку з цим необхідна:

- розробка системи показників, які характеризують розвиток та структурні зміни на регіональних ринках споживчих товарів;
- обґрунтування методичних підходів до оцінки ринків споживчих товарів, які враховують фактори та особливості регіональних процесів та явищ;

- виявлення особливостей територіальної структури та просторової організації споживчого ринку регіону;
- розробка методології дослідження та прогнозування ринків споживчих товарів на регіональному рівні;
- взаємоузгодження тактичних та оперативних цілей розвитку регіональних ринків та споживчого ринку країни в цілому.

Так як на регіональний товарообіг впливають регіональні умови та фактори розвитку споживчого ринку, то доцільно в цьому випадку застосовувати групування, яке дозволяє зіставити обсяг товарообігу на одну особу з соціально-економічною та демографічною характеристикою регіонів. Застосування багатфакторних моделей дозволяє виявити та зіставити силу впливу факторів на обсяг і рівень товарообігу, на структуру та динаміку розвитку регіональних ринків, на ступінь задоволення вимог населення в споживчих товарах. Для характеристики регіонального споживчого ринку як складної і поліструктурної системи варто застосувати загальноприйнятні, що використовуються для будь-якої інтегральної системи, показники (коефіцієнти) концентрації і локалізації, адаптуючи їх до об'єкту дослідження.

Коефіцієнт концентрації (k_k) показує розподіл товарообігу за регіонами, за виробничими потужностями, кількості споживачів і розраховується за формулою:

$$k_k = \frac{1/2 |x_j - y_j|}{100}, \quad (2)$$

де: x_j – питома вага j -го регіону в загальнонаціональному обсязі факторної ознаки;

y_j – питома вага j -го регіону в загальнонаціональному обсязі результативного явища;

n – кількість j -х регіонів.

Індекс локалізації (I_n) показує співвідношення регіону в загальному обсязі товарообігу, забезпечення населення регіону продовольчими та непродовольчими товарами, доходами, витратами й заощадженнями та ін. показниками розвитку регіонального споживчого ринку:

$$I_n = \frac{x_j}{y_j} 100, \quad (3)$$

Коефіцієнт варіації товарообігу на одну особу (k_e) показує, яка частка припадає на валову додану вартість, доходи й витрати, продовольчих і непродовольчих товарів на одну особу і розраховується за формулою:

$$k_e = \frac{\sigma_w}{W} 100 (\%), \quad (4)$$

де: σ_w – середньоквадратичне відхилення товарообігу на одну особу за регіонами від середнього рівня по країні:

$$\sigma_w = \sqrt{\sum (W_j - \bar{W})^2 d_j}, \quad (5)$$

де: W_j – товарообіг на одну особу j -го регіону;

\bar{W} – середній товарообіг на одну особу по країні;

d_j – питома вага кількості населення j -го регіону в загальній кількості населення країни.

З метою комплексної оцінки всього соціально-економічного потенціалу регіону, секторів та галузей економіки, сфер економічної діяльності та окремих підприємств

необхідно застосовувати для аналізу показники ефективності функціонування ринку споживчих товарів.

Витратну ефективність галузі ($E\Phi_{(i)}$) можна визначити як відношення регіонального товарообігу до сукупних витрат галузі (сукупність проміжного споживання (ПС), фонду оплати праці (ФОП), амортизації основних засобів (А) та інших витрат товарообігу (В).

$$E\Phi_{(i)} = \frac{O}{ПC + \text{ФОП} + A + B}, \quad (6)$$

Ефективність розвитку ринкових процесів можна розрахувати за формулою:

$$E\Phi_{(i)} = \frac{ВДВ}{ПC + \text{ФОП} + A + B}, \quad (7)$$

де: $ВДВ$ – валова додана вартість галузі.

Ресурсна ефективність галузі ($E\Phi_{(r)}$) розраховується як відношення фінансового результату від звичайної діяльності до сукупного обсягу ресурсів галузі (основні та оборотні засоби ($З_{oc}$ і $З_{об}$), товарні запаси (З), трудові ресурси галузі у вартісному виразі (Т):

$$E\Phi_{(r)} = \frac{O}{З_{oc} + З_{об} + З + T}, \quad (8)$$

Оскільки для ринку споживчих товарів характерний багаторазовий перепродаж товарів, що впливає на вартість та ціну товару, доцільним є використання при розрахунку показників ефективності функціонування ринку споживчих товарів чистого товарообігу як характеристики руху реального товарообігу на регіональному ринку:

$$E\Phi_{(z)} = \frac{O_u}{ПC + \text{ФОП} + A + B}, \quad (9)$$

$$E\Phi_{(r)} = \frac{O_u}{З_{oc} + З_{об} + З + T}, \quad (10)$$

Дослідження ефективності функціонування ринку споживчих товарів дає можливість оцінити рівень, тенденції та пропорції розвитку сфери товарного обігу, визначити частку, яку займає прибуток галузі у загальному валовому регіональному продукті. Це дозволяє на підставі аналізу ретроспективних і зовнішніх зв'язків, а також інших змін, зробити достатньо вірогідне судження щодо майбутньої інвестиційної привабливості, визначити пріоритети й напрями розвитку регіонального споживчого ринку в контексті загальнодержавних інтересів.

Методичні дослідження інвестиційної привабливості регіонального ринку споживчих товарів мають ґрунтуватись на логіці інвестиційних рішень, яка передбачає вкладення коштів там, де сприятливіші умови інвестування. З урахуванням цього розроблено логічну схему процедури пошуку, вибору та прийняття інвестиційних рішень на основі порівняння, що має вигляд алгоритм вибору – спочатку інвестор вибирає країну інвестування на основі міждержавної оцінки інвестиційної привабливості, потім галузь на основі міжгалузевої оцінки, далі регіон – й так до рівня окремого проекту. Таку модель пошуку рішень для групи інвесторів з невизначеними наперед цілями можна вважати найбільш оптимальною, оскільки вона дозволяє інвестору з різноплановими інтересами та можливостями оцінити інвестиційну привабливість на кожному рівні: країни, галузі, регіону, підприємства, проекту тощо.

Оцінювання інвестиційної привабливості регіонального ринку споживчих товарів, що є сполучною ланкою між етапом аналізу та етапом прийняття рішень про вкладення коштів, являє собою інтегральну характеристику об'єктів перспективного інвестування з позиції сталості розвитку, ефективності використання активів, їх ліквідності та цілої низки інших показників.

Оскільки в умовах фінансово-економічної кризи відбувається зменшення інвестиційної активності підприємств, оцінка інвестиційної привабливості ринку споживчих товарів набуває особливого значення. Виходячи з цього, необхідним є використання системи показників, які характеризують узагальнену інвестиційну привабливість регіонів [2, 37].

Проте існуючі методики визначення рівня інвестиційної привабливості не у всіх випадках задовольняють потреби інвестора у об'єктивній, неупередженій, доцільній та достатній для прийняття рішення інформації. На сьогодні сформовано велику кількість методик визначення як інвестиційної привабливості регіону, так і ранжування їх сукупності згідно з вимогами інвестора [3, 627]. Поруч з тим, постає питання створення єдиної системи показників оцінювання, яка б дозволила проводити об'єктивний і всебічний аналіз інвестиційної привабливості регіонального ринку споживчих товарів.

Формування інтегральних оцінок базується на стандартизації показників. Серед таких інтегральних оцінок набули широкого використання рейтингові оцінки у вигляді багатовимірних середніх.

Узагальнюючим показником є індекс інвестиційної привабливості регіонального ринку споживчих товарів ($I_{in CP}$). $I_{in CP}$ – середня арифметична проста з трьох стандартизованих середніх показників-стимуляторів, кожний з яких розраховується за формулою:

$$Z_{ij} = \frac{x_j - x_i^{min}}{x_i^{max} - x_i^{min}}, \quad (11)$$

де: x_{ij} – значення i -го показника j -го об'єкта.

Якщо за обсягом товарна група є невеликою, то $(x_{ij} - a)$ приймається як варіаційний розмах $(x_i^{max} - x_i^{min})$. При цьому стимулятори дорівнюють значенню $a = x_i^{max}$, а для дестимуляторів $a = x_i^{min}$.

При високому значенні i -го показника Z_{ij} наближається до 1, при низькому – до 0. Таку саму властивість має і узагальнююча оцінка:

$$G_j = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m Z_{ij}, \quad (12)$$

тобто чим вище рівень інвестиційної привабливості регіонального ринку споживчих товарів, тим більше значення G_j відхиляється від 0.

Для вимірювання взаємозв'язку між інвестиційною привабливістю регіонального ринку споживчих товарів та економікою регіону в цілому, можна скористатися методом рангової кореляції:

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum d_j^2}{n(n^2 - 1)}, \quad (13)$$

де: d_j – відхилення рангів; n – кількість рангів.

Підсумовуючи, зазначимо, що запропоновані методичні підходи та система показників дасть можливість здійснити групування регіонів за рівнем інвестиційної

привабливості регіонального ринку споживчих товарів, встановити рейтинг, і, відповідно до цього, приймати зважені управлінські рішення щодо подальшого розвитку споживчого ринку регіонів.

Література

1. Данилишин Б. М., Клиновий Д. В., Пєпа Т. В. *Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка: Навчальний посібник / За наук. ред. Б. М. Данилишина.* – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. – 688 с.
2. Кузьмін О. Є. *Нова парадигма оцінки інвестиційної привабливості регіонів: від конкретного до загального / О. Є. Кузьмін, І. М. Комарницький // Регіональна економіка.* – 2002. – № 4. – С. 36–43.
3. Іванов С. В. *Методологічні підходи до оцінки інвестиційної привабливості регіону / С. В. Іванов // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. пр.* – 2004. – Т. 2. № 192. – С. 626–632.

Редакція отримала матеріал 15 липня 2010 року.

Зоя ТОЛЧАНОВА

КЛАСТЕРНА ПОЛІТИКА ЯК МЕХАНІЗМ УДОСКОНАЛЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛІСОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Досліджено сутність поняття кластер. Здійснено аналіз світового досвіду використання кластерних структур у промисловості в цілому та лісопромислому комплексі зокрема. Виходячи з результатів дослідження, визначено перспективи розвитку кластерних форм співробітництва, як ефективного способу підвищення конкурентоспроможності лісопромислового комплексу окремого регіону. Встановлено позитивні еколого-економічні та соціальні наслідки від впровадження кластерних структур.

Ключові слова: *кластер, кластерні структури, лісопромисловий комплекс, механізм удосконалення, закордонний досвід.*

В останні роки Світовою спільнотою досить гостро піднімається питання сталого розвитку суспільства. Це не обминуло і лісовий сектор економіки, оскільки однією із важливих складових сталого розвитку є раціональне використання лісових ресурсів. Переосмислення урядом та громадськістю цінності лісів, перегляд та обґрунтування важливості функцій, які вони виконують, спонукає підприємства лісового сектора по-новому поглянути на процес використання лісових ресурсів. Підприємства лісопромислового комплексу мають працювати в напрямку максимально глибокого оброблення деревини, пошуку та запровадження інноваційних технологій у сфері комплексного використання вторинної сировини (відходів виробництва), побічного користування лісом тощо.

Приєднання України до Світової організації торгівлі призвело до посилення міжнародної конкуренції, у тому числі і в сфері деревообробки. Склалася така ситуація, що вітчизняні підприємства не можуть успішно конкурувати з потужними європейськими компаніями. За таких умов, як свідчить досвід розвинених країн світу, найбільш перспективним напрямком розвитку лісового сектора економіки є формування на його виробничій базі кластерів. Однією з найважливіших складових кластерів, що суттєво підвищує *актуальність* їх використання, є те, що вони досить ефективно працюють і в промисловості, а не лише у сфері високих технологій.

У світовій практиці значна увага приділяється вивченню кластерів, зокрема, цьому питанню присвячені роботи М. Портера, М. Стейнера, В. Прайса, М. Афанасьєва, Л. Мяснікової тощо [1; 5; 6]. Серед вітчизнаних науковців необхідно відмітити С. Соколенка, М. Войнаренка, А. Асаула, В. Геєця, В. Федоренка, А. Гойка, В. Джабейла тощо [2; 3; 4; 10; 12]. Однак, незважаючи на значну кількість праць, присвячених дослідженню кластерних структур в економіці, деякі аспекти залишаються недостатньо вивченими. Це, насамперед, стосується дослідження та обґрунтування можливості створення кластерів на базі підприємств лісової галузі, що і визначило *мету дослідження*.

Для написання статті автор збирала, опрацювала та узагальнила праці вітчизняних та зарубіжних вчених з економічних та організаційних проблем розвитку кластерних структур. Дослідження проведено на основі сучасних методів економічних досліджень: дедукції та індукції, діалектичного та історичного – для аналізу теоретичних поглядів на сутність кластерних форм співробітництва і ефективності їх застосування в економіках різних країн світу.

Метою написання статті є: теоретичне дослідження сутності поняття кластер; узагальнення закордонного досвіду використання кластерних структур в економіці, зокрема створення кластерів на підприємствах лісового сектора за кордоном та в Україні; обґрунтування необхідності створення кластерів на базі підприємств лісопромислового комплексу окремого регіону.

Зародження кластеризації економіки як фактора підвищення конкурентоспроможності регіонів започаткував у своїх роботах американський вчений М. Портер на початку 90-х років ХХ століття, створивши програму з формування кластерів «Нова хвиля» у штаті Арізона. Під кластером він розуміє групу географічно сконцентрованих взаємозалежних компаній, які діють у певній сфері, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (університети, торговельні об'єднання тощо), що водночас конкурують між собою та здійснюють спільну діяльність [1, 205–207].

Існують досить різноманітні підходи до визначення поняття кластер, проте відсутнє єдине його трактування. Так, С. І. Соколенко дає наступне визначення кластера: "... це група економічно пов'язаних фірм та інших юридичних осіб, розташованих поруч, завдяки чому вони спільно отримують виробничі переваги [2]". На його думку, кластер – "... це новий ефективний спосіб і система взаємодії, постійного ділового спілкування територіально й економічно споріднених учасників виробничого процесу заради отримання кожним із них підсумкового синергетичного комерційного результату [2]".

М. П. Войнаренко під кластером розуміє "...територіально-галузеве добровільне об'єднання підприємств, що тісно співпрацюють з науковими установами й органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції й економічного зростання регіону [3]". Крім того, автор виділяє п'ять необхідних передумов ефективної роботи кластера: ініціатива, інновації, інформація, інтеграція та інтерес.

Варто звернути увагу на те, що такі вчені, як В. Г. Федоренко, А. Ф. Гойко, В. Б. Джабейло [4], під кластером розуміють "... мережу незалежних виробничих або сервісних фірм (включаючи їхніх постачальників), творців технологій і ноу-хау (університети, науково-дослідні інститути, інжинірингові компанії), що зв'язують ринкові інститути (брокери, консультанти) і споживачів, взаємодіючих один з одним у рамках єдиного ланцюжка створення вартості та мають географічну близькість". Як показують дослідження, проведені авторами, кластер може існувати лише тоді, коли є зацікавленість у всіх учасників об'єднання.

На думку Г. Р. Хасаєва та Ю. В. Михеєва, кластер – це територіально-галузеве партнерство підприємств, об'єднане інноваційною програмою впровадження новітніх (виробничих, інжинірингових, управлінських) технологій з метою підвищення їх конкурентоздатності [5]. При цьому до складу учасників кластера можуть входити виробники та постачальники, інжинірингові і консалтингові компанії, науково-дослідні організації та ВНЗ, кредитні організації, банки, інфраструктура, місцеві органи влади, громадські організації тощо.

Отже, у ході дослідження поняття кластер можна зробити наступні узагальнення:

- кластер формується у межах однієї географічної території;
- підприємства, які входять до його складу, взаємозалежні (економічно пов'язані) між собою і працюють в одній галузі чи сфері;
- обов'язкова умова кластера – участь у ньому наукових установ, консалтингових та інжинірингових компаній, органів місцевої влади;
- метою об'єднання є підвищення конкурентоспроможності продукції за рахунок інноваційних технологій та отримання підсумкового синергетичного комерційного результату;
- учасники кластера не конкурують між собою, а вирішують спільні проблеми.

Свідченням значних масштабів кластеризації економік світу є те, що кластери використовуються в багатьох країнах, незалежно від їх політичного устрою – США, Великобританія, Австрія, Німеччина, Норвегія, Фінляндія, Швеція, Італія, Франція, Аргентина, Бразилія, Угорщина, Росія, Казахстан тощо.

Підтвердженням ефективності застосування кластерних структур в економіці є досвід Фінляндії, яка в основу своєї економічної політики впровадила кластеризацію і зайняла перше місце (з 120 країн) в рейтингу перспективної конкурентоспроможності, випередивши такі країни як США, Німеччина, Японія [6; 7]. У Швеції понад 50 % усього експорту становить експорт продукції кластера галузей, пов'язаних з перевезеннями, металургією й деревообробкою [8]. Австрія розвинула 100 % інноваційну економіку на базі кластерів (транскордонні кластери з Німеччиною, Італією, Швейцарією та Угорщиною), де була створена політика стимулювання розвитку зв'язків між дослідними інститутами та промисловими підприємствами з чіткою спеціалізацією кластерів. Наприклад, автомобільний кластер, створений в Штірії, став центром міжнародного автомобілебудування, де щорічно виготовляється 40 автомобільних марок і збирається 150 тис. авто. Він охоплює 110 фірм, які задіяні в повному виробничому циклі виробництва автомобілів: добування та переробка сировини, виробничий процес, логістика та програмне забезпечення, переробка відходів [7]. В Італії добре розвинені індустріальні округи (до співпраці залучено 60 тис. малих підприємств сімейного типу), які за рахунок кластеризації регіональної економіки змогли підвищити свій технологічний рівень настільки, що від переробки фруктів, пошиття взуття, виготовлення меблів перейшли до виготовлення обладнання для цих галузей [7; 8; 9].

Досить активно і успішно кластерні технології застосовуються і в постсоціалістичних країнах. Так, усі федеративні округи Росії, спільно з Радою з конкурентоспроможності та підприємництва при Уряді Росії, розробили "Стратегію соціально-економічного розвитку до 2020 року", яка вміщує комплекс заходів, спрямованих на конкурентний розвиток держави і регіонів. В стратегії розвитку кластерна політика займає ключові позиції. У Казахстані ще в 2003 році було затверджено "Стратегію індустріально-інноваційного розвитку до 2015 року", яка передбачає формування національних кластерів у секторах нафтової, газової, харчової та текстильної промисловості, транспортно-логістичних послуг тощо [10].

Необхідно відмітити, що спеціальні програми кластеризації здійснюються також в Австрії, Франції, Німеччині, в п'яти країнах Вишеградської групи (Угорщина, Польща, Словаччина, Чехія, Словенія). Серед цих країн найбільших успіхів досягла Угорщина, де функціонує 75 промислових парків, що об'єднують 556 компаній з числом працюючих 60 тис. осіб. Розвиток промислових парків став підґрунтям

для створення кластерів, розвиток яких стимулює держава, шляхом формування відповідної інфраструктури, зниження податків до 5 років, прийняттям програми індустріалізації регіонів [7].

В Україні вперше кластерна модель розвитку була запроваджена в Хмельницькій області. Вона полягає у кооперації та об'єднанні зусиль підприємців, державних структур і науковців, заради відродження вітчизняного виробництва Поділля. В області функціонують такі кластери: будівельний та швейний у Хмельницькому, кластер зеленого сільського туризму в Шепетівському районі, туристичний та харчовий кластер у Кам'янці-Подільському, які об'єднані в Асоціацію "Поділля Перший" [2; 3]. Наприклад, швейний кластер об'єднує не лише швейні підприємства, а й середні навчальні заклади відповідного напрямку і навіть університет.

Необхідність та нагальна потреба у створенні кластеру на основі лісопромислового комплексу (ЛПК) виникла у зв'язку з тим, що галузі, які входять до його складу, працюють з унікальними та найважливішими ресурсами, як в економічному, так і екологічному розумінні – лісовими, які можна найбільш раціонально використовувати лише об'єднавши зусилля. Як відомо, деревина використовується в багатьох галузях національної економіки для виробництва більше як 100 видів продукції, що призводить до жорсткої конкуренції між підприємствами ЛПК та інших галузей.

У лісовому секторі кластери давно працюють в Фінляндії, Німеччині, Франції, Австрії, Італії, Угорщині, Словенії. Наприклад, у Фінляндії сформовано кластерні карти лісового господарства та створено лісопромисловий кластер, до складу якого входять підприємства з виробництва деревини, паперу, меблів та ін. Завдяки цьому держава забезпечує 10 % світового експорту продукції деревообробки та 25 % паперу, маючи всього 0,5 % світових лісових ресурсів [6; 7]. Підприємства, тісно взаємодіючи між собою в межах кластеру обмінюються знаннями, досвідом роботи та інформацією, що забезпечує їм переваги над конкурентами. В Італії у 2000 році в промисловому індустріальному районі Bolzano створено кластер деревообробки та технологій "Cluster Alpine Network" (CAN), метою роботи якого є модернізація та розширення ринку збуту для місцевих підприємств (напрямок: ергономічний дизайн меблів, продуктів, ринків і технологій; інноваційні дерев'яні конструкції), а також сприяння у передачі технологій для створення нових продуктів і виробничих процесів. Роботі кластера сприяли місцеві органи влади шляхом співпраці та взаємодії. На сьогодні в кластері успішно працює 175 малих підприємств сімейного типу [9]. У Росії в 2000 році сформовано територіальний кластер у рамках російсько-фінського проекту "Довготермінова стратегія розвитку економіки Санкт-Петербурга", де утворено дев'ять кластерів, у тому числі й у сфері деревообробки [12]. Також успішно працює лісовий кластер, сформований на базі лісопромислового комплексу Волзького регіону, який об'єднує підприємства з виробництва пиломатеріалів, фанери, деревостружкових та деревоволокнистих плит, паперу і картону [13, 105–117].

Одним із перших в Україні створено деревообробний кластер «Деревообробка» у Рівненській області. Він сформований на базі десяти деревообробних підприємств та підприємців Рокитнівського району з різними за об'ємом виробничими потужностями. Не зважаючи на позитиви в роботі об'єднання (відстоювання спільних інтересів, обмін досвідом та інформацією), існує безліч проблем, що гальмують розвиток, а саме: відсутність інформаційно-координаційного центру, слабка підтримка з боку місцевих органів влади, відсутність зв'язків та співпраці з науковими установами тощо.

Спроби кластеризації лісового господарства відбуваються і у Карпатському регіоні. Так, у 2006 році в рамках Швейцарсько-українського проекту розвитку лісового господарства на Закарпатті FORZA започатковано „Кластерний аналіз лісопромислового сектору Карпатського регіону України”, який впроваджується Швейцарським фондом міжнародного розвитку та співробітництва та Державним Комітетом Лісового Господарства України. За результатами аналізу було встановлено, що в Карпатському регіоні лісовий сектор має вагомое соціально-економічне та екологічне значення, і лише координація зусиль усіх учасників ЛПК регіону дасть змогу посилити процес спеціалізації, знизити собівартість продукції, залучити інвестиції, впровадити інноваційні процеси у виробництво тощо [11].

Як показують дослідження [4; 8; 11], найбільш ефективно працюють ті кластери, які сконцентровані в межах одного регіону, що дозволяє максимально використовувати його природний, кадровий та виробничий потенціал. Учасники кластеру, які досягають значних успіхів у роботі, поширюють знання в межах кластеру і, таким чином, створюється синергетичний ефект, що призводить до подальшого зростання ефективності роботи. На основі кластера відбувається об'єднання учасників виробничого процесу, що сприяє розширеному доступу на ринки збуту, забезпечує зростання обсягів виробництва і впровадження інновацій у виробництво. Створення лісопромислового кластера відкриває нові можливості не лише для деревообробних, а й для лісогосподарських підприємств.

Таким чином, виходячи з аналізу світового досвіду, утворення кластерних структур в економіці розвинених країн, позитивного розвитку кластерів у деревообробці, можна констатувати:

1. Кластерні структури успішно працюють у різних галузях економіки і здійснюють позитивний вплив на розвиток економіки багатьох країн Світу незалежно від їх політичного устрою.

2. Міжнародний досвід функціонування кластерів на базі лісопромислового комплексу вказує на високу ефективність його роботи, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності продукції комплексу.

3. Лісопромисловий комплекс України має всі передумови для впровадження кластерних структур, а особливо на рівні регіонів, найбільш забезпечених лісовими ресурсами.

4. Одним із перспективних регіонів, для впровадження на його території кластерів, є Поліський (Північний) регіон України, який характеризується високими показниками загальної та вкритої лісом площі; найвищим в Україні обсягом заготовлених ліквідної деревини; високою продуктивністю лісів та великою часткою переважаючих і середньовікових насаджень. У регіоні сконцентрована значна кількість деревообробних та меблевих підприємств, які за обсягами реалізації продукції поступаються лише Карпатському регіону. Це у сукупності з потужною матеріальною базою створює необхідні передумови розвитку галузі, збільшення діючих та введення нових робочих місць [14].

5. Основною метою роботи такого лісопромислового кластера є випуск конкурентоспроможної продукції глибокої переробки деревини для забезпечення внутрішніх потреб, розвиток експортних можливостей галузі тощо.

6. Основна перевага застосування кластерних структур на базі лісопромислового комплексу Поліського (Північного) регіону полягає в тому, що їх утворення

передбачає розвиток не лише підприємств, які працюють у межах кластера, а й економічного, соціального та екологічного розвитку регіону (рис. 1).



Рис. 1. Економічний, соціальний та екологічний ефект від впровадження кластерних структур у лісопромислому комплексі регіону

Зважаючи на позитивний досвід формування кластерних структур та нові перспективи, які отримає економіка України в результаті їх впровадження, подальші дослідження передбачають формування лісопромислового кластера на прикладі Поліського (Північного) регіону України.

Література

1. Портер Майкл Е. Конкуренція: Пер. з англ. [Під ред. Я. В. Заблоцького]. М.: Вільямс, 2002. – 496 с.
2. Соколенко С. Проблеми і перспективи посилення конкурентоспроможності економіки України на основі кластера / Станіслав Соколенко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 31–35.
3. Войнаренко М. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / Михайло Войнаренко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 27–30.
4. Федоренко В. Г. Кластери – системний інструмент підвищення конкурентоспроможності економіки / В. Г. Федоренко, А. Ф. Гойко, В. Б. Джабейло // Економіка та держава. – 2007. – № 9. – С. 6–9.
5. Хасаев Г. Р. Кластеры: через партнерство к будущему [Электронный ресурс] / Г. Р. Хасаев, Ю. В. Михеев // [Российская инженерная академия. Поволжское отделение]. – Режим доступа: <http://www.poria.ru/files/236.doc>

6. Афанасьев М. Мировая конкуренция и кластеризация экономики / М. Афанасьев, Л. Мясникова // Вопросы экономики. – 2005. – № 4. – С. 75–86.
7. Письмак В. Новые формы организации инновационного процесса / В. Письмак // Экономика. – 2003. – № 3. – С. 53–65.
8. Кластери – різновид кооперації [Електронний ресурс] / Аналітичний Центр Академія. – Режим доступу до журналу: <http://www.academia.org.ua/?p=276> – Назва з екрана (див. 20.11.2009)
9. The Cluster Alpine Network (CAN) Wood and Technologies Cluster: introduced cooperation and technological innovation to very small family –run traditional businesses Bolzano – Italy [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_policy/cooperation/interregional/ecochange/studies_a_en.cfm?nmenu=5#cl1
10. Гець Валерій. Кластери і мережеві структури в економіці – тема досить цікава, але на сьогодні ще до кінця не вивчена / Валерій Гець // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 10-11.
11. Без вітру дерево й не хитнеться / [автор тексту: Оксана Юринець] // Деревообробник. – 2009. – № 14 (224). – 14 липня – 03 серпня. – С. 1, 4.
12. Асаул Анатолій. Кластер – это способ самоорганизации сообщества для выживания в условиях бескомпромиссной международной конкуренции / Анатолій Асаул // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 60–61.
13. Экономические кластеры Поволжья. [КТМ, Министерство торговли и промышленности Финляндии] / С. Ф. Болтрамович, Г. И. Дударев, Лотов Н. Д. Лотов, Х. Хернесниemi. Хельсинки: [б. в.]. 2007, – 202 с.
14. Толчанова З. О. Значення Поліського регіону в системі лісогосподарського комплексу України / З. О. Толчанова // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. Вип. 20.4. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2010 – С. 22–29.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПРЕВЕНТИВНОЇ ТРИВЕКТОРНОЇ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Проаналізовано демографічну й медико-соціальну ситуацію в Україні та фактори, що визначають рівень здоров'я нації. У цьому контексті запропоновано концепцію превентивної тривекторної системи охорони здоров'я для вирішення проблем депопуляції, збереження трудового потенціалу населення, покращення стану індивідуального та громадського здоров'я, підвищення якості життя в державі.

Ключові слова: *депопуляція, стан здоров'я населення, превентивна система охорони здоров'я, тривекторний підхід, страхування здоров'я.*

Сьогоднішня ситуація зі станом здоров'я українського народу є однозначною – це глибока демографічна криза. При цьому, якщо негативні процеси триватимуть і далі, то Україна перетне межу незворотності демографічної кризи та руйнації власного трудових ресурсного потенціалу. Складна ситуація останніх років пов'язана, передусім, із зменшенням чисельності населення щорічно на 200–400 тис. осіб, погіршенням стану здоров'я (рівні захворюваності, смертності та інвалідності населення свідчать про загрозу національній безпеці держави), зменшенням тривалості якісного життя. За 19 років чисельність наявного населення скоротилася на 5,7 млн. осіб (у 1990 р. чисельність становила 51,8 млн. осіб, а в 2009 р. – 46,1 млн. осіб) [5], постійно зберігаючи спадну тенденцію.

Варто зауважити, що великою є частка осіб пенсійного віку, у зв'язку з чим працездатне населення відчуває все більше соціальне навантаження. Так, частка населення віком 60 років і старше у 2008 році досягла 20,3%, що на 2,0% більше порівняно з 1990 роком. У свою чергу, питома вага осіб віком до 16 років скоротилася за цей період аж на 7,6% (з 22,9% у 1990 р. до 15,3% у 2008 р.).

Щорічно погіршується якість народонаселення, що призводить разом із процесом депопуляції до поганого процесу репродукції. Рівень відтворення населення в Україні дорівнює половині необхідного для простого заміщення поколінь рівня. Сучасний рівень народжуваності, незважаючи на позитивну динаміку останніх років, є одним із найнижчих в Європі: якщо у 1990 р. цей показник становив 12,6 на 1000 населення, то в 2009 р. – 11,1 при зростанні як загального коефіцієнта смертності, так і показників материнської та дитячої смертності [5]. Згідно з міжнародними рекомендаціями, рівень смертності немовлят не повинен перевищувати 10,0 на 1000 народжених живими, а фактично становив: 12,8 (1990 р.) і 10,4 (2008 р.) [4; 5]. Зазначені показники перевищують рекомендовану норму (за винятком рівня показника у 2009 році – 9,3), що негативно впливає на позицію України у світових рейтингах. Так, за підрахунками Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ), станом на початок 2008 року Україна займала 120 місце за рівнем смертності дітей віком до одного року [6].

Ще однією проблемою для українського суспільства є очікувана тривалість життя при народженні. Як глобальний показник оцінки здоров'я в Європі, він становить в середньому 75 років [2, 5], а в Україні, за даними Державного комітету статистики, – всього 68, не змінюючись із 2000 року. Хоча у 2009 р. тривалість життя населення збільшилась на один рік (до 69 років), рівень показника 1990 року поки що не досягнуто (71 рік) [5].

Суттєво підвищився рівень загальної захворюваності в Україні: з 62335 випадків на 100 тисяч населення у 1990 році до 71866 у 2009 році (у 2008 – 70461 випадок). У структурі захворюваності за основними класами хвороб у 2008 році переважали хвороби: органів дихання (29595,5 випадків на 100 тисяч населення або 42,1%), системи кровообігу¹ (5363,6 випадків або 7,6%), травми та отруєння (4899,8 випадків або 7,0%), шкіри і підшкірної клітковини (4136,6 випадків або 5,9%) та інші [3]. Спостерігається також стійка тенденція до збільшення соціально небезпечної захворюваності в країні, зокрема на ВІЛ/СНІД (з 0,1 випадків на 100 тисяч населення у 1990 році до 44,3 – у 2008), злоякісні новоутворення (301,3 і 329,1 випадків на 100 тисяч населення у 1990 і 2008 роках відповідно) та активний туберкульоз (31,9 випадків на 100 тисяч населення у 1990 році і 77,8 – у 2008). Стрімко зростає смертність від даних хвороб, і, як наслідок, загострюються процеси депопуляції.

Загалом, криза у сфері соціального та медичного обслуговування, а також економічні проблеми є найголовнішими показниками важкої демографічної ситуації у країні. Більшість вітчизняних науковців вважають, що сучасна наука, не кажучи вже про медицину, виявилася неготовою запропонувати ефективні заходи з подолання демографічної кризи, у зв'язку з чим медико-демографічна ситуація і надалі залишатиметься вкрай складною, а дані питання – *особливо актуальними*.

Практично, усі існуючі в світі системи охорони здоров'я, у тому числі в Україні, головним чином орієнтовані на подолання хвороб, що вже виникли, тобто на відновлення здоров'я. Це тактика боротьби з наслідками, а формування, охорона і зміцнення здоров'я – це запобігання хворобам, і тут, на жаль, системної діяльності не ведеться. Тому в Україні необхідні нові підходи, нова стратегія, яка здатна радикально змінити принципи функціонування такої соціальної системи.

За останні кілька років розгорнулась плідна робота з вивчення механізмів державного управління медичною сферою та вироблення практичних рекомендацій щодо державної політики у системі охорони здоров'я. Дослідників у цій галузі в Україні поки що небагато, але чітко простежується тенденція підвищення інтересу до проблем державно-управлінських рішень в охороні здоров'я таких *вітчизняних учених*, як І. М. Солоненко, Я. Ф. Радиш, В. М. Лехан, В. М. Рудий, З. С. Гладун, Ю. О. Гайдаєв, В. Ф. Москаленко, Л. І. Жаліло, М. І. Білинська, Т. М. Камінська та ін.

Конкретизація основних конституційних положень, що стосуються правового регулювання охорони здоров'я та її реформування, знайшла відображення у низці законодавчих і нормативних актів. Останнім часом було розроблено чимало концептуальних і програмних документів, пов'язаних з охороною здоров'я населення, а саме: Концепція розвитку охорони здоров'я населення України (2000 р.);

¹ За даними ВООЗ, тривалість життя на 50% визначається наявністю захворювань системи кровообігу. У порівнянні з країнами Європи стандартизований показник смертності від серцево-судинних захворювань в Україні перевищує такий в інших країнах у декілька разів (Україна – 801 на 100 тисяч населення, Польща – 372, Німеччина – 243) [1, 6].

Стратегічна програма “Україна: поступ у XXI ст.” (2001 р.); Міжгалузєва комплексна програма “Здоров’я нації” на 2002–2011 рр. (2002 р.); Стратегічний документ “Універсал національної єдності” (2006 р.); Концепція Державної програми розвитку первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини на період до 2010 року (2006 р.); Національний план розвитку системи охорони здоров’я до 2010 року (2007 р.); Концепція розвитку медичної освіти в Україні на період до 2010 р. (2008 р.); Концепція Загальнодержавної цільової соціальної програми “Здорова нація” на 2009–2013 роки (2008 р.); Основні концептуальні напрями реформування системи охорони здоров’я (2010 р.).

Більшість із зазначених документів є різновекторними і пропонують реформування існуючої неефективної системи охорони здоров’я, а не створення принципово нової, що є суттєвим недоліком, який гальмує системні зрушення у даній галузі. Однією з причин невиконання статті 49 Конституції України, Основ законодавства України про охорону здоров’я та цільових державних програм, що призвело до глибокої демографічної кризи, можна вважати наявність концептуальної проблеми (а через це і відсутність єдиної стратегії розвитку) в системі охорони здоров’я. Зокрема, офіційне поняття “охорона здоров’я” ототожнюється з медичною допомогою, а чіткого визначення поняття “система охорони здоров’я” та концепції збереження генофонду нації взагалі нема. Саме тому продовжує діяти витратно-розподільчий принцип використання бюджетних коштів, а існуюча (колись одна з найкращих) система медичної допомоги, сформована в умовах планової економіки, не може пристосуватися до ринкових засад господарювання.

Отже, виникла двозначна ситуація: з одного боку, необхідно зберегти позитивний потенціал системи медичної допомоги, сформованої в умовах планової економіки, котрий руйнують ринкові умови, а з іншого боку – необхідно починати формування принципово нової превентивної (попереджувальної) системи охорони здоров’я, яка б виховувала відповідальну за своє здоров’я людину. Розробка парадигми, концепції і стратегії виходу України з демографічної кризи повинна здійснюватися шляхом системного аналізу причин депопуляції, розробки та реалізації інноваційного соціального проекту, який повинен передбачати формування якісно нової, більш ефективної охорони здоров’я (а не реформування старої) і ґрунтуватися на:

- альтернативному визначенні поняття “система охорона здоров’я”;
- новій редакції статті 49 Конституції України;
- законах “Про біоетику, ноосферну та валеологічну діяльність”, “Про паспортизацію (сертифікацію) здоров’я” і “Про страхування здоров’я”, які ще в проекті.

Метою даної роботи є оцінка сучасної медико-демографічної ситуації в Україні та обґрунтування доцільності формування якісно нової національної системи охорони, зміцнення і відновлення здоров’я, що базується, головним чином, на превентивних засадах.

Практично в усіх системах охорони здоров’я принцип профілактики захворювань декларується найвищим принципом, проте саме з його реалізацією пов’язані найбільші проблеми навіть у найрозвиненіших і найбагатших країнах. Очевидно, поки в Україні триває стихійний процес пристосування системи так званого безоплатного медичного обслуговування до ринкових умов господарювання, необхідно створювати принципово нову превентивну систему – систему охорони, зміцнення і відновлення здоров’я (тривекторний підхід), яка ґрунтується на високомораль-

них засадах та обов'язках особистості, передбачає розгортання природоохоронної (ноосферної) і валеологічної діяльності.

Під національною системою охорони, зміцнення і відновлення здоров'я (ОЗВЗ) пропонується розуміти історично обумовлену і створену народом систему цінностей, ідеалів, традицій та обрядів, котра має за мету відтворення і прогресивний розвиток популяції, та обумовлену об'єктивними (природними, генетичними, економічними і соціально-побутовими) факторами системну діяльність на державному, громадському та особистому рівнях, спрямовану на: 1) запобігання захворювань і нещасних випадків; 2) забезпечення нормального фізичного, психічного і духовного розвитку людини; 3) надання своєчасної та кваліфікованої медичної допомоги і реабілітації. З наведеного визначення випливає, що Міністерство охорони здоров'я України, аби взяти на себе всю повноту відповідальності за кінцевий результат своєї діяльності (рівень здоров'я і тривалість життя людей), повинно стати Міністерством охорони, зміцнення і відновлення здоров'я (МінОЗВЗ).

З метою збереження генофонду нації, її трудового та оборонного потенціалу колективом українських вчених, медичних фахівців і представників громадськості, а також за участі автора, була розроблена Концепція превентивної тривекторної системи охорони здоров'я, що відповідає законодавчо обраному стратегічному напрямку інноваційної діяльності в Україні, а саме: "Охорона і оздоровлення людини та навколишнього середовища". Концепція ґрунтується на положеннях Конвенції ООН "Про права дитини", Конституції та законодавстві України з питань охорони природи, життя і здоров'я людини, соціального становлення і всебічного розвитку молоді. Вона впливає з альтернативного визначення системи охорони здоров'я та концепції збереження генофонду нації і може бути основою для розробки Закону "Про біоетику, ноосферну та валеологічну діяльність" та нової редакції 49 статті Конституції.

Згідно з пропонованою Концепцією, українська національна система ОЗВЗ повинна бути тривекторною на усіх організаційних рівнях (рис. 1).

Дана система передбачає функціонування в суспільстві реальної мотивації і стимулювання здорового способу життя та фізичного самовдосконалення (страхування здоров'я дітей та молоді через набуття кожною дитиною програми фінансового самозабезпечення з одночасним страхуванням ризиків для життя і здоров'я, проведення рейтингових спортивних змагань допризовної і призовної молоді на Призи Президента України тощо) [7, 6].

Таким чином, екологічний та валеологічний вектори разом із профілактичним напрямом медицини становитимуть превентивну систему охорони здоров'я, а медичний вектор буде вагомим і ефективним настільки, наскільки медична допомога буде забезпеченою, своєчасною і кваліфікованою. Загальний механізм реалізації Концепції передбачає сукупність заходів, згрупованих у таблиці 1 за окремими напрямками роботи [7, 14-15].

Формування превентивної системи охорони здоров'я потрібно починати з поступового переходу від затратно-розподільної системи фінансування підсистем-векторів охорони здоров'я до бюджетно-страхової системи з орієнтацією на повне соціальне самозабезпечення громадян в ринкових умовах господарювання шляхом включення в дію основних економічних важелів превентивної системи:

- впровадження договірних засад праці спеціалістів ОЗВЗ;
- впровадження системи мотивації і стимулювання здорового способу життя та фізичного самовдосконалення за показниками відповідного моніторингу;



Рис. 1. Структура тривекторної системи ОЗВЗ та її основні завдання

– впровадження системи соціального самозабезпечення молодих громадян шляхом організації добровільного страхування здоров'я дітей та молоді¹ із застосуванням страхових пільг і премій, які стимулюють здоровий спосіб життя та фізичне самовдосконалення.

Загальна структурно-логічна схема превентивної системи ОЗВЗ на основі тривекторного підходу представлена на рис. 2.

Організація страхування здоров'я, на нашу думку, – це раціональний підхід до вирішення проблем здоров'я, з допомогою якого може реалізуватися стратегія недопущення страхових випадків і концепція збереження генофонду нації та виконуватися Конвенція ООН "Про права дитини" (ратифікована Україною 27 лютого 1990 р.).

Наведені результати дослідження дозволяють зробити наступні *висновки*. Оптимальним варіантом розв'язання медико-демографічних проблем сучасного українського суспільства є формування дієвої національної превентивної системи ОЗВЗ шляхом максимального залучення фінансових, матеріально-технічних ресурсів та кооперації інтелектуально-фахового потенціалу України. Превентивна система охорони здоров'я, сформована на основі тривекторного підходу:

1) навчить кожну людину правильно оцінювати, прогнозувати та програмувати своє здоров'я і тривалість життя;

¹ Даний вид страхування – це довгостроковий (на 10 і більше років) вид накопичення страхових платежів у особисті страхові фонди. При позитивній динаміці показників здоров'я і фізичного розвитку (за результатами відповідного моніторингу) пропонується застосовувати 25, 50, 75 і 100-відсоткові пільги і навіть премії, які стимулюють здоровий спосіб життя та фізичне самовдосконалення. Із коштів страхового фонду валеологічної акціонерної страхової компанії (а не тільки з особистого страхового фонду), відповідно до встановлених державних стандартів медичної допомоги, будуть покриватися витрати на відновлення здоров'я в разі настання страхового випадку.

Таблиця 1

Комплекс заходів у процесі формування тривекторної системи ОЗВЗ

ЗАХОДИ ЗА НАПРЯМАМИ
Напряг I. Організаційно-правові, соціологічні та науково-методичні заходи
<ol style="list-style-type: none"> 1. Державна підтримка створення і функціонування інноваційних структур у сфері ОЗВЗ, зокрема інноваційного кластеру "Укрвалеополіс". 2. Заснування державного інвестиційного валеологічного фонду "Здоров'я нації", Президентського Фонду стимулювання здорового способу життя і фізичного самовдосконалення допризовної молоді. 3. Створення відповідної інфраструктури, зокрема Департаментів шкільного здоров'я з державно-громадською формою управління в органах виконавчої влади усіх рівнів. 4. Створення спеціально уповноваженого незалежного органу контролю і нагляду за дотриманням законодавства про охорону довкілля, життя і здоров'я.
Напряг II. Економічні важелі превентивної системи охорони здоров'я
<ol style="list-style-type: none"> 1. Визначення умов ефективного функціонування національної системи ОЗВЗ та критеріїв оцінки її соціальної та економічної ефективності. 2. Впровадження договірних засад праці спеціалістів охорони (екологічний вектор), зміцнення (валеологічний вектор) і відновлення (медичний вектор) здоров'я. 3. Формування системи мотивації і стимулювання здорового способу життя.
Напряг III. Валеологічна діяльність – базовий компонент освіти
<ol style="list-style-type: none"> 1. Розвиток екологічної освіти і виховання, рекреаційної діяльності, санітарно-гігієнічної освіти. 2. Підготовка педагогів-валеологів і лікарів-валеологів та запровадження відповідних навчальних курсів в усі навчально-виховні заклади. 3. Розвиток фізкультурної освіти і фізичного виховання, культури міжлюдських взаємовідносин, а також традицій і обрядів української родини як гарантів здоров'я нації.
Напряг IV. Моніторинг довкілля, здоров'я і фізичної підготовленості населення
<ol style="list-style-type: none"> 1. Організація роботи лабораторій екомоніторингу. 2. Розробка державних тестів здоров'я. 3. Розробка державних тестів фізичної підготовленості населення. 4. Розробка закону і положення "Про паспортизацію здоров'я і фізичної підготовленості населення".
Напряг V. Матеріально-технічне забезпечення занять фізичним вдосконаленням
<ol style="list-style-type: none"> 1. Розробка і затвердження державних нормативів мінімального матеріально-технічного забезпечення навчально-виховних закладів, спортивно-оздоровчих таборів та інших структур обладнанням для фізкультурно-оздоровчої роботи. 2. Формування державної програми налагодження виробництва нового обладнання для фізкультурно-оздоровчої роботи та засобів індивідуальної фізичної реабілітації для інвалідів.
Напряг VI. Діагностично-консультативні пункти корекції способу життя (ДКП КСЖ)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Створення Всеукраїнської, обласних та районних науково-консультативних координаційних рад з питань розвитку духовності, захисту моралі та формування здорового способу життя. 2. Створення ДКП КСЖ – первинної ланки центрів соціальних служб для молоді. 3. Розробка положення про почесне звання "консультант-порадник молоді". 4. Створення районних центрів здоров'я.
Напряг VII. Реабілітаційні центри для дітей-інвалідів
<ol style="list-style-type: none"> 1. Розробка закону і положення "Про індивідуальну програму реабілітації дитини-інваліда".
Напряг VIII. Система соціального самозабезпечення молодих громадян¹
<ol style="list-style-type: none"> 1. Відкриття особистого пенсійного рахунку на першому робочому місці; 2. Іпотечне кредитування на придбання житла та отримання вищої освіти. 3. Організація добровільного страхування здоров'я дітей і молоді із застосуванням страхових пільг і премій, які стимулюють здоровий спосіб життя та фізичне самовдосконалення. 4. Організація рейтингових спортивних змагань допризовної молоді на Приз Президента України.
Напряг IX. Координація діяльності державних і громадських структур та ЗМІ щодо утвердження здорового способу життя
<ol style="list-style-type: none"> 1. Організація видання щомісячника "Охорона, формування і зміцнення здоров'я".
Напряг X. Формування профілактичного напрямку медицини
<ol style="list-style-type: none"> 1. Організація санітарно-гігієнічної освіти і виховання та долікарської само- і взаємодопомоги. 2. Організація руху за здоровий спосіб життя (ЗСЖ) силами медичних працівників, у першу чергу, тих, котрі працюють на засадах загальної (сімейної) практики.

¹ Йдеться про новий вид страхування, для розробки і впровадження якого необхідні: 1) узаконені державні стандарти медичної допомоги; 2) державні тести здоров'я; 3) державні тести фізичної підготовки населення.



Рис. 2. Структурно-логічна схема формування превентивної системи ОЗВЗ

- 2) стимулюватиме здоровий спосіб життя і фізичне самовдосконалення;
- 3) поліпшить показники індивідуального і громадського здоров'я;
- 4) запровадить трансформацію навчально-виховного процесу в усіх навчально-виховних закладах у оздоровчо-навчально-виховний процес, що становитиме новий стандарт національної системи освіти: "знання – виховання – здоров'я".

У перспективі всі ці зміни відбуватимуться через впровадження системи мотивації і стимулювання ведення здорового способу життя та фізичного самовдосконалення за показниками моніторингу рівня здоров'я і фізичного розвитку. Для прикладу, учень-першокласник (якому батьки чи держава придбали програму фінансового самозабезпечення з одночасним страхуванням ризиків для життя і здоров'я) почне усвідомлювати, що здоров'я має вартісний вимір, у нього буде формуватися особиста відповідальність за стан свого організму і рівень фізичного розвитку, це буде суттєвим системним заходом запобігання негативним явищам у молодіжному середовищі.

Отже, українську національну систему ОЗВЗ від інших систем охорони здоров'я світу відрізнятиме її тривекторність, переважно превентивний характер, функціонування міжгалузевих наукових центрів, координуючих та виконавчих структур, а також чітко визначені умови ефективного функціонування системи.

Література

1. Аналітичне дослідження ринку кардіологічних послуг м. Києва 2009: Звіт компанії "МедЕксперт". – К., 2010. – 65 с.
2. Гайдаєв Ю. О. Державна політика у галузі охорони здоров'я // Український медичний часопис. – 2007. – № 4(60). – С. 4–8.
3. Забезпечення здоров'я та якості медичної допомоги населенню України шляхом реалізації пріоритетів МОЗ в умовах фінансово-економічної кризи / Доповідь заступника МОЗ України Зіновія Митника на підсумковій Колегії МОЗ України (31.03.2009 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.moz.gov.ua/ua/main/press/?docID=12346>.
4. Матеріали до брифінгу заступника Секретаря Ради національної безпеки і оборони України А. Г. Пишого з питання "Про заходи щодо подолання демографічної кризи та розвитку трудових ресурсного потенціалу" (19 вересня 2007 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rainbow.gov.ua/news/594.html>.
5. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України (Статистична інформація: Демографічна ситуація; Охорона здоров'я) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
6. Управління підприємницькою діяльністю в галузі охорони здоров'я: Кол. моногр. / О. В. Баєва, М. М. Зілинська, Л. І. Жаліло та ін.; за ред. О. В. Баєвої, І. М. Солоненка. – К.: МАУП, 2007. – 376 с.
7. Формування превентивної системи охорони здоров'я. Матеріали для обговорення / Магльований А. В., Кімакович В. Й., Островерха Ю. А., Гарбач Й. Л. та ін. – Львів: ЛьЦНТЕІ, 2003. – 37 с.

Редакція отримала матеріал 27 липня 2010 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ

Ірина СИДОР

ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ПРОМИСЛОВОСТІ, ЕНЕРГЕТИКИ І БУДІВНИЦТВА: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Розглянуто особливості фінансування промисловості, енергетики і будівництва за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів в Україні, подано оцінку практики виконання бюджетних програм за програмно-цільовим методом. Висвітлено проблемні аспекти бюджетного фінансування зазначених галузей та обґрунтовано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: *видатки бюджету, баланс доходів і витрат підприємства, економічна діяльність держави, бюджетне фінансування, функціональна класифікація видатків бюджету на економічну діяльність.*

У процесі еволюції світових господарських систем періодично в тих чи інших країнах виникає питання про межі державного регулювання економікою та її необхідність в умовах зміцнення ринкової економіки. При цьому, погляди на цю проблему мають різновекторний характер і відображаються у економічній політиці кожної держави. Сьогодні не існує жодної держави в світі, яка б повністю відмовилася від державного втручання в економічні процеси.

Державна фінансова підтримка економічного розвитку здійснюється через видатки державного та місцевих бюджетів. Тобто, основним показником, який дозволяє оцінити масштаби державної присутності в економіці, є видатки бюджетів на економічну діяльність та забезпечення фінансування бюджетних програм у сфері економіки відповідно до програмної класифікації видатків бюджетів. Необхідність бюджетного фінансування економічної діяльності держави полягає у забезпеченні ефективного функціонування тих галузей і сфер економіки, які є стратегічно важливими, пріоритетними та справляють неабиякий вплив на соціально-економічне становище країни.

Державна фінансова підтримка економічної діяльності є обґрунтованою за умови підвищення конкурентоспроможності економіки та зростання добробуту населення. Зокрема, вона передбачає підтримку інвестиційно-інноваційної діяльності як основи економічного розвитку, передусім державних інвестицій в основний капітал.

Питання необхідності впливу держави на розвиток економіки, межі її державного регулювання, джерел фінансового забезпечення окремих галузей промисловості та енергетики, бюджетне фінансування розвитку економічної діяльності піднімали у своїх працях багато відомих вітчизняних вчених-економістів, серед яких необхідно відмітити: В. Л. Андрущенко, О. Д. Василика, В. Г. Дем'янишина,

Я. Я. Дьяченко, Т. Г. Затонацьку, О. П. Кириленко, І. О. Луніну, В. І. Міщенко, Ц. Г. Огня, А. М. Соколовську, В. М. Федосова, С. І. Юрія. Проте, в умовах економічної кризи, спаду промислового виробництва, дефіциту фінансових ресурсів держави розв'язання проблемних аспектів фінансування галузей промисловості, енергетики і будівництва є доволі актуальним, потребує ґрунтовного дослідження з урахуванням нестабільного середовища та специфіки функціонування зазначених галузей.

Метою статті є розглянути вітчизняні реалії бюджетного фінансування промисловості, енергетики і будівництва, визначити проблемні аспекти та намітити шляхи можливого їх вирішення.

В умовах становлення ринкових відносин державна підтримка пріоритетних галузей економіки є цілком виправданою. Одними із пріоритетних галузей економіки держави, які в умовах трансформації не мають достатніх джерел фінансового забезпечення для свого розвитку, а тому потребують підтримки держави, належать: промисловість, енергетика, будівництво.

Відповідно до функціональної класифікації видатків бюджету витрати на розвиток промисловості, енергетики і будівництва включають такі групи витрат:

1) паливно-енергетичний комплекс: (вугільна галузь та інші галузі з видобутку твердого палива, нафтова галузь, електроенергетична галузь, інші галузі паливно-енергетичного комплексу);

2) інша промисловість і будівництво: (промисловість з видобутку рудних і нерудних корисних копалин, обробна промисловість; будівництво; відтворення мінерально-сировинної бази).

Одним із джерел фінансування промисловості, енергетики і будівництва в Україні є кошти державного і місцевих бюджетів, зокрема державні кошти відповідно до обсягів, визначених чинним законодавством та бюджетом розвитку на відповідний рік.

Державна підтримка розвитку промисловості, енергетики і будівництва передбачає стимулювання їх економічного зростання, що є однією із функцій держави. Динаміку видатків зведеного бюджету України на розвиток промисловості, енергетики і будівництва подано на рис. 1.

Видатки зведеного бюджету України на промисловість, енергетику і будівництво у даному часовому періоді зростають, за винятком 2005 р. та 2009 р., з 3,0 млрд. грн. до 16,2 млрд. грн., або у 5,4 раза. Очевидно, що темпи зростання видатків бюджету на розвиток промисловості, енергетики і будівництва є значно більшими за темпи зростання ВВП.

Питома вага видатків зведеного бюджету України на промисловість, енергетику і будівництво є незначною та коливається в часі. Так, якщо у 2002–2004 рр. відмічалася тенденція до її зростання, то у 2005 р. у порівнянні з 2004 р. частка зазначених видатків зменшилася на 4 відсоткових пункти. З 2006 р. починається етап поступового зростання цього показника і у 2008 р. він уже становив 1,7%. У 2009 р. зазначений показник зменшився на 0,3 відсоткових пункти і склав 1,4%. Однак, питома вага видатків зведеного бюджету держави у розмірі менше 2% ВВП є мізерною та не передбачає ефективного стимулювання економічного зростання країни.

Відповідно до положень Бюджетного кодексу, за рахунок коштів Державного бюджету України фінансуються:

– фундаментальні та прикладні дослідження і сприяння науково-технічному прогресу державного значення;



Рис. 1. Динаміка видатків зведеного бюджету України на промисловість, енергетику і будівництво та їх частка у ВВП в 2002--2009 рр.*

* Джерело: Статистичні щорічники за 2003 – 2009 рр.

– державні програми підтримки регіонального розвитку та пріоритетних галузей економіки.

Залежно від стратегічних і тактичних пріоритетів бюджетної політики, держава застосовує різні форми впливу на економіку: надання субсидій підприємствам і організаціям, здійснення державних інвестицій, бюджетне фінансування галузей, що визначають науково-технічний прогрес, досягаючи при цьому відповідних змін економічних пропорцій. Форми державної фінансової підтримки промисловості, енергетики і будівництва постійно змінюються, що обумовлено змінами соціально-економічної та політичної ситуації в країні. Так, у 2001–2003 рр. державне фінансове забезпечення розвитку промисловості, енергетики і будівництва відбувалося шляхом надання прямого бюджетного фінансування окремим галузям, підприємствам і організаціям, а також зростанням кількості підприємств, яким надавались пільги з оподаткування за умови використання вивільнених фінансових ресурсів на техніко-технологічне оновлення виробництва.

Починаючи із 2004 р. з метою ефективного використання бюджетних коштів в умовах обмеженості фінансових ресурсів, які держава здатна спрямувати на економічне зростання, широкого застосування набуває програмно-цільовий метод планування та виконання бюджетів. Бюджетні кошти на розвиток промисловості, енергетики і будівництва спрямовано на реалізацію науково-технічних програм за пріоритетними напрямками [3, 270].

При запровадженні програмно-цільового методу фінансування промисловості, енергетики і будівництва передбачає встановлення безпосереднього зв'язку між виділенням бюджетних коштів та результатами їх використання на основі визначених цілей і результативних показників. Програмно-цільовий підхід передбачає державне фінансування зазначених галузей економіки в розрізі бюджетних про-

грам головних розпорядників бюджетних коштів, що включає визначення загальної мети кожної бюджетної програми на довго- й середньостроковий періоди; цілей і завдань програми на короткостроковий період, видів і напрямів діяльності, яка забезпечує реалізацію програми. Зазначений підхід щодо бюджетного фінансування промисловості і енергетики ґрунтується на ретельному аналізі необхідних і можливих бюджетних ресурсів для фінансування програми у плановому і наступних роках та отримання від реалізації бюджетної програми очікуваного результату. Так, виконання державного та місцевих бюджетів здійснюється відповідно до Законів України «Про Державний бюджет України на відповідний рік» та рішень про місцеві бюджети на основі принципів програмно-цільового методу.

З метою реалізації Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі та на виконання вимог наказу Міністерства фінансів від 29.12.2002 р. № 1098 «Про паспорти бюджетних програм» (зі змінами), здійснюється складання та затвердження паспортів бюджетних програм, що дозволяє на етапі планування детально визначити кількісні та якісні показники, досягнення яких забезпечують головні розпорядники бюджетних коштів. Бюджетні програми забезпечення розвитку промисловості, енергетики і будівництва здійснюються, в основному, за рахунок коштів Державного бюджету України, а відтак – їх планування здійснюється на загальнодержавному рівні. Планування видатків на розвиток промисловості, енергетики і будівництва на регіональному чи місцевому рівні здійснюється при складанні місцевих бюджетів. За рахунок коштів місцевих бюджетів фінансуються державні програми підтримки будівництва (реконструкції) житла для окремих категорій громадян.

Бюджетна підтримка підприємств промисловості, енергетики і будівництва здійснюється при наданні державою дотацій чи субвенцій на певні цілі. Прикладом надання субвенцій є встановлення державою цін на продукцію, нижчих за її собівартість. При цьому держава, в межах встановлених нею обсягів реалізації продукції, зобов'язується покривати цю різницю відповідними сумами субвенцій.

Проте, вітчизняні реалії фінансування промисловості, енергетики і будівництва свідчать про значні прогалини в цій сфері. Зокрема, як зазначає вітчизняний економіст А. М. Соколовська, «більшість проблем в економіці України породжена не недостатньою присутністю у ній держави, а неефективністю державного регулювання економіки, і насамперед – неефективним використанням державних коштів, про яке свідчать структура державних видатків на економічну діяльність, а також обсяг і структура державних інвестицій в основний капітал» [4, 26].

Промисловість, енергетика і будівництво фінансуються за рахунок коштів як державного, так і місцевих бюджетів. Динаміку видатків Державного та місцевих бюджетів України на розвиток промисловості, енергетики і будівництва у період 2002–2009 рр. подано у табл. 1.

Бюджетне фінансування промисловості, енергетики і будівництва здійснюється в основному за рахунок коштів Державного бюджету України – (99,1%) усіх видатків зведеного бюджету на зазначені галузі. Видатки бюджетів на розвиток промисловості, енергетики і будівництва у період 2002–2009 рр. поступово зросли, за винятком 2005 та 2009 рр., темп зростання за даний період складає 5,3 рази. Зокрема, значне зростання видатків державного бюджету відбулося у 2008 р. проти 2007 р., майже у 2 рази. У складі видатків на промисловість, енергетику і будівництво лівову частку (більше 95%) складають видатки бюджетів на підтримку

Таблиця 1

Динаміка видатків Державного бюджету України на промисловість, енергетику і будівництво в 2002–2009 рр. (млн. грн.)*

Показники	2002р.	2003р.	2004р.	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.	2009р.
Видатки на економічну діяльність, всього, в тому числі:	5581,2	9186,6	18703,7	14314,1	20425,7	29748,7	38693,0	33294,3
Промисловість, енергетику і будівництво, з них:	3008,1	3586,9	4847,2	4219,1	613,0	8265,8	16081,3	12604,3
ПЕК, в тому числі:	2720,5	3262,1	4463,0	3847,3	5039,5	7173,4	15386,1	11932,6
Вугільна галузь	2139,5	2646,2	2947,4	3145,2	4045,1	5541,4	7227,7	6265,7
Нафтова галузь	8,3	–	1,0	–	45,0	1239,3	7383,1	4130,1
Електроенергетична галузь	7,0	576,5	738,0	553,5	709,7	130,2	413,5	916,7
Інші галузі ПЕК	25,8	39,4	776,6	148,6	239,7	262,5	361,8	620,1
Інша промисловість та будівництво, в тому числі:	287,6	324,8	384,2	371,8	573,5	1092,4	695,2	671,7
Видобуток рудних і нерудних к./к.	9,1	17,9	16,9	12,3	30,5	28,0	43,3	47,8
Обробна промисловість	30,6	54,1	39,2	30,4	29,6	458,1	99,5	196,9
Будівництво	2,0	2,8	14,	4,3	0,9	23,6	91,1	76,7
Відтворення мінерально-сировинної бази	245,7	249,9	313,6	324,8	512,5	582,7	461,3	350,3

* Джерело: Річні звіти про виконання Державного та місцевих бюджетів України
//www.budget.rada.gov.ua

паливно-енергетичного комплексу, а у його складі на вугільну та нафтову галузь, тобто зазначені види економічної діяльності отримують найбільшу фінансову підтримку, а відтак – є пріоритетами бюджетної політики держави.

Фінансування нафтової галузі за рахунок коштів державного бюджету у період 2002–2006 рр. було незначним (45 млн. грн. у 2006 р.), а у 2003 та 2005 рр. кошти на дану галузь взагалі не виділялись. Однак, уже у 2007–2008 рр. значно зросли бюджетні інвестиції у цю галузь (із 45 млн. грн. у 2006 р. до 7227,7 млн. грн. у 2008 р.).

Державна підтримка цих галузей здійснюється як прямими методами (прямі бюджетні інвестиції), так і непрямими (податкові пільги, списання та реструктуризація боргів, надання бюджетних кредитів та державних гарантій по іноземних кредитах).

У таблиці 2 подано динаміку видатків місцевих бюджетів України на розвиток промисловості, енергетики і будівництва за період 2002–2009 рр.

У складі видатків на промисловість, енергетику і будівництво за рахунок коштів місцевих бюджетів ПЕК представлений лише нафтовою галуззю, а інша промисловість – будівництвом. Видатки на промисловість, енергетику та будівництво у складі місцевих бюджетів України у період 2002–2005 рр. були незначними та скла-

Таблиця 2

**Видатки місцевих бюджетів України на розвиток промисловості,
енергетики і будівництва в 2002–2009 рр. (млн. грн.)***

Показники	2002р.	2003р.	2004р.	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.	2009р.
Видатки на економічну діяльність, всього, в тому числі:	1619,6	3028,8	4450,6	4012,3	6915,3	10774,6	12685,4	6458,7
Промисловість, енергетику і будівництво, з них:	4,8	7,9	12,6	10,9	236,0	198,9	130,4	49,4
ПЕК, в тому числі:	0,4	1,4	1,0	0,4	221,9	176,8	97,6	32,7
Нафтова галузь	0,4	1,4	1,0	0,4	221,9	176,8	97,6	32,7
Інша промисловість та будівництво, в тому числі:	4,4	6,5	11,6	10,5	14,1	22,1	32,8	16,7
Будівництво	4,4	6,5	11,6	10,5	14,1	22,1	32,8	16,7

* Джерело: Річні звіти про виконання Державного та місцевих бюджетів України
[//www.budget.rada.gov.ua](http://www.budget.rada.gov.ua)

дали 0,8% усіх видатків місцевих бюджетів; з них 0,7% – це видатки на будівництво. Починаючи з 2006 р., значно зросли видатки місцевих бюджетів на розвиток нафтової галузі (221,9 млн. грн. проти 0,4 млн. грн. у 2005 р.). Однак, у наступні 2007–2009 рр. видатки місцевих бюджетів на цю галузь, як і в цілому на ПЕК, скоротилися більше майже у 7 разів. Видатки місцевих бюджетів на будівельну галузь за аналізований період 2002–2008 рр. мають стійку тенденцію до поступового зростання з 4,4 млн. грн. до 32,8 млн. грн., темп зростання складає 7,4 раза. Проте, уже у 2009 р. цей показник зменшився вдвічі.

Фінансування видатків Державного бюджету України на промисловість, енергетику і будівництво за програмною класифікацією видатків здійснюється за головними розпорядниками коштів в межах конкретної бюджетної програми. У таблиці 3 подано державні програми, обсяги їх бюджетного фінансування у 2006–2009 рр. за головними розпорядниками коштів.

Бюджетні програми розроблені та виконуються в межах єдиної Державної програми розвитку промисловості на 2003–2011 рр. Джерелами фінансування заходів Програми є: власні кошти підприємств і організацій – 67%, державні інвестиційні ресурси – 10%, ресурси фінансово-кредитної сфери – 7%, іноземний капітал – 8%; кошти населення – 3%, інші джерела – 5%.

В Україні в сучасних умовах рівень показників за результатами прийнятих управлінських рішень є досить низьким, а використання бюджетних коштів за окремими бюджетними програмами неефективним. Фінансування більшості державних програм у 2008–2009 рр. було або зовсім припинено, або ж здійснювалося не у повному обсязі. Значною проблемою, яка виникає при фінансуванні державних програм, є те, що вони досить часто запроваджуються без реальних розрахунків і ґрунтовних вимірів для досягнення поставлених цілей, без визначення чітких результатів їх реалізації, і найголовніше, однозначних, обґрунтованих обсягів і джерел фінансування [2, 24]. Так, спочатку приймаються рішення і затверджуються бюджетні програми, а потім проводиться пошук джерел фінансування, а повинно

бути навпаки. Лише за наявності в державі фінансових можливостей можуть розроблятися бюджетні програми.

Незабезпеченість бюджетними коштами відповідно до нормативно-правових актів створює проблеми у їх розподілі та виборі пріоритетів на всіх етапах бюджетного процесу. Як слушно зазначає професор Я. Я. Дьяченко, «підтвердженням доцільності здійснення державних видатків на підтримку певних виробництв, галузей чи регіонів повинні стати відкритість і прозорість цих процесів, чого можна досягти за умови публічного обговорення цілей і обсягів фінансової підтримки, забезпечення належного контролю й аудиту, цільового використання ресурсів» [1, 15].

Таким чином, аналіз вітчизняної практики бюджетного фінансування промисловості, енергетики та будівництва вказує на суттєві недоліки та необхідність їх усунення, зокрема: спрямування бюджетних коштів не на розвиток галузей, а на забезпечення їх поточної діяльності та вирішення невідкладних проблем без усунення причин їх виникнення; малоефективні форми надання державної підтримки підприємствам ПЕК через надання дотацій, які спрямовуються на вирішення поточних проблем та недоліків у їх функціонуванні, що не сприяє покращенню фінансово-господарської діяльності та досягненню позитивних результатів; недосконалість нормативно-правової бази формування і виконання бюджетів за програмно-цільовим методом, а також наявність великої кількості бюджетних програм в межах економічної діяльності, що стало перешкодою у забезпеченні ефективного управління, моніторингу і контролю за їх виконанням; відсутність ефективного дієвого контролю за використанням бюджетних коштів, що зумовлює їх нецільове використання та сприяє зловживанню ними.

Резюмуючи, зазначимо, що з метою підвищення ефективності бюджетного фінансування економічної діяльності, зокрема промисловості, енергетики і будівництва, на нашу думку, необхідно:

- змінити підходи до структури видатків на економічну діяльність, а саме в контексті активізації економічного зростання необхідно не збільшувати видатки бюджетів на окремі галузі економіки, а на їх інвестиційну складову;
- створити сприятливі умови для зростання приватних інвестицій у економічну діяльність шляхом активізації власної інвестиційної діяльності держави;
- спрямувати бюджетні інвестиції у наукомісткі, високотехнологічні галузі, НДДКР;
- запровадити прямі (адресні) державні субсидії для підтримки поточної та інвестиційної діяльності промислових підприємств за рахунок коштів бюджетів з чітко визначеними напрямками їх використання та забезпечити цільове і ефективне використання бюджетних коштів. При цьому необхідно чітко розробити програму визначення тих галузей, сфер економічної діяльності, окремих підприємств, яким доцільно їх надавати і від яких можна очікувати реальної віддачі у майбутньому.

Література

1. Дьяченко Я. Я. *Теоретико-методологічні основи забезпечення цільового використання бюджетних коштів* / Я. Я. Дьяченко // *Фінанси України*. – 2010. – № 2. – С. 13–26.

2. Огонь Ц. Г. Програмно-цільовий метод та ефективність бюджетних програм / Ц. Г. Огонь // *Фінанси України*. – 2009. – № 7. – С. 20–29.
3. Сидор І. П. Бюджетна підтримка розвитку промисловості в Україні / І. П. Сидор // *Збірник матеріалів доповідей Міжнародної науково-практичної конференції «Модернізація суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін»*. – Тернопіль: ТНЕУ, 2009. – Частина 2. – С. 270–273.
4. Соколовська А. М. Економічна функція держави та особливості її виконання в Україні / А. М. Соколовська // *Економіка України*. – 2008. – № 3. – С. 20–33.

Редакція отримала матеріал 21 вересня 2010 р.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЯ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

Розглянуто основні підходи щодо формування оптимального інвестиційного портфеля банківської установи. Проведено аналіз класичної теорії вибору портфеля та оцінку можливих альтернативних портфелів з огляду на їх сподівані дохідності, стандартні відхилення, коваріацію та кореляцію. Запропоновано формування оптимального портфеля фінансових інструментів шляхом економіко-математичного моделювання, виходячи із заданого рівня ризику портфеля та врахування ймовірності дохідності трьох різновидів його складових.

Ключові слова: інвестиційний портфель, фінансові інструменти, дохідність портфеля, ризик портфеля.

В умовах формування фінансового ринку і у зв'язку з переходом до ринкових відносин, особливо актуальним є завдання раціонального розміщення та управління фінансовими ресурсами. Світовий досвід доводить, що саме ефективне формування та використання фінансового капіталу в інвестиційній діяльності банків є запорукою їх економічного поступу та забезпечення стабільності діяльності. В результаті провадження інвестицій банківські установи формують інвестиційний портфель, якістю якого визначається ефективність роботи банку. Погана якість портфеля призводить до його збиткової діяльності, водночас уміле управління джерелами ресурсів і ефективний розподіл між доступними фінансовими інструментами і напрямками інвестування веде за собою високу прибутковість. Саме тому питання формування ефективного і оптимального портфеля фінансових інструментів було і залишається надзвичайно актуальним.

Проблеми визначення основних підходів щодо формування оптимального портфеля фінансових інструментів банківської установи досліджували *вчені економісти*, зокрема: Л. Александер, В. Бейлі, Г. Бірман, Дж. Гітман, Е. Долан, К. Еккланд, Д. Ліндсей, А. Маршал, Ф. Фаббоці, В. Шарп, С. Шмідт, Й. Шумпетер. Однак, зважаючи на мінливість економічного середовища, питання формування оптимального портфеля фінансових інструментів вивчені не в повній мірі і потребують подальших досліджень.

Підвищити якість інвестування дозволить застосування ефективних економіко-математичних методів формування і управління портфелем. Відтак, *метою* статті є визначення пропозицій щодо формування ефективної та оптимальної структури портфеля фінансових інструментів банківської установи шляхом моделювання.

При здійсненні інвестиційної діяльності банків важливим є обґрунтування рішень при вкладенні капіталу у придбання цінних паперів різних видів, що зазвичай передбачає використання положень теорії вибору портфеля [1]. Це дає змогу

визначити особливості використання інвесторами власних ліквідних засобів, співвідношення акцій різних видів, облігацій, готівкових засобів та інших активів, що є бажаними складовими їхнього портфеля. Теорія вибору портфеля дає змогу сформуванню методик для визначення структури оптимального портфеля інвестора. Саме ця теорія і є основою планування інвестиційної діяльності банку в умовах ризику. Відповідно до положень цієї теорії, інвестор при здійсненні ризикових операцій на ринку цінних паперів приймає рішення про розподіл свого капіталу між ризиковими і безризиковими вкладеннями у цінні папери при відомій початковій ціні ризикових цінних паперів.

Розглянемо два основних підходи до формування і оцінки інвестиційного портфеля: – класичну постановку завдання, т. зв. портфель Марковіца, що складається тільки з ризикових активів, і, другий – портфель, що складається з ризикових і безризикових.

Вихідні положення класичної теорії вибору портфеля наступні [2]: – усі інвестиційні рішення приймаються тільки на один період; – є тільки ризикові папери; – кожен цінний папір має прогнозовану сподівану дохідність, стандартне відхилення і коваріацію дохідності будь-якої пари цих паперів; – стандартне відхилення кожного цінного паперу відображає ризик його покупки за умови існування нормального розподілу дохідності; – інвестиції в певні ризикові активи або портфель таких активів оцінюють сподіваною дохідністю і ризиком (мірою є стандартне відхилення); – податки і транзакційні витрати не враховують.

Інвестор має при встановлених цінах на акції в певних економічних умовах при суб'єктивних ймовірностях та при заданих розподілах майбутніх доходностей цінних паперів, що залежать від економічних умов, знайти найпріоритетнішу для себе структуру портфеля.

Основною перевагою класичної теорії вибору портфеля є те, що диверсифікація інвестицій і збільшення різноманіття фінансових інструментів у портфелі дають змогу забезпечити йому ризик, менший за ризик найменш ризикового цінного паперу з цього портфеля. Розв'язуючи завдання вибору портфеля припускають, що інвестор має розв'язати дві проблеми: максимізувати сподівану дохідність при фіксованому рівні ризику і мінімізувати ризик при заданому рівні сподіваної дохідності.

Як головні показники ефективності портфеля, у портфельній теорії використано два показники: дохідність портфеля та дисперсія дохідності портфеля, що залежать від сподіваної дохідності та дисперсії кожного з активів портфеля [2]. Оскільки випадкові величини дохідностей портфеля взаємозалежні, то кількість параметрів в цій моделі, зростає за квадратичним законом залежно від кількості активів, що входять у портфель.

Проблема вибору оптимального портфеля для інвестора потребує порівняльної оцінки всіх можливих альтернативних портфелів з точки зору їх сподіваних доходностей, стандартних відхилень, коваріації і кореляції. Сподівана дохідність є мірою потенційної винагороди, пов'язаної з портфелем, середньозваженою сподіваних доходностей цінних паперів портфеля.

Стандартне відхилення, як міра ризику портфеля, і є оцінкою ймовірного відхилення фактичної дохідності від сподіваної. Стандартне відхилення портфеля залежить від стандартних відхилень і часток цінних паперів у портфелі, від коваріацій їх один з одним. Коваріація є мірою того, наскільки дохідності двох цінних паперів залежать одна від одної, а кореляція є статистичною мірою, близькою до коваріа-

ції. Але насправді коваріація двох випадкових змінних дорівнює добутку кореляції і стандартних відхилень. Коефіцієнт кореляції нормує коваріацію для полегшення порівняння з іншими випадковими змінними.

Очевидно, що ефективних портфелів може бути сформовано багато, а тому вводять поняття оптимального портфеля. За теорією Марковиця, оптимальний портфель інвестор формує з набору кривих байдужості. При цьому беруть до уваги те, що чим вище розміщена крива, тим вищий і рівень задоволення інвестора портфелем. Усі комбінації, що належать певній кривій байдужості, однаково прийнятні для інвестора, тобто він байдужий до вибору конкретної комбінації з набору. Отже, формують набір ефективних портфелів для конкретного інвестора, що повністю відповідає його критеріям прийняття рішень (а саме, якщо інвестор має на вибір два портфелі з однаковим ризиком, але з різною доходністю, то портфель, що має більшу доходність, буде для нього ефективним). Оптимальним для інвестора буде портфель, що відповідає точці перетину множини ефективних портфелів і однією з кривих байдужості.

Суттєве спрощення моделі Г. Марковиця запропоноване в роботах У. Шарпа [2], зокрема однофакторна модель (*single-factor model*). Завдяки ідеї системного ризику ринкового портфеля, У. Шарпу вдалося зменшити кількість параметрів моделі і звести їх до лінійної залежності від кількості активів. Подальший розвиток цей напрям теорії фінансів отримав в 60-ті рр. ХХ ст. у роботах [3; 4; 5]. У. Шарпом, Дж. Линтнером і Дж. Моссіном була розроблена модель оцінки доходності фінансових активів – Capital Asset Pricing Model (CAPM), яка пов'язує систематичний ризик і доходність портфеля. Ця модель і на даний час залишається одним із ґрунтовних наукових досягнень в теорії фінансів. Однак, модель CAPM не є ідеальною і неодноразово підлягала як критиці, так і емпіричній перевірці. Особливо інтенсивно дослідження у цьому напрямку велись наприкінці 60-х років минулого століття, а їх результати знайшли відображення у сотнях статей. Існують різні точки зору з приводу моделі, тому наведемо деякі найтипівші уявлення про сучасний стан цієї теорії з огляду, зробленого Ю. Брігхемом і Л. Гапенскі .

1. Концепція CAPM, в основі якої лежить пріоритет ринкового ризику перед загальним, є досить корисною і має фундаментальне значення у концептуальному плані. Модель логічно відображає поведінку інвестора, який прагне максимізувати свій дохід при заданому рівні ризику і доступності даних.

2. Теоретично CAPM дає однозначне і добре інтерпретоване уявлення про взаємозв'язки між ризиком і необхідною доходністю, однак, вона припускає, що для побудови зв'язку повинні використовуватися апріорні сподівані значення змінних, тоді як у розпорядженні аналітика є лише апостеріорні фактичні значення. Тому оцінки доходності, знайдені за допомогою моделі, потенційно містять помилки.

3. Деякі дослідження, присвячені емпіричній перевірці моделі вказали на значні відхилення між фактичними і розрахунковими даними, що дало змогу вченим серйозно критикувати цю теорію. До них належать Ю. Фама і К. Френч, що вивчали залежність між β -коефіцієнтами і доходністю кількох тисяч акцій за даними за 50 років. На думку Бріггема і Гапенскі, модель CAPM описує взаємозв'язки між сподіваними значеннями змінних, тому будь-які висновки, які базуються на емпіричній перевірці статистичних даних, навряд чи правомірні і не можуть спростувати теорію.

Деякі дослідники прийшли до висновку, що CAPM не є досконалою, базуючись при цьому на результатах тестів, які показали, що залежність між коефіцієнтом β (β – це міра чутливості активу до впливу розглядуваного фактора) і середньою до-

ходністю акцій відсутня. Результати тестування CAPM були поставлені під сумнів у роботах [3]. У даних дослідженнях встановлено, що середні дохідності і коефіцієнти β мають позитивний лінійний зв'язок у випадку, якщо ринковий портфель включає людський капітал і коефіцієнти β можуть змінюватися в процесі бізнес-циклу.

У роботі [5] стверджується, що CAPM, практично, неможливо перевірити, оскільки: єдиною гіпотезою, яку можна перевірити, є та, що "дійсний" ринковий портфель належить ефективній множині (очікувані дохідності цінних паперів і їх коефіцієнти β пов'язані додатною лінійною залежністю); "дійсний" ринковий портфель не може бути змінений допустимим способом.

Наявні емпіричні відомості підтверджують думку про те, що аналіз інвестиційного портфеля може бути ефективним способом обліку ризику, принаймні, при прийнятті рішень на фондовому ринку. Незважаючи на ці обнадійливі результати, до теорії інвестиційного портфеля є серйозні зауваження [6], значна частина яких спрямована на обґрунтованість прийнятих у теорії припущень і можливість її практичного застосування.

Однією з головних труднощів, пов'язаних з цією теорією, є потреба у великому обсязі інформації. Інвестор повинен прогнозувати не тільки дохід і дисперсію кожного цінного паперу, а й коваріацію доходу від цінного паперу з доходом від кожної акції на фондовому ринку, а це є слабо реалізоване і економічно недоцільне завдання для більшості інвесторів. Наприклад, якщо інвестор розглядає сто цінних паперів, то він повинен оцінити сто сподіваних доходів разом з коваріацією кожної пари цінних паперів. Він повинен зробити приблизно 5 тисяч окремих оцінок.

Серйозні зауваження висувають і щодо припущення про існування досконалого ринку капіталу. Неможливо вивести будь-яку реальну теорію вартості цінного паперу без цього припущення, оскільки у протилежному випадку дуже складно проаналізувати ефекти комбінування не пов'язаних з ризиком активів і ринковим портфелем. Загальним недоліком є відсутність у реальній економіці повністю безризикових цінних паперів. Державні облигації виключають невиконання зобов'язань по них, однак володіння ними не захищає від інфляції.

Як видно з проведеного аналізу літературних джерел, окремі питання, пов'язані з моделями, формуванням та управлінням інвестиційним портфелем, залишилися або не дослідженими, або не доведеними до конкретних розрахункових методик, що дають змогу оптимізувати інвестиційний портфель за певними критеріями.

Ефективний портфель по Марковіцу – це допустимий портфель з найбільшою очікуваною дохідністю для заданого рівня ризику. Банки, формуючи інвестиційний портфель, прагнуть максимізувати очікувану дохідність своїх інвестицій при допустимому рівні ризику, тобто портфель, що задовольняє інвестора у відношенні дохідності і ризику. Розглянемо формування оптимального інвестиційного портфеля при заданому рівні ризику портфеля, тобто знайдемо частки w_i вкладення грошових коштів в i -ті активи, які максимізували сподіваний дохід портфеля. Отже, необхідно знайти пропорції розподілу інвестованих коштів між доступними активами w_1, w_2, w_3 для максимізації сподіваної дохідності портфеля банку.

$$\max R_p = \max(R_1 w_1 + R_2 w_2 + R_3 w_3)$$

Для портфеля з трьох активів ризик задається виразом:

$$d_p = \sigma_1^2 w_1^2 + \sigma_2^2 w_2^2 + \sigma_3^2 w_3^2 + 2 \rho_{12} \sigma_1 \sigma_2 w_1 w_2 + 2 \rho_{13} \sigma_1 \sigma_3 w_1 w_3 + 2 \rho_{23} w_2 w_3 \quad (1)$$

$$w_1 + w_2 + w_3 = 1 \quad (2)$$

де d_p – заданий інвестором ризик портфеля, який лежить в межах $\min\{\sigma_1, \sigma_2, \sigma_3\} < d_p < \max\{\sigma_1, \sigma_2, \sigma_3\}$;

$\sigma_1, \sigma_2, \sigma_3$ – середньоквадратичне відхилення кожного з активів;

$\rho_{12}, \rho_{13}, \rho_{23}$ – коефіцієнт кореляції активів.

Для знаходження шуканих частин інвестованих коштів w_i підставимо в рівняння (1) формулу $w_1 = 1 - w_2 - w_3$ і отримаємо рівняння, з якого визначимо w_2 :

$$(\sigma_1^2 + \sigma_2^2 - 2\rho_{12}\sigma_1\sigma_2)w_2^2 - 2(\rho_{13}\sigma_2\sigma_3w_3 - \rho_{13}\sigma_1\sigma_3w_3 + \rho_{12}\sigma_1\sigma_2(1-w_3) - \sigma_1^2(1-w_3))w_2 + \sigma_1^2(1-w_3)^2 + \sigma_3^2w_3^2 + 2\rho_{13}\sigma_1\sigma_3(1-w_3)w_3 - d_p = 0 \quad (3)$$

Розв'яжемо дане рівняння. Так як коефіцієнт при w_2^2 додатній і виконується умова:

$$\sigma_1^2 + \sigma_2^2 - 2\rho_{12}\sigma_1\sigma_2 > 0, \quad (4),$$

оскільки тільки у випадку рівності стандартних відхилень доходності першого та другого активів, та повній їх кореляційній залежності коефіцієнт при w_2^2 може бути рівний нулю і тоді задача формування з трьох активів зведена буде до задачі формування портфеля з двох активів. Додатній розв'язок рівняння (3) запишемо у вигляді:

$$w_2 = (\sigma_1^2(1-w_3) - \rho_{12}\sigma_1\sigma_2(1-w_3) + \rho_{13}\sigma_1\sigma_3w_3 - \rho_{13}\sigma_1\sigma_3w_3 + ((\sigma_1^2(1-w_3) - \rho_{12}\sigma_1\sigma_2(1-w_3) + \rho_{13}\sigma_1\sigma_3w_3 - \rho_{13}\sigma_2\sigma_3w_3)^2 - (\sigma_1^2 + \sigma_2^2 - 2\rho_{12}\sigma_1\sigma_2)(\sigma_1^2(1-w_3)^2 + \sigma_3^2w_3^2 + 2\rho_{13}\sigma_1\sigma_3(1-w_3)w_3 - d_p))^{1/2} / (\sigma_1^2 + \sigma_2^2 - 2\rho_{12}\sigma_1\sigma_2) \quad (5)$$

Підставимо формулу (5) у $R_p = R_1w_1 + R_2w_2 + R_3w_3$ і отримаємо сподівану дохідність портфеля:

$$R_p = R_1 + (R_3 - R_1)w_3 + (R_2 - R_1)(\sigma_1^2(1-w_3) - \rho_{12}\sigma_1\sigma_2(1-w_3) + \rho_{13}\sigma_1\sigma_3w_3 - \rho_{13}\sigma_2\sigma_3w_3 + ((\sigma_1^2(1-w_3) - \rho_{12}\sigma_1\sigma_2(1-w_3) + \rho_{13}\sigma_1\sigma_3w_3 - \rho_{13}\sigma_2\sigma_3w_3)^2 - (\sigma_1^2 + \sigma_2^2 - 2\rho_{12}\sigma_1\sigma_2)(\sigma_1^2(1-w_3)^2 + \sigma_3^2w_3^2 + 2\rho_{13}\sigma_1\sigma_3(1-w_3)w_3 - d_p))^{1/2} / (\sigma_1^2 + \sigma_2^2 - 2\rho_{12}\sigma_1\sigma_2) \quad (6)$$

Для знаходження оптимального значення функції (6) продиференціюємо її за змінною w_3 і прирівнявши до нуля та ввівши позначення:

$$A_1 = \rho_{12}\sigma_1\sigma_2 + \rho_{13}\sigma_1\sigma_3 - \rho_{23}\sigma_2\sigma_3 - \sigma_1^2, \quad A_2 = \sigma_1^2 + \sigma_2^2 - 2\rho_{12}\sigma_1\sigma_2, \\ A_3 = \sigma_1^2 - \rho_{12}\sigma_1\sigma_2, \quad A_4 = \rho_{13}\sigma_1\sigma_3 - \sigma_1^2, \quad A_5 = d_1^2 + \sigma_3^2 - 2\rho_{13}\sigma_1\sigma_3.$$

отримаємо наступне рівняння:

$$R_3 - R_1 + (R_2 - R_1)(A_1 + \frac{1}{2}((A_3 + A_1w_3)^2 - A_2(\sigma_1^2 - d_p - 2A_4w_3 + A_5w_3^2))^{1/2} - ((2A_1(A_3 + A_1w_3) - 2A_2(A_4 + A_5w_3))) / A_2 = 0. \quad (7)$$

Введемо додаткові позначення $B_1 = A_1A_3 - A_2A_4$, $B_2 = A_1^2 - A_2A_3$ і розв'язавши дане рівняння отримаємо частку w_3 для випадку, якщо коефіцієнт біля w_3^2 додатний.

$$w_3 = (B_1B_2(R_1 - R_2)^2 - L B_1 + ((B_1B_2(R_1 - R_2)^2 - L B_1)^2 - (L B_2 - (R_1 - R_2)^2 B_2^2)(L(A_3^2 A_2(\sigma_1^2 - d_p)) - B_1^2(R_1 - R_2)^2))^{1/2}) / (L B_2 - (R_1 - R_2)^2 B_2^2) \quad (8)$$

де $L = (R_3 - R_1)A_2 + (R_2 - R_1)A_1)^2$.

Підставивши отриману частку коштів w_3 у формулу (5), отримаємо шукану частку коштів w_2 , яку доцільно вкласти в другий актив, решту коштів потрібно інвестувати в перший актив. Якщо ж коефіцієнт рівняння біля w_3^2 від'ємний, то w_3 матиме вигляд:

$$w_3 = (B_1B_2(R_1 - R_2)^2 - L B_1 - ((B_1B_2(R_1 - R_2)^2 - L B_1)^2 - (L B_2 - (R_1 - R_2)^2 B_2^2)(L(A_3^2 A_2(\sigma_1^2 - d_p)) - B_2(R_1 - R_2)^2))^{1/2}) / (L B_2 - (R_1 - R_2)^2 B_2^2) \quad (9)$$

Якщо дохідності активів портфеля незалежні між собою, тобто коефіцієнти кореляції рівні нулю $\rho_{12} = \rho_{13} = \rho_{23} = 0$, то рівність (3) спрощується $(\sigma_1^2 + \sigma_2^2)w_2^2 - 2\sigma_1^2(1 - w_3)^2 + \sigma_1^2(1 - w_3)^2 + \sigma_3^2x_3^2 - d_p = 0$. Розв'язок даного рівняння відносно w_2 матиме наступний вигляд:

$$w_2 = (\sigma_1^2(1 - w_3) + ((d_p - \sigma_3^2w_3^2)(\sigma_1^2 + \sigma_2^2) - \sigma_1^2\sigma_2^2(1 - w_3)^2)^{1/2}) / (\sigma_1^2 + \sigma_2^2). \quad (10)$$

Відповідно, формула сподіваної дохідності має наступний вигляд:

$$R_p = R_1 + (R_3 - R_1)w_3 + (R_2 - R_1)((d_p - \sigma_3^2w_3^2)(\sigma_1^2 + \sigma_2^2) - \sigma_1^2\sigma_2^2(1 - w_3)^2)^{1/2} / (\sigma_1^2 + \sigma_2^2) + \sigma_1^2(1 - w_3) / (\sigma_1^2 + \sigma_2^2) \quad (11)$$

Щоб дослідити область допустимих значень формули (11) необхідно розв'язати нерівність. Запишемо дану нерівність у вигляді:

$$y = \sigma_3^2(\sigma_1^2 + \sigma_2^2)^2 w_3^2 + \sigma_1^2\sigma_2^2(1 - w_3)^2 - d_p(\sigma_1^2 + \sigma_2^2) \leq 0 \quad (12)$$

Оскільки друга похідна функції y від w_3 додатна, то найбільшого значення дана функція набуває на кінцях проміжку, де вона визначена $w_3 = 0$, або ж $w_3 = 1$.

При $w_3 = 0$ $y = \sigma_1^2\sigma_2^2 - d_p(\sigma_1^2 + \sigma_2^2)$,

а при $w_3 = 1$ $y = (\sigma_3^2 - d_p)(\sigma_1^2 + \sigma_2^2)$,

що, в свою чергу, враховуючи (11), дозволяє визначити обмеження на дисперсію портфеля

$$d_p = \sigma_1^2\sigma_2^2 / (\sigma_1^2 + \sigma_2^2), \quad d_p \geq \sigma_3^2. \quad (13)$$

Вважаючи, що умови виконуються, дослідимо функцію (11) на максимум, для чого знайдемо похідну за змінною w_3 і прирівнявши до нуля за умови, що $(R_2 - R_1) > 0$; $(R_3 - R_1) > 0$; $(R_3 - R_2) > 0$, отримаємо рівняння:

$$(R_3 - R_1)(\sigma_1^2 + \sigma_2^2)((d_p - \sigma_3^2w_3^2)(\sigma_1^2 + \sigma_2^2) - \sigma_1^2\sigma_2^2(1 - w_3)^2)^{1/2} (R_1 - R_2) = \sigma_3^2(\sigma_1^2 + \sigma_2^2)w_3 + \sigma_1^2 + \sigma_2^2(1 - w_3) \quad (14)$$

Позначимо $r_3 = R_3 - ((R_2 - R_1 \sigma_1^2) / (\sigma_1^2 + \sigma_2^2))^3$. Ліва частина має тільки додатні значення, якщо виконується $(r_3 - R_1) / (R_1 - R_2) > 0$, що виконується у випадках, якщо перший актив має найменшу сподівану дохідність, або найбільшу сподівану дохідність тобто $R_1 > r_3$, $R_1 < r_3$.

Для існування розв'язку рівняння (14) необхідно, щоб і права частина була додатною, тобто:

$$w_3 < \sigma_1^2 \sigma_2^2 / (\sigma_1^2 + \sigma_2^2 + \sigma_1^2 \sigma_3^2 + \sigma_2^2 \sigma_3^2) \quad (15)$$

Піднісши рівняння до квадрату, звівши до канонічного вигляду і позначивши $d_i = \sigma_i$ отримаємо його розв'язок за умови, якщо:

$$(r_3 - R_1) / (R_1 - R_2) = (\sigma_1^2 \sigma_2^2 + \sigma_1^2 \sigma_3^2 + \sigma_2^2 \sigma_3^2)^{1/2} / (\sigma_1^2 + \sigma_2^2) \quad (16)$$

$$w_3 = (d_1^2 d_2^2 - (d_1 d_2 + d_1 d_3 + d_2 d_3)(d_1 d_p + d_2 d_p - d_1 d_p)) / 4 d_1 d_2 (d_1 d_2 + d_1 d_3 + d_2 d_3) \quad (17)$$

Підставивши формулу (17) в нерівність (15) отримаємо таку умову:

$$d_p > d_1 d_2 (d_1 d_3 + d_2 d_3 - 2 d_1 d_2) / ((d_1 + d_2)(d_1 d_2 + d_1 d_3 + d_2 d_3)) \quad (18)$$

Крім умови (18) знайдемо умову на дисперсію портфеля за якої розв'язок (17) додатний:

$$d_p < d_1 d_2 (d_1 d_3 + d_2 d_3 + 2 d_1 d_2) / (d_1 + d_2)(d_1 d_2 + d_1 d_3 + d_2 d_3) \quad (19)$$

Отже, за умов (19), (18), (16) значення w_3 обчислене за формулою (17) є точкою екстремуму доходності портфеля R_p . Обчислимо похідну другого порядку, для того щоб вияснити чи дана точка екстремуму визначає мінімальний чи максимальний дохід портфеля.

$$\begin{aligned} \frac{d^2 R_p}{d w_3^2} &= (R_2 - R_1) / (d_1 + d_2) (- (d_1 d_2 + d_1 d_3 + d_2 d_3) (d_p - d_3 w_3^2) (d_1 + d_2) - \\ &- d_1 d_2 (1 - w_3)^2)^{1/2} - 1/2 ((d_p - d_3 w_3^2) (d_1 + d_2) - d_1 d_2 (1 - w_3)^2)^{2/3} + \\ &+ 2 (- (d_3 (d_1 + d_2) w_3 + d_1 d_2 (1 - w_3))^2) \end{aligned} \quad (20)$$

Як видно з формули (19), друга похідна від'ємна, якщо $R_2 - R_1 > 0$, тобто сподівана дохідність другого активу перевищує дохідність першого активу. Отже, формулою (17) необхідно користуватись для визначення частки коштів, які доцільно вкласти в третій актив, якщо виконується умова $R_1 > r_3$ і $R_1 = \min\{R_1, R_2, R_3\}$. Якщо ж $R_2 < R_1$, то при значенні обчисленому за формулою (16) сподіваний дохід портфеля буде мінімально можливим при заданому значенні середньоквадратичного відхилення портфеля. Так, якщо дохідність першого активу становить $r_1 = 0,45$, його дисперсія $D_1 = 0,05$, а дохідність другого активу $r_2 = 0,9$ і відповідно дисперсія $D_2 = 0,1$, третього активу $r_3 = 0,36$, $D_3 = 0,02$, то виконується умова (15). При заданому рівні ризику портфеля $d_p = 0,03$, згідно до формули (16), в третій актив потрібно спрямувати $w_3 = 0,181$ всіх коштів, в другий актив $w_2 = 0,489$ згідно (9), а решту в перший актив $w_1 = 0,330$. Якщо ж кошти розділити порівну між активами, то дохідність такого портфеля буде нижчою $r_p = 0,570$ (табл. 1).

Якщо дохідність першого активу становить $r_1 = 0,65$, його дисперсія $D_1 = 0,06$, а дохідність другого активу $r_2 = 0,9$ і відповідно дисперсія $D_2 = 0,1$, третього активу $r_3 = 0,36$, $D_3 = 0,02$, то виконується умова (15). При заданому рівні ризику

Таблиця 1

Оптимальний інвестиційний портфель банку при заданому рівні ризику

Фінансові інструменти	дисперсії активів	дохідності активів	оптимальні частки	дохідність портфеля
Облігації	0,05	0,45	0,330	0,654
Акції	0,1	0,9	0,489	0,570
Векселі	0,02	0,36	0,181	
Заданий рівень ризику портфеля	0,03			

портфеля $d_p = 0,04$ згідно до формули (16), в третій актив необхідно спрямувати $w_3 = 0,146$ всіх коштів, в другий актив $w_2 = 0,597$ згідно (9), а решту в перший актив $w_1 = 0,257$. Якщо ж кошти розділити порівну між активами, то дохідність такого портфеля буде нижчою $r_p = 0,637$ (табл. 2).

Таблиця 2

**Оптимальний інвестиційний портфель банку
при заданому рівні ризику портфеля**

Фінансові інструменти	дисперсії активів	дохідності активів	оптимальні частки	дохідність портфеля
Облігації	0,06	0,65	0,257	0,757
Акції	0,1	0,9	0,597	0,637
Векселі	0,02	0,36	0,146	
	0,04			

Отже, в даній статті сформовано оптимальний інвестиційний портфель при заданому рівні ризику портфеля, тобто знайдено частки вкладення грошових коштів у фінансові інструменти, які максимізували сподіваний дохід портфеля. Даний підхід враховує сподівані дохідності об'єктів портфеля і може бути впроваджений у практичне використання у банківських установах. Тому вважаємо за доцільне продемонструвати процес формування портфеля фінансових інструментів.

Враховуючи реалії сучасного ринку цінних паперів, підберемо довільні фінансові інструменти, із яких банк має право формувати власний інвестиційний портфель. Одними із найнадійніших фінансових інструментів на сьогодні є різноманітні види облігацій, тому для прикладу візьмемо для аналізу портфель із трьох активів – виключно боргових фінансових інструментів. Одними із перших, які, на нашу думку, повинні обов'язково знаходитись у портфелі банку, є ОВДП. Залежно від терміну розміщення цих облігацій, їх дохідність коливається в межах від 14 до 18%, тому ми візьмемо середню дохідність по цих фінансових інструментах – 17%. Крім того, як видно із аналізу тенденцій розвитку ринку боргових зобов'язань, надзвичайно перспективними і дохідними вважаються корпоративні облігації. Рівень дохідності окремих емітентів оцінюється експертами у 50-80%, а іноді і до 100%. Ми візьмемо середній рівень дохідності перспективних емітентів 65%, і третім активом у нас виступатимуть муніципальні облігації із рівнем дохідності у 30%.

Підставивши у запропоновану модель рівні дохідності запропонованих активів, можемо стверджувати, що для банку вигідніше розподілити активи порівну, оскільки це принесе для банку більший рівень дохідності 37,3%, аніж вкладати

по запропонованих частках, а саме 14,6% ОВДП; 59,7% муніципальні облигації; 25,7% корпоративні облигації. В такому випадку дохідність складатиме 0,371 од., або 37,1%. (табл. 3)

Таблиця 3

Оптимальний портфель фінансових інструментів банку

Активи	дисперсії активів	доходності активів	оптимальні частки	дохідність портфеля
Корпоративні облигації	0,06	0,65	0,257	0,371
Муніципальні	0,1	0,3	0,597	0,373
ОВДП	0,02	0,17	0,146	
	0,04			

Результати дослідження дозволяють зробити наступні висновки. Використовуючи дану модель, менеджмент банку має можливість формувати оптимальний інвестиційний портфель, включаючи до нього будь-які активи, що обертаються на фінансовому ринку. Порівнюючи комбінації із часток, інвестор має можливість здійснювати постійний моніторинг портфеля і змінювати його структуру відповідно до економічної ситуації. Перевагою такої моделі є нескладність проведення розрахунків та можливість застосування комп'ютерної техніки, що дозволить більшій кількості менеджерів ефективно управляти портфелями цінних паперів. Використання такої моделі у практичній діяльності банку дозволить оптимізувати структуру портфеля фінансових інструментів, що призведе до збільшення прибутковості банку і в подальшому до активізації діяльності банківських установ на фондовому та фінансовому ринках.

Література

1. Шарп У. Ф., *Инвестиции: [Пер. с англ.] / У. Ф. Шарп, Г. Дж. Бэйли – М.: Инфра – М., 1997. – 1042 с.*
2. Шарп У. *Инвестиции: [Пер. с англ.] / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли – М.: ИНФРА-М, 1999. – 1028 с.*
3. Райс Т., Койли Б. *Финансовие инвестиции и риск. / Т. Райс, Б. Койли. – Пер. с англ. – К.: Торгово-издат. бюро ВНУ, 1995. – 592 с.*
4. Ван Хорн Дж. К. *Основы управления финансами. / Дж. К. Ван Хорн. – Пер. с англ. / Гл. ред. серии Я.В.Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.: ил. – (Серия по бухгалтерскому учету и аудиту).*
5. Самуельсон П. *Економіка. / П. Самуельсон. – Львів: Світ, 1993. – 496 с.*
6. Бланк И.А. *Инвестиционный менеджмент. / И. А. Бланк. – К.: МП "ИТЕМ" ЛТД, "Юнайтед Лондон Трейд Лимитед", 1995. – 448 с.*

Редакція отримала матеріал 15 вересня 2010 р.

Ольга ВЛАДИМИР

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВ У СИСТЕМІ ВАЛЮТНИХ ВІДНОСИН

Розкрито теоретичні аспекти функціонування банків у системі валютних відносин. Обґрунтовано місце та роль банків у даній системі шляхом дослідження виконуваних ними функцій, а також завдання банків, як головних суб'єктів валютного ринку з допомогою розгляду виконуваних ними валютних операцій.

Ключові слова: банки, суб'єкти валютного ринку, валютні операції, валютні відносини, система валютних відносин, функції банків

Як відомо, найважливіше значення в забезпеченні безперервності суспільного відтворення як в середині країни, так і у світі, належить фінансовому обслуговуванню. Фінансовою основою усієї світогосподарської діяльності виступають валютні відносини, які постійно інтенсифікуються та розширюються внаслідок збільшення їхнього кола учасників, кожному з яких, залежно від їхніх завдань та інтересів, відводиться певна роль. Отож, суб'єктами валютних відносин виступають практично усі, хто в процесі своєї діяльності прямо чи опосередковано має справу з валютою. Серед усього суб'єктивного складу валютних відносин особливе місце посідають банки, оскільки вони виступають найважливішим елементом інфраструктури ринкової економіки і є головними учасниками валютного ринку, від їхньої діяльності залежить ефективність організації усіх відносин, пов'язаних із використанням грошей, як національної грошової одиниці, так і валюти, в усіх формах їхнього прояву. Відтак, щоб з'ясувати місце банків в системі організації валютних відносин, необхідно спершу дослідити суть банківської діяльності у даній системі.

Аналіз останніх публікацій свідчить про те, що основна увага при дослідженні суті банків та розкритті їх ролі при забезпеченні реалізації валютних відносин зводиться до розгляду операцій, які вони виконують з валютою. Серед науковців та практиків, які досліджують дане питання, варто відзначити, зокрема, таких як Васюренко О., Маркова О., Пруський О., Подік С., Петрашко Л., Сахарова Л., Сидоров В.

Незважаючи на широке коло робіт, присвячених даній проблематиці, в сучасній літературі поки що недостатньо уваги приділяється дослідженню ролі банків саме в організації валютних відносин, у розкритті функцій, які вони виконують у системі даних відносин.

Відтак, *метою* даної роботи є виявлення місця банків у системі організації валютних відносин шляхом дослідження виконуваних ними функцій у даній системі, а також, розкриття завдань, які виконують банки як головні учасники валютного ринку шляхом розгляду та класифікації виконуваних ними валютних операцій.

Щоб дослідити суть банківської діяльності у системі валютних відносин, спершу розглянемо їхнє значення, безпосередньо в процесі організації грошових відносин.

Відомо, що основним призначенням банків є забезпечення практично усього руху грошових потоків, що виникають внаслідок організації процесів суспільного відтворення. Комерційні банки посідають особливе місце в економіці, забезпечуючи взаємозв'язки між усіма її сферами через механізм грошових відносин і мають неабиякий вплив на життєдіяльність усього суспільства, оскільки саме від успішності організації та реалізації грошових відносин залежить ефективність виконання усієї господарсько-виробничої діяльності як на мікро-, так і на макрорівнях.

Найважливіші завдання відводяться і центральним банкам щодо розробки та нагляду за реалізацією грошової політики, а в разі потреби, корегування, з допомогою її інструментів, економічних процесів з метою забезпечення досягнення намічених макроекономічних цілей.

Щоб глибше збагнути суть банків, необхідно виділити основні напрямки їх діяльності. Якщо їх розглядати у історичному ракурсі, то можемо зазначити, що перші банки виконували такі операції як: 1) прийняття вкладів на збереження; 2) видача позик під проценти з обов'язковим отриманням від клієнтів письмового зобов'язання чи застави; 3) здійснення платежів шляхом переказу коштів через відповідні книги, що було не лише зручнішим, але і значною мірою усувало складність та небезпеку перевезення великих сум грошей та пошкодження монет. Із розширенням торговельних операцій поза межі території середньовічної держави банки почали займатися міняльною справою, здійснюючи обмін іноземних монет на місцеві, зважаючи на їхній золотий вміст. Перші банківські продукти, пройшовши численні трансформації та вдосконалення, виконуються й нині: сучасні комерційні банки залучають вільні кошти на депозити, надають кредити, здійснюють розрахунки, виконують валютно-обмінні операції, задовольняють потреби своїх клієнтів у збереженні їхніх цінностей, а центральні банки забезпечують збереження золотого резерву країни. Значно зросла необхідність у валютно-обмінних операціях, здійснення яких сьогодні визначає цілий напрям банківської діяльності.

Отож, основними операціями, які у сукупності становлять основу банківської діяльності можна вважати: 1) пасивні операції, тобто залучення грошових коштів на депозитні вклади; 2) активні – розміщення, надання кредитів клієнтам у тимчасове користування з метою отримання прибутку у вигляді відсотків; 3) розрахункові операції, які здійснюються банками за дорученням їхніх клієнтів у готівковій чи безготівковій формі за певні виконані роботи чи інші фінансові зобов'язання; 4) валютно-обмінні, або валютні операції, які за умов глобалізації світового економічного простору зазнають постійного розвитку.

Крім цих основних, банки виконують низку інших, не менш важливих, операцій, серед яких можна виділити операції з цінними паперами, інвестиційні, касові, консультаційні, трастові. Однак, якщо банком не виконується хоча б одна із трьох виділених основних операцій (крім валютно-обмінних, оскільки банки можуть бути орієнтовані лише на обслуговування внутрідержавних грошових потоків), то його важко вважати банком, адже існує чимало фінансових установ, які можуть або надавати кредити, або приймати кошти на депозити, або ж здійснювати розрахунки, однак вони не можуть виконувати ці операції водночас.

Ще одним важливим моментом при розкритті суті певного поняття є розгляд виконуваних ним функцій. В економічній літературі немає єдності в обґрунтуванні функцій, які виконуються банком. Одні автори наділяють банки меншою, інші – більшою кількістю функцій.

А. Мещеряков зазначає „оскільки банки з'явилися для задоволення потреб у здійсненні певних операцій з грошима, то виходячи з того, які саме операції здійснював банк у різні періоди часу, визначалися його суть і функції” [1, 26].

З кожним роком межі діяльності банків розширюються і, відповідно, збільшується кількість виконуваних ними операцій. Наприклад, банки Великобританії виконують приблизно 100 різних видів операцій, банки США – понад 150 видів, а Японії – біля 300 різних видів [2, 9]. Однак, це не може означати, що банки Японії наділені втричі більшими функціями, аніж банки Великобританії. І далі, розвиваючи свою думку, А. Мещеряков, наводить приклад: після революції 1917 року суть банку трактувалася як частина державного апарату, необхідна для виконання управлінських функцій. Відтак його функції полягали у зосередженні усіх грошових операцій, контролі над виробництвом і обсягом суспільного продукту, реалізації державної валютної політики [1, 26].

На нашу думку, як би не змінювався час та економічне середовище, сутність банків повинна залишатись незмінною, можуть лише розширюватись межі їхньої діяльності, що не змінюватиме, а навпаки, доповнюватиме глибше відображення поняття банку як економічної категорії.

В економічній літературі можна зустріти й інші, відповідно до виконуваних операцій, функції банків: консультаційні, трастові, страхові тощо [3; 4; 5; 6].

Оскільки виконання трьох операцій (активних, пасивних та розрахункових) найповніше відображає суть банківських установ, то, відповідно, пропонуємо виділяти наступні базові функції, які вони виконують у процесі здійснення даних операцій, а саме: функція посередництва у кредиті (активні і пасивні операції) функція посередництва у платежах (розрахункові операції).

За сучасних умов глобалізації, які характеризуються посиленням взаємовідносин між країнами, виникненням нових зовнішньогосподарських зв'язків, грошові відносини розширюються, трансформуючись у валютні. Відтак, розглядаючи особливості функціонування банків у системі валютних відносин, можна абстрагуватись від загальноновизнаних особливостей їхньої діяльності. Оскільки діяльність банків у сфері валютних відносин базується і є продовженням традиційних операцій, виконуваних ними на внутрідержавному рівні, то, з метою з'ясування основних завдань, які покладено на банки як основних суб'єктів валютних відносин, пропонуємо виділити функції, які вони виконують при організації даних відносин, виходячи із розуміння їх діяльності як важливих учасників грошових відносин.

Отож, основними функціями, які банки виконують при організації валютних відносин, теж є функції посередництва у кредиті та у платежах.

Так само як і в середині країни, так і між країнами, грошові ресурси нерівномірно розподілені поміж суб'єктами господарювання, що породжує потребу в постійному переливі капіталів між країнами. За таких умов, банки стали найважливішими фінансовими посередниками, які здійснюють швидкий перелив позичкових капіталів. Комерційні банки акумулюють тимчасово вільні валютні кошти у тих, хто має їх у надлишку і передають їх на кредитній основі у тимчасове користування тим, хто потребує додаткових валютних капіталів, усуваючи розбіжності, пов'язані видами, обсягами та строками вивільнення та використання кредитних коштів, виражених у різних видах валют. Вважаємо, що дану функцію банків, як важливих учасників валютних відносин, варто назвати не функцією посередництва у кредиті, а посередництва у переливі валютних капіталів, що глибше відобразатиме значення

банківської діяльності в даних процесах. Оскільки, тут банки не просто забезпечують рух валютних потоків в середині країни, але й здійснюють перелив значних сум валютних капіталів по усьому світу, що забезпечує збалансований розвиток як єдиного світового господарства, так і його учасників – країн, міжурядових організацій, підприємств, приватних структур та осіб.

Наступною традиційною функцією банків є посередництво в платежах. Для успішного ведення міжнародного співробітництва надзвичайно важливим є забезпечення швидкості та надійності здійснення розрахунків між національними та іноземними діловими партнерами. Саме банки на основі використання різних форм міжнародних розрахунків здійснюють оперативне перерахування коштів та забезпечують належні умови для подальшого розширення та інтенсифікації міжнародного співробітництва, що позитивно впливає на розвиток економіки як окремої країни, так і світу в цілому. На нашу думку, дану функцію банків при організації валютних відносин варто назвати функцією посередництва у міжнародних розрахунках, оскільки розрахунки між іноземними партнерами здійснюються у валюті, а в середині країни – у національній грошовій одиниці.

Як зазначалось раніше, із розширенням торговельних відносин поза межі держави виникла потреба в здійсненні валютно-обмінних операцій. За таких умов банки виступають у ролі головних посередників між тими суб'єктами валютних відносин, які мають бажання продати певну кількість тієї чи іншої іноземної валюти, та тими, хто прагне її придбати. Виконуючи дані операції, банки не лише задовольняють потреби своїх клієнтів, але і сприяють врівноваженню попиту і пропозиції іноземної валюти, на основі ринкового механізму впливають на формування курсів валют, що, водночас, забезпечує стабільні умови ведення та розширення міжнародного співробітництва. Отже, наступною важливою функцією, яку виконують банки як важливі учасники валютних відносин, є посередництво у валютних конверсіях.

О. Васюренко, зазначає що сучасний банк – фінансове підприємство, яке здійснює професійне управління грошовими ресурсами суспільства і виконує під юрисдикцією влади та на законній підставі функції, що регулюють економіку [7, 23]. Саме за участі комерційних банків, центральні банки досягають основних результатів, передбачених монетарною політикою. Комерційні банки, піддаючись впливу тих чи інших регулятивних заходів з боку держави та центрального банку щодо особливостей їхнього функціонування у системі валютних відносин, впливають як на стан розвитку валютного ринку, так і економіки в цілому. Таким чином, вважаємо, що банки, як головні учасники валютних відносин, виконують і таку функцію, як посередництво у реалізації валютної політики.

Отже, основними функціями банків, які відображають їхню суть та значення при організації валютних відносин, пропонуємо вважати: 1) функцію посередництва у валютних конверсіях; 2) функцію посередництва у переливі валютних капіталів 3) функцію посередництва у міжнародних розрахунках; 4) функцію посередництва у реалізації валютної політики.

Відтак, банки як головні суб'єкти валютних відносин – це посередницькі інститути, основним покликанням яких є ефективне обслуговування основних форм руху валюти, що виникають в процесі реалізації валютних відносин внутрідержавного та міжнародного рівнів з метою сприяння досягненню економічних цілей, а, також, з метою отримання прибутку шляхом виконання основних своїх функцій, а саме: функції посередництва у валютних конверсіях, функції посередництва у переливі

валютних капіталів, функції посередництва у міжнародних розрахунках та функції посередництва у реалізації валютної політики.

Досліджуючи сутність банків як головних суб'єктів валютних відносин, ми основну увагу приділили розгляду функцій, які вони виконують у системі даних відносин. Щоб з'ясувати місце та роль банків на валютному ринку, вважаємо за потрібне, дослідити особливості ведення ними валютної діяльності та виконання валютних операцій.

В умовах постійної інтенсифікації та розширення форм міжнародного співробітництва валютний ринок зазнає швидкого розвитку, що характеризується постійним збільшенням, вдосконаленням та виникненням все нових видів операцій, пов'язаних із використанням валюти. Значна різноманітність валютних операцій, на нашу думку, потребує їхньої класифікації, що, з одного боку, дозволить глибше збагнути їх теоретичну суть, а з іншого, полегшить їх практичне виконання.

В економічній літературі немає єдності щодо здійснення відповідної класифікації, тому запропонуємо власний підхід. Оскільки основою зародження валютної діяльності банків послужила міняльна справа, яка зародилась ще у стародавні часи, внаслідок формування міжнародних торговельних зв'язків, і трансформувалася, в наш час, у конверсійні операції. Відтак, основними валютними операціями пропонуємо вважати конверсійні операції, які, в свою чергу, поділяються на поточні та строкові.

Як уже було з'ясовано, основними операціями банківської діяльності є операції із залучення та розміщення грошових коштів, а також, здійснення розрахунків. Із розширенням валютних відносин, як частини грошових, банки у своїй практиці, зіткнулися з потребою обслуговування руху валютних потоків на основі виконання їхніх трьох основних операцій. Відтак, пропонуємо операції із залучення та розміщення валютних коштів, а також, операції з організації міжнародних розрахунків вважати похідними, оскільки вони походять від базових операцій банківської діяльності.

Погоджуючись із думкою О. Пруського, до допоміжних валютних операцій ми теж віднесемо операції із відкриття та ведення валютних рахунків клієнтів, встановлення кореспондентських відносин з іноземними банками, а також неторговельні операції [8, 47]. Дані операції вважаються допоміжними, оскільки основне їхнє призначення полягає у забезпеченні надійного та своєчасного виконання основних та похідних валютних операцій.

Із розвитком економічного середовища та вдосконаленням банківської діяльності, постійно виникають нові нетрадиційні операції. Наприклад, банки в наш час можуть здійснювати лізингові, факторингові та форфейтивні операції, пропонувати трастове, аналітичне, інформаційне, консультаційне обслуговування. Оскільки межі валютної діяльності у сучасному світі набули масштабного характеру, то пропонуємо виділяти ще похідні нетрадиційні валютні операції та похідні допоміжні валютні операції.

Вважаємо, що запропонований підхід щодо класифікації валютних операцій дозволяє найбільш повно відобразити і систематизувати усю їх сукупність. Повертаючись до дослідження місця та ролі комерційних банків на валютному ринку, потрібно зазначити, що лише вони можуть виконувати весь спектр вище зазначених валютних операцій, що дозволяє посідати їм чільне місце та виконувати ключову роль в організації ефективного функціонування валютного ринку.

Комерційні банки, як найважливіші учасники валютного ринку, по-перше, виконують весь спектр валютних операцій, необхідних для забезпечення реалізації різноманітних взаємин між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності; по-друге,

в умовах конкуренції поліпшують якість обслуговування своїх клієнтів, і тим самим вони, з одного боку, забезпечують ефективну організацію та розвиток валютного ринку, а з іншого, отримують прибутки від здійснення валютних операцій.

Отже, комерційні банки, як головні суб'єкти валютного ринку – це комерційні інститути, основне призначення яких полягає в забезпеченні ефективного функціонування валютного ринку шляхом виконання усього спектру валютних операцій та в отриманні прибутків від діяльності на даному ринку.

Якщо комерційні банки є основними дієвими суб'єктами валютного ринку, оскільки вони забезпечують комплексне обслуговування решти його учасників, то до найвпливовіших суб'єктів згаданого ринку, які здійснюють його регулювання, є центральні банки. Основні завдання центральних банків як важливих учасників валютних відносин представлені організацією та проведенням валютної політики, метою якої є досягнення стратегічних цілей монетарної політики держави, підтримання стабільності на валютних ринках та формування належних умов для розвитку міжнародних економічних відносин шляхом регламентації сфери валютних відносин.

Особливе місце у системі державного валютного регулювання відводиться саме центральним банкам завдяки їх здатності поєднувати методи адміністративного регулювання, шляхом нормативно-правової регламентації окремих сегментів валютних відносин та валютних операцій, та економічних важелів впливу на діяльність суб'єктів валютних відносин. І як зазначалось раніше, під регулятивний вплив центрального банку підпадає діяльність усіх суб'єктів валютного ринку, однак найбільшого впливу

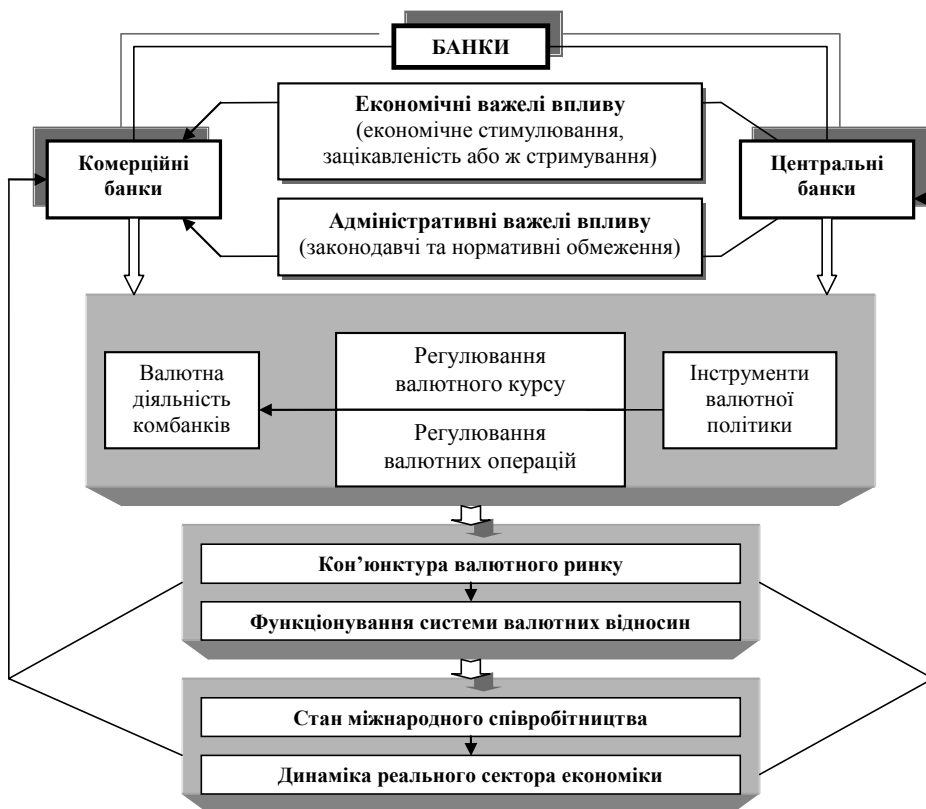


Рис.1. Системне відображення ролі та місця банківських установ в організації валютних відносин та їх впливу на загальноекономічні процеси

зазнають комерційні банки, оскільки вони здійснюють найповніший спектр валютних операцій та виступають ключовими суб'єктами валютних відносин завдяки виконанню посередницьких функцій у системі даних відносин. Таким чином, центральні банки впливають на інтенсивність, обсяги, регламентацію та способи виконання комерційними банками валютних операцій, що в кінцевому результаті визначає умови розвитку як внутрідержавних, так міжнародних валютних відносин (рис. 1.).

Отже, оскільки комерційні банки посідають провідне місце на валютному ринку завдяки здатності виконати весь спектр валютних операцій та забезпечують ефективну організацію системи валютних відносин завдяки своїм посередницьким функціям, а також враховуючи те, що центральні банки виконують ключову роль у системі валютного регулювання, то саме завдяки взаємодії цих двох економічних суб'єктів формується кон'юнктура валютного ринку та визначається динаміка розвитку валютних відносин в економіці як державного, так і міжнародного рівнів. Тому подальшим напрямком нашого дослідження є розгляд особливостей організації валютної діяльності банків та пошук шляхів її оптимізації.

Література

1. Мещеряков А.А. *Організаційно-технологічні аспекти підвищення ефективності функціонування комерційного банку*: [монографія] / А.А. Мещеряков. – К.: Наук. світ, 2006. – 347 с.
2. Панова Г.С. *Банковское обслуживание частных лиц* / Г.С. Панова – М.: АО «ДИС», 1994. – 352 с.
3. Колесников В.И. *Банковское дело: учеб.* / В.И. Колесников, Л.П. Кроливецкая. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 480 с.
4. Рид Э. *Коммерческие банки* / Рид Э., Коттер Р., Гилл Э. и др. ; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: СП «Космополис», 1991. – 480 с.
5. Маркова О.М. *Коммерческие банки и их операции: [учеб. пособие]* / Маркова О.М., Сахарова Л.С., Сидоров В.Н. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 288с.
6. Роуз П. *Банковский менеджмент* / Пер. с англ. 2-е изд. – М.: «Дело Лтд», 1995. – 768 с.
7. Васюренко О.В. *Управление банковскими операциями: методология и практика: дисс. ... доктора экон. наук: 08.04.01* / Васюренко Олег Владимирович – Сумы, 1999. – 489 с.
8. Прусський О.С. *Організація діяльності комерційних банків на валютному ринку України: дис. ... кандидата экон. наук: 08.04.01* / Прусський Олександр Станіславович. – Тернопіль, 2006. – 198 с.

Редакція отримала матеріал 21 вересня 2010 р.

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Марія ТАТАРЕВСЬКА

МІСЦЕ І РОЛЬ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ У ФОРМУВАННІ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ

Розглядаються питання щодо ролі і місця заробітної плати у формуванні та розвитку середнього класу. Здійснено порівняння рівня зарплат в Україні та в інших країнах, а також із соціальними стандартами і гарантіями. На основі порівняння структури споживчих витрат визначено рівень зарплати, відповідний європейському рівню.

Ключові слова: заробітна плата, середній клас, споживчий кошук.

Основу суспільства та базу для його стабільного розвитку забезпечує існування середнього класу. Однією з умов формування середнього класу та самоідентифікації з ним є достатня і достойна заробітна плата. В світлі останніх подій як національного, так і світового масштабу не можна говорити про її достатність для формування середнього класу в нашій державі, що актуалізує дослідження даної проблематики.

Проблемам становлення середнього класу в Україні присвячено праці І. К. Бондар, Е. М. Лібанової, реформування оплати праці та її ролі у соціально-економічному розвитку – А. М. Колота, Д. П. Богині, Т. М. Кір'ян та інших.

Незважаючи на беззаперечні здобутки, необхідно відмітити недостатню увагу до взаємозв'язку зарплати та становлення середнього класу в державі, формування зарплат, які б забезпечували його розвиток, ув'язку з існуючими соціальними нормами і гарантіями в сфері праці із реальною вартістю життя.

Мета статті полягає у визначенні місця зарплати серед інших доходів у формуванні середнього класу та необхідного її рівня, виходячи із європейських стандартів споживання.

Формування середнього класу в сучасній Україні проголошено одним з основних завдань та пріоритетів діяльності держави. Ще у Посланні Президента України Л.Кучми до Верховної Ради України «Україна: поступ у XXI століття» серед соціальних чинників, що визначають рушійні сили перспективних зрушень, питання розробки й реалізації політики становлення та зміцнення позицій середнього класу поряд із здійсненням політики активної підтримки збіднілих верств населення названі найважливішими і найвідповідальнішими [1]. Однак, варто зауважити, що незважаючи на те, що поняття «середній клас» увійшло до лексики науковців (економістів, соціологів) та політиків усіх рівнів, ще й досі не існує чіткого уявлення про те, що таке «середній клас», які критерії віднесення до нього тощо. І той же час, тільки за умови існування чіткої процедури ідентифікації, вивчення та аналізу середнього класу, можливе його соціально-економічне визначення, планування та, в деяких випадках, і проектування.

Класичне визначення середнього класу – це основа і запорука соціальної стабільності і економічного розвитку. Середній клас – це сукупність соціальних верств населення, які за своїм матеріальним становищем характеризуються як небідні, згідно до норм соціальної забезпеченості, прийнятих в державі, мають потенціал соціальної мобільності, характеризуються відносною стійкістю перед проявами державної нестабільності. Також до основних характеристик середнього класу можна додати декілька специфічних функцій: висока продуктивність праці, виробництво і розповсюдження знань, інформації, ідеології, забезпечення гарантій політичної свободи, визначення структури споживчого ринку. Взагалі, численні публікації щодо середнього класу показують, що тлумачення цього поняття залежить від того, який критерій обрано за основу для визначення цього прошарку суспільства. Виходячи з міжнародного досвіду, критеріями визначення середнього класу частіше за все вважають:

- матеріальні чинники – середні для даного регіону рівень доходу, структура витрат і споживання, об'єм накопичених заощаджень і рівень майнового забезпечення;
- нематеріальні чинники – освіта, професійний і кваліфікаційний статус, посадова позиція;
- суб'єктивні чинники – стійка самоідентифікація з середнім класом, позитивне сприйняття ступеня власної адаптованості до ринкових реформ, орієнтація на цінності власних досягнень.

В економічно розвинутих країнах до середнього класу, як правило, відносять представників середнього бізнесу, високооплачувані кола творчої інтелігенції, менеджерів крупних і середніх компаній, державних службовців високого рангу, робітників-професіоналів найвищої кваліфікації, зайнятих переважно в галузях з інвестиційними технологіями.

Доцільно погодитися, що незалежно від того, які професії й економічні прошарки суспільства входять у середній клас, усім їм повинні бути властиві деякі необхідні ознаки:

- власність - не-власність: середній клас значною мірою становлять наймані працівники або «напіввласники», до яких включають і самозайнятих;
- характер праці, співвідношення розумових і фізичних навантажень;
- середній клас – це обов'язково ті прошарки, які за рівнем доходу перебувають у середині стратифікаційної шкали;
- представники середнього класу – це ті, хто здатний поліпшити своє матеріальне становище тільки завдяки існуючому ладу та власній продуктивній праці;
- спосіб життя: середній клас одержує достатні доходи для того, щоб вести спосіб життя, який характерний для даного суспільства; іншими словами, до нього відносять не стільки ті, хто багато заробляє, скільки ті, хто розумно витрачає зароблене, і насамперед на культурні потреби;
- самоідентифікація – суб'єктивне віднесення себе до середнього класу, соціальне віднесення себе до тих, хто веде гідний спосіб життя навіть при досить скромних доходах.

Журнал «Money» провів дослідження, в ході якого визначив 10 найкращих професій. У цей список увійшли спеціальності програміста (середня зарплата становить 80,5 тисячі доларів у рік), професора, що викладає у вузі (81,5 тисячі), асистента лікаря (75 тисяч), фармацевта (90 тисяч), психолога (66,5 тисячі), фінансового консультанта (122 тисячі в рік), фахівця з кадрів (73,5 тисячі), менеджера по маркетингу (82,5 тисячі)

і ІТ-адміністратора (83 тисячі) [2]. Тому можна сказати, що представник середнього класу скоріше за все має одну роботу, отримує заробітну плату, рівень якої є достатнім для розширеного відтворення, займається вдосконаленням навичок, потрібних для цієї основної роботи, підвищує свою кваліфікацію, займається самоосвітою.

У відповідності із Європейською соціальною хартією, межею бідності вважається дохід на душу населення нижче 60% медіанної середньої заробітної плати. Аналізуючи рівень зарплат за видами економічної діяльності за кілька років, можна побачити, що зайняті в деяких з них працівники, згідно до названого критерію, є бідними. Це, передовсім, працівники сільського господарства, рибальства та рибництва. Якщо брати економіку України в цілому, то згідно до даних Держкомстату, у грудні 2008р. майже третина найманих працівників (32,1%) мали нараховану заробітну плату нижче від цього порогу бідності.

Вважаємо за доцільне погодитися з думкою Ю. Макогона, що головним критерієм визначення середнього класу має бути кореляція між вкладами (освіта, професіоналізм) та винагородами (дохід, престиж, влада). Розглянемо цю кореляцію на прикладі закордонного досвіду. На основі одного із соціологічних досліджень у Польщі було встановлено, що освіта у значному ступені впливає на винагороду за працю[3]. Найменше заробляють особи із середньою освітою – 1660 злотих (3320 гривень) на місяць. Працівники із професійною освітою одержують на 15% більше. Професійно-технічна освіта й неповна вища освіта додають чергові 13%, і середня зарплата таких осіб становить 2150 злотих (4300 гривень) на місяць. На вищу зарплату можуть розраховувати особи, які закінчили вищі навчальні заклади. Зарплата таких фахівців на 36% вище, ніж у тих, хто має незакінчену вищу освіту. Однак різниця між найнижчими зарплатами в цій групі й найвищими дуже істотна й коливається від 1400 злотих (2800 гривень) на місяць до більше 8000 злотих (16000 гривень) на місяць. Післядипломне навчання піднімає планку зарплати ще на 12%. Однак важливим є не тільки наявність освіти, але й обрана галузь (табл. 1).

При аналізі різниці в зарплаті працівників, які мають вищу освіту, однак закінчили різні факультети, видно найбільший заробіток випускників технічних вузів, професія яких пов'язана з новітніми технологіями. Найменше заробляють випускники педагогічних напрямків.

У США працівники з незакінченою середньою освітою одержують усього 65% від цієї зарплати, що заробляють особи із закінченою середньою освітою. Найбільша кількість безробітних у США мають незакінчену середню освіту. Така ситуація в США є наслідком гнучкого ринку праці, а також державної підтримки учнів. Особи з університетським дипломом заробляють на 72% більше, ніж їхні ровесники зі шкільним атестатом. Ще більша прірва – тільки в Данії. В 25 країнах ОЕСР ті, хто

Таблиця 1

Рівень зарплати залежно від спеціальності у Польщі *

Спеціальність	Заробіток на місяць
Випускники технічних напрямків (найновіші технології)	3500 злотих (7000 грн.)
Випускники технічних напрямків (механіка, будівництво, важка промисловість)	3000 злотих (6000 грн.)
Випускники медичних ВНЗ	2280 злотих (4550 грн.)
Випускники педагогічних напрямків	2000 злотих (4000 грн.)

* <http://www.profosvita.org.ua/uk/education/articles/20.html>

має диплом про вищу освіту або науковий ступінь, заробляють, щонайменше, на 50% більше, ніж особи із середньою фаховою освітою.

Українське Міністерство праці й соціальної політики щомісяця публікує дані моніторингу показників заробітної плати залежно від галузі й регіону, однак такі дані не дають можливості оцінити вплив рівня освіти у формуванні заробітку українців. Можна розглянути лише усереднені дані, і то лише за окремими регіонами. Так, наприклад, в Одеській області звичайно високою є заробітна плата працівників на транспорті, де зайнято 41,7% працівників з вищою освітою, – 2441,6 грн. або на 49,5% вище від середнього по економіці області, у фінансовій діяльності (80,2% працюючих з вищою освітою) – 2787,63 грн. або на 70,7% (рис. 1).

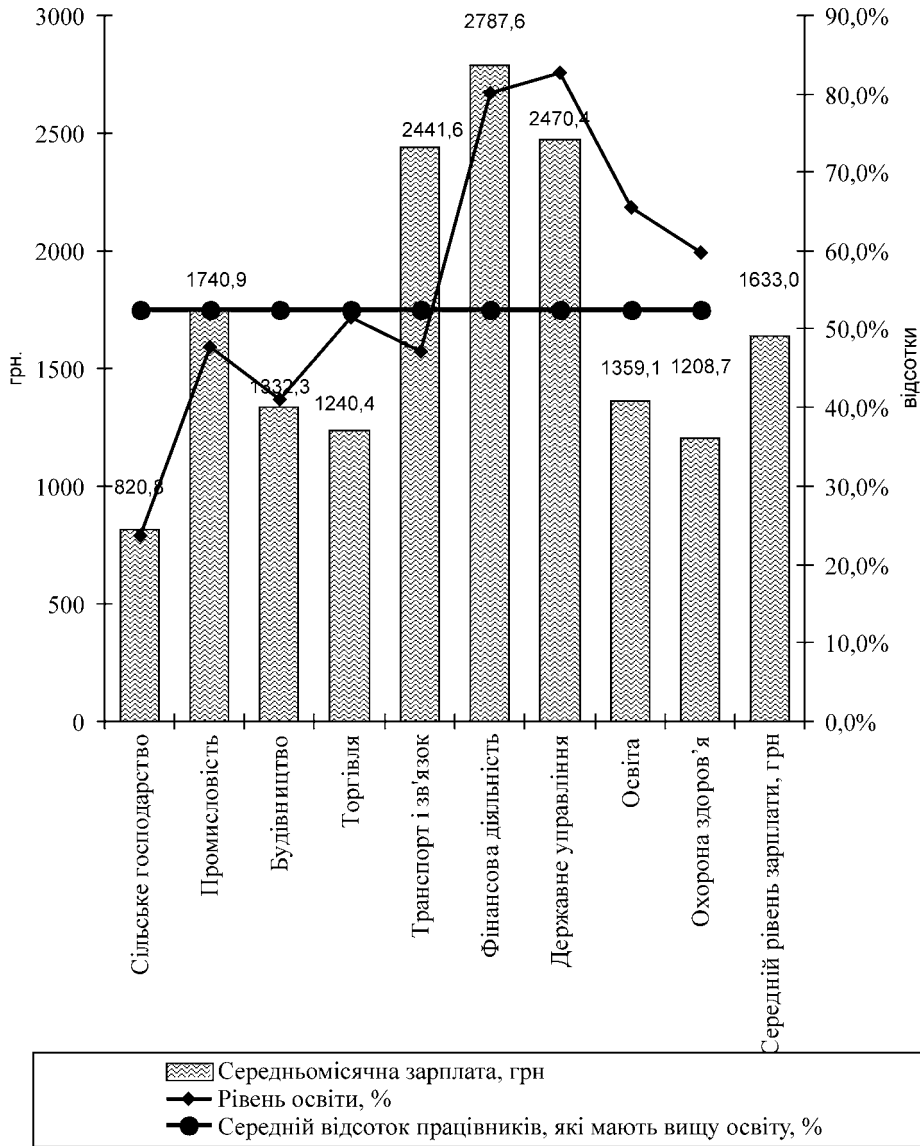


Рис. 1. Середній рівень освіти та зарплати на підприємствах різних видів економічної діяльності Одеської області у 2008 році

У той же час, середня заробітна плата в таких соціально значущих видах економічної діяльності як освіта, охорона здоров'я і соціальна допомога, де частка працівників з вищою освітою складала відповідно 65,64% та 59,68% склала 1359,07 грн. та 1208,66 грн. (або 83,2% та 74,01% від середньої по економіці області) [4]. Останнє спонукає працівників із сфер економічної діяльності із заниженим рівнем оплати праці приділяти більшу увагу не власному професійному розвитку, а пошуку інших шляхів отримання додаткових коштів, що є одним з вагомих чинників такого негативного суспільного явища як корупція, неякісне надання послуг тощо.

З рис. 1 видно, що певна залежність між рівнем освіти та заробітної плати спостерігається лише в окремих видах економічної діяльності. Для більшості з них – така залежність, практично, відсутня. Низькі рівні заробітної плати зумовлюють «вимивання» кваліфікованої робочої сили з певних видів економічної діяльності до більш прибуткових сфер зайнятості або до вільного ринку праці. Такий перерозподіл зайнятих є неефективним в довгостроковій перспективі, оскільки зумовлює значні обсяги підготовки спеціалістів для тих сфер економіки, які й так вже стикнулися з надлишковою пропозицією робочої сили. Хоча для сфери промислового виробництва вже зараз є характерним кадровий голод, однак зважаючи на соціально-економічні негаразди у зв'язку із фінансовою кризою не варто очікувати в найближчому майбутньому ні зростання зарплат саме в цьому секторі економіки, ні повернення працюючих до нього.

Оскільки підприємство в нашій державі досі ще перебуває в стадії розвитку і не твердо стоїть на ногах, то основу середнього класу, на нашу думку, має становити працездатна частина населення, зайнята на підприємствах, установах та організаціях різних форм власності та господарювання і яка своєю працею створює ВВП, тобто товари і послуги для споживання. Недосконалість, гіркий досвід та практично повна недоступність інституту дивідендів та акційного володіння майном для більшості працездатних громадян, зневіра населення у інвестиційних фондах, банківських установах, звела нанівець роль дивідендів, відсотків та роялті у формуванні доходів активної частини населення. Тому, для більшості працездатного населення, саме праця стає основним джерелом доходів, а заробітна плата їх основною складовою. Саме заробітна плата повинна забезпечити працюючим належний рівень споживання, відчуття економічної безпеки, соціальної стабільності та захищеності, нормального соціального самопочуття.

В оплаті праці важливою державною гарантією є встановлення мінімальної заробітної плати, обов'язкової для всіх суб'єктів господарювання. При цьому, згідно законодавства, розмір мінімальної заробітної плати визначається з урахуванням потреб працівників та їх сімей, вартісної величини достатнього для забезпечення нормального функціонування організму працездатної людини, збереження її здоров'я, набору продуктів харчування, мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості, а також загального рівня середньої заробітної плати, продуктивності праці та рівня зайнятості. В нашій державі ці норми не переглядалися з 2000 року, хоча в розвинутих країнах такий перегляд здійснюється 1 раз на рік або на 2 роки.

Україна значною мірою відстає від країн ЄС та інших країн світу з ринковою економікою за розміром мінімальної заробітної плати. У 2008 р. розмір мінімальної заробітної плати (з грудня) становить приблизно 70 доларів США, а середня за-

робітна плата приблизно 220 дол. США, тоді як в країнах ЄС мінімальна заробітна плата коливається у двох цифрових діапазонах: від 350-500 дол. (нові члени ЄС) та понад 1000 дол. (решта – Бельгія, Нідерланди, Німеччина)[5]. Тобто, мінімальна заробітна плата в Україні порівняно з країнами ЄС, нижча в 5–15 разів.

За даними Світового банку, відношення мінімальної заробітної плати до прожиткового мінімуму у Великобританії складає 6,4:1, Франції – 4,7:1, Латвії, Естонії, Польщі – 1,5:1. В Україні на 1 квітня 2008 року це співвідношення складало 0,89:1 (605 грн. : 669 грн.). Тому, гідна середня заробітна плата, згідно з європейськими стандартами, повинна складати не менше п'яти-шести прожиткових мінімумів.

В середині 1980-х рр. ООН заявила про те, що погодинна оплата праці нижча за 3 долари є неприпустимою, бо тоді людина втрачає стимул до роботи, починає красти та згодом поповнює лави безробітних. В Україні мінімальна погодинна оплата праці, що може бути розрахована через мінімальну заробітну плату, у 6-7 разів нижча за встановлену межу, більше того, навіть середня погодинна оплата праці складає приблизно 40% від зазначеного вище мінімального нормативу. Для порівняння: у 2008 р. середня погодинна оплата праці в Данії складала – 14 євро за годину, Франції – 10,1 євро, Росії складала 1,97 євро, у Турції – 3,6 євро, Японії – 6,13 євро, Сполучених Штатах Америки – 12,6, Великобританії – 8–11 євро, а в Німеччині, що є найбільшою за населенням країною Європи, – 29 євро. В Україні – 0,5 євро.

Типовим представником середнього класу має бути добре оплачуваний спеціаліст. Тим часом, в державі праця найвищої кваліфікації (такою всюди вважають працю науковця): оплачується у 1,5–2 рази нижче ніж праця найнижчої кваліфікації; нижче середньої по країні на 20%; нижче середньої в промисловості в 1,4 раза, а згідно до законодавства має бути в 2 рази більшою (складати приблизно 4034 грн.).

Існуюча шкала зарплат не виконує ні стимулюючу, ні соціальну, а в окремих видах економічної діяльності та для окремих категорій працівників – і відтворювальну функції. Для того, щоб подолати такий стан справ, на нашу думку, потрібно при визначенні мінімальної та середньої зарплати враховувати не розмір прожиткового мінімуму, а реальну вартість споживчого кошику.

Британські статистики стверджують, що мешканці Об'єднаного королівства користуються всього 650 товарами й послугами. В інших західних країнах склад споживчого кошика містить у собі не більше 500 позицій, але британці пішли далі заради того, щоб тримати марку найбільш точного статистичного відомства у світі. У новий британський споживчий кошик увійшли шампанське (витиснуло звичайне вино), окремо почали враховуватися витрати на випивку в барах і нічних клубах, а до розділу, присвяченого витратам на техніку, увійшли mp4-програвачі, телевізори LCD і проходження техогляду особистого автотранспорту. Ці й інші товари й послуги зайняли гідне місце серед базових потреб жителів Великобританії. Зокрема, витрати на "культуру й відпочинок", крім квитків у театр, витрат на книги й періодику, включають в себе окремими рядками відвідування футбольних матчів, абонементи в басейни й на теніс. Причому окремо враховуються витрати в зимовий і літній періоди. Англійці додали собі також гольф і сквош. Не забули укладачі й інтернет-підписку на DVD-фільми, на кабельні мережі телебачення, витрати на підключення Інтернету, виготовлення візитних карток, придбання комп'ютерних ігор, столів для пінг-понгу, а також акустичну гітару й чималий перелік того, що служить для ремонту будинку, включаючи дверні ручки. Значаться в британському кошику базових товарів і послуг витрати на садівника, на приватні школи й університети, чотири види страхо-

вок, фінансові послуги. Причому у фінансових послугах відбивається зміна вартості пересилання грошей і комісійні біржових брокерів. Не забули англійці додати у свій споживчий кошик і хом'ячків, що проходять під графою "дрібні свійські тварини".

У французький споживчий кошик потрапили чималі витрати на відвідування перукарні, купівля лаків для волосся, гелів для душу й численних косметичних засобів, а також цілих чотирнадцять найменувань квітів. Крім того, елементарними базовими потребами, що знайшли своє відбиття у французькому споживчому кошику, порахували, серед іншого, витрати на запрошення няньки, апарати для виправлення зубів, оренду автомашин, таксі, а також їжу для кішок і собак. Цікаво й те, що оновлюються списки щорічно

У той же час, вітчизняний споживчий кошик не переглядався вже 9 років (хоча згідно до законодавства це повинно відбуватися кожні 5 років). До того ж, якщо у нас споживчий кошик та споживчі витрати використовуються для встановлення прожиткового мінімуму та деяких соціальних гарантій і виплат[6], то в розвинених країнах – для визначення мінімального або навіть середнього рівня заробітної плати. Це обумовлено тим, що в цих країнах дотримуються принципу, що мінімальна зарплата має забезпечувати нормальні умови відтворення співробітнику, що виконує просту роботу. Якщо поглянути на структуру офіційного українського кошика споживача, виявиться, що майже дві третини особистого бюджету середнього українця повинно йти на харчування. Фактичні дані свідчать, що у нашій країні продукти харчування займають 58% споживчого кошика. У Британії цей показник становить усього 9,7%, і ця категорія не сама істотна в складі кошика"[7]. Зі структури споживчого кошика видно, що пересічний представник середнього класу у Великобританії має доходи, достатні аби задовольнити повністю потребу у товарах першої необхідності і мати можливість купувати товари тривалого користування, витратити їх на різноманітні послуги. В нашій державі, якщо брати за основу споживчий кошик, працююча людина зможе хіба що задовольнити свої фізіологічні потреби (купувати товари першої необхідності) і то за умови, що її заробітна плата – нетто складатиме 2 і більше прожиткових мінімуми. Тим не менше, Уряд планує в цьому році затвердити новий склад продовольчого кошику (проект уже існує). Новий кошик відрізняється від попереднього лише поверхново, і прожити на нього можна лише у глибоких злиднях.

Прив'язування зростання зарплат до збільшення мінімальної зарплати або прожиткового мінімуму при відсутності коштів веде до певної зрівнялівки, збільшує витрати роботодавців на оплату праці і скорочення зайнятості найнижчеоплачуваних працівників, розширює попит лише на товари першої необхідності, а при неможливості їх вироблення в достатньому обсязі призводить до загального зростання цін.

Варто погодитися з думкою І. Юхновського, що за вихідну точку в шкалі зарплат необхідно взяти середню заробітну плату, величина якої повинна відповідати такій купівельній спроможності і забезпечити такий попит, який сприятиме розвиткові виробництва товарів як першої необхідності, так і тривалого користування. Розрахуємо вірогідну заробітну плату, виходячи із пропорцій у показниках місячного споживання працюючих в Україні та розвинутих країнах (табл. 2) [8–11]. На основі розрахунків можна побудувати «нову» шкалу зарплат (табл. 3). Виходячи з наведених даних, можна сказати, що до середнього класу відносяться кваліфіковані працівники сільського господарства, лікарі, вчителі, вчені, інженери, керівники, кваліфіковані працівники, працівники управління у кожній галузі промисловості, будівництва, транспорту.

В такому разі мінімальна заробітна плата повинна дорівнювати, як в розвинених країнах – не менше 60% середнього рівня зарплати в державі.

Таблиця 2

Структура споживання в Україні, Австрії та Великобританії*

Елемент споживання	Україна		Австрія		Франція	Великобританія
	Витрати на споживання, грн.	% загальних споживчих витрат	Витрати на споживання, євро.	% загальних споживчих витрат	% від загальних споживчих витрат	
Продукти харчування	479,8	56,5	169,1	12,5	15,5	9,7
Алкоголь і тютюн	21,83	2,57	36,6	2,8	2,6	3,5
Одяг та взуття	54,38	6,4	87,0	5,6	7,8	5,4
Житлові витрати	86,01	10,37	331,1	22,3	16,2	20,6
Меблі, предмети домашнього вжитку	23,78	3,26	94,6	6,2	7,3	5,3
Охорона здоров'я	23,78	3,26	32,0	3,1	3,6	1,6
Транспорт	36,52	5,02	196,5	16,1	15,7	14,5
Зв'язок	19,53	2,68	37,6	2,6	3,6	2,1
Відпочинок і культура	22,93	3,15	107,4	12,6	9,0	11,4
Освіта	11,04	1,52	2,90	0,8	0,7	1,6
Готелі, ресторани, кафе	21,2	2,92	79,70	5,5	5,6	10,6
Інші товари та послуги	17,83	2,45	118,1	9,9	12,4	13,7
Всього споживчі витрати	849,29	100,0	1351,70	100,0	100,0 (1215)	100,0 (990)
Середня зарплата	1806 грн.	X	1944 євро	X	3890 євро	2250 євро
Відношення рівня зарплати до споживчих витрат	2,1 рази	X	144%	X	3,2	2,27

* <http://ukrstat.gov.ua/> ; <http://ec.europa.eu/eures/main.jsp?catId=8689&acro=living&lang=fr&parentId=> ; http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg_id=0&ref_id=NATCCV05109; Consumer Trends// Quarter 4.- 2008- No 51.- Editor: Ann Harris, Office for National Statistics: London, 2009.

Таблиця 3

Розміри заробітної плати в Австрії та в Україні*

Види економічної діяльності	Україна, грн.	Австрія, євро	Україна (після перерахунку), грн.
Сільське господарство	1076	1269	5196,29
Промисловість	2017	2240	6334,15
Будівництво	1832	2176	6176,75
Торгівля	1514	1718	4875,38
Транспорт	2207	1950	5527,98
Фінансова діяльність	3747	2853	5625,02
Державне управління	2581	1945	5489,60
Освіта	1448	1705	4836,99
Охорона здоров'я	1177	1677	4760,21
Всього по економіці	1806	1944	5527,97

* за матеріалами сайтів: <http://ukrstat.gov.ua/>; www.dt.ua/2000/2020/49961/

Згідно до наших розрахунків, вона має становити 3316,37 грн. і бути неоподаткованим мінімумом доходів для громадян як еквівалент вартості споживчого кошику.

Штучне заниження вартості робочої сили (як і низький рівень соціальних витрат) переросли в один з головних чинників, які стримують не тільки розширення внутрішнього ринку, технологічне оновлення виробництва, а й формування середнього класу.

Проведене дослідження дозволяє зробити наступні *висновки та визначити перспективи подальших досліджень*. У Конституції України (ст.43) право кожного на заробітну плату визначено не нижче рівня, встановленого законом. Проте, ще жодного разу мінімальний рівень заробітної плати не досягав прожиткового мінімуму. Тому, важливим кроком до вирішення питання підвищення добробуту працюючого населення є встановлення мінімальної заробітної плати на рівні законодавчо визначеного державного стандарту – прожиткового мінімуму для працездатної особи, а його самого – виходячи із реального наповнення споживчого кошику та оптимальної структури споживчих витрат населення.

Одним з пріоритетних питань у сфері регулювання соціально-трудових відносин на сьогодні в Україні є проблема реформування зарплати, що дозволить попередити і запобігти втраті найбільш продуктивної робочої сили активного працездатного віку. Враховуючи, що розрив між середньою та мінімальною заробітними платами стає все більш відчутним, доцільно відійти від практики прив'язування зростання середньої зарплати до збільшення мінімальної, яка встановлюється Урядом, та забезпечити перехід до зарплат, які відповідають європейському рівню, що забезпечить всебічну підтримку ініціативних, працелюбних та кваліфікованих працівників в Україні. На жаль, наше сьогоднішнє таке, що значна частка винаходів та раціоналізаторських пропозицій не знаходять схвалення у вітчизняних коридорах влади, зате їх охоче купують іноземці і через кілька років продають за шалені гроші як передову технологію.

Проблема збільшення питомої ваги середнього класу – це не тільки питання підвищення середньої заробітної плати до європейського рівня, а мінімальної зарплати до фактичного прожиткового мінімуму. Важливим аспектом державного регулювання має стати запровадження принципу розумної рентабельності як у всіх видах економічної діяльності, так і у всіх ланках сегмента споживання. Мається на увазі, що всі речі та послуги споживчого кошику мають бути в наявності і, головне, за такими цінами, аби їх міг придбати середньостатистичний працівник. Тобто, в нашій державі потрібно перейти від зниження імпорتنих мит і бюджетної підтримки закордонного виробництва до розвитку індустрії товарів та послуг для середнього класу. Цікаво, що основним виробником необхідних товарів та послуг і є саме середній клас суспільства.

Україна потребує спланованого переходу від існуючих показників і пропозицій споживання до європейських норм, від існуючих мізерних зарплат до зарплат європейського рівня, до прогресивної шкали оподаткування доходів без встановлення верхньої неоподаткованої межі. Потрібно змінювати існуючий розподіл населення за купівельною спроможністю на користь стану, коли мало бідних і багатих та багато людей середнього класу.

Для цього важливо також забезпечити функціональність статистичної інформації, її використання при розробці норм і нормативів, стандартів споживання.

Статистична інформація не повинна існувати заради себе самої – лише для розробки обґрунтованих рішень.

Середній клас – це поки не усталений факт, а орієнтир до якого потрібно рухатися, добиватися прогресу за всіма напрямками – від реструктуризації освіти до реструктуризації ринку праці.

Література

1. Україна: поступ у XXI століття: Стратегія економічної та соціальної політики на 2000-2004 рр.: Послання Президента України до Верховної Ради України. 2000 р. // Голос України. – 2000. – 2 лютого. – С.10.
2. В РФ середнім класом стали строители и водители// Торгово-информационный портал РФ–08.01.2010– Режим доступу до матеріалу: http://konf.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=31205&Itemid=73
3. Кириченко І. Портрет ідеальної зарплати// Проект «Профорієнтація». – 2008. – Режим доступу до матеріалів проекту: <http://www.profosvita.org.ua/uk/education/articles/20.html>
4. Заробітна плата та стан її виплати в Одеській області//Економічна доповідь. – ГУС в Од.області, 2009.
5. Нудельман М. Поиск возможного// Вести – 13 марта 2008. – Режим доступу до матеріалу: http://www.pensiaolim.org/MainTexts2008/080313_Vesti_Poisk.htm
6. На сколько подорожала потребительская корзина?// Деньги.ua– 15.02.2007. – №20. – Режим доступу до матеріалу: <http://www.dengi.ua/clauses/10941.html>
7. Британская котлета по-киевски// «Дело» Портал. – 14.-2.2007. – Режим доступу до матеріалу: <http://delo.ua/ekonomika/mirovaya-ekonomika/britanskaja-kotleta-po-kievski-20459/>
8. Витрати і ресурси домогосподарств України за 9 місяців 2008 року (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств)// Режим доступу до матеріалу: <http://ukrstat.gov.ua/>
9. Cost of living//EURES – Режим доступу до матеріалу: <http://ec.europa.eu/eures/main.jsp?catId=8689&acro=living&lang=fr&parentId=>
10. Structure des dépenses // INSEE– Режим доступу до матеріалу: http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg_id=0&ref_id=NATCCV05109
11. Consumer Trends// Quarter 4. – 2008– No 51. – Editor: Ann Harris, Office for National Statistics: London, 2009.

Редакція отримала матеріал 24 вересня 2010 р.

ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ І ОБ'ЄКТ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ПАСТКИ

Розглядаються основні види інституційних пасток, механізми їх виникнення та закріплення в економічній системі, акцентується увага на підприємстві, що виявляє себе, з одного боку, як суб'єкт інституційної пастки, з іншого – як її об'єкт.

Ключові слова: *інституційна пастка, підприємство, суб'єкт, об'єкт, ухилення від податків, тіньова економіка, бартер, корупція, рейдерство.*

Становлення в Україні ринкової економіки супроводжувалось і супроводжується процесами, що часто не збігаються з прогнозованими результатами. Широкомасштабні інституційні зміни, започатковані у 90-х роках ХХ ст., нерідко призводили до значних неочікуваних наслідків, що відчутні донині, а почасти й домінуючі. «Саме реформи, націлені на кращі ліберальні цілі, призвели до настільки суперечливих результатів, що це перетворило теоретичний парадокс у цілком реальну проблему.

Відмова від планування зумовила не зростання виробництва, а його глибокий спад; ... відмова від монополії на зовнішню торгівлю перетворилась на стихійне вивезення капіталу і природних ресурсів» [1, 79], лібералізація цін породила суттєво більш швидке і тривале їх зростання, ніж прогнозувалося багатьма дослідниками, намагання стабілізувати ціни сформувало механізм неплатежів і переходу на бартерні взаємовідносини між підприємствами, реформування податкової системи призвело до появи і розвитку тіньової економіки, послаблення державного контролю за ресурсними потоками викликало небувалу за масштабами корупцію, «всенародна» приватизація, замість сформувати ефективних приватних власників, призвела до поширення в економіці неефективної колективної форми власності – відкритих акціонерних товариств.

Практично усі перелічені метаморфози безпосередньо пов'язані з низкою інституційних змін як формального, так і неформального характеру, і в науковому обігу отримали назву «інституційних пасток». Теоретичні і прикладні наукові дослідження цього явища з'явилися лише наприкінці ХХ ст. Зокрема, В. Б. Артур [цит. за: 2, 61] використовував поняття ефекту блокування, характеризуючи стійкість норм; Д. Норт послуговувався поняттям тривких неефективних інституцій [3, 16]; В. М. Полтерович запропонував поняття інституційної пастки [4; 5]. Сьогодні питанням інституційних пасток, причинам і механізмам їх появи, впливу на розвиток економічних систем та шляхам виходу з них приділяється значна увага. Зокрема, серед вітчизняних теоретичних досліджень значний науковий інтерес *становлять праці* Н. К. Юценка, Є. А. Чаусовської [6], В.І. Ляшенка [2]. У практичному плані специфіка прояву окремих видів інституційних пасток розглядається у наукових працях І. Зайцева [7; 8], М. М. Нашкерської [9], А. В. Базиліюк, С. О. Коваленка [10], В. М. Поповича [11], І. Мазур [12; 13], А. Скрипника, А. Вдовиченко [14] та ін. Серед зарубіжних дослідників заслуговують на увагу праці Д. Норта [3], В. М. Полтеровича [4; 5], А. Олейніка [1], В. В. Вольчика, М. М. Скорєва [15], Є. А. Брендєлевої [16] та ін.

Актуальність запропонованого дослідження полягає у тому, що воно, на відміну від інших, присвячених цій темі, містить авторську спробу розглянути підприємство водночас як суб'єкт і як об'єкт інституційної пастки.

Перш ніж зосередити увагу на задекларованій проблемі, варто стисло з'ясувати поняття інституційної пастки. Так, В. М. Полтерович, який і запровадив його, твердить, що інституційна пастка – це неефективна, проте стійка норма (інститут) економічних взаємовідносин [4, 11].

У цьому визначенні потребує певного уточнення характеристика «неефективності», оскільки виникає своєрідний парадокс: норма є неефективною, але її дотримуються і вона стає домінантною у взаємовідносинах економічних агентів (підприємств, фірм, домашніх господарств, некомерційних організацій і т. п.).

Дійсно, можна говорити про те, що інституційна пастка є неефективною нормою, оскільки стримує довгостроковий ефективний розвиток економічної системи. Це по-перше. По-друге, руйнує етичні норми суспільства, породжуючи безвідповідальність і всюдозволеність. Але, у короткостроковій перспективі можна говорити про відносну «ефективність» таких норм, оскільки в умовах, що склалися, вони дозволяють економічним агентам досягати вищих результатів. Іншими словами, модель короткострокової поведінки економічних агентів не є складовою моделі довгострокового економічного зростання. Цю розбіжність інколи називають «глобальною інституційною пасткою» [16, 44]. Останню можна розглядати як деякий симбіоз низки інституційних пасток нижчого рівня.

Традиційно до інституційних пасток відносять ухилення від податків, тіньову економіку, корупцію, неплатежі, бартер, рейдерство. Їх виникнення є головною небезпекою у процесі здійснення інституційних змін. Основу механізму їх формування в економічній системі складають ефект координації, ефект удосконалення (навчання), ефект поєднання, культурна інерція і лобіювання. Саме через ці ефекти підприємство виявляє себе, з одного боку, як суб'єкт інституційної пастки, з іншого – як її об'єкт.

Ефект координації полягає у тому, що чим послідовніше виконується норма одними економічними агентами, тим більшої шкоди наносять ті, хто ухиляється від неї. Іншими словами, координація дій економічних агентів знижує транзакційні витрати усіх, хто дотримується прийнятих норм, а ухилення від неї стає не вигідним [4, 9]. Те саме можна сказати й про норму, яка не виконується більшістю економічних агентів. При цьому, чим більшою є чисельність тих, хто не дотримується встановленої норми, тим нижчий рівень їхніх транзакційних витрат. Так, наприклад, якщо податкові ставки доволі високі, а система примусу щодо сплати податкових платежів є неефективною, то ухилення від податків може бути вигідним для багатьох підприємств і фірм. При цьому, чим масовіший характер ухилення від податків з боку суб'єктів господарювання, тим меншою для кожного з них є ймовірність отримати покарання. А відтак, нижчими будуть й транзакційні витрати, пов'язані з ухиленням від сплати податків. Якщо ж економічний агент вирішить припинити практику ухилення від податків і чесно їх сплачувати, то цілком ймовірною може бути ситуація, коли йому доведеться поміняти партнерів «через труднощі взаємодії з колишніми, що залишилися «у тіні» [6, 183].

Ефект удосконалення (навчання) проявляється у зниженні транзакційних витрат через дотримання (недотримання) економічними агентами прийнятої норми, внаслідок удосконалення технології її реалізації. Так, скажімо, якщо сплата по-

датків є нормою для всіх економічних агентів, то з часом удосконалюватиметься технологія заповнення декларацій і здійснення платежу. Або ж у разі превалювання іншої норми – ухиляння від сплати податків – через ефект удосконалення цей процес ставатиме більш витонченим з боку платників податків («подвійна» бухгалтерія і т.п.) а, отже, менш розпізнаваним податковими службами. Чи навпаки, «масове ухиляння від сплати податків призводить до виникнення відповідної системи обслуговування: з'являються розробники і консультанти, які створюють і впроваджують нові схеми ухиляння від податків» [4, 18]. Усе це є проявом ефекту удосконалення. Згодом він доповнюється ефектом поєднання через появу специфічних форм організації виробництва, спотворення звітності, взаємоузгодження з неплатежами, корупцією тощо.

Ефект поєднання відстежується у взаємодії нової норми з багатьма або й системою інших норм і правил. З часом спроба відмовитись від дотримання такої норми, зазвичай, призводить до певної послідовності інших інституційних змін формального і неформального характеру, оскільки вона виявляється вбудованою в систему інших норм і правил. Такі зміни пов'язані з додатковими витратами, а отже, можуть бути не вигідними.

Так, для економічного агента вихід з тіньового сектору може бути пов'язаний з високими витратами інституційної трансформації. Приміром, зміна стратегії найму працівників та оплати їх праці, зміна партнерів або характеру співпраці з ними, зміна умов кредитування і т. п. Більшість підприємців не готові до таких змін і спричинених ними додаткових витрат. У такий спосіб відбувається подальше закріплення протизаконної норми.

Періодична повторюваність і тривалий характер дотримання норми перетворює її у стереотип поведінки. Відтак, у поведінці економічного агента простежується певна інерційність дій, а широке поширення норми серед більшості суб'єктів господарювання викликає ще один ефект – ефект культурної інерції.

Культурна інерція розглядається як небажання економічних агентів змінювати стереотипи поведінки, які у минулому довели свою дієвість. Загальноприйнята норма виявляється настільки звичною і очікуваною, що відхід від неї сприймається порушенням загальноновизнаного порядку.

Культурна інерція, як і попередньо розглянуті ефекти, сприяє закріпленню норми у суспільних відносинах. У процесі закріплення норми транзакційні витрати і витрати інституційної трансформації змінюються у протилежних напрямках. Зниження транзакційних витрат супроводжується зростанням витрат інституційної трансформації і навпаки. При зміні норми витрати інституційної трансформації розподіляються між економічними агентами нерівномірно. Наслідком цього, а також культурної інерції і невизначеності величини витрат інституційної трансформації, може бути виникнення групи протидії, що чинить перепони впровадженням нормам [4, 10]. «Фірми, яким вигідно дотримуватись неефективних норм і правил, утворюють групу лобювання цих норм і правил» [2, 62]. Така інституційна інерційність є своєрідною захисною реакцією системи на впроваджені інституційні зміни. Культурна інерція у такій системі призводитиме до того, що як позитивні, так і негативні зміни можуть супроводжуватися кумулятивним ефектом внаслідок закріплення порівняно неефективних інститутів. Останні визначатимуть характер взаємовідносин економічних агентів, не дозволяючи створювати у таких взаємодіях сигнали щодо доцільності зміни існуючої ситуації [15, 58].

Результатом дії ефектів координації, удосконалення, поєднання, культурної інерції і лобіювання є те, що дотримання діючих норм і правил для економічного агента є менш витратним, аніж перехід до нових альтернативних інституцій. Таким чином, дотримувані інституції влаштовують кожного економічного агента, оскільки до них причетні усі інші, система ж опиняється у рівновазі – інституційній пастці [2, 64].

Для підприємства інституційна пастка виявляється у дуалістичній єдності: з одного боку, вона виступає елементом зовнішнього інституційного середовища, а отже, підприємство виступає у ролі її об'єкта; з іншого – підприємство прямо чи побічно може розширювати інституційні засади такої пастки, виступаючи, таким чином, її суб'єктом. Спробуємо з'ясувати означені моменти, розглянувши класичні види інституційних пасток.

Першою і найпоширенішою із інституційних пасток є ухилення від податків. Ухилення від податків можна розглядати як свідомі протизаконні дії платників, спрямовані на несплату податків через заниження відомостей про величину доходів чи вартість майна, які підлягають оподаткуванню, або повне їх приховування [17, 587]. За оцінками експертів в Україні 40–50% ВВП перебуває у тіні, а отже, і не оподатковується. Для зіставлення – у країнах Європи цей показник коливається в межах 5–15% [9, 258].

Одним з головних інституційних чинників ухилення від податків є нераціональна податкова політика держави. При цьому ухилення від податків виявляється більш ефективною поведінкою не лише з погляду окремого підприємства, але й суспільства в цілому. «Ухилення від податків отримує моральне оправдання» [4, 17]. Останні дослідження вказують на те, що рівень ухилення від податків залежить від низки чинників економічного, політичного, історичного та психологічного характеру. З огляду на вітчизняні реалії найбільш важливими серед них можна вважати такі: рівень податкового навантаження, складність у розрахунках податкових сум, ефективність і компетентність податкових органів, нераціональна структура податків, законслухняність платників податків, рівень довіри громадян до чинної влади щодо ефективного використання коштів, отриманих від податків, час, що затрачається платником на сплату податків та ін. Так, за даними Міжнародного валютного фонду (див. табл. 1) щодо рейтингу країн світу за рівнем складності податкової системи Україна у 2008 р. посідала 180 місце серед 181 обстеженої країни. Вітчизняна податкова система передбачає 99 видів податків з сумарною податковою ставкою 58,4%, на сплату яких платник витрачає 848 годин на рік.

Наведений масив даних засвідчує розмаїття і відмінності інституційних підходів у формуванні податкових систем. З цього можна припустити, що рівень ухилення від податків вищий у тих країнах, які перебувають у нижній частині таблиці і навпаки.

Високі податкові ставки і недосконала система примусу сплати податків змушує підприємства ухилятися від податків, оскільки такі дії для них є більш вигідними. Поширення цього явища серед значної кількості підприємств і фірм значно зменшує ймовірність їх виявлення, відтак – знижує можливі втрати для кожного неплатника. Це, у свою чергу, призводить до зростання масштабів ухилень від податкових платежів. Наступним етапом у ланцюжку поширення інституційної пастки є поява відповідної системи обслуговування ухилення від податків: консультанти і розробники схем ухилення від податків, «податкові ями», фіктивні підприємницькі структури і т.п.

Сказане вище в основному стосується підприємств, фірм та інших економічних агентів з погляду об'єкта інституційної пастки. Підприємство, як суб'єкт ухилення

від податків на формальному і неформальному рівнях, створює і удосконалює інституційні засади ухиляння від податків.

Таблиця 1

**Рейтинг окремих країн за рівнем складності податкової системи у 2008 р.
[укладено за: 18]**

Країна	Місце країни	Кількість податків	Час, що йде на сплату податків, год./рік	Повна податкова ставка	Місце країни у 2007 р.	Зміна за рік
Великобританія	16	8	105	35,3	12	-4
Швейцарія	19	24	63	28,9	15	-4
Канада	28	9	119	45,4	25	-3
Естонія	34	10	81	48,6	31	-3
Латвія	36	7	279	33	20	-16
США	46	10	187	42,3	76	30
Франція	66	11	132	65,4	82	16
Туреччина	68	15	223	45,5	54	-14
Німеччина	80	16	196	50,5	67	-13
Іспанія	84	8	234	60,2	95	11
Грузія	110	30	387	38,6	102	-8
Італія	128	15	334	73,3	122	-6
Китай	133	9	504	79,9	168	35
Росія	134	22	448	48,7	130	-5
Польща	142	40	418	40,2	125	-17
Румунія	146	113	202	48	134	-12
Індія	169	60	271	71,5	165	-4
Україна	180	99	848	58,4	177	-3
Білорусь	181	112	1 188	117,5	178	-3

Можливості ухиляння від податків, як засвідчує така практика, є доволі широкими. Вони різні для різних податків і значною мірою залежать від механізму визначення платників, податкових ставок і об'єктів оподаткування.

Підприємство як суб'єкт аналізованої інституційної пастки, може вдаватися до різних методів ухилення від податків, удосконалюючи їх та спонукаючи появу нових, що, у кінцевому підсумку, забезпечує стійкість такої норми. На думку І.А. Золотко [19], методи ухилення від податків можна класифікувати за кількома ознаками:

1) напівлегальна (неофіційна) діяльність з виробництва товарів і надання послуг (тіньова економіка). Така діяльність передбачає повну або часткову несплату податкових платежів і зборів. Напівлегальна діяльність може провадитись у таких формах: нелегальне (приховане документально) виробництво товарів та надання послуг у межах легальної діяльності; заняття підприємницькою діяльністю без відповідної державної реєстрації; здійснення без ліцензії окремих видів діяльності, які підлягають ліцензуванню; імітація зупинення діяльності підприємства і т.п.;

2) приховування об'єктів оподаткування в межах легальної діяльності. Цей метод ухилення від податків передбачає: приховування фактичних обсягів виручки;

неподання податкових декларацій, або подання їх з перекручуванням; завищення валових витрат; заниження сум фактично виплаченої заробітної плати тощо.

3) фальсифікація обліку передбачає ведення податкового обліку з порушенням норм чинного законодавства, в основі якого – перекручування фактичного стану справ: «безфактурний продаж», «фактура без продажу», включення підприємцем своїх особистих витрат у загальні витрати підприємства і т.п.;

4) маскування дійсних ситуацій іншими фіктивними юридичними ситуаціями. Найпоширеніший спосіб таких дій полягає у використанні документів, печаток, реквізитів неіснуючих юридичних і фізичних осіб з метою створення фіктивних документів, що підтверджують господарські операції.

Ухилення від податкових платежів є одним з важливих чинників виникнення і поширення інших інституційних пасток – тіньової економіки і корупції.

Тіньова економіка, за Е. Фейгом, це – «економічна діяльність, яка з будь-яких причин не враховується офіційною статистикою і не потрапляє до валового національного продукту» [цит. за: 11, 21]. І. Мазур у своєму підході доповнює попереднє визначення характеризуючи тіньову економіку як «складне соціально-економічне явище, представлене сукупністю неконтрольованих і нерегульованих як протиправних, так і законних, але аморальних, економічних відносин між суб'єктами економічних відносин» [13, 69].

Сьогодні в Україні, згідно з даними Міністерства економіки, рівень тінізації економіки становить 36% від офіційного ВВП. За даними Рахункової палати України, на початок вересня 2009 року частка тіньового обороту перевищила 40%, а за оцінками Світового банку рівень тінізації української економіки перевищує 50%. Тобто, за найскромнішими підрахунками державний бюджет України недоотримує понад 100 млрд. грн. [20]. Для зіставлення рівень тіньової економіки у Великобританії становить 9%, Німеччині – 14%, Франції – 16%, Польщі – 25%, країнах Скандинавії – 10-18%, Італії – 30%, країнах Прибалтики, Сербії та Болгарії – 36-39%, Греції і Росії – 40%, Молдові та Білорусі – 50%, Грузії – 68%, Єгипті – 69%, Нігерії – 74% [21].

Вітчизняні науковці А.В. Базилюк та С.О. Коваленко пояснюють феномен тіньової економіки як «результат порушення рівноваги між суб'єктами держави з приводу створення й розподілу продукту, що трапилося внаслідок дерегуляції економіки й порушення на цій основі балансу інтересів, а також через недостатність або недосконалість засобів ефективного контролю за чинними законодавством» [10, 18]. Показово, що елементи тіньової економіки формуються у звичайному середовищі за умов свідомого чи несвідомого сприяння з боку державних органів влади шляхом прийняття таких нормативних актів, які зрештою й забезпечують її існування. «У тому й справа, що неформальна (тіньова) економіка України не протистоїть формальній, а навіть існує у неї всередині, виступаючи природним і закономірним наслідком легальних статусів господарюючих і керуючих суб'єктів. Інакше кажучи, в основі тіньових економічних відносин в Україні лежить можливість приватизувати будь-яке суспільне благо і використати його для тіньового обороту» [13, 69].

Таким чином, можна говорити, що «функціонування тіньової економіки завжди здійснюється при достатньо лояльному ставленні владних структур до неї» [10, 13–14]. Підтвердження цьому – в особливостях тіньової економіки: по-перше, вона виникає на тлі законодавчої неузгодженості або невідповідності нормативно-правового поля дії об'єктивних економічних законів, чи через брак контролю за виконанням чинного законодавства; по-друге, виникнення й поширення явища тіньової

економіки вказує на терпимість держави до нього, що може бути наслідком викривлення державної політики щодо розвитку окремих галузей і виробництв, неузгодженості намірів і дій різних гілок влади, персональної зацікавленості у певних діях і т. п.; по-третє, тіньова економіка є засобом збагачення певного кола осіб шляхом обкрадання суспільства в основному за рахунок засобів фінансового забезпечення державного бюджету.

Найзагальнішим чинником, який породжує тіньову економіку, є надмірне регулювання державою економічних (розподільних) відносин. У цьому контексті тіньова економіка постає не тільки і не стільки причиною, скільки наслідком деформацій у легальній економіці, тобто є «результатом порушення рівноваги між суб'єктами держави з приводу створення й розподілу продукту» [10, 18]. «Бізнесменам зручніше бути в «тіні», оскільки «ціна легальності» – підпорядкування закону, набагато вища за «ціну позалегалітності» – порушення чинного законодавства. Отже, нижчі або навіть відсутні транзакційні витрати спонукають бізнесменів здійснювати капіталізацію прибутку в Україні через тіньові механізми» [12, 81]. Причиною цього є високі податкові ставки і нерівномірність податкового навантаження, непрозорість і мінливість податкового законодавства, дискримінація суб'єктів господарської діяльності і втручання владних структур усіх рівнів у їх діяльність, корупція в органах влади і державного самоврядування.

А отже, можна констатувати, що тіньова економіка є своєрідним «природним» механізмом адаптації економічної системи до ущербної фінансово-економічної політики держави, яка дозволяє виправляти певні вади і недоречності існуючої моделі економічних відносин. Саме вона відіграє роль «подушки безпеки» для підприємців і населення. Неофіційна економіка швидше пристосовується до кризи і для багатьох українців стає єдиною можливістю підтримати прийнятний рівень життя. Що стосується підприємців, то відхід у тінь з метою скорочення витрат – це його природна реакція на посилення податкового тиску, погіршення економічної ситуації в країні і втрату довіри до влади [20].

Вважається, що економічний спад у легальній економіці тісно пов'язаний із зростанням обсягів тіньової економіки, що досягається завдяки перевагам останньої. Серед таких переваг можна виділити: більш сприятливий інвестиційний клімат; вищу прибутковість, завдяки якій відбувається швидка концентрація капіталу; більша мобільність тіньових структур – швидка реакція на встановлення нових правил через нові форми діяльності тощо.

Згідно із Законом України «Про боротьбу з корупцією» під поняттям корупції «розуміється діяльність осіб, уповноважених на виконання функцій держави, спрямована на протиправне використання наданих їм повноважень для одержання матеріальних благ, послуг, пільг або інших переваг» [22]. Як явище економічне і асоціальне, корупція виникає в процесі реалізації тіньових економічних відносин між посадовими особами та іншими суб'єктами (у т.ч. суб'єктами підприємницької діяльності) з метою задоволення особистих інтересів шляхом комерціалізації суспільних благ і цінностей [13, 70]. Справедливою з цього приводу є теза Д. Норта: «Якщо держава володіє силою примусу, то люди, що нею керують, використовуватимуть цю силу в своїх інтересах за рахунок решти суспільства» [3, 80].

Згідно з дослідженнями Міжнародної правозахисної організації Transparency International «Барометр глобальної корупції – 2009», Україна за рівнем корупції посіла останню сходинку серед 69 обстежених країн. Рівень корупції в Україні оціни-

ли у 4,3 бала (за 5-ти бальною шкалою). Найближче до України за цим показником опинилися Боснія та Герцеговина – 4,2 бала, Хорватія – 4,1, Болгарія, Румунія – 4,0 бала. Найнижчий рівень корупції у Сінгапурі – 2,2, Данії – 2,4, Фінляндії – 2,5, Кувейті – 2,5 та Голландії – 2,6 [23, 28–29].

За даними цієї ж організації, найбільш корумпованими в Україні є державні установи – 28%, парламент – 25%, юстиція – 21%. Дещо менше корупція поширена у політичних партіях – 12%, бізнесі – 11%, мас-медіа – 2% [там само, 31].

Механізм виникнення корупційної пастки дуже схожий на описані вище. В умовах неадекватності законодавства, нераціональної державної політики, високої диференціації доходів корумпована система тимчасово може виявитися економічно більш ефективною, порівняно з безкорупційною. Постійно удосконалюючись, вона набуває ієрархічної структури, поєднується з іншими інституційними пастками. Корупційна система, виникаючи за межами легальних інститутів, може сприяти скороченню транзакційних витрат у контрактних відносинах, за умови, що втручання держави призводить до негативних екстерналій. Так, скажімо, «видатки зумовлені затримками, зволіканнями, порушенням умов, бюрократичною тяганиною та повільним винесенням ухвали», можуть бути скорочені через хабар як засіб «прискорення операції» [24, 476]. При цьому, закономірним є те, що не лише «отримані нечесним шляхом прибутки, а й усі бариші почасти визначені радше владою, ніж ефективністю» [там само, 51]. У цьому контексті підприємство виступає як об'єкт корупції. Значення влади для діяльності підприємства стає все вагомішим – влада «часто впливає на рівень прибутку потужніше, ніж дешева робоча сила, нові технології або раціональний економічний розрахунок. Бізнесові організації в усіх справах – від баталій за бюджетні асигнації до формування бюрократичної ієрархії – дедалі частіше керуються імперативами влади. Швидко примноження конфліктів довкола просування товарів і послуг, довкола наймання, передислокації заводів, запровадження новітніх машин чи виробів, довкола трансфертних вимог до ціноутворення, звітності, обліку видатків та визначення стандартів фінансової звітності» [там само, 52] – усе це далеко не повний перелік тих аспектів, вирішуючи які за допомогою корупційних схем підприємство виявляє себе як суб'єкт корупції.

У кінцевому підсумку така ситуація забезпечує ще більшу стійкість корупційної системи, відтак – погіршення інституційної рівноваги.

Сьогодні проблема подолання корупції в Україні стоїть дуже гостро, а шляхи її вирішення можуть бути надзвичайно різноманітними. І тут не можна не погодитися з В. Ойкеном, який слушно вважає, що економічна політика має бути спрямована не проти зловживань існуючих владних структур, а безпосередньо проти виникнення таких взагалі.

Інша інституційна пастка – неплатежі. Проблема неплатежів на вітчизняних підприємствах найбільш гостро постала на початку 90-х років ХХ ст. у зв'язку з лібералізацією цін. Остання вважалася однією із засадничих умов переходу економіки України на ринкові умови господарювання. Інфляційний стрибок, що за своїми темпами сягав гіперінфляції, дуже швидко позбавив підприємства засобів на його рахунках. В одну мить підприємства стали неплатоспроможними. Почали масово виникати запізнення платежів по транзакціях. Ситуацію не рятувала й кредитна система, яка працювала доволі хаотично. До того ж у законодавстві не було прописано ні закону про банкрутство, ні санаційних механізмів. У розвинених країнах виникнення подібної ситуації, зазвичай, попереджується завдяки ефективним ін-

ститутам кредитування і механізмам присилування до платежів через процедуру банкрутства і санації підприємств.

Якщо одне підприємство не платить своїм постачальникам, це відбивається на платоспроможності останніх і може стати причиною «лавини неплатежів» [4, 16]. Саме такий сценарій самореалізувався на Україні, його наслідки відчутні й до сьогодні. Під дією фундаментальних і організаційних чинників неплатежів більшість підприємств переналаштувалися на те, що не вимагали від своїх споживачів повної оплати своєї продукції. При цьому, й вони самі можуть лише частково оплачувати ресурси, отримувані від постачальників. У цих умовах припинення поставок неоплачуваних ресурсів було недоцільним, оскільки підприємство могло би повністю втратити своїх споживачів, а невдовзі припинити існування. Це б уже загрожувало поширенням «ланцюгової реакції» між підприємствами. Так, припинення діяльності одного підприємства з вертикально інтегрованим процесом зумовлює зупинку тих підприємств-споживачів, що знаходяться на інших стадіях виробничого циклу, і для яких втрата продукції, що є вхідним матеріалом, означає зупинення виробництва. Як наслідок – у господарських відносинах підприємств з'явилася й почала домінувати неписана норма: «Не можеш – не плати, але й від інших сплати не вимагай». Таким чином, сформувався і спрацював ефект координації, який, до того ж, забезпечив стійкість механізму неплатежів. Поєднання останнього з бартером та ухиленням від податків тільки посилило його стійкість. І хоча у 1992 р. в Україні було прийнято Закон «Про банкрутство», застосування його норм повністю блокувалося масовістю неплатежів з боку підприємств.

З неплатежами тісно пов'язана така інституційна пастка як бартер. Бартером є пряма безгрошова система обміну товарами і послугами між підприємствами. Вважається, що такий натуральний обмін виникає в нестабільних економічних системах зі слабозвиненими товарними відносинами, високими темпами інфляції та дефіцитом як власної, так і іноземної валют. Фактично, «бартер виконує роль застави по операціях. Заборгованість відображає досить м'які бюджетні обмеження і часто виступає як засіб торговельного кредиту. Бартер і заборгованість співіснують у ризиковому середовищі, де правові важелі, що забезпечують виконання контрактів, є слабкими, а ринок капіталу – нерозвинутим. Вони також слугують засобом для ухилення від сплати податків, особливо при податковій системі, в основі якої ще й досі значною мірою лежать готівкові гроші» [25, 169].

Суть бартеру як економічного явища легко пояснюється з погляду транзакційних витрат. Зазвичай, транзакційні витрати бартеру суттєво переважають витрати грошових транзакцій, що робить бартер не вигідним. Проте, зі зростанням темпів інфляції зберігання грошей призводить до збільшення їх витрат. Знизити ці витрати можна шляхом пришвидшення їх обігу, але при цьому зростатимуть транзакційні витрати на здійснення економічних обороток. З певного моменту транзакційні витрати грошового обміну можуть досить швидко зростати, якщо фінансова система не справлятиметься зі збільшенням обсягів транзакційної активності. Така економічна ситуація була характерною для України на початку 90-х років ХХ ст. Банківська система, перебуваючи у зародковому стані, суттєво гальмувала розрахунки за транзакціями, які у цей час могли тривати від кількох тижнів до кількох місяців. Інколи вигіднішою була доставка готівки літаком у мішках, аніж перерахунок її з одного розрахункового рахунку на інший. Невдовзі керівництво низки підприємств зауважує, що транзакційні витрати бартеру значно нижчі від транзакційних

витрат при грошовому обміні. Підприємства починають надавати перевагу бартерним відносинам. При цьому, чим більше підприємств вдавалося до бартеру, тим нижчими були трансакційні витрати таких операцій, оскільки легше було знайти партнера для побудови бартерного ланцюжка (ефект координації). З часом трансакційні витрати бартеру продовжували знижуватись внаслідок ефекту навчання: підприємства навчилися вибудовувати довгі ланцюжки бартерних обмінів. «Таким чином, передумови для бартеру були створені завдяки зміні фундаментальних чинників – темпу інфляції і ризику неплатежів, що спричинило різку зміну співвідношення між трансакційними витратами грошового обміну і бартеру» [4, 14]. Нова норма зумовила появу й нових структур – бартерних посередників. До того ж, вона виявилась зручним інструментом ухилення від податків. У цих процесах відстежується ефект поєднання.

Бартерна поведінка підприємств підтримувалась ефектом координації, а її стійкість забезпечувалась ефектами навчання, поєднання і культурної інерції. У той час будь-яке підприємство, що вирішило вийти з системи бартеру, наражалося на високі витрати інституційної трансформації. Це стосувалося як розриву усталених зв'язків з партнерами, пошуку нових, так і готовності перебувати під пильним контролем податкових органів. У цих умовах різкі законодавчі санкції за бартер могли б призвести до тимчасового спаду виробництва, а для бартерних посередників – втрати частини доходу. І одні, і другі не були зацікавлені у припиненні бартеру, залишаючись прихильниками цієї норми товарних відносин.

На сьогодні в Україні частку бартерних транзакцій між підприємствами вдалось значно скоротити. Низка послідовно прийнятих законодавчих і нормативних актів суттєво обмежила бартерні транзакції. Змінився і їх характер. Зокрема, передбачалось, що на кінець 2009 р. обсяг бартерних угод в Україні сягне 5–10% товарообігу, а це приблизно 40–80 млрд. грн. Бартер продовжує існувати, але користується попитом лише у вузькому колі. Зараз він найпоширеніший у будівельному секторі (40–50%), транспортних, лізингових компаніях (10–15%) і медіахолдингах (7%) [26, 26].

Відносно новою інституційною пасткою для України є рейдерство. Під рейдерством розуміють як звичайне і цілком законне поглинання підприємств проти волі їх власників чи керівників, так і силове їх захоплення з метою зміни власника. Іншими словами рейдерство – це вилучення майна здебільшого на законних підставах, в основі виникнення яких лежать прогалини у законі або системні недоліки функціонування державних інститутів (судової та правоохоронної систем, системи реєстрації юридичних осіб тощо).

На сьогодні в Україні редейдерські дії набули системного характеру. За оцінками експертів інвестиційних компаній, щорічний обсяг поглинань і злиття становить коло 3 млрд. дол. З них приблизно 70% мають яскраво виражений рейдерський характер. Симптоматично те, що до схем протиправного привласнення підприємств широко залучаються державні та правоохоронні органи, державна виконавча служба, суди [12, 80]. За словами директора Антирейдерського союзу підприємців України А. Семидідька, у 2008 р. кількість захоплень досягала 2,5 тисяч випадків [27]. Нині в Україні діє 30–50 спеціалізованих рейдерських груп, рентабельність діяльності яких сягає кількисот відсотків, а результативність – майже 90% [12, 80]. Серед таких груп багато й іноземних (російських, казахських та ін.). Як наслідок ефекту удосконалення – рейдери діють останнім часом все витонченіше. «Якщо раніше за рейдерськими діями простежувалася якась одна компанія, то зараз все набагато складніше.

Сьогодні юридичне забезпечення рейдерських атак забезпечують одні компанії, силові дії – інша структура, судову підтримку забезпечує третя структура» [28].

Залежно від характеру і особливостей рейдерства, можна виділити три його основних види:

– «біле рейдерство» будує свої дії виключно на законних підставах, використовуючи законодавчі прогалини та прогалини у статуті підприємства, організовує скупку акцій чи боргів підприємства, намагається тимчасово погіршити його економічний і фінансовий стан, здешевивши його акції і т.п.;

– «сіре рейдерство» балансує на грані закону, часто порушуючи його. Для цього виду рейдерства характерним є використання сфабрикованих документів, подвійного реєстру, незаконних зборів акціонерів. Не обходиться воно й без корумпування суддів;

– «чорне рейдерство», як і «сіре», вдається до використання сфальсифікованих документів, але порівняно більше уваги надає підкупу чиновників різних адміністрацій, міністерств, правоохоронних органів, суддів. Однак, попри корупційні, незаконні і неправосудні рішення, прикметною ознакою «чорного рейдерства» є обов'язкове застосування насильницьких методів для реального втілення своїх рішень [29, 54].

Рейдерство в останніх двох його видах є негативним економіко-правовим явищем, боротьба з проявами якого необхідна на всіх рівнях. У той же час, «біле рейдерство» є економічно обґрунтованим і корисним для економіки поглинанням, що дозволяє викоринювати неефективне, некомпетентне і слабке керівництво.

В Україні для боротьби з незаконним рейдерством створена Міжвідомча комісія з питань протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств при КМУ. Інша структура – Антирейдерський союз підприємств України, створений у 2007 р., як не дивно, користується подвійною славою – антирейдера і рейдера [30]. У 2010 р. у повному обсязі вступає у силу Закон України «Про акціонерні товариства». Низка його положень «прикриває багато законодавчих прогалин, якими користувалися рейдери, вибудовуючи схеми захоплень та/або блокуючи приватизацію підприємств» [31, 32].

Але, попри усе це, сьогодні питання протистояння рейдерству найбільшою мірою лежить в інституційній площині самого підприємства як суб'єкта цієї інституційної пастки.

Підсумовуючи сказане, можна констатувати необхідність всебічного дослідження як природи інституційних пасток, механізмів їх виникнення, так і наслідків для економічних систем з метою розробки раціональної державної політики, орієнтованої на подолання інституційних пасток та їх негативного впливу на розвиток вітчизняної економіки на всіх її рівнях.

Подальші дослідження проблеми вбачаємо у розробці дієвих механізмів у подоланні сил інституційної пастки на рівні підприємства, фірми чи будь-якого іншого економічного агента. Цей процес є багатоплановим, доволі складним і неоднозначним. Він повинен безпосередньо вписуватись у відповідні інституційні зміни, що реалізуються на макроекономічному рівні і бути належно мотивованим.

Література

1. Олейник А. «Институциональные ловушки» постприватизационного периода в России / А. Олейник // Вопросы экономики. – 2004. – № 6. – С. 79–94.
2. Ющенко Н.К. Институциональные ловушки в переходной экономике / Н.К. Ющенко, Е.А., Чаусовская // Наукові праці ДонНТУ. Серія : економічна. – 2006. – Випуск 103-2. – С. 60–66.
3. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Даглас Норт ; пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
4. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы / В.М. Полтерович. – М. : ЦЭМИ РАН и РЭШ, 1999. – 37 с.
5. Полтерович В. На пути к новой теории реформ / Виктор Полтерович. – М. : ЦЭМИ РАН и РЭШ, 1999 // Центральный экономико-математический институт РАН [Электронный ресурс]. – Режим доступа до журн. : <http://www.cemi.rssi.ru/rus/publicat/e-pubs/ep99004.htm>.
6. Ляшенко В.І. Институційні пастки перехідної економіки / В.І. Ляшенко // Наукові праці ДонНТУ. Серія : економічна. – 2005. – Вип. 89-1. – С. 178–184.
7. Зайцев І. Бій з тінню / Іван Зайцев // Контракти. – 2007. – № 13. – С. 60–63.
8. Зайцев І. Веселий рейдер / Іван Зайцев // Контракти. – 2007. – № 6. – С. 66.
9. Нашкєрська М.М. Особливості ухилення та уникнення від сплати податків / М.М. Нашкєрська // Науковий вісник : Збірник науково-технічних праць національного лісотехнічного університету України. – 2008. – Вип. 18.7. – С. 258–263.
10. Базиліук А.В. Тіньова економіка в Україні / А.В. Базиліук, С.О. Коваленко : монографія / наук. ред. В.Ф. Волик. – К. : НДЕІ Мінекономіки України, 1998. – 206 с.
11. Попович В.М. Тіньова економіка як предмет економічної кримінології : монографія / Володимир Михайлович Попович. – К. : Правові джерела, 1998. – 448 с.
12. Мазур І.І. Детінізація економіки як пріоритет економічної безпеки України / Ірина Іванівна Мазур // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 3. – С. 76–83.
13. Мазур І. Корупція як інститут тіньової економіки / І. Мазур // Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 68–74.
14. Скрипник А. Детермінанти корупції в Україні / А. Скрипник, А. Вдовиченко // Економіка України. – 2009. – № 4. – С. 29–43.
15. Вольчик В.В. Институциональная инерция и развитие российской системы образования / В.В. Вольчик, М.М. Скорев // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2003. – Т. 1. – № 4. – С. 55–63.
16. Бренделева Е.А. QWERTY-эффекты, институциональные ловушки с точки зрения теории трансакционных издержек / Е.А. Бренделева // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Т. 4. – № 2. – С. 42–47.
17. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник : словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів : Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.

18. Система оподаткування у світі : звіт 2008 // Rate 1. Перша рейтингова система [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : <http://rate1.com.ua/uk/archive/1141/systemy-opodatkuvannya>.
19. Золотько І.А. [Текст] Податкова система : навчальний посібник / Ірина Анатоліївна Золотько. – К. : КНЕУ, 2005. – 204 с. – (До 100-річчя Київського національного економічного університету).
20. Давиденко Б. Економіка: в тени 36% / Борис Давиденко // Дело від 27.10.2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : <http://delo.ua>.
21. Федяшин А. «Теневая економіка» Європы: здравствуй, кризис! / А. Федяшин // Бизнес класс [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : <http://www.classs.ru/stati>.
22. Закон України «Про боротьбу з корупцією» // ВВР. – 1995. – № 34. – Ст. 266.
23. Global corruption barometer – 2009 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : <http://www.transparency.org>.
24. Тоффлер Е. Нова парадигма влади. Знання, багатство, сила / Елвін Тоффлер ; пер. з англ. Н. Бурдукової. – К. : Вид-во «АКТА», 2003. – 688 с.
25. Дюшен Ж. Монетизація та грошова емісія в Україні / Жерар Дюшен, Апостолос Папафіліппу, Олексій Секареєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : <http://www.case.ukraine.kiev.ua>.
26. Руденко В. Усе поміняти / Вікторія Руденко // Контракти. – 2009. – № 47. – С. 26.
27. Рейдерські захоплення в Україні б'ють рекорди // Новинар від 16.03.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : <http://novynar.com.ua/business/59447>.
28. Антирейдерський союз підприємців стурбований активізацією казахських рейдерських структур в Україні // Новини України від 9 липня 2009 р. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : <http://ua.proua.com/news/2009/07/09/134357.html>.
29. Кабилу А.М. Рейдерство и враждебные поглощения: сущность, виды, методы защиты / А.М. Кабилу // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 2. – С. 53–58.
30. Рейтинг найбільш активних рейдерів очолив Антирейдерський союз // Хрещатик від 24.09.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : <http://www.kreschatic.kiev.ua/ua/3442/news/1253785282.html>.
31. Бережанський А. Товариство в законі / Андрій Бережанський // Контракти. – 2008. – № 39. – С. 32.

Редакція отримала матеріал 24 вересня 2010 р.

ОБЛІК АНАЛІЗ І АУДИТ

Петро ХОМИН

ДВОЇСТІТЬ ОПЕРАЦІЙ ТА ЇХНІЙ ПОДВІЙНИХ ЗАПИС: ВИТОКИ Й ТЛУМАЧЕННЯ

Розглянуто витoki подвійного запису господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку. На основі критичного аналізу цих теорій та математично-дедуктивного осмислення сутності обґрунтовується авторський підхід до тлумачення необхідності одночасного відображення господарських операцій на різних рахунках, що кореспондують між собою.

Ключові слова: двоїстіть операцій, рахунки, подвійний запис, теорія бухгалтерського обліку.

Не оминаючи того, що стосовно подвійного запису на рахунках відомо більше десяти теорій, треба визнати: жодна з них не пояснює його причини достатньо переконливо, аби до будь-якої з них було незастосовним тлумачення парадигми Т. Куном, згідно з чим одна спалює іншу. Тому-то ні юридична теорія, ані теорія двох рядів рахунків чи мінова або балансова тощо наразі не стали винятком.

З огляду на це дослідження, спрямовані на вирішення проблеми об'єктивності теорії подвійного запису, має *важливе наукове і практичне значення*.

У вітчизняній науці останнім більш-менш глибоким дослідженням з обґрунтування теорії подвійного запису можна вважати *працю* І. Малишева [5]. Інші ж публікації, попри їхній обсяг та претензійність на статус наукового видання, є лише описовим переповіданням змісту давно відомих облікових теорій, достатньо повно висвітлених ще у тридцятих роках минулого сторіччя видатним ученим О. Галаганом [1].

Отже, не дивно, що навіть для науковців близького зарубіжжя вони залишились непоміченими: принаймні, про них жодним словом не обмовився у своїй дисертації В. Соколов, який ґрунтовно дослідив наукові праці за цією проблемою [2]. Звісно ж бо, що сподіватись на щось інше годі, коли єдиним здобутком авторів багатьох публікацій, дотичних до неї, є винятково арифметичний підрахунок того, включав чи ні той або інший учений подвійний запис до складу елементів методу бухгалтерського обліку, навіть якщо це й виконано із застосуванням математичних символів “+” та “-”.

Тим не менше, проблема достеменності витоку подвійного запису залишається ще й зараз не вирішеною.

Отож *завданням статті* є критичний аналіз відомих теорій подвійного запису та спроба обґрунтувати інший підхід до визначення його першооснови, що ґрунтується на її математико-дедуктивному осмисленні, адже, як висловився відомий теоретик В. Бслов, який звернув увагу на зв'язок логіки й бухгалтерії та вважав останню наукою винятково дедуктивною: “Бухгалтерія – це математика в поняттях” [2, 254].

Розглядаючи будь-який із підходів до обґрунтування тієї чи іншої теорії подвійного запису, можна помітити, що кожна з них аргіогі визнає, що це витікає з рахунків. Приміром, теорія двох рядів рахунків Й. Шера¹ ґрунтується на твердженні, що майно кожного господарства складається з додатних і від'ємних елементів. При цьому додатними (чи позитивними) елементами є окремі частини активу того господарства, майно якого розглядається; від'ємними частинами майна є окремі частини пасиву цього ж господарства [1, 27], що можна вважати головною математично-дедуктивною передумовою пояснення витоків подвійного запису в бухгалтерії.

Зазодно варто зупинились на красномовному заголовку першої частини знаменитої праці Й. Шера, а саме: "Наука бухгалтерії або математичні основи бухгалтерії"[3, 17].

Але поза тим, що Й. Шер, здавалось, був на дорозі, яка прямо вела до омріяної мети – відкриття парадигми подвійного запису в бухгалтерії, цього не трапилося. Адже так само, як не можна пояснити сутність багатьох алгебраїчних формул, так само не піддається розкриттю внутрішній смисл подвійного запису в бухгалтерії, не зважаючи на те, що окремі його прояви очевидні, і це стало основою чи то мінової теорії, коли цю очевидність ілюстрували з допомогою господарських операцій, що підпадали під визначення обміну, або ж юридичної – у випадках передачі матеріальних цінностей від однієї особи – агента, як її тоді іменували, – до іншої. Мабуть, саме ця спорідненість бухгалтерського обліку й математики², коли приміром, $(a+b)^2$ при розкритті дужок виявляється ідентичним $a^2 + 2ab + b^2$, але пояснити таку трансформацію на зримих об'єктах неможливо, завадила будь-яким спробам розглядати подвійний запис в такому аспекті, хоч математичні символи при цьому традиційно застосовувались.

Зокрема, найпростіше балансове рівняння $A = K$ логічно мало підштовхувати дослідників до розгадки, як висловився Й. Гете, явища на грані білої й чорної маґії, бо при всіх пермутаціях і модифікаціях, у тому числі й тих, що призводять до кардинальних змін в активі, як-от розглянуті вище господарські операції, внаслідок яких може вийти нульова залишкова вартість основних засобів – коли сума за проводками Д 83, К13 зрівняється з їхньою первісною вартістю, або на складі підприємства немає жодних запасів готової продукції, бо вся вона відвантажена покупцям на умовах наступної оплати – Д 90, К 26, а жодних інших реальних вартостей взамін неї немає³, тим не менше К, тобто, капітал власника залишився незмінним.

¹ Загалом, однозначно віднести авторство будь-якої теорії до імені когось одного, нехай навіть із когорти визначних вчених, досить важко. Приміром, О. Галаган стверджував, що теорію двох рядів рахунків у загальних рисах виклав голландський автор В. Стевін ще у 1608 р., затим у 1698 р. його співвітчизник В. Гезель [1, 26], а швейцарець Ф. Гюґлі взагалі звинувачував свого земляка Й. Шера у плагіаті, що при зіставленні дат їхніх публікацій – першого у 1887 р., а другого в 1892 р. дає нібито підстави для цього.

Ми ж уважаємо, що це не так, бо насправді маємо справу з явищем "ідея витає в повітрі". Тому й стосовно теорії двох рядів рахунків не варто категорично ставати на один чи другий бік, бо окрім згаданих учених, її досліджували італійці Д. Фарні (1790) та Л. Кріппа (1838), американець В. Фостер (1838), англієць С.-Т. Джонс (1796), француз Р. Коффі (1833), німці Гантігель (1840), Г. Курцбауер (1850), австрієць Г. Аугшпург (1863)

² Показово, що французький учений П. Гарньє навіть ужив для однієї із своїх книг назву "Облік – алгебра права".

³ Реальний об'єкт активу завжди, поряд із сумою, має кількісне визначення. Такою, власне, є готова продукція. Коли ж вона списана за кредитом рахунка 26 "Готова продукція", то це не означає, що на дебеті рахунка 90 "Собівартість реалізації" відображено такий реальний актив, а тут доречніше говорити, як висловлювався М. Блатов, про "умовні цінності".

І тут ми впритул підходимо до такого юридичного поняття, як “пучок правомочностей”, що виходить із концепції власності. Саме тому, що власник підприємства має закріплені правомочності на ті чи інші активи, всі, хто останніми розпоряджається, розглядаються в обліковій теорії як агенти підприємства, або, простіше кажучи, підзвітні йому особи. Звідси ясно, що з одного боку виступає власник підприємства зі своїм “пучком правомочностей”, а з іншого агенти – зберігачі його майна. Це цілком у дусі поглядів Н. д’Анастасіо¹: облік – це реєстрація прав і обов’язків власника. При цьому, будь-який рух цінностей між учасниками господарського процесу передбачає зміну їхніх прав і обов’язків та має подвійний ефект. Звідси необхідність подвійного запису, а рахунки – це “станції”, створені для зміни правовідносин осіб, які беруть участь у господарському процесі [2, 144].

При цьому немає жодного значення, з якого саме боку знаходиться власник, а з якого – агенти-зберігачі, адже з теорії бухгалтерського обліку відомо, що традиційне для нас розміщення засобів зліва, та капіталу справа не є остаточно доведеним, адже в Англії та Японії воно було протилежним. Те ж, що в “Балансі” ф. №1 актив зараз наводиться з лівого боку, а актив з правого, хоч і є успадкуванням термінів дебет і кредит, яке відноситься до тлумачень Л. Пачіолі визначень “дати” та “мати”, може бути з таким же успіхом змінено на протилежну конструкцію цієї звітної форми, хоч Я. Соколов зауважив: бухгалтери краще б дали собі відрубати праву руку, ніж погодитись на зміну позначень лівої й правої сторони рахунків. Бо це є лише своєрідним паралаксом, зумовленим зміною точки спостереження, але для нас звичним стало розглядати капітал – як пасив, отож кредит рахунка 40 “Статутний капітал” в нашій уяві відображає збільшення капіталу власника, а дебет рахунка 30 “Каса” водночас теж саме, але вже не абстрактно, а “дзвінкою монетою” – як писав К. Маркс щодо зростання капіталу.

Подібно до цього облікова юридична теорія теж не може в повній мірі пояснити першооснов подвійного запису, не дивлячись на те, що вже у праці Л. Пачіолі були основоположні ідеї для цього, а далі юридичну теорію розвивали такі вчені, як Д. Кардано (1539), Д. Манчіні (1540), А. Казанова (1588), Л. Флорі (1636), Ф. Вілла (1864) та ін.

Бо вона має такий самий недолік, що й інші: замість пояснити причину виникнення рахунків, у ній доводиться необхідність здійснення на них подвійного запису, хоч, якщо вдуматись, прихильники цієї теорії були за крок до розгадки його витоку. Адже центральною ідеєю юридичної теорії є розгляд активу як рахунків агентів, що відповідають за зберігання цінностей, довірених їм власником. Проте, якщо Л. Пачіолі в якості боржника, приміром, щодо коштів у касі розглядав неживий предмет – гаманець власника, то згадані вище вчені ввели персоналізацію за агентами господарства: касиром, комірником і т. д., що виглядало переконливим стосовно матеріальних засобів, тому й приймалось без доведень.

Але як тільки спробувати розглянути найпростіші операції, як-от нарахування амортизації, списання в реалізацію продукції тощо, то юридична теорія стає безсилою. Адже господарські операції дебет рахунка 83 “Амортизація”, кредит 13 “Знос (амортизація) майна” чи дебет рахунка 90 “Собівартість реалізації”, кредит 26 “Готова продукція” аж ніяк не можна персоніфікувати за ким-би то не було. Адже навіть відвантаження продукції заздалегідь визначеному покупцеві й обумовлене в договорі постачання ще не є підставою автоматичного занесення на його рахунок

¹ Аби викласти думку цитованих авторів, тут і далі фрази, викладені ними у різних місцях, наводимо об’єднано.

дебіторської заборгованості, бо акт купівлі-продажу може й не відбутись: такі факти є непоодинокими з різних причин.

Проте вийшло так, що при цьому тлумачення капіталу стало не економічним, а політекономічним – як знаряддя визиску трудящих, через те в бухгалтерському обліку попри повторне уведення у вітчизняну теорію дефініції “капітал”, він далі є ніби алхімічним флогістоном, як і в ті часи, коли О. Галаган розглядав розвиток облікових теорій [1, 17]. Бо замість того, аби визнати, що “бухгалтерський облік виник і розвивається як інструмент обліку капіталу ... предметом бухгалтерського обліку є капітал ..., його переміщення і трансформація у процесі кругообороту, включаючи приріст чи зменшення в результаті господарської діяльності” [4, 55], довгий час вважали нібито подвійний запис “зумовлений економічною природою зміни форм вартості у процесі кругообороту господарських засобів” [5, 73].

І сталось це тому, що “аналогом флогістону в економічній теорії виступає категорія вартості”¹, хоч “у житті є тільки ціна, у той час як вартість – це штучна підстанова, видумка, зроблена з певною метою”² [1, 71], зокрема, аби заповнити вакуум, утворений згаданим вище політекономічним тлумаченням капіталу.

Хоч якщо уважно читати К. Маркса, то можна помітити, що “самозростаюча вартість” краще кореспондує з категорією капітал, ніж згаданою “штучною підстановкою” – вартістю. Адже К. Маркс загальну формулу кругообороту капіталу $G - T - G^1$ тлумачив наступним чином: “Якщо в простому обігу вартість товарів на противагу їхній споживній вартості діставала в кращому разі самостійну форму грошей, то тут вона виступає як самозростаюча, як саморухома субстанція, для якої товари і гроші є тільки форми”, уточнюючи при цьому: “Капіталіст знає, що всякі товари, хоч би який вигляд обідранців вони мали, хоч би як погано вони пахли, є гроші в душі істини, євреї внутрішнього обрізання, і до того ж чудотворний засіб з грошей робити більшу кількість грошей” [6, 154].

Проте це не означає, що гроші – як капітал та капітал – як гроші, попри видиму ідентичність, одне й те ж. Бо вже наступна фаза за загальною формулою колообігу $G \dots T$ засвідчує це, адже грошей у їх буквальному розумінні немає, але капітал залишився незмінним.

Справа у тому, що будь-які активи (гроші, товари тощо) є разом капіталом, який визирає із-за їхніх спин ніби Аліса в Задзеркаллі. Якщо це, приміром, гроші, то їхнє дзеркальне відображення буде капіталом, і навпаки.

Отже, це немовби два боки однієї медалі, а тому, якщо дивитись на лицьовий бік, бачимо гроші. Одночасно ж побачити те і друге неможливо, адже тильний бік медалі – грошей є відбитком у дзеркалі, тобто, абстрактним уявленням людини.

Але уявивши капітал, його ніяк не ототожниш з грошми. Хоч в економічній теорії, як указує К. Маркс, його перші тлумачі – меркантилісти саме так і вважали³. Тому відома формула колообігу капіталу $G \rightarrow T \rightarrow G^1$ повинна виглядати обернено: $G^1 \leftarrow T \leftarrow K$, тобто, як відбиток першої у дзеркалі.

¹ Таке дзеркальне відображення якраз і є проявом двоїстості, але не вартості (value) її та капіталу.

² Варто підкреслити, що такі погляди були й за кордоном, причому досить давно. Приміром, те, що в основі обліку лежить рух вартостей, підкреслив представник англійської школи персоналістів Є. Г. Фолсом (1875) [7, 194], звісно, не з ідеологічних міркувань, а визнаючи “штучну підстановку”.

³ Відома крилата фраза С. ді Сісмонді: „Money which money”, що звучить як “Гроші породжують гроші”.

Слово “гроші” тут резонніше замінити на “капітал” і тоді зникає будь-яке протиріччя з тлумаченням: “Кругооборот капіталу – безперервний рух капіталу, в якому він послідовно перетворюється з однієї форми на іншу і робить повний кругооборот з приростом” [8, 260], що відповідає визначенню “самозростаюча субстанція” – за термінологією К. Маркса, який водночас уживав як синонім такого самозростання термін “додаткова вартість”.

На наш же погляд, під терміном “вартість” він маскував капітал. Бо ж не можна визнати, що дві однакові одиниці виміру, якщо послуговуватись обліковою термінологією, притаманні одній і тій же субстанції, характеризують різні її якості: приміром, товар має вагу і масу, чи об’єм і обсяг тощо. Інакше вийде парадокс $1+1=1$, що підкреслював видатний англійський учений ХХ ст. Бертран Расел, вказуючи, що таким способом можна довести будь-що. Як приклад, він наводив рівняння: “Я = Папа Римський!”

Проте тверда налаштованість будь-що довести теорію додаткової вартості, за якою вона є винятково результатом додаткової праці¹ робітника, завадила К. Марксу викласти кругооборот капіталу на “взірці староіталійської бухгалтерії”, хоч він і прагнув до цього, а не тому, як стверджує К. Циганков, що: “Навіть ці видатні економісти і мислителі потерпіли фіаско у спробі досягнути смислу бухгалтерії” [10, 17].

Але при цьому не можна погодитись, що “поява рахунка (Капіталу – Авт.) означала виникнення подвійної бухгалтерії [2, 73]. Тим більше, ніби це сталось в результаті випадкового осяяння, бо спочатку бухгалтер “епохи Відродження” просто на окремому аркуші паперу відмічав нетипові операції, котрі не вписувались в існуючу на той час парадигму бухгалтерського обліку, не вкладаючи ніякого смислу у зміст таких записів. І тільки у кінці ХVІІІ ст. “для деяких бухгалтерів стало приємною несподіванкою відкриття того, що за подвійним записом прихований певний зміст”.

Бо як тепер, коли класичним вважається визначення Ж. Фурастьє (1959): “Бухгалтерський облік є галуззю сучасної науки, мета якої зводиться до обчислення у грошовому виразі вартості майна підприємства і визначення величини його власного капіталу” [2, 60], так і з давніх-давен – без цього формулювання, – бухгалтери, може й чисто інтуїтивно, але це повсякчас відчували. Та й то щодо часу виникнення цієї “приємної несподіванки” можна висловити доволі переконливі сумніви, бо інакше доведеться забути про Л. Пачіолі, котрий “прихований зміст” по-

¹ До речі, це є ще одним підтвердженням того, що “ідеї витають у повітрі”, бо хоч К. Маркса теж звинувачували у плагіаті, приміром, Р. Меєр вказував: “З цих опублікованих праць (праць Родбертуса, що належать до другої половини тридцятих років) Маркс, як це можна довести, почерпнув більшу частину своєї критики”. Сам Й. Родбертус – Ягецов у листі №48 свою претензію заявляв так: “Звідки виникає додаткова вартість капіталіста, це я показав у моєму третьому соціальному листі, по суті, так само, як Маркс, тільки коротше і ясніше” [9, 10].

Проте Ф. Енгельс доводить: “Про всі ці обвинувачення в плагіаті Маркс ніколи нічого не знав. В його примірнику “*Emancipations Kampf*” була розрізана тільки частина, що стосується Інтернаціоналу, решту книги розрізав я сам уже після його смерті”, хоч “лист №48 Маркс знав: п. Меєр був такий ласкавий, що подарував оригінал молодшій дочці Маркса. Маркс, до слуху якого, звичайно, дійшов таємничий шепіт про таємні джерела критики, які треба шукати в Родбертуса, показував мені цього листа, причому зауважив, що в ньому він має, нарешті, автентичне свідчення про те, на що, власне, претендує сам Родбертус; якщо він не твердить нічого більше, то для нього, Маркса, ці твердження не мають ніякої ваги ... Я точно знаю, літературна діяльність Родбертуса залишалась невідомою Марксу до 1859 р., коли його власна критика політичної економії була готова не тільки в основних рисах, але і в найважливіших подробицях” [9, 11].

двійного запису власне в сенсі “урівноважування підсумків дебетових і кредитових оборотів” [2, 60], як знаємо, осмислив набагато раніше.

Адже так само сталося з відкриттям закону земного тяжіння, який, звісно, виник не тоді, коли на І. Ньютона впало яблуко. Тому насправді причинно-наслідковий зв'язок тут інший і поява рахунка Капіталу є лишень наслідком дедуктивного осмислення, так би мовити, наявності шуканого невідомого, яке в математиці позначають значком “X (ікс)”. Проте нікому з математиків при формулюванні теорем не спадало на думку підмінювати логічний взаємозв'язок членів рівняння одним із них, нехай навіть і шуканим.

Так, у найбільш логічно простій, як на нинішній час, теорії Піфагора щодо рівності суми квадратів прямокутного трикутника квадрату його гіпотенузи ($a^2 = b^2 + c^2$) неприпустимим є викреслення якогось із катетів чи й гіпотенузи – як першооснови наведеного рівняння, бо кожний з його членів може бути почергово невідомим.

В контексті ж розгляду окресленої проблеми висловимо гіпотезу: власне капітал є наріжним каменем подвійної бухгалтерії, а не рахунок Капіталу, хоч його значення як центрального в системі рахунків, на що вказував ще Дж. Фультон (1800), заперечити годі. Для доведення цієї гіпотези можна навести той факт, що К. Станціні підкреслював: метою бухгалтерії виступає облік руху капіталу, тобто $\Gamma - T - \Gamma^1$. При цьому він вводив два ряди рахунків: рахунки контролю та рахунки результатів (рахунок Капіталу трактується як результативний). Перший ряд повинен відобразити контроль руху грошей у функції засобів обігу, другий – розкрити феномен $\Delta \Gamma$ [2, 307-308].

Отож, немає нічого дивного, що уніграфічний облік логічно привів до появи диграфічного, але помимо його глибинної сутності, захованої в необхідності подвійного виведення майна власника, на поверхні цього явища виглядало, нібито сталося це через прагнення бухгалтерів “створити умови для автоматичного контролю записів”, хоч цього теж не можна заперечити, а тому “ввели, підставили рахунок власника (чистого майна), додавши потім йому економіко-юридичну інтерпретацію та назвали його рахунком Капіталу” [2, 61].

Думається, що це відбувалось дещо в іншій послідовності, бо, як стверджував В. Зомбарт, ідея подвійного запису “народилась з того духу, що й система Галілея”, в ній “містяться зародки ідей тяжіння, кровообігу, збереження енергії ...” і це зовсім не “фантазії старіючого економіста” [2, 60], а його глибоке дедуктивне проникнення в першооснови подвійного запису.

Отож, якщо застосувати математично-дедуктивний підхід до осмислення балансу в дусі постулату Є. Шмаленбаха: “Різниця між сальдо рахунків власних засобів і основних засобів дорівнює різниці між сальдо рахунків оборотних засобів і кредиторської заборгованості” [2, 313], що спрощено інтерпретовано у вітчизняних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку як текстовий опис балансового рівняння Й. Шера: $A - P = K$: “Власний капітал – частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань”, то є всі підстави вважати, що тут цілком застосовувана теорема Піфагора. Особливо, коли навести це балансове рівняння за аналогією зі структурою звітної форми “Баланс”, тобто $A = K + P$.

Це чисто інтуїтивно відчув М. Блатов, наводячи свій відомий квадрат, яким він намагався відобразити, як він висловлювався, “модель потоків цінностей в господарстві” [11, 41–42]. Однак, хоч він і вважав, що ця модель визначає як класифікацію рахунків, так і кореспонденцію між ними, цього не сталося. І не тільки через відсутність збігу числа їхніх класів за теперішнім Планом рахунків із кількістю ви-

значених у моделі потоків: 1 – обмін речових цінностей на гроші (наприклад, продаж товарів населенню); 2 – обмін грошей на речові цінності (наприклад, купівля домашніх предметів у населення в закупівельних пунктах); 3 – обмін речових цінностей на умовні, тобто, обіцянка платежу (наприклад, продаж товарів населенню у кредит); 4 – обмін умовних цінностей на речові (наприклад, отримання товарів, зобов'язання їх оплатити – акцепт рахунка постачальника); 5 – обмін грошей на умовні цінності (наприклад, видача грошей під звіт агенту, який повинен прозвітуватись за отриману суму); 6 – обмін умовних цінностей на гроші (наприклад, оплата рахунка постачальника); 7 – обмін одних речових цінностей на інші (наприклад, розбирання будівлі на дрова); 8 – обмін одних умовних цінностей на інші (наприклад, до фонду підприємства приєднані кошти бюджетного фінансування, переведення або залік заборгованості) [2, 461], але й через доволі штучне виділення самих “потоків”.

Приміром, потік 5 за своїм змістом ідентичний до потоку 6, хоч за кореспонденцією рахунків це може бути відображено по-різному:

5) дебет субрахунка 372 “Розрахунки з підзвітними особами”, кредит субрахунка 301 “Каса в національній валюті”;

6) дебет субрахунка 631 “Розрахунки з вітчизняними постачальниками”, кредит субрахунка 311 “Поточні рахунки в національній валюті”.

Проте це не міняє юридичної сутності цих господарських операцій, оскільки як за п'ятим, так і за шостим потоком відбулось одне й теж: наявність грошей зменшилась, а дебіторська заборгованість виникла, тому то й відносять такі операції за теорією бухгалтерського обліку до першого типу. Правда, це може означати й погашення кредиторської заборгованості, якщо потокам 5 та 6 передував потік 4 – оприбуткування товарів від постачальників, приміром, відображення витрат за авансовим звітом підзвітної особи.

Та поза тим, що стрижнем цієї моделі є обмін, а теорія обміну (міни) не може бути застосована безумовно до всіх операцій, і це переконливо довів А. Лунський (1916) у своїй праці “Неспроможність вчення, розповсюдженого Є. Є. Сіверсом”¹, її найголовніший недолік – ігнорування капіталу. Звісно, у той час інакше бути не могло, зважаючи на рік публікації М. Блатовим цитованого джерела – у розгар так званої “великої дискусії”, коли цей термін у теорії “соціалістичного обліку” став табуованим.

Проте, саме це стало на заваді до відкриття М. Блатовим першооснови подвійного запису – кругообороту капіталу, хоч явна нестиківка наведених у цій моделі потоків з міноювою теорією, котру він сповідував у душі А. Вольфа та Є. Сівера, за переконанням яких подвійний запис завжди відображає тільки природний обмін цінностями на підприємстві, підштовхувала його до цього. Натомість, аби виправдати те, що тут у кожному “потоці” рефреном звучить, як тоді писали “міна”, хоч вона й не завжди присутня – див. “потоки” 3 – 4, уведено не бездоганне визначення “умовні цінності”. І це стало неминучим наслідком слабкості теорії обміну при спробі пояснити подвійний запис, який – за словами А. Лозинського, – є тільки зовнішнім оформленням процесу руху засобів, що об'єктивно здійснюється” [12, 34]. Бо внутрішній зміст зовнішніх операцій завжди є симбіозом математики і юриспруденції. Це підкреслив Й. Шер, наголошуючи на необхідності розуміння, що подвійна бухгалтерія, проте, не є конгломератом, а наукою, суміжною з наукою про

¹ Назва наводиться за дж. 1, с. 78.

господарство, математикою та юриспруденцією, котра забезпечує вичерпний облік капіталу, якому протиставляється вичерпний облік складових частин майна, розчленованих за господарськими категоріями і юридичними відносинами, подібно до того, як ціле протиставляється частинам, поняття – своєму змісту [3, 10-11].

Власне, тому-то й не фігурує капітал у “квадраті професора Блатова”, що він не підпадає під таке “зовнішнє оформлення”, а є прихованою субстанцією, котра рухається під прикриттям засобів, у яких він тоне нібито “флогістон” – за уявленням древніх алхіміків. Як і “поток” за операційними, результативними, збірно-розподільчими і регулюючими рахунками [1, 78] чи формуванням фінансових результатів [2, 461], котрі уже точно не можна віднести до операцій обміну (“міни”).

А те, що загалом теорія обміну певною мірою нібито й відображає сутність подвійного запису господарських операцій, цілком уписується у викладене вище визначення Й. Шера щодо суміжності бухгалтерії з наукою про господарство, адже обмін (або міна) – невід’ємна частина його (тобто, господарства) діяльності.

Якщо спробувати очистити цей “квадрат” від зайвих, на наш погляд, потоків, бо й за його повною формою осторонь залишився процес виробництва, визначення прибутку, зносу й амортизації основних засобів тощо і в якості умовних цінностей прийняті не віртуальні, як-от за М. Блатовим: “обмін речових цінностей на умовні цінності ... (наприклад, продаж населенню товарів у кредит), чи навпаки, “обмін умовних цінностей на речові (наприклад, отримання товарів, зобов’язання їх оплатити – акцепт рахунка постачальника) [12, 460], а капітал, то в такому разі можна обійтись половиною “квадрата професора Блатова”, що не надто принципове, з точки зору наглядного зображення, кругообороту капіталу, адже основні складові згаданого “квадрата”: гроші, речові й умовні цінності тут присутні, і матимемо структуру “Балансу” ф. № 1 у його математичному вимірі як $A = K + П$, що цілком уписується в теорему Піфагора (рис. 1).

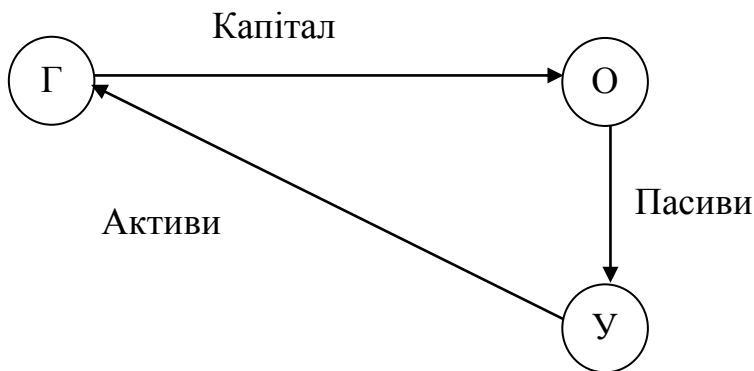


Рис. 1. Модифікована половина “квадрата професора Блатова”

Правда, при спробі перенести це на показники “Балансу” ф. № 1 конкретних підприємств як алгебраїчне рівняння $A^2 = K^2 + П^2$, ми таку рівність отримуємо не завжди (табл. 1).

Те, що фактичні й розрахункові значення валюти “Балансів” ф. №1 не збігаються (різниця становить від 11 до 29 відсотків), не є дивним, якщо зважити на висновок Т. Вельтона та Є. Купера про те, що прибуток і капітал – величини, які

Таблиця 1
Фактичні й розрахункові значення показників “Балансу” ф. № 1 за 2008 рік
 (млн. грн.)

Підприємства	Показники							
	Валюта активу балансу		Власний капітал		Пасиви		$K^2 + П^2$	$\sqrt[2]{K^2 + П^2}$
	A	A_2	K	K_2	$П$	$П_2$		
ЗАТ “Обухівський вентиляційний завод”	11,3	127,69	2,9	8,41	8,4	70,56	78,97	8,89
ВАТ “Дрогобицький долотний завод”	194,4	37791,4	90,2	8136,0	104,2	10857,6	18993,6	137,8
ВАТ “Балаклавське рудоуправління ім. Горького”	290,7	84506,5	247,5	61256,2	43,2	1866,2	63122,4	251,2
ВАТ “Фармак”	969,7	940318,1	315,2	99351,0	654,5	428370,2	527721,2	726,4
ЗАТ “Укрпрофтур”	247,6	613057,6	220,8	487526,4	26,8	718,2	488244,6	221,0

Джерело: Розраховано за показниками опублікованих “Балансів” ф. №1 за 2008 рік.

демонструють тільки відносну істину і ніколи абсолютну [2, 195] не тільки через можливість, як писав Л.-Р. Діксі, обчислення безгрошового прибутку¹ (чи безгрошового) збитку або й прямих фальсифікацій, на котрі звертав уваги А.-Т. Ватсон, групуючи їх на основі інтерпретації рівнянь балансу на три види:

$A - П > Н$, тобто, в активі показується більше засобів, ніж є насправді;

$K > Н$, тобто сума капіталу завищена;

$K < Н$, тобто сума капіталу занижена [2, 197], хоч на практиці це теж трапляється доволі часто.

Однак і за умови, що згадані вуалювання – так висловлювався Й. Шер, – і які він детально висвітлив [3, 455–511], в обліку і звітності конкретного підприємства не застосовувались, розходження звітних і розрахункових показників, визначених за теоремою Піфагора, не повинно збивати з пантелику, оскільки їхньою причиною може бути недостатня методологічна обґрунтованість обраних за обліковою політикою методів і способів визначення зносу основних засобів, оцінки запасів при їхньому вибутті, обчислення резервів та забезпечення зобов'язань, зрештою, неузгодженість фінансового й податкового обліку прибутку (збитку), котра зумовлює появу фіктивних активів – сальдо рахунка 17 “Відстрочені податкові активи” чи пасивів – сальдо рахунка 54 “Відстрочені податкові зобов'язання”, як і застосування обчислення фінансових результатів винятково тільки за реалізованою продукцією.

Загалом же, наші висновки зводяться до наступного.

Перше. Двоїстість господарських операцій, пов'язаних із діяльністю підприємств, є першоосною їхнього подвійного запису на бухгалтерських рахунках.

¹ Він підкреслював, що це відбувається в результаті зміни цін на активи. Якщо ринкова ціна активів зростає вище облікової, то утворюється безгрошовий (потенційний) прибуток і, навпаки, якщо їхня ринкова ціна падає нижче облікової – виникає безгрошовий (потенційний) збиток [2, 195-196].

При цьому, подвійних запис, який на поверхні явища є нібито лише технічним прийомом, що забезпечує дотримання контрольної функції обліку, не зважаючи на будь-які перmutації й модифікації та типи господарських операцій, водночас відображає їхню приховану сутність, а саме двоїстість, котра витікає з пучка правомочностей власника, за яким його капітал матеріалізується у відповідних активах.

Друге. Оскільки основна мета бухгалтерського обліку полягає у подвійному веденні майна власника, яке з одного боку уособлюється в сумі його капіталу, а з іншого – у вартості належних йому активів, то звідси неминує виникає два ряди рахунків. Проте причиною виникнення двох рядів рахунків став не подвійний запис господарських операцій, а необхідність відображення кругообороту капіталу. Відтак не поява рахунка Капіталу зумовила виникнення подвійного запису, а потреба забезпечення концепції його збереження з урахуванням усіх можливих метаморфоз у процесі кругообороту за окремими фазами. Саме в цьому слабкість теорії обміну (міні), яка ґрунтується не на всіх фазах кругообороту капіталу, а винятково на одній: Т – Г.

Третє. Як і будь-які явища можна описати за допомогою теореми Піфагора, точно так само кругооборот капіталу теж не виходить за її межі. Правда, чим складніше явище, тим більше алгебраїчних перетворень при цьому доводиться робити, тому й щодо подвійного виведення майна власника неможливий прямолінійний підхід за формалізованим рівнянням теореми Піфагора $a^2 + b^2 = c^2$, зважаючи на викривлення звітних показників через низку причин, насамперед, недостатню методологічну обґрунтованість оцінки оборотних активів, визначення прибутку винятково за реалізованою продукцією, що призводить до вуалювання збитків через завищення маси оборотних засобів тощо.

Резюмуючи, можна стверджувати, що саме субстанція капіталу, яка довгий час була прихованою від ока спостерігачів господарських процесів, є *premiere cause*¹ двоїстості господарських операцій, тому врешті-решт зумовила необхідність фіксації прояву свого кругообороту, а це – у свою чергу – стало *causes determinates*² переходу від уніграфічної системи бухгалтерського обліку до діграфічної. Це супроводжувалось зміною парадигми бухгалтерського обліку: якщо раніше центральним вважався рахунок Каси, то після усвідомлення сутності капіталу як абстрактної категорії, подібно до матерії, але zarazом представленої зримими фізичними об'єктами, ця роль перейшла до рахунка Капіталу.

Однак, це не означає, що так сталося насправді. Бо й тоді, коли центральним вважався рахунок Каси, усе ж таки, в його, так би мовити, “тіні” проглядались не гроші як такі – це було видно на поверхні, а саме капітал. Адже купець, передаючи покупцеві товари за векселем, жодних особливих хвилювань після їхньої “втрати” не відчував, хоч грошей за них “дзвінкою монетою” ще довгий час не отримував.

Отже, в цьому випадку маємо вже перше, хоч і нечітке уявлення про капітал, бо він не “зникав” разом із товарами – його фізичними носіями. Це дає підстави стверджувати, що капітал завжди був у центрі облікової системи, але недостатнє дедуктивне осмислення його як абстрактної категорії довгий час призводило до ототожнення з грішми. Відтак рахунок Каси на поверхні явища виглядав (і був) призначеним для обліку коштів, але вже у перших купців на підсвідомому рівні фі-

¹ *Premiere cause* – першопричина.

² *Causes determinates* – визначальна причина.

гурував водночас як рахунок Капіталу. З усвідомленням двоїстості господарських операцій прийшло розуміння, що це два різні рахунки.

Побічним доказом може бути теперішнє еkleктичне поєднання обліку зносу й амортизації основних засобів, що є прикладом зворотного підходу до тлумачення кругообороту капіталу.

Втім, автор не претендує на вичерпне вирішення окресленої проблеми, оскільки тут можуть бути й інші міркування, що зумовлює перспективність її подальших досліджень. Тим більше, що викладена у статті аргументація зовсім не означає, що вона є правильною.

Але й за умови, коли це буде доведено іншими дослідниками, усе ж таки автор втішатиметься хоча б тим, що це стало імпульсом для пошуків, при яких надалі, принаймні, відпаде потреба розпилення уваги на дедуктивне осмислення витоків подвійного запису у такому напрямі, як це викладено у статті, що цілком виправдовує наші власні зусилля, оскільки у науці й хибний підхід до вирішення будь-якої проблеми заслуговує на увагу.

Література

1. *Счетные теории А. М. Галагана в комментариях Я. В. Соколова.* – Житомир: ЖГТУ, 2007. – 83 с.
2. *Соколов Я. В. Бухгалтерский учёт: от истоков до наших дней.* – М.: Аудит ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
3. *Шер Й. Ф. Бухгалтерия и баланс /Шер И. Ф. – 4-е изд.: Пер. с 5-го нем. изд. С. И. Цедербаума. Под ред., дополн. и примеч. Н. С. Лунского.* – М.: Экономическая жизнь, 1926. – 575 с.
4. *Палий В. Ф. О предмете бухгалтерского учёта / Палий В. Ф. // Бухгалтерский учёт, 2006. – №5. – С. 55-58.*
5. *Мальшев И. В. Теория двойственности отражения хозяйственных актов в бухгалтерском учёте /Мальшев И. В. – М.: Статистика, 1971. – 111 с*
6. *Маркс К., Энгельс Ф. Твори. – Вид. друге. Т. 23. – К.: Політвидав України, 1963. – 847 с.*
7. *Бутинець Ф.Ф. Історія бухгалтерського обліку: В 2-х частинах. Ч. II. Навч. посібн. 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир ПП “Рута”, 2001. – 512 с.*
8. *Мочерний С. В. Економічна теорія /Мочерний С. В. – К.: “Видавничий центр “Академія”, 1999. – 583 с.*
9. *Маркс К., Энгельс Ф. Твори. – Вид. друге. Т. 24. – К.: Політвидав України, 1964. – 598 с.*
10. *Цыганков К. Ю. Очерки теории и истории бухгалтерского учёта / Цыганков К. Ю. – М.: Магистр, 2007. – 462 с.*
11. *Блатов Н. А. Основы общей бухгалтерии / Блатов Н. А. – 5-е изд. – Л. – М.: 1931.*
12. *Лозинский А. И. Курс теории балансового учёта в связи с промышленным, сельскохозяйственным и торговым учётом / А. И. Лозинский. – М.: ВП “Союзоргучёт”, 1938. – 216 с.*

Редакція отримала матеріал 24 вересня 2010 р.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Світлана ТКАЛЕНКО

НОВИЙ МІЖНАРОДНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПОРЯДОК ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

Досліджено проблему формування економічної безпеки країн з урахуванням нерівномірності їх економічного розвитку. Виявлено наслідки становлення інформаційного суспільства. Запропоновано пропозиції щодо забезпечення економічної безпеки економіки України в умовах формування нового економічного порядку.

Ключові слова: *економічна безпека; новий економічний порядок; інформаційне суспільство; глобалізація.*

Розвиток сучасного суспільства характеризується вагомою роллю інформації та інформаційних технологій. Сьогодні увесь світ знаходиться в інформаційних мережах, які працюють у реальному масштабі часу.

Інформація повністю змінила облік цивілізації. Вона призвела до вибуху у світовій економіці, різко підвищивши якість і кількість продукції, що виготовляється. Знання стають основним джерелом багатства суспільства. Перехід на шлях розвитку суспільства знань можливий тільки в результаті цілеспрямованих зусиль не тільки однієї окремої держави, але й всього суспільства. Але разом з тим, в таких нових умовах, кожна країна світу дбає про свою економічну безпеку. Саме в умовах формування нового економічного порядку, на сьогодні, ця *проблема є досить актуальною* і потребує проведення подальшого дослідження.

Дослідження проблем особливостей формування нового економічного порядку, системи міжнародної безпеки, економічної безпеки країн світу в умовах глобалізації світового господарства є предметом багатьох як *зарубіжних вчених і практиків* (Богомолів В., Р. Каган, Кастельс М., Робінсон Р., Сенчагов В., Уткін А., Шиллер Г. тощо), так і *вітчизняних фахівців*. Серед останніх виокремимо наукові праці О. Білоруса, Власюка О., Предборського В., Савельєва Є., Сухорукова А., Юрія С. тощо. Вчені, науковці, як правило, розглядають економічну безпеку країни в контексті сучасних глобалізаційних тенденцій, інтеграційних напрямів країн, але залишили поза увагою розгляд економічної безпеки в контексті нового економічного порядку.

Метою статті є дослідження економічної безпеки країн в умовах нерівномірності їх економічного розвитку, що стало наслідком в процесі створення інформаційного суспільства.

Сучасний світ характеризується грандіозними масштабами, цивілізаційними та глобалізаційними зсувами, що, безумовно, справляє визначальний вплив на подальший розвиток та існування держав, і потребує нового підходу до економічної безпеки країн в умовах новітніх викликів. До останнього відносимо створення ін-

формаційного суспільства, наслідками якого є нерівномірний економічний розвиток між країнами світу, що призводить до змін у порядку між державами, і змушує їх вирішувати проблеми щодо економічної безпеки.

Варто зазначити, що при переході до інформаційного суспільства рівень соціально-економічного розвитку прямо пов'язаний з доступом до інформаційних ресурсів. Розвивається інформаційна сфера, індустрія, де переважно конкурують між собою великі корпорації. Інформація стає засобом, за допомогою якого корпорації доводять, що споживання – є істотний і неминучий елемент життя. Так розвиток інформаційної сфери став важливою умовою розповсюдження консюмеризму (лат. *consumere* - споживаю) [4, 21].

Основу нової сучасної економіки складає виробництво, розподіл і використання знань, а її інфраструктуру складає всесвітня інформаційна мережа. Ставка, яка зроблена на створення і комерціалізацію знань, на перетворення знань у товар, стала можливою завдяки переведенню їх в електронний вигляд і розвитку комунікацій. Саме в цьому, на нашу думку, й полягає парадигма економічного розвитку.

Рушійною силою розвитку сучасного суспільства є інформаційна, цифрова революція. Остання має такі особливості:

по-перше, вона створила абсолютно новий економічний сектор;

по-друге, інтелектуальний капітал все більше відіграє провідну роль;

по-третє, цифрова революція є засобом перетворення і активізації різноманітних видів діяльності;

четверте, основний продукт нового сектору – інформація. Остання володіє унікальними властивостями, які не характерні для інших секторів економіки. Таким чином, цифрова революція стимулює економічний ріст, розвиток та одночасно формує коло питань, пов'язаних з безпекою країн, перш за все економічною безпекою.

Але епоха інформаційних і телекомунікаційних технологій настала лише в деяких частинах світу. Ймовірно, що ця епоха призведе до обмеження доступу до інформаційних ресурсів, що обумовить відставання в деяких країнах в соціально-економічному розвитку в геометричній прогресії. Інформаційний бум проходить країнами дуже нерівномірно, породжуючи “цифрову нерівність” і розшарування суспільства. Таке суспільство можна поділити на інформаційних багатців, середній клас і інфобідняків [11]. Інформаційні багатчі – це великі компанії, які вкладають кошти в розвиток інформаційних телекомунікаційних технологій, а також населення, що мають необмежений доступ до них. Інформаційний середній клас – це рушійна сила постіндустріальної епохи (переважно користувачі), яка управляє інформаційними потоками. Інформаційні бідняки - населення, країни, які не можуть користуватися новими технологіями, не можуть оволодіти відповідними навичками, і які, зазвичай, мають низький дохід. Все це і сприяє формуванню інформаційної прірви.

Інформаційний розрив, інформаційна нерівність, інформаційний розкол, цифрова і електронна прірва та інші синоніми являють собою новий вид соціальної диференціації, який впливає з різних можливостей використання новітніх інформаційних і телекомунікаційних технологій [10, 32].

За даними Світового банку, ринок інформаційно телекомунікаційних технологій поділений між регіонами світу нерівномірно. Так, питома вага США становить 34%, на Європу припадає – 29%, Японію – 12%, на всі інші країни – 25%. Таким чином, інформаційно-телекомунікаційні технології є інтелектуальною власністю, перш за все, США та інших західних країн світу (майже 80% ринку контролюється країнами,

які об'єднані в Організацію економічного співробітництва і розвитку), які зацікавлені у продажу, а не у передачі передових технологій країнам третього світу і країнам з перехідною економікою.

Прірва між окремими країнами, регіонами в галузі інформаційних технологій збільшується. Багато країн, які розвиваються, не можуть користуватися результатами інформаційної революції.

Проблеми інформаційного суспільства також не оминають й Україну. Питання щодо входження світової цивілізації в постіндустріальну епоху стало предметом дискусії ще на початку 60-х рр., що було обумовлено досягненнями людства у створенні і впровадженні інформаційних і телекомунікаційних технологій. А. Тоффлер, Д. Белл, М. Кастельс та інші автори стояли біля джерел теорії інформаційних і комунікаційних технологій [12]. Вони по-різному описували нове суспільство і економіку, засновану на інформаційних і телекомунікаційних технологіях. Але на той час ті положення не виправдалися, вони не могли й існувати при капіталізмі, і при соціалізмі. Тому проблеми глобального інформаційного суспільства, які породжують нерівності в економічному розвитку країн, піднімаючи питання економічної безпеки цих країн, не втрачають своєї актуальності.

“Цифрова прірва” відокремлює багатих країн від бідних, що призводить до повільного економічного розвитку останніх. Тому зазначимо, що глобальна інформаційна економіка має потребу в зміні порядку у відносинах між державами. Така зміна, перш за все, обумовлена недопущенням небезпечного розгортання присутніх їй протиріч і конфліктів. Світ зіштовхується із завданням – управління процесом глобалізації, що має призвести до обмеження її ризиків і витрат, та максимізувати вигоди. Початок ХХІ століття характеризується двома потужними силами: національною бюрократією і глобальною економічною системою. В силу цього, міжнародне суспільство стоїть на порозі нового міжнародного економічного порядку.

На сьогодні вчені застосовують термін “міжнародний порядок” у різних значеннях. Так, міжнародний порядок – це порядок, що складається між всіма країнами світу, сукупність яких називається міжнародною спільнотою [2, С.21]. Міжнародний порядок визначається взаємодією різних факторів, серед яких найважливіша роль належить співвідношенню сукупності потенціалів окремих гравців і побудована на них ієрархія. В міжнародній спільноті існує відносно автономна її частина. Відносини в середині останньої визначаються не тільки співвідношенням потенціалів країн-учасниць, але й наявністю у них фонду загальних етичних, моральних цінностей і заснованих на них стійких моделях взаємної поведінки. В науковій літературі прийнято вважати, що таку групу становлять країни ліберальної демократії. Порядок відносин між країнами формується на основі принципу співвідношення потенціалів. Взаємна поведінка цих країн у значній мірі регулюється моральними правилами, нормами, якими ці країни свідомо і добровільно керуються у відносинах між собою. Ця частина міжнародної спільноти називається умовно світовим суспільством. В рамках останньої, країни світу взаємодіють між собою, й здійснюють вплив одна на одну. Порядок, який втілений у відносинах між членами світового суспільства, являє собою ідеалізоване у науковій літературі втілення світового порядку [13].

Світовим порядком називають систему відносин і норм поведінки членів міжнародної спільноти, в якій сила підпорядкована праву, тобто систему, де будь-які аспекти взаємин, включаючи силові, мають регулюватися певними, цілком прозорими й визначеними критеріями.

Світовий порядок у сучасному світі не має загального характеру, він є вужчий, аніж порядок міжнародний. Ядром світового порядку є сім країн групи “великої вісімки” (хоча в цю групу інтегрована Росія, але вона де-факто має не рівне положення). Хоча, ймовірно, світовий порядок виражає перспективну тенденцію росту, що характеризується розповсюдженням, експансією світового порядку в масштабах планети. З теоретичної точки зору, йдеться про можливість розгортання світового порядку до масштабів міжнародного.

Саме новий світовий порядок буде домінувати у XXI ст. і визначатиме головні засади міжнародної стабільності загалом та безпеки кожної країни зокрема. Тому, в умовах нового міжнародного економічного порядку, для кожної країни світу першочергове значення буде мати її економічна безпека, оскільки саме вона дає орієнтири для прийняття основних рішень держави.

Таким чином, зазначимо, що новий міжнародний економічний порядок являє собою концепцію, що покладена в основу руху країн, що розвиваються, за демократичну перебудову міжнародних економічних відносин, ліквідацію нерівного положення країн на світовому ринку. В основі руху є ідея створення міждержавного механізму регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, що реалізується галуззю зовнішньоекономічної діяльності.

Галузь зовнішньоекономічної діяльності, в свою чергу, безпосередньо забезпечує економічну безпеку, й найбільш основними питання є:

- регулювання розвитку зовнішньої торгівлі за умов дотримання економічних інтересів України;
- подальший розвиток експортного потенціалу;
- підтримка інтересів вітчизняних експортерів на зовнішніх ринках та підвищення їх конкурентоспроможності;
- проведення політики розумного протекціонізму як країни-члена СОТ;
- реструктуризація зовнішнього боргу;
- стабілізація валютної курсу національної грошової одиниці.

Зовнішньоекономічна політика може не тільки протистояти економічним загрозам, але й відігравати самостійну роль в процесі зміни балансу економічних потенціалів учасників міжнародного інтеграційного процесу.

Забезпечення стабільної національної безпеки в її зовнішньому вимірі відбувається в умовах взаємодії двох основних тенденцій світового політичного розвитку – глобалізації та регіоналізації.

Глобалізація – це об'єктивний процес планетарного масштабу, який має як позитивні наслідки, так і негативні. Регіоналізація виступає свосереднім проявом і формою реалізації глобалізації, загострюючи суперечності глобального розвитку. З одного боку, зняття бар'єрів у русі товарів, послуг, капіталів, робочої сили в межах інтеграційних об'єднань виступає каталізатором зростання міжнародного співробітництва у глобальному масштабі. А з іншого боку, позитивний ефект від впровадження подібної лібералізації обмежується спільними кордонами регіонального інтеграційного об'єднання та супроводжується введенням обмежувальних заходів у відносинах з країнами, які не є членами даного регіонального інтеграційного угруповання. Регіональна інтеграція розвивається на сучасному етапі більш динамічно, ніж процеси глобальної інтеграції.

Таким чином, суперечливість глобалізації та регіоналізації пов'язана відповідно з доцентровими та відцентровими векторами дії суспільних процесів, та породжує так звану глобальну нестабільність [6, 49].

Загалом же з приводу визначення стану економіки, її зовнішньоекономічної політики, яка відповідала б вимогам економічної безпеки, на сьогодні нема єдиної думки. Одні фахівці вважають цей підхід занадто деталізованим, інші – акцентують увагу на інтересах держави, залишаючи інтереси суспільства [3, 213].

В цілях забезпечення економічної безпеки економіки України в умовах формування нового економічного порядку необхідно застосувати такі заходи, які б сприяли вдосконаленню зовнішньоекономічної діяльності, а саме:

- актуалізувати концептуальні засади і пріоритети зовнішньоторговельної політики;
- здійснювати жорсткий контроль (на єдиній нормативній, організаційно-методичній основі) за експортом сировини, напівфабрикатів;
- розробити перелік сировини, напівфабрикатів, технологій, науково-технічної інформації та послуг, експорт яких має контролюватися і здійснюватися за ліцензіями та здійснення контролю за підприємствами, які експортують стратегічну важливу продукцію, сировинні ресурси за ліцензією;
- здійснювати контроль за експортом капіталу в офшорні зони та контроль за діяльністю іноземних інвесторів у стратегічно важливих галузях;
- спрогнозувати зовнішньоторговельні відносини у розрізі регіональних угруповань у контексті захисту економічної безпеки держави.

Політика має бути спрямована на досягнення економічної безпеки у сфері зовнішньоекономічної діяльності і повинна забезпечити стійкий, незалежний розвиток країни як цілісної господарюючої структури, її природний економічний ріст на основі раціональних та ефективних зовнішньоекономічних взаємозв'язків, новаторських підходів у різних сферах господарської діяльності.

Разом з тим, Україна вже зробила певні позитивні кроки у своєму розвитку, лібералізувала зовнішню торгівлю, і вже більше року є членом СОТ. Також зазначимо, що повністю лібералізована торговельна система, в принципі, задовольняє критерій оптимальності Парето¹ в рамках суспільної світової рівноваги. Але ця оптимальність на глобальному рівні не завжди ефективна для конкретної країни. Чимало дослідників вважають, що оздоровлення внутрішнього виробництва і структурна перебудова промисловості неможливі без повної лібералізації зовнішньої торгівлі. Але, свобода зовнішньої торгівлі в країнах, які не є розвинутими, веде до концентрації виробництва, домінування великих господарюючих суб'єктів. Малий і середній бізнес, як правило, не витримує конкуренції, або знаходиться в обмежених нішах економіки країни.

Українські товари поки що не є конкурентоспроможними на світовому ринку, тому для них залишається лише внутрішній ринок. Повна лібералізація зовнішньої торгівлі призведе до збільшення попиту на іноземну продукцію, а підприємства, які працюють лише на внутрішній ринок, не зможуть реалізувати свою продукцію. Крім цього, зазначимо, що Україна залежить від імпорту енергоносіїв та окремих видів продукції. Але разом з тим є й внутрішні проблеми, які посилюють вплив зовнішніх загроз, це стосується високої ресурсно- та енергоємності виробництва, зниження інноваційної діяльності підприємств, високої частки тіньового сектору тощо.

Саме під впливом глобалізації світової економіки загострюється конкуренція на ринках. В умовах лібералізації торговельних відносин виникають додаткові можли-

¹ Критерій оптимальності Парето – коли для кожної країни показники (наприклад, зовнішньої торгівлі) не погіршуються, а хоча б для однієї з них, або декількох, хоча би один показник поліпшується.

вості доступу товарів на ринки різних країн світу і використання загальних правил зовнішньої торгівлі.

Таким чином, зовнішньоекономічної безпеки можна досягти підвищенням конкурентоспроможності, пристосуванням національної економіки до нових умов світового ринку, до нового міжнародного економічного порядку, забезпеченням керованості і адаптаційного сприйняття до заходів протекційного захисту, а також до політики лібералізації в умовах забезпечення стійкого економічного росту. Усе це активно впливає і на економічну безпеку, і на розвиток України, що засвідчує неможливість у сучасних умовах досягти належного рівня національної безпеки без урахування глобальних чинників.

Для України економічна безпека, та її одна зі складових – зовнішньоторговельна безпека, має особливе значення, оскільки вітчизняна економічна система не закрита, а відкрита, і змінюється, перш за все, під впливом тенденції глобалізації. Її головне на сьогодні питання в цьому контексті полягає у тому, яке місце посяде Україна у новому міжнародному економічному порядку: як країна-центр, чи країна-периферія?

Зрозуміло, що сьогодні Україна тяжіє до країн периферійних. Але не лише Україна, а й багато інших незалежних країн, які тільки почали будувати свою економіку на ринкових засадах, з'явилися на політичній карті світу, яка сильно видозмінилася у другій половині ХХ ст.

Це наслідки: по-перше, розвалу світової колоніальної системи; по-друге, виникнення нових держав внаслідок громадянських війн; по-третє, розпад Радянського Союзу. Значні зміни мали місце у світовій економіці, що знайшло відображення у процесах інтеграції, міжнародного поділу праці, нестійкому розвитку фінансово-економічної системи країн-лідерів (перш за все США, Європейських країн), в проведенні високорозвиненими країнами неокolonіальної політики (система нерівноправних економічних відносин).

Таким чином, проаналізувавши проблему щодо формування нового міжнародного порядку на початку ХХІ ст., який відрізняється від нового міжнародного порядку для світової політики 70-х рр., зазначимо, що сьогоднішня глобальна інформаційна економіка має потребу в зміні порядку у відносинах між державами. Така зміна, перш за все, обумовлена недопущенням небезпечного розгортання присутніх їй протиріч і конфліктів. Світ зіштовхується із завданням – управління процесом глобалізації, що має призвести до обмеження її ризиків і витрат та максимізувати вигоди.

Таким чином, на зміну “старому індустріальному порядку” приходять “інформаційна економіка”. Рушійною силою інформаційної економіки є інформаційні продукти і технології, інтелектуальний капітал, що формує нові ринки, нові методи ведення бізнесу, й одночасно створює проблеми щодо економічної безпеки країн. Це стосується, перш за все, таких основних її складових, як зовнішньоторговельна безпека, фінансова безпека, інноваційна та інвестиційна безпека.

Література

1. Білорус О. *Новий тоталітаризм глобальних корпорацій - зростаюча загроза безпеці розвитку у ХХІ столітті // Економічний часопис-ХХІ. - 2004. - №9 - С.3-7*
2. Богатуров А. *Современный международный порядок // Международные процессы, 2003 - №1. - С.21-27.*

3. Богомолов В.А. Экономическая безопасность - М.:ЮНИТИ, 2009 - 296 с.
4. Герберт Шиллер. Теории информационного общества – М., 2004
5. Кастельс М. Информационная эпоха: Экономика, общество и культура – М.: ГУ ВШЭ, 2000
6. Україна в системі міжнародної безпеки. Заред. О.С. Власюка. – Монографія. – К.: ПЦ «Фоліант», ВД «Стилос», 2009 – 572 с.
7. Уткин А. И. Мировой порядок XXI века. — М., 2002.
8. Юрій С., Савельєв Е. Ordnung, чи новий світовий економічний порядок // Дзеркало тижня. - 30 січня - 4 лютого 2010. - № 3 (782).
9. Robinson Rut. What reaction shall bring globalization // The Wall Street Journal/- August 2007
10. The Information Society Glossary (published in the occasion of The G7 Ministerial Conference, 25-26 February 1995 in Brussels) / ECSC / EC / EAEC. – Brussels, Luxembourg, 1995 (updated in May 2000)
11. www.rg.ru – Российская газета, 2007
12. www.rk.org.ua – Глобальное информационное общество или глобальная информационная пропасть / А. Билерова. - 2003
13. www.uz-left.narod.ru // Богомолов О.Т. Экономическая глобализация – характерная черта XXI-го века.

Редакція отримала матеріал 9 вересня 2010 р.

Галина ЗАЯЧКОВСЬКА

МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

Розглянуто розвиток міжнародного туризму в Україні, визначено фактори, які його стримують, систематизовано проблеми у галузі та шляхи їх вирішення.

Ключові слова: міжнародний туризм, виїзний турпотік, в'їзний турпотік.

Завдяки стрімким темпам росту, наприкінці ХХ століття туристична індустрія стала однією із найбільш потужних галузей світової економіки. За даними Всесвітньої туристичної організації (ЮНВТО), на початок 2009 р. питома вага туризму у світовому експорті послуг збільшилась до 30% (1 трлн. дол. США в рік), і до 45% загального експорту послуг в країнах, що розвиваються [1].

До світового ринку туристичних послуг все активніше залучається і Україна, для якої міжнародний туризм є досить молодого галуззю, що знаходиться на етапі становлення. Країна має великі перспективи для розвитку туризму завдяки наявності унікальних природно-рекреаційних ресурсів, історико-культурних пам'яток, зон різноманітних форм відпочинку та значного незадіяного потенціалу трудових ресурсів. У той же час, у розвитку міжнародного туризму в Україні спостерігаються *серйозні проблеми, які потребують* глибокого і усестороннього вивчення та розробки заходів для їх ефективного вирішення.

Дослідженням проблем туризму в Україні присвятили свої праці такі *вітчизняні вчені* як Антонюк Н., Бейдик О., Ганич Н., Кифяк В., Любіцева О., Мальська М., Сокол Т., Цибух В. та ін. Незважаючи на досить велику кількість публікацій про міжнародний туризм, вони носять здебільшого інформаційно-довідковий, навчально-методичний характер, або популяризують окремі види туризму. При цьому майже відсутні дослідження, що дають всебічний аналіз розвитку міжнародного туризму в Україні та шляхи і методи включення країни у світові туристичні процеси.

Метою написання статті є аналіз міжнародного туризму в Україні, виявлення проблем його розвитку та шляхів їх вирішення.

У багатьох державах світу туризм розвивається як система, що надає всі можливості для ознайомлення з історією, культурою, звичаями, духовними та релігійними цінностями даної країни і її народу й має великий вплив на економіку. Крім того, туризм є ще й одним із могутніх факторів посилення престижу країни, росту її значення в очах світового співтовариства.

Україна має всі об'єктивні передумови для інтенсивного розвитку туризму: особливе географічне положення, рельєф (Карпатські і Кримські гори), сприятливий клімат, багатство природного потенціалу (узбережжя Чорного та Азовського морів, водні й лісові ресурси), історико-культурний та туристично-рекреаційний (лікувальне болото, мінеральні води) потенціали. Все це є реальним підґрунтям для успішного розвитку туризму, що, в свою чергу, призведе до таких позитивних наслідків, як:

зростання економіки; створення нових робочих місць; розвиток соціальної інфраструктури територій; популяризація туризму як галузі; розвиток міжнародних відносин; розвиток готельного та курортного бізнесу; створення сприятливих умов для вивчення національно-культурної спадщини України, задоволення культурних потреб громадян країни й іноземних туристів; створення сприятливих умов для збільшення доходів сільського населення України завдяки розвитку сільського туризму.

Статистичні показники розвитку туризму в країні свідчать про її слабку включеність в міжнародну індустрію туризму. Так, у I кв. 2009 р. *виїзний турпотік* зменшився (за рахунок поїздок з організованого туризму), порівняно з I кв. 2008 р. на 1% або на 48 тис. осіб та становив 3,2 млн. осіб. Зменшення організованого туризму відбулося за рахунок скорочення кількості подорожуючих за такими напрямками: Єгипет (на 38 % або на 27,9 тис. осіб), Італія (на 54 % або 5,5 тис. осіб), Польща (на 36 % або на 18,7 тис. осіб), Туреччина (на 44 % або 11,5 тис. осіб), Угорщина (на 89 % або на 38,4 тис. осіб). У структурі виїзного турпотіку відбулися такі зміни – частка приватного туризму виросла з 83 % у I кв. 2008 р. до 87 % у I кв. 2009 р., водночас скоротилась частка організованого туризму від 11% до 7 % [2].

Зменшення виїзного турпотіку в країні СНД відбулося в основному за рахунок скорочення кількості подорожуючих за такими напрямками: Білорусь (на 25 % або на 68,8 тис. осіб), Грузія (на 35 % або на 1,9 тис. осіб), Росія (на 11 % або на 131,6 тис. осіб). Збільшення виїзного турпотіку в країні ЄС відбулося в основному за рахунок зростання кількості подорожуючих за такими напрямками: Польща (на 46 % або на 188,4 тис. осіб), Угорщина (на 35 % або на 95,2 тис. осіб), Великобританія (на 23 % або на 2,5 тис. осіб), Данія (на 2 тис. осіб), Болгарія (на 142 % або на 7 тис. осіб) [2].

Що стосується в'їзного турпотіку, то за 6 місяців 2008 р. країну відвідали 11,3 млн. іноземних туристів, що на 19 % або на 1,8 млн. осіб більше, ніж за аналогічний період 2007 р. Варто відмітити, що у 2007 р. Україна займала 8 місце у світі по міжнародних туристичних прибуттях [3].

Збільшення обсягів в'їзного потоку у I півріччі 2008 р. відбулося за рахунок зростання кількості поїздок з приватною метою на 16% з таких країн: Польща (на 16 % або на 336,6 тис. осіб), Білорусь (на 33% або на 304,5 тис. осіб), Молдова (на 16 % або на 264 тис. осіб), Росія (на 9,4 % або на 226 тис. осіб), Румунія (на 33,7 % або на 160,4 тис. осіб) [3]. Цей сегмент займає 90% усього в'їзного туристичного потоку. Проте більшість іноземців – “бізнес-туристи” з прикордонних районів Угорщини, Польщі, Словаччини і Румунії, які користуються безвізовим режимом і майже щоденно приїжджають в Україну для закупівлі дешевших, ніж у своїй країні сигарет, алкогольних напоїв та ін. товарів з метою їх перепродажу.

Варто відзначити, що змінилася тенденція у сфері організованого туризму. У першому півріччі 2008 р. спостерігалось зростання цього сегменту на 59% (+223,8 тис. осіб), тоді як відповідний період 2007 р. показав зменшення на 15%. Збільшення потоків організованого туризму відбувалося з Польщі (збільшення на 235,5%, або на 143,3 тис. осіб), Росії (збільшення на 49,7%, або на 47 тис. осіб), Німеччини (збільшення на 42%, або на 8,7 тис. осіб). У структурі в'їзного турпотіку сталися такі зміни – частки організованого туризму та службових поїздок рівномірно збільшилися з 4% у I півр. 2007 р. до 5 % у I півр. 2008 р., водночас частка приватного туризму зменшилася з 92% до 90% [3].

В'їзний турпотік з країн СНД становив 6,4 млн. осіб (+17%), з країн ЄС – 4,0 млн. осіб (+19%), а з інших країн – 0,8 млн. осіб (+26%) (табл. 1). Зростання в'їзного

турпоток з країн ЄС відбулося в основному за рахунок збільшення кількості подорожуючих з таких країн як Польща (на 22% або на 500 тис. осіб), Словаччина (на 59% або на 126,5 тис. осіб), Німеччина (на 15,6% або на 13 тис. осіб), Чехія (на 25 % або на 4,1 тис. осіб) [3].

Таблиця 1

Структура в'їзного турпоток за країнами походження у 2008 р.

Країни	К-сть осіб, млн.	% від загального потоку	Зростання по відношенню до 2007 р.
СНД	6,4	57%	+ 17% або на 1,7 млн. осіб
ЄС	4,0	36%	+ 19% або на 646,4 тис. осіб
Інші країни	0,8	7%	+ 26 або на 173,7 тис. осіб

Джерело [3]: Аналітична довідка про роботу туроператорів та турагентів за I півріччя 2008 р.

У I кв. 2009 р. в Україні спостерігалися негативні тенденції розвитку в'їзного туризму. Протягом I кв. 2009 р. Україну відвідали 3,8 млн. іноземних туристів, що на 20% або 938 тис. осіб менше, ніж за аналогічний період 2008 року [2]. Це пояснюється складною економічною та політичною ситуацією в країні та економічною кризою у світі.

Зменшення обсягів в'їзного потоку у I кв. 2009 р. відбулося за рахунок зменшення числа поїздок за всіма мотиваціями.

Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну із службовою метою становила 187,1 тис. осіб (5%), що на 43,3 тис. осіб (-19%) менше, ніж у 1 кварталі 2008 р. Зменшення службових поїздок відбулося в основному за рахунок скорочення кількості подорожуючих з країн: Білорусії (на 42% або на 5,1 тис. осіб), Великобританії (на 3% або на 1,3 тис. осіб), Молдовії (на 8% або на 1,4 тис. осіб), Німеччини (на 31% або на 3,3 тис. осіб), Польщі (на 35% або на 15 тис. осіб), Росії (на 7% або на 3,7 тис. осіб) [2].

З метою організованого туризму Україну відвідало 130,5 тис. осіб (3%), що на 10,1 тис. осіб (-7%) менше порівняно з 1 кв. 2008 р. Зменшення організованого туризму відбулося в основному за рахунок скорочення кількості подорожуючих з країн: Білорусії (на 52 % або на 12,3 тис. осіб), Німеччини (на 19 % або на 1,5 тис. осіб), Польщі (на 8 % або на 1,4 тис. осіб), Туреччини (на 27 % або на 1,4 тис. осіб) [2].

Кількість іноземних громадян, які приїхали в Україну з приватною метою, складала 3458, 8 тис. осіб (92%), що на 884,7 тис. осіб (-20%) менше, ніж у 1 кв. 2008 р. Зменшення приватного туризму відбулося в основному за рахунок скорочення кількості подорожуючих з країн: Азербайджану (на 16% або на 2,2 тис. осіб), Грузії (на 31% або на 2,6 тис. осіб), Німеччини (на 18% або на 3 тис. осіб), Польщі (на 51% або на 584,9 тис. осіб), Росії (на 16% або на 167,3 тис. осіб), Словаччини (на 25% або на 38,8 тис. осіб), Угорщини (на 39% або на 107,2 тис. осіб) [2].

В'їзний турпотік з країн СНД у I кв. 2009 р. становив 2,4 млн. осіб (-5%), з країн ЄС – 1,0 млн. осіб (-32%), а з інших країн – 0,3 млн. осіб (-14%) [2] (табл. 2).

Зменшення в'їзного турпоток з країн СНД відбулося за рахунок скорочення кількості подорожуючих з Росії (на 15% або на 170,3 тис. осіб) та Азербайджану (на 18% або на 3,2 тис. осіб).

Зменшення в'їзного турпотоку з країн ЄС обумовлено скороченням кількості подорожуючих з наступних країн: Польщі (на 50% або на 600,7 тис. осіб), Словаччини (на 17% або на 27 тис. осіб), Угорщини (на 39 % або на 110,5 тис. осіб), Німеччини (на 22% або на 7,8 тис. осіб), Румунії (на 15% або на 43,7 тис. осіб) [2].

Таблиця 2

Структура в'їзного турпотоку за країнами походження у I кв. 2009 р.

Країни	К-сть осіб, млн.	% від загального потоку	Зменшення по відношенню до 2007 р.
СНД	2,4	64%	- 5 % або на 130,2 тис. осіб
ЄС	1,0	27%	- 32 % або на 380,2 тис. осіб
Інші країни	0,3	9%	- 14 % або на 51,8 тис. осіб

Джерело [2]: Дані про стан розвитку туризму в Україні, за I кв 2009 року

Аналіз офіційної інформації свідчить про недостатньо високий розвиток в'їзного туризму в Україні. До основних факторів, які стримують його розвиток, відносять: невідповідність державної стратегії розвитку її практичному виконанню з причини економічних та політичних обмежень; невизначеність державної політики у сфері приватизації земельних участків в курортно-рекреаційних зонах; низький рівень розвитку туристичної інфраструктури; слабка маркетингова активність вітчизняних туроператорів на світовому туристичному ринку; нехватка системності в міжнародних інвестиційних проектах і партнерських контактах за участю іноземних компаній з розвитку і реконструкції сучасної туристичної інфраструктури в Україні; відсутність позиціонування і сегментації туристичного сектора за ціновими і якісними критеріями всередині країни; неготовність більшості підприємств вести конкурентну боротьбу в нових, мінливих умовах господарювання [4, 5].

Аналіз ситуації на туристичному ринку України дав змогу систематизувати існуючі проблеми у цій галузі:

- недостатнє нормативно-правове забезпечення міжнародного туризму;
- наявність тенденції диспропорційного розвитку туристичної галузі;
- повільний розвиток туризму в тих областях України, які є потенційно привабливими з позиції туристичної зацікавленості;
- недосконалість і нерозвиненість туристичної інфраструктури. Туристична інфраструктура України не відповідає міжнародним вимогам за більшістю таких показників як готельне і дорожнє господарство, сервісне обслуговування та ін.;
- відсутність ефективних цільових програм розвитку і підтримки галузей, покликаних співпрацювати зі сферою туризму;
- недосконалість політики оподаткування;
- неефективна позиція держави при формуванні національного протекціонізму щодо виробників послуг, що стримує розвиток туризму. Зокрема, не визнаються експортними галузями готелі, транспорт для туризму. Обладнання та комплектуючі для них обкладаються податками, що підвищує вартість послуг та стримує експорт туристичних послуг іноземним туристам.

Внаслідок цього Україна суттєво відстає від провідних країн як у наданні туристичних послуг, так і в розвитку туристичної індустрії.

Проведений аналіз та оцінка досвіду зарубіжних країн дозволяє визначити шляхи вирішення проблем розвитку міжнародного туризму в Україні, в першу чергу в'їзного, до яких відносимо:

- визначення з боку держави пріоритетних видів міжнародного туризму для країни в світлі сучасних тенденцій його розвитку;
- забезпечення державного просування туристичного продукту на світовому ринку: Україна повинна бути представлена в усіх 4 інформаційних розділах сайту ЮНВТО: короткий огляд; політика туризму і управління; туристичні дані і факти; контакти.
- стимулювання розвитку малого і середнього бізнесу у сфері міжнародного туризму за різними напрямками;
- збільшення розмірів державних субсидій для реалізації туристичних проектів;
- надання пільгових займів туристичним фірмам;
- сприяння з боку держави у створенні структур для юридичної, фінансової та маркетингової підтримки підприємств у сфері туризму;
- забезпечення відродження і розвиток таких традиційних центрів міжнародного туризму як Карпати і Крим, освоєння нових туристичних районів, де сконцентровано великий природній та історико-культурний потенціал;
- впровадження прогресивних технологій туристичного обслуговування, розміщення рекламного продукту суб'єктів підприємницької діяльності туристичної сфери в мережі Інтернет;
- сприяння підготовці фахівців у сфері міжнародного туризму;
- вдосконалення регіональної туристичної інфраструктури: створення готелів сімейного типу, навчання туроператорів;
- використання інтенсивних методів розвитку рекреаційних територій, в основі яких лежить формування комплексних рекреаційно-туристичних послуг різного характеру, досягнення більш високого їх рівня, розширення періоду функціонування курортно-рекреаційних закладів;
- для територій, що у своєму розвитку перебувають на початкових етапах, необхідність знаходження своєї ніші на ринку турпослуг, формування власного іміджу, поєднання рекреаційної діяльності з краєзнавчо-екскурсійною.

Послідовна реалізація даних рекомендацій сприятиме динамічному розвитку туристичної галузі в Україні та перетворенню її в одну з високоприбуткових сфер бізнесу, дозволить зміцнити положення країни на світовому ринку туристичних послуг.

Література

1. *Дорожня карта, ведучая к восстановлению. [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.UNWTO_konfkazah.pdf*
2. *Дані про стан розвитку туризму в Україні, за I кв 2009 року. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://tourism.gov.ua>*
3. *Аналітична довідка про роботу туроператорів та турагентів за I півріччя 2008 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://tourism.gov.ua>*
4. *Концепція розвитку туризму і курортів в Україні. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://tourism.gov.ua>*
5. *Долішній М., Гулич О. Місце рекреаційно-туристичного комплексу в розвитку сфери послуг і формування ринку праці України // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2005. – № 5-2. – С.171-178.*

Редакція отримала матеріал 15 вересня 2010 р.

Вікторія АДАМИК, Ірина СКАВРОНСЬКА

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНИХ ЕФЕКТІВ ПРОВЕДЕННЯ СПОРТИВНИХ МЕГА-ЗАХОДІВ

Проаналізовано методологічні підходи до оцінки впливу проведення спортивних мега-заходів у країнах світу. Здійснено вимірювання економічних ефектів у результаті організації масштабних спортивних подій. Спростовано гіпотезу щодо їх суттєвого і однозначного позитивного впливу на національні економіки. Зроблено висновок, макроекономічні ефекти від спортивних мега-заходів «з'їдають» інші макроекономічні явища і процеси.

Ключові слова: *спортивні мега-заходи, економічні ефекти, оцінка, метод.*

Розвиток спортивного туризму показує, що основною керуючою силою сьогодення є швидке зростання економічного значення спорту. Цей факт підтверджує попит на спортивні товари і послуги, а також спортивні події та участь у них. Загалом, світовий ринок товарів зимового виду спорту у 2003 р. становив понад 1,6 млрд. євро, а у 2006–2007 роках – 1,93 млрд. євро [1], тоді як глобальний ринок всіх спортивних товарів коливається в межах 150 млрд. євро. Зокрема, станом на 2008 р. спортивний туризм оцінюється у 600 млрд. дол. США чи +10% міжнародного туристичного ринку [2]. Іншими словами, спортивна економіка, становить вагомую частку у сучасних глобалізаційних процесах. Особливе місце у спортивному туризмі належить організації спортивних мега-заходів, як, наприклад, Олімпійських ігор чи Чемпіонатів Світу (Європи) з футболу. Так, все більше країн намагаються отримати можливість для проведення Олімпійських ігор. Зокрема, заявки на їх прийняття подаються за багато років до початку: наприклад, Італія подала заявку на організацію Олімпіади-2020 за 11 років у 2009 р., тоді як вибір столиці Олімпійських ігор-2020 пройде лише в 2013 р. [3].

З огляду на зростаючу популярність спортивних мега-заходів у всьому світі – їх проведення у контексті економічного зростання проявляє себе різними шляхами: відбувається масове переміщення туристичних потоків, що, у свою чергу, вносить значний вклад у вирішення питання зайнятості у країні, яка приймає, приносить дохід середнім і дрібним діловим підприємствам, корпораціям, домашнім господарствам, національним і регіональним структурам й уряду, допомагає оплаті зовнішнього боргу, стабілізує платіжний баланс, сприяє всесторонньому розвитку міст та регіонів і т. д. Тому організація таких мега-заходів часто опирається на прийняття відповідних політичних рішень і урядових загальнодержавних стратегій. Основне завдання у цьому випадку – виявлення економічних ефектів для національних господарств у результаті проведення відповідних подій, а також мінімізація негативних ефектів і максимізація позитивних.

Різним аспектам досліджуваної проблематики приділяють увагу чимало як *вітчизняних*, так і *зарубіжних фахівців*, зокрема: А. П. Конох [4], В. І. Ганопольський [5], Г. Кларк [6], Е. К. Роуз [7], М. Шпігель [7], П. В. Куперз [8], Дж. Л. ЛаСаль [9], В. Андрєфф [10], С. Шиманські [10] та інші.

Разом з тим проблема оцінки ефектів спортивних мега-заходів на народногосподарському і регіональному рівнях надзвичайно складна і на сьогодні далека від кінцевого рішення, так як різноманітні ефекти туризму дуже важко, а інколи і неможливо виразити кількісно. Загалом, між вченими ведеться жвава дискусія щодо ефектів спортивних мега-заходів, а саме розподілу можливих витрат та доходів, приймаючи їх і використовуючи спорт як форму соціального та економічного відновлення. Сьогодні серед теоретиків та практиків є широко розповсюдженим твердження про те, що великі спортивні заходи сприяють припливу значних грошових ресурсів у міста/країни їх проведення. У зв'язку з цим уряди країн часто спекулюють на організації спортивних мега-заходів. Тому постає питання про необхідність виявлення і вимірювання економічних ефектів прийняття спортивних мега-заходів для народного господарства загалом і його окремих галузей зокрема, і визначення на основі цього, чи доцільно країні організовувати такі змагання.

Метою дослідження є довести або спростувати розповсюджену гіпотезу про те, що спортивні мега-заходи суттєво сприяють:

- подальшому розвитку міжнародного туризму у країні – а саме припливу туристів у наступні роки;
- нарощенню міжнародної торгівлі – через збільшення експорту послуг у сфері міжнародного туризму збільшують зовнішню торгівлю;
- зниженню безробіття і т. п.

Методи оцінки економічних ефектів організації спортивних мега-заходів сьогодні у світі розробляють у рамках двох методологічних підходів:

1) економетричного, що ґрунтується на використанні складних методів математичної статистики та теорії імовірностей в оцінці і поясненні природи економічних ефектів спортивних мега-заходів;

2) системного (кібернетичного), що базується на використанні макро-, мезо-економічних моделей типу “вхід-вихід” на основі моделей: міжгалузевого балансу В. Леонтьєва та Леонтьєва-Форда, які формують для конкретних країн, регіонів, міст, що є місцем проведення спортивних мега-заходів.

Такі моделі дають змогу проводити імітацію для оцінки альтернатив вхідних та очікуваних вихідних параметрів економічного процесу.

Разом з тим треба звернути увагу на те, що методологія побудови економетричних макромоделей все ж базується на класичному рівнянні Кейнса і різних мультиплікаторах. Зокрема, мультиплікатори використовують для оцінки ефектів явищ і процесів, що, за природою, є екзогенними і стимулюють внутрішній попит чи збільшують його. Такий підхід застосований у дослідженнях багатьох зарубіжних вчених для пояснення наслідків урядового втручання, ефектів від інвестицій у регіоні, країні і для пояснення економічної природи та ефектів міжнародного туризму, культурних, політичних або спортивних заходів у регіоні та країні.

У контексті спортивного туризму економічний ефект визначають як економічну зміну в національній економіці, що спричинена витратами, які викликані спортивним мега-заходом. Процес визначення такого ефекту отримав назву імпакт-аналізу (*англ.* impact-analysis). У більшості випадків, імпакт-аналіз проводять задля того, аби виправдати витрату бюджетних коштів на проведення спортивних та культурних мега-заходів. При таких дослідженнях, як правило, економічними індикаторами ефекту мега-заходів вважають: зростання продаж (товарообороту) і зайнятості (у більшості випадків – тимчасової). Враховуючи вищенаведені аспекти вимірювання,

нами проведена оцінка економічних ефектів спортивних мега-заходів методом сезонної декомпозиції, що дав змогу виявити вплив сезонності (або екзогенних впливів) на значення певних економічних показників та здійснити прогнозування.

Метод сезонної декомпозиції – це найпростіший метод аналізу, який дозволяє виявити в динамічних рядах статистичних даних про процеси різної тривалості. У його основу покладене твердження про те, що будь-який кінцевий дискретний процес можна розкласти у ряд Фур'є (суму синусів і косинусів, що збігається в кожній точці зі значенням вихідного ряду). Метод сезонної декомпозиції дає нам змогу виявити загальний тренд у тому випадку, якби в країні не проводився ніякий спортивний мега-захід.

Для аналізу обрані наступні показники: прибуття резидентів (переміщення всередині країни); обсяг зовнішньої торгівлі (експорт країни) і рівень безробіття з 1999 р. по 2010 р. у таких країнах, як Греція та Австрія, де проводилися Олімпійські Ігри-2004 і Чемпіонат Європи з футболу-2008 відповідно. Для того, аби здійснити оцінку, було розраховано індекси сезонності на основі даних Євростату [11] усіх вищенаведених показників. При цьому, вплив сезонного чинника визначався за ступенем відхилення індексів сезонності від 100%: чим менше відхилення, тим більший вплив сезонного чинника.

На основі проведених розрахунків за допомогою методу сезонної декомпозиції визначено, що індекс сезонності показника прибуттів резидентів у Грецію саме у серпні місяці (Олімпіада в Греції проходила 13–29 серпня 2004 р.) є найвищим (табл. 1). Це означає, що вплив заходу був достатнім, оскільки даний індекс відхиляється на 55,76% у цьому місяці.

Таблиця 1

Індекси сезонності показника прибуттів резидентів у Грецію, 1999–2010 рр.

Місяць	Сезонні індекси
січень	72,82%
лютий	74,15%
березень	93,36%
квітень	99,83%
травень	98,04%
червень	113,34%
липень	140,54%
серпень	155,76%
вересень	109,88%
жовтень	89,60%
листопад	79,48%
грудень	73,19%

Джерело: розраховано авторами за даними Євростат [11].

Рис. 1. демонструє поведінку показника прибуттів резидентів на основі фактичних даних за умов, коли Олімпіада у Греції відбулася, і прогнозовану ситуацію у випадку, якби її не проводили. Таким чином бачимо, що обидва тренди, практично, повторюють одну і ту ж траєкторію руху. А тому не можна стверджувати, що Олімпіада-2004 призвела до значних позитивних відхилень прибуття резидентів.

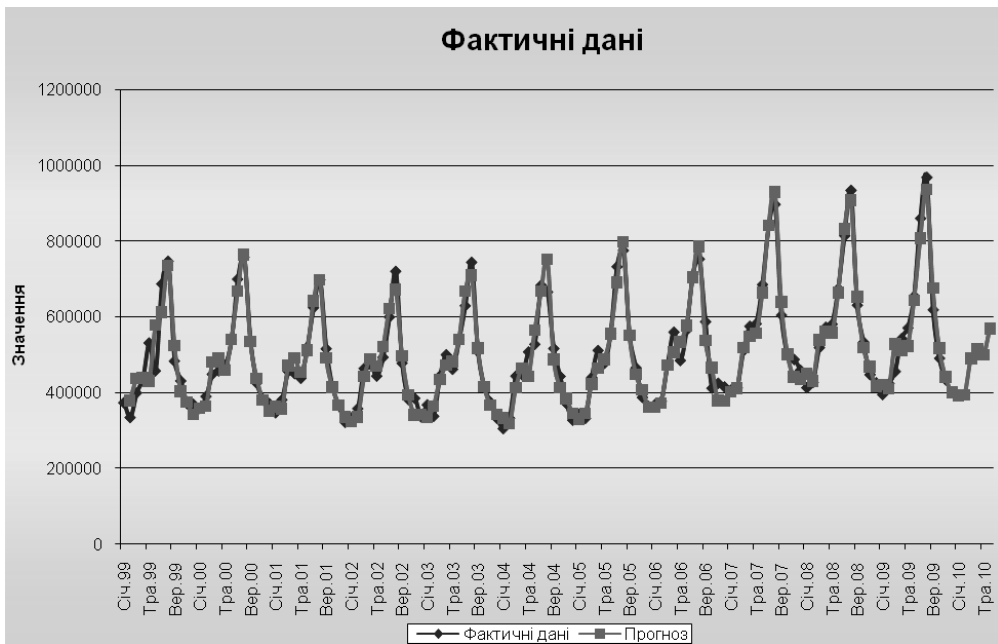


Рис. 1. Прогноз прибуття резидентів у Греції, 1999- 2010 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними Євростат [11].

Обсяг зовнішньої торгівлі (експорт) Греції оцінюємо так само. Індекс сезонності зовнішньої торгівлі (експорту) у серпні склав 98,69% (табл. 2). У цьому випадку відхилення є незначим – 1,31%, а тому можна зробити висновок, що проведення Олімпіади-2004 мало великий вплив на показник зовнішньої торгівлі (експорту) країни.

Таблиця 2

**Індекси сезонності показника зовнішньої торгівлі (експорту)
у Греції, 1999–2010 рр.**

Місяць	Сезонні індекси
січень	98,12%
лютий	99,07%
березень	100,43%
квітень	98,81%
травень	100,38%
червень	99,99%
липень	99,93%
серпень	98,69%
вересень	101,32%
жовтень	100,70%
листопад	101,13%
грудень	101,43%

Джерело: розраховано авторами за даними Євростат [11].



Рис. 2. Прогноз зовнішньої торгівлі (експорту) у Греції, 1999-2010 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними Євростат [11].

На рис. 2. спостерігаємо два тренди показника зовнішньої торгівлі (експорту): на основі фактичних даних за умов, коли відбулася Олімпіада, і прогнозовану ситуацію у випадку, якби її не проводили. Як і у випадку із показником прибуттів резидентів, обидва тренди практично повторюють одну і ту ж траєкторію руху із незначними відхиленнями. У зв'язку з цим можна констатувати той факт, що Олімпіада-2004 не призвела і до збільшення експорту Греції (рис. 2.).



Рис. 3. Прогноз безробіття у Греції, 1999-2010 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними Євростат [11].

Розрахований нами індекс сезонності показника безробіття у серпні становить 100,18%. Відхилення, практично, відсутнє – 0,18%. Таким чином, Олімпіада-2004 мала максимально можливий вплив на безробіття у країні.

Рис. 3. демонструє два тренди показника безробіття, як і у випадках з попередніми індикаторами – на основі фактичних даних за умов, коли відбулася Олімпіада, і прогнозовану ситуацію. Оскільки обидва тренди майже повторюють одну і ту ж траєкторію руху із незначними відхиленнями, то можна стверджувати, що Олімпіада-2004 не мала позитивних результатів і у секторі зайнятості (рис. 3.).

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що проведення Олімпійських Ігор у Греції у 2004 р. не мало значних позитивних економічних ефектів.

Зрозуміло, що на основі аналізу показників лише однієї країни не можна констатувати відсутність позитивних економічних наслідків у результаті організації спортивного мега-заходу. У зв'язку з цим нами здійснено оцінку економічних ефектів у результаті прийняття Чемпіонату Європи з футболу-2008 в Австрії, яка приймала даний захід разом із Швейцарією. Аналіз проводився тим же методом – сезонної декомпозиції. Для того, аби ми мали можливість здійснити їх порівняльну характеристику, період і показники, які бралися до уваги, були аналогічними, що і у випадку оцінки ефектів у Греції.

Проведені розрахунки показали, що індекс сезонності показника прибуттів резидентів в Австрію у червні (Чемпіонат проходив 7-29 червня 2008 р.) становить 114,07%. Оскільки відхилення є незначним (14,07%), то вплив даного заходу є великим.



Рис. 4. Прогноз прибуттів резидентів в Австрію, 1999-2010 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними Євростат [11].

Рис. 4. демонструє два тренди показника прибуттів резидентів в Австрію: на основі фактичних даних за умов, коли відбувався Чемпіонат, і прогнозовану ситуацію у випадку, якби його не проводили. Обидва тренди майже мають однакову

траєкторію руху із незначними відхиленнями саме у 2008 р. У зв'язку з цим можемо стверджувати, що футбольний турнір дещо вплинув на прибуття резидентів, але цей вплив непомітний.

Розрахований нами індекс сезонності показника зовнішньої торгівлі (експорту) у червні 2008 р. становить 103,44%. Відхилення індексу становить 3,44%, а це значить, що вплив Чемпіонату на зовнішню торгівлю (експорт) Австрії дуже великий.

Тренд на основі фактичних даних і прогнозований тренд показують, що вони (рис. 5.) рухаються майже однаково з певними відхиленнями. Тому не можемо констатувати, що Чемпіонат-2008 дуже вплинув на зовнішню торгівлю (експорт) Австрії, незважаючи на невелике відхилення індексу сезонності.



Рис. 5. Прогноз зовнішньої торгівлі (експорту) в Австрії, 1999-2010 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними Євростат [11].

Відхилення визначеного індексу показника сезонності безробіття незначне – 0,74% (значення індексу становить 100,74%), відповідно, вплив футбольного турніру на рівень безробіття максимальний. Як розвивається теперішня ситуація із індикатором безробіття у результаті проведення Чемпіонату з футболу, і, як би вона змінилася, якби його не організували, демонструє рис. 6. З рисунку бачимо, що кардинальних змін не спостерігається, а тому не можемо констатувати, що Кубок поліпшив ситуацію на ринку праці в Австрії.

Як і у випадку в Греції, в Австрії не спостерігається помітних позитивних зрушень у результаті прийняття Чемпіонату Європи з футболу-2008.

Таким чином, очевидно, що економічні ефекти проведення великих спортивних подій не є такими значними, як стверджує багато фахівців. Здійснений нами аналіз демонструє відсутність вагомих наслідків в економіці країн-організаторів відповідних мега-заходів.

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна зробити *наступні висновки*: світова практика організації масштабних міжнародних спортивних подій



Рис. 6. Прогноз безробіття в Австрії, 1999-2010 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними Євростат [11].

показує, що їх значення в економічному житті не надто велике. Зокрема, оцінка відповідних індикаторів у таких країнах як Греція та Австрія свідчить, що в обох країнах не відбулося суттєвого збільшення прибуттів резидентів; суттєвого збільшення обороту зовнішньої торгівлі і зменшення рівня безробіття у зв'язку із змаганнями теж не спостерігається ні у Греції, ні в Австрії.

Цікавим є парадокс, який виник у результаті даного дослідження – при мінімальному індексі сезонності, вплив заходу на відповідні показники прибуттів, експорту і безробіття, визначається як максимально можливий. Разом з тим, тренд на основі фактичних даних і прогнозований тренд показують відсутність значних наслідків. За таких обставин виникає питання: чому за допомогою Олімпійських Ігор у 2004 р. чи Чемпіонату Європи з футболу у 2008 р. не відбулося зростання прибуттів резидентів, зовнішньої торгівлі і зайнятості, якщо індекс сезонності демонструє максимальний вплив? Відповідь на дане питання, на нашу думку, полягає у тому, що його “з’їдають” інші макроекономічні явища і процеси, в результаті чого частка спортивних мега-заходів виглядає незначною. Тому серед *перспективних досліджень* у даному напрямку буде аналіз інших показників, наприклад, рівня споживання чи витрат одного туриста, за допомогою яких можна провести додаткову оцінку економічних ефектів проведення спортивних мега-заходів.

Література

1. *Market Outlook: Carbon fiber in sporting goods* [електронний ресурс]: 01.01.2008. – Режим доступу: <http://www.compositesworld.com/articles/market-outlook-carbon-fiber-in-sporting-goods.aspx>.
2. *Selvarajah M. Sports Economy* [електронний ресурс] / Mathangie Selvarajah: 17.07.2008. – Режим доступу: <http://www.en.articlesgratuits.com/sports-economy-id3152.php>

3. Павлишин В. Італія подала заявку на проведення Олімпіади-2020 [електронний ресурс] / В. Павлишин: 03.10.2009. – Режим доступу: http://turnir.com.ua/drugie_letnie/jaunumi/03102009-italij_podala_zajvku_na_provedennj_olimpi
4. Конох А. П. Професійна підготовка майбутніх фахівців спортивно-оздоровчого туризму у вищих навчальних закладах [електронний ресурс] / А. П. Конох: 2007. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ppmb/texts/2007-06/07kapeip.pdf
5. Ганопольський В. І. Моделирование системы спортивно-туристской деятельности: жизнеобеспечение и безопасность, успешность и эффективность [електронний ресурс] / В. І. Ганопольський: 2007. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/ppmb/texts/2007-06/07gvispe.pdf
6. Clark G. *Local Development Benefits from Staging Global Events* / Greg Clark. - OECD Publishing, 2008. – 180 p.
7. Rose A. K. *The Olympic Effect* [електронний ресурс] / Andrew K. Rose, Mark Spiegel. – April 2009. – Режим доступу: www.cepr.org/pubs/dps/DP7248.asp
8. Coopers P. W. *Business and economic benefits of the Sydney 2000 Olympics: a collation of evidence* / Price Waterhouse Coopers. - New South Wales: Dept. of State and Regional Development, 2002. – 138 p.
9. LaSalle J. L. *Winning Gold for Green: The influence of international sporting events on sustainability, regeneration and property* / Jons Lang LaSalle. – June, 2009.
10. Andreff W. *Handbook on the economics of sport* / Wladimir Andreff, Stefan Szymanski. – Great Briatin: MPG Books Ltd., Bodmin: Cornwall, 2006. – 830 p. (Includes bibliographical references and indexes).
11. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

Редакція отримала матеріал 24 вересня 2010 р.

НОБЕЛІВСЬКІ ЛАУРЕАТИ У СФЕРІ ЕКОНОМІКИ



В'ячеслав КОВАЛЬЧУК, Михайло САРАЙ

КОІНТЕГРАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ ЧАСОВИХ РЯДІВ

З 60-х років минулого століття розпочалося застосування економетричних моделей для макроекономічного прогнозування. Водночас, в економічній науці проблема прогнозування майбутнього стану економіки одержала багато варіантів свого вирішення.

До науковців, які для макропрогнозування застосовують *коінтеграційні моделі*¹, засновані на оцінюванні параметрів, що змінюються у часі, належать Нобелівські лауреати 2003 року із США *Клаїв Грейнджер* і *Роберт Енгл*. Зокрема, Р. Енгл запропонував застосувати в коінтегральних прогностичних моделях аналіз *часових рядів*², які в економічній науці здавна використовувалися для аналізу у часі зв'язків між соціальними і економічними змінними, наприклад, для оцінки динаміки сукупного безробіття. Відтоді аналіз часових рядів став основним знаряддям побудови коінтеграційних моделей макроекономічного прогнозування.

* * *

Клаїв Грейнджер (Clive Granger) народився в Уельсі, в місті Суонсі – в 1934 р. Навчався в Ноттінгемському університеті (Англія), де в 1955 р. став бакалавром математики, а в 1959 р. – доктором статистики. До недавнього часу працював професором Каліфорнійського університету (США). Нобелівську премію з економіки 2003 року як представник США одержав разом з іншим американцем – Робертом Енглом «за створення статистичних методів аналізу часових рядів та їх застосування в економіці і дослідження загальних економічних тенденцій (коінтеграції)» [2; 3; 4].



Він є автором більш як двох сотень наукових публікацій, зокрема й більше десятка книг і монографій. Серед них най-

¹ **Коінтеграція** – метод визначення довготермінового взаємозв'язку у групі змінних динамічних рядів (загальні економічні тенденції).

² **Часові ряди** – послідовність спостережень економічної змінної за однакові часові проміжки часу (інтервали) [1, 252].

більш відомі: «Спектральний аналіз економічних часових рядів» / «Spectral Analysis of Economic Time Series» (1964, у співавторстві з М. Натанакою), «Тестування зумовленості зворотніх зв'язків» / «Testing for causality and feedback» (1969), «Досвід статистичного прогнозування і комбіновані прогнози» / «Experience with statistical forecasting and with combining forecasts» (1974, спільно з П. Ньюболдом), «Напівпараметричні оцінки взаємозв'язку між погодою і попитом на електрику» / «Semiparametric estimates of the relation between weather and electricity demand» (1986, спільно з Р. Енглем, Д. Райсом і А. Вайсом), «Коінтеграція і корекція помилок: уявлення, оцінка і тестування» / «Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing» (1987, спільно з Р. Енглем), «Моделювання нелінійних динамічних взаємозв'язків» / «Modelling Nonlinear Dynamic Relationships» (1993, у співавторстві з Т. Терасвіртом) [2; 4].

К. Грейнджер – член Британської національної академії наук, Американського економетричного товариства, Американської та Фінської академії мистецтв і наук, заслужений член Американської економічної асоціації, почесний доктор Ноттінгемського, Мадридського, Луїсвілльського університетів та Стокгольмської школи економіки, заслужений професор Каліфорнійського університету.

Головною темою праць Клайва Грейнджера стало вивчення взаємозв'язків між ключовими економічними показниками (зокрема, цінами і курсами валют, чи добробутом і споживанням). Ці взаємозв'язки аналізуються за допомогою часових рядів – у певних значеннях економічних показників за тривалі проміжки часу.

Більшість макроекономічних часових рядів характеризуються тим, що складаються з *тренду* (основної спрямованості) і *волатильності* (випадкових коливань навколо тренду). Якщо колега К. Грейнджера по Каліфорнійському університету, що розділив з ним Нобелівську премію з економіки 2003 року, Роберт Енгл прославився вивченням волатильності, то його основні праці присвячені дослідженню змін тренду.

У 1974 р. у праці «Досвід статистичного прогнозування і комбіновані прогнози» К. Грейнджер показав, що статистичні методи, застосовані для аналізу стаціонарних рядів (коли тренд незмінний), можуть дати цілком невірні результати у випадку, коли застосовувати їх до динамічних рядів, тобто із змінним трендом. Може створитися ситуація статистичної пастки, коли традиційні статистичні методи аналізу виявлять взаємозв'язок таких показників, які в дійсності один від одного не залежать.

Щоб уникнути цієї статистичної пастки, К. Грейнджер у праці «Коінтеграція і корекція помилок: уявлення, оцінка і тестування» (1987) розробив новий метод статистичного аналізу. Виявилось, що певні комбінації змін тренду можуть бути незмінними в часі, що дозволяє коректувати статистичні висновки, застосовуючи методи, придатні для стаціонарних часових рядів. Вчений назвав цей метод *коінтеграцією*.

Коінтеграція виникає тоді, коли між змінними, що розглядаються, існує довготривалий взаємозв'язок, що передбачає довгострокову рівновагу, відображену наступною тотожністю [1, 255]:

$$\gamma_1 Y_{1t} + \gamma_2 Y_{2t} + \dots + \gamma_k Y_{kt} = 0,$$

або у матричному вигляді:

$$\gamma Y_t = 0 \quad \text{де } \gamma_t = \{\gamma_1, \gamma_2, \dots, \gamma_k\}, \quad Y_t = \{Y_1, Y_2, \dots, Y_k\}.$$

Розроблені К. Ґрейнджером методи економіко-статистичного аналізу допомагають економістам точніше пояснювати довготривалі тенденції і будувати більш достовірні прогнози шляхів розвитку національних і світової економік. Голова Нобелівського комітету з економіки Т. Персон у промові при врученні К. Ґрейнджеру Нобелівської премії відзначив, що методи, запропоновані британським вченим з американським паспортом «повністю змінили уявлення про статистичні моделі, змінні у часі» [2].

* * *

Роберт Енгл (Robert Engle) народився у 1942 р. в м. Сіракьюс (штат Нью-Йорк, США). Його наукова діяльність розпочалася з вивчення фізики – саме з цієї наукової дисципліни він одержав у 1964 р. в Коледжі Вільямса (*Williams College*) ступінь бакалавра, а в 1966 р. в Корнельському університеті (*Cornell University*) – ступінь магістра. Паралельно з вивченням будови мікросвіту і Всесвіту він захопився економікою і дуже швидко саме вона стала головною сферою його наукових інтересів. У 1969 р. в Корнельському університеті йому присвоїли ступінь доктора політичної економії. Потім Р. Енгл п'ять років працював професором-асистентом економіки Массачусетського технологічного інституту (м. Бостон), а з 1975 р. став професором Каліфорнійського університету (м. Сан-Дієго), де працює й донині. Чотири роки (1990–1994) був деканом економічного факультету цього університету. Одночасно Р. Енгл працює й професором менеджменту фінансового факультету Нью-Йоркського університету.



Р. Енгл разом з Клайвом Ґрейнджером у 2003 р. став лауреатом премії Банку Швеції пам'яті Альфреда Нобеля в галузі економіки «за створення статистичних методів аналізу часових рядів та їх застосування в економіці і дослідження коінтеграції» [2; 3; 5].

Він опублікував понад 100 наукових праць, зокрема й три книги з проблем аналізу часових рядів тривалих періодів на фінансових ринках, коінтеграції, взаємопов'язаних спектральних регресій. Серед них варто виділити такі: «*Авторегресивна гетероскедактичність¹ з оцінками коливань інфляції у Великій Британії*» / «*Autoregressive Conditional Heteroskedasticity With Estimates of the Variance of U.K. Inflation*» (1982), «*Напівпараметричні оцінки взаємозв'язку між погодою і попитом на електрику*» / «*Semiparametric estimates of the relation between weather and electricity demand*» (1986, спільно з К. Ґрейнджером, Д. Райсом і А. Вайсом), «*Коінтеграція і корекція помилок: уявлення, оцінка і тестування*» / «*Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing*» (1987, спільно з К. Ґрейнджером), «*Керівництво з економетрики*» / «*Handbook of econometrics*» (1994, спільно з Д. МакФадденом), «*Використання моделей ARCH/GARCH в прикладних економетричних дослідженнях*» / «*The Use of ARCH/GARCH Models in Applied Econometrics*» (2001) [2; 5].

Роберт Енгл є дійсним членом Американського економетричного товариства і Американської академії мистецтв і наук.

¹ *Гетероскедактичність* (англ. *Heteroskedasticity*) – та, що передбачає дисперсію у часі.

* * *

В економічній науці Р.Енгл з самого початку спеціалізувався на економетриці – методах економіко-статистичного аналізу. Цей розділ економічної науки найбільш близький до природних і точних наук, адже економетрику іноді називають математичною економікою. Культура мислення фізика, для якого створення нових теорій невіддільне від їх практичної перевірки і застосування, стала важливою підмогою для економічних досліджень Р. Енгла. «Фізики мають тенденцію ставати добрими економетриками», – якось жартома відзначив він в одному з інтерв'ю, посилаючись, крім себе, на Даніела МакФаддена, Нобелівського лауреата з економіки 2000 р., який теж мав базову освіту фізика [2].

Своє головне відкриття Р. Енгл зробив, досліджуючи проблему *волатильності* часових рядів¹, що принесло йому Нобелівську премію.

Аналізуючи зміни будь-яких економічних показників (цін, відсоткових ставок, прибутку тощо) протягом тривалого часу, економетрики виділяють серед них два основних елемента: один із них, тренд (основна тенденція розвитку), змінюється за певною закономірністю, а другий, волатильність, – випадковим чином. Для економічних прогнозів дуже важливо знати не лише середній чи граничний рівні, наприклад, цін, але й те, які будуть відхилення від них. Зокрема, на ринку цінних паперів випадкові відхилення їх біржових курсів від тренду надзвичайно важливі, адже вартість акцій, облігацій, опціонів та інших фінансових інструментів дуже залежні від ризиків. Відхилення від тренду можуть значно змінюватися у часі – періоди значних змін змінюються періодами незначних.

Хоча реальна волатильність є змінною, економісти протягом довгого часу користувалися лише такими статистичними методами, які ґрунтуються на уявленні про її тривкість. У 1982 р. Р. Енгл в праці «*Авторегресивна гетероскедактичність з оцінками коливань інфляції у Великій Британії*» запропонував *авторегресивну гетероскедактичну модель ARCH* (Autoregressive Conditional Heteroskedasticity), яка передбачала змінну дисперсію показників у часі. На основі моделі ARCH можна передбачати зміни волатильності.

Вихідним для ARCH-моделі стала наступна тотожність [1, 258]:

$$I_n : h_n^2 = E \{ (x_{n+h} - f_{n,h})^2 | I_n \}$$

де h_n^2 – змінна дисперсія (авторегресивна гетероскедактичність), $f_{n,h}$ – тренд.

Позначивши $x_{n+h} - f_{n,h}$ через ε_t , виведемо тотожність ARCH-моделі:

$$h_t^2 = \sum_{j=1}^q \gamma_j \varepsilon_{t-j}^2.$$

яку Р. Енгл назвав *авторегресійним умовним гетероскедактичним процесом*.

Відкритий Р. Енгом метод аналізу економічних часових рядів дозволяє більш достовірно, ніж раніше, прогнозувати тенденції змін ВВП, національного доходу, споживчих цін, відсоткових ставок, біржового курсу, прибутків і інших економічних показників не лише на найближчі дні чи на тиждень, але й на роки вперед. Висока точність прогнозування з використанням моделі ARCH була доведена, зокрема, на аналізі історико-економічної статистики США і Великої Британії, коли зроблений на основі даних за минулі роки прогноз спів ставляли з фактичними показниками наступних років (в праці 2001 р. «*Використання моделей ARCH/GARCH в прикладних економетричних дослідженнях*»).

¹ **Волатильність** – випадкові коливання навколо тренду (основної тенденції розвитку).

Присуджуючи Нобелівську премію з економіки Роберту Енглу, Нобелівський комітет підкреслив велике теоретичне і прикладне значення розробленої ним ARCH-моделі, яка «стала незамінною не лише для вчених, а й для фінансових і ринкових аналітиків, які застосовують її при оцінці власності і ризиків портфельних інвестицій» [2]. Відкриті американським дослідником методи передбачення майбутніх змін дуже важливі й для сучасної української економіки, де все ще дуже велика ймовірність економічних і політичних шоків, які підвищують волатильність.

* * *

Цінність новаторських ідей К. Грейнджера і Р. Енгла полягає не лише в тому, що вони запропонували нові методи моделювання економічних залежностей, а й у тому, що розроблені ними принципи відкрили нові сфери економічних досліджень. При цьому вчені фундаментально обґрунтували використання своїх моделей, довели коректність економетричного оцінювання їх параметрів у випадку відхилення від класичних передбачень.

Література

1. Довбенко М. В. Сучасна економічна теорія: Економічна нобелелогія: Навчальний посібник. – К.: Академія, 2005. – 336 с.
2. www.krugosvet.ru/index.htm.
3. www.nobel.se/economics/laureates/index.html.
4. www.peoples.ru/science/economy/granger/http.
5. www.peoples.ru/science/economy/engle/http.

Редакція отримала матеріал 25 вересня 2010 р.

Віктор КОЗЮК

ФІНН КІДЛЕНД І ЕДВАРД ПРЕСКОТТ: ТЕОРЕТИЧНА ФУНДАЦІЯ КАРКАСУ НОВОЇ КЛАСИЧНОЇ МАКРОЕКОНОМІКИ

Відзначення макроекономістів Нобелівським комітетом останнім часом очікується з особливим інтересом. З одного боку, це пов'язано з тим, що більшість фундаментальних внесків в макроекономічну теорію, які породили цілі напрямки економічного аналізу, вже відзначені. З іншого боку, у виборі Нобелівського комітету простежується певна логіка: відзначаються справді новаторські роботи, а їх належність до того чи іншого методологічного напрямку, або краще сказати, дослідницького табору, не є принциповою. Більше того, плюралізм дослідницьких програм, що здобули найвище академічне визнання, є досить широким. Це надихає на пошуки новітніх ідей та методів аналізу проблем, які, здавалось би, відомі не одне століття.

Нобелівська відзнака 2004 р. в цьому плані є певною несподіванкою і, водночас, закономірністю. Несподіваності їй додає те, що нобеліанти – *Фінн Кідленд та Едвард Прескотт* – є представниками нової класичної макроекономіки, піонер якої – *Роберт Лукас*, уже був відзначений даною престижною нагородою у 1995 р. «за розвиток і застосування гіпотези раціональних очікувань, на основі чого було трансформовано макроекономічний аналіз та поглиблено розуміння економічної політики». Закономірною цю подію робить те, що радикальні трансформації макроекономічної політики безпосередньо спричинені розвитком ідей, закладених вказаними авторами у достатньо оригінальне тлумачення фундаментальних обмежень ефективності та спроможності макроекономічної політики. Сам же Нобелівський комітет відзначив цих вчених «за внесок у динамічну макроекономіку: часову консистентність економічної політики і детермінуючі сили розвитку бізнес-циклів».

Критика активістського підходу у макроекономіці є давньою і достатньо відомою. Теоретична платформа нових класиків є продовженням традиційної апології на користь ринкового саморегулювання та шкідливості втручання у макропроцеси з боку урядів і центральних банків. Однак без праць Кідленда і Прескотта така критика дуже часто залишалася б апологією, або ж опиралася б на вже відомі теоретичні постулати, наприклад, монетаристські. Це обмежувало б розвиток фундаментальної складової відповідної критики, не демонструвало б наукової елегантності і, що найголовніше – епістемологічної та методологічної переконливості. Нобеліанти 2004 р. наприкінці 70-х – на початку 80-х рр. буквально двома статтями заповнили прогалину усієї доктрини нової класичної макроекономіки, спонукаючи багатьох авторів робити поділ розвитку нової класичної школи на «до» і «після». Найбільш важливим тут є те, що вони показали, як раціональна поведінка економічних агентів призводить до того, що конфлікти цілей у сфері макроекономічного вибору породжують незадовільні результати навіть без фактично здійснених дій, привертаючи увагу до такого, здавалось б, позаекономічного явища, як довіра, а шоки технологій перетворюють коливання ВВП у рівноважні, роблячи такі дії зайвими. Такий підхід можна назвати своєрідним «подвійним ударом» по сприйняттю можливостей макроекономічної політики.

Незважаючи на відчутний академічний опір новаціям Кідленда і Прескотта, розвиток подій у сфері еволюції макроекономічної політики та її інституціонального забезпечення переконливо доводить, що внесок даних авторів не виявився вишуканою теоретичною абстракцією. Він перетворився на ідейну основу пошуку варіантів забезпечення більш ефективного функціонування інституцій макроекономічної політики, що передбачає подолання конфлікту цілей, завоювання довіри та врахування того, що технологічні шоки не можуть бути компенсовані перманентними акомодативними реакціями з боку управління попитом. Формування сучасних архетипів розуміння та уявлень про ефективну макрополітику вимагає поглибленого аналізу внеску Кідленда і Прескотта в економічну науку, що робить *актуальним* дане дослідження.

Незважаючи на те, що тривалий час доробок авторів знаходиться під пильним поглядом представників протилежних економічних таборів, у вітчизняній літературі зустрічається небагато досліджень їх наукових праць [1]. При цьому російські вчені більше зосередились на аналізі проблеми «реального бізнес-циклу» і теоретичних викладках, в яких, власне, й аргументується зумовленість рівноважних короткострокових флуктуацій випуску технологічними шоками [2, 3]. Така «роздвоєність» багато в чому є об'єктивною, оскільки теорія динамічної інконсистентності політики та теорія реального бізнес-циклу є достатньо самостійними векторами нового класичного підходу до макроекономіки. Аналогічно, більшість праць, що спираються на указані теоретичні підходи, також займають достатньо самостійні ніші в рамках теоретичної макроекономіки: перший – в теорії політики; другий – в теорії економічного зростання та циклічних коливань. З огляду на те, що у формальному макроаналізі ці підходи, здебільшого, не перетинаються, створюється відносна ілюзія того, що вони існують відокремлено один від одного. При цьому, якщо теорія динамічної інконсистентності ще піддавалась критиці у 1980-х [4], а вже у 1990-х, практично, не було жодної теоретичної праці з монетарної політики [Див.: 5], у якій би не робилося посилання на піонерну статтю Кідленда і Прескотта від 1977 р. [6], то теорія реального бізнес-циклу, фундамент якої було закладено у праці 1982 р. [7], як дискутувалась у середині 1980-х [8], так і продовжує залишатись предметом жвавих суперечок про повноту макроекономічної картини, представлену ортодоксальними доктринами [9]. Втім, вона визнається невід'ємною складовою макроекономічної науки ХХ століття. Більше того, дуже часто теорію реальних бізнес-циклів подають як окремий розділ макроекономіки, а не складову нового класичного підходу [10], що само собою демонструє її непересічну значимість.



Фінн Кідленд народився у 1943 р. у Норвегії. У 1968 р. закінчив Норвезьку школу економіки та бізнес-адміністрування. В 1973 р. здобув ступінь доктора філософії з економіки в американському Університеті Карнегі-

Мелона. Останнім часом він працює в Тепперській бізнес-школі, Університеті Карнегі-Мелона та Каліфорнійському університеті.

Едвард Прескотт народився у 1940 р. у США. В 1962 р. закінчив Свортморський коледж, здобувши ступінь бакалавра з математики, а у 1963 р. – Кайс-Вестернський резервний університет, здобувши ступінь магістра з дослідження операцій. У 1967 р. Е. Прескотт здобув ступінь доктора філософії з



економіки в Університеті Карнегі-Мелона. Нині він працює у Федеральному резервному банку в м.Міннеаполіс та Арізонському державному університеті.

Дві фундаментальні праці Кідленда і Прескотта стали своєрідним наріжним каменем усього каркасу нової макроекономіки. Ще з часів монетаристів критика панівного підходу до макроекономіки спиралась не на окремі слабкі місця кейнсіанської теорії чи неокласичного синтезу, а на фундаментальні засади економічного аналізу, що, природно, передбачало відповідні наслідки для розуміння економічної політики. Незважаючи на те, що принципи, наприклад, конкурентності та ефективності ринків, врахування грошового фактора у функції добробуту, довгострокової стабільності та зумовленості споживання доходом, неефективності активістської політики розцінювались як фундаментальні, монетаристи, як і кейнсіанці, залишалися економістами, зорієнтованими на проблему попиту. Навіть запровадження гіпотези адаптивних очікувань до лексики макроекономічного аналізу не змінило парадигми про взаємозв'язки між чинниками попиту і пропозиції у структурі рушійних сил макропроцесів, приймаючи до уваги, що в обох випадках фіскальна і монетарна політика визнавались такими, що мають безпосередній вплив на попит і його зміни. Зміни відповідних економічних інструментів призводять до змін, чи то реальних, чи то номінальних, але фактичних і, що саме головне, таких, які можна емпірично верифікувати. Попри те, що праця М. Фрідмена «Роль монетарної політики» від 1968 р. стала, за висловом Дж. Тобіна, «шоком для тогочасного академічного істеблішменту», з сучасної позиції видно, що радикального новаторства вона не містила, незважаючи на свою цілковиту переконливість. Істотні невдачі у макрополітиці 1970-х можна пов'язати з тим, що розв'язання ключових проблем – інфляції та безробіття – багато в чому пояснюються мінливістю заходів у сфері економічної політики. Боротьба з інфляцією здійснювалась за монетаристською логікою, а з безробіттям – за кейнсіанською. Певний консенсус у сфері теоретичного обґрунтування політики, який утворився у 1980-х, спирався на монетаристську теорію. Однак, такий консенсус як виник, так і щез під впливом посилення академічної репутабельності нової макроекономіки. Піонерна праця Р. Лукаса від 1973 р. започаткувала один з принципових вимірів економічної дійсності – раціональні очікування, або очікування, повернуті вперед [11]. І вже у 1990-х на основі теоретичних моделей нової макроекономіки будувались засади економічної політики та моделі економічного аналізу.

Так, «критика Лукаса» означала, що у випадку, коли економічні агенти формують раціональні очікування, макроекономічна політика не може здійснюватись так, начебто економічні агенти не прогнозують її майбутніх наслідків і впливу на власний добробут, або ж до сформованого образу поведінки органів макроекономічної політики економічні агенти дуже швидко пристосовуються таким чином, що результати політики перестають бути наперед заданими, оскільки економічні агенти, передбачивши напрямки політики, змінюють свою поведінку відповідно до власної функції максимізації добробуту. Словом, структурні зв'язки між змінними не залишаються фіксованими у випадку раціональної оцінки зміни режиму політики [12]. У більш широкому контексті з цього випливали принципові висновки. По-перше, емпірично виявлені зв'язки між економічними змінними ще не є підставою для того, щоб вважати їх такими, які репрезентують структурні характеристики економіки. «Крива Філіпса» в цьому плані є не більше, ніж випадок, який, навіть часто відтворюючись, не дає підстав вважати, що це є фундаментальною характеристикою

по типу сили тяжіння у Ньютонівській системі. По-друге, раціональність очікувань означає, що ціни та зарплати є гнучкими. Звідси: обернений зв'язок між інфляцією і безробіттям виникає тільки у випадку, коли економічні агенти за наявної асиметрії в інформації допустили тимчасову помилку в ототожненні реального попиту з номінальним. Також це означало, що в короткостроковому періоді, практично, досить широкий набір економічних змінних взагалі виявився зайвим, оскільки поточний випуск почав описуватись як різниця між фактичною інфляцією та очікуваною, а також те, що природний рівень випуску (і зайнятості), як і у випадку монетаризму, ставав основним фундаментальним параметром економіки у рівноважному стані. Супернейтральність макроекономічної політики, таким чином, була доведена, що не залишало місця для маневру і робило будь-які стабілізаційні кроки на основі маніпулювання обсягами попиту априорі неефективними з точки зору поточної інфляції. У 1975 р., на основі гіпотези раціональних очікувань, Р. Барро надав рикардовій еквівалентності другого дихання – було обґрунтовано також і нейтральність фіскальної політики.

Однак, супернейтральність економічної політики, «критика Лукаса» та апологетика природного рівня випуску виявились цілісними і чітко ув'язаним компонентом підходу, що претендував на парадигмальну новизну, в ранніх версіях нової класичної макроекономіки. Попри очевидний конфлікт з монетаризмом, бракувало низки новаторських елементів, які би продемонстрували виникнення самодостатнього і завершеного парадигмального напрямку розвитку теоретичної макроекономіки. З боку аналізу ефективності політики не можна було покладатись на те, що інфляція чи безробіття є виключно наслідками розбіжностей між характером політики та очікуваннями щодо неї. Як пояснити те, що погіршення інфляційного результату політики систематично можливе навіть тоді, коли центральний банк по-справжньому усвідомлює безперспективність інфляційного стимулювання попиту? Тобто, як пояснити незадовільні макроекономічні результати, коли не тільки економічні агенти раціональні, але й органи макрополітики? З боку поведінки реального випуску також неможливо зрозуміти, чому раціональність очікувань економічних агентів уможливорює гнучкість цін і зарплат, але допускає економічні коливання, причому достатньо відчутні і не пов'язані із змінами попиту. Іншими словами, залишаючись в межах ранньої версії нової макроекономіки, важко говорити про динамічну макроекономіку, адже усі дискусії про обмежувальний характер природного випуску – це дискусії довкола статичної проблеми. Зміни від одного природного рівня до іншого нерівномірні, а три ключових змінних – дохід, споживання та інвестиції – як функції часу поводять себе не однаково.

Для пояснення проблеми неефективності активістської політики Кідленд і Прескотт висунули новаторську ідею про інконсистентність (непослідовність, або ж неоднорідність) рішень центральних банків в динаміці. В загальному, це означає, що центробанки усвідомлюють відсутність альтернативи між інфляцією і безробіттям у довгостроковому періоді, отже схильні здійснювати політику, зорієнтовану на приборкання інфляції. Однак, у короткостроковому періоді, в силу асиметрії інформації на ринку праці, можливості зі створення непередбачуваної інфляції для розв'язання проблеми зайнятості існують. Оскільки економічні агенти усвідомлюють факт даного конфлікту, вони вважають, що центробанк не дотримається оголошеного рівня інфляції в майбутньому і починають підвищувати ціни вже сьогодні, завдяки чому рівноважний рівень інфляції починає зростати. У такий спосіб

формується перманентне інфляційне зміщення політики. Новаторським підходом в теорії динамічної інконсистентності та інфляційного зміщення було застосування підходу теорії ігор до цілком реалістичних макроекономічних проблем, в результаті чого поведінка органів макроекономічної політики та економічних агентів почала розглядатись в категоріях стратегічної гри, до якої згодом почали додаватись елементи обмежень щодо періодів (одноперіодні ігри, багатоперіодні ігри, гра на нескінченному – невизначеному – часовому горизонті), а кожен з учасників наділявся власною функцією корисності, або, іншими словами, функцією втрат. Якщо «критика Лукаса» продовжила розпочату монетаристами апологетику безпідставності перетворення емпіричної залежності між певними макрозмінними на критерій обмежень макрополітики, слідування якому призводить тільки до погіршення результатів, то в дискурсі Кідленда і Прескотта уже сам факт ймовірності вибору з поміж набору альтернатив погіршує результат.

Даний радикальний погляд на проблему макроекономічного вибору тільки за поверхневого аналізу породжує уявлення, що від самих макроекономічних процесів нічого не залежить: достатньо тільки усвідомлення економічними агентами теоретичного припущення, на яке може спертися центробанк, ухвалюючи рішення, щоб результат вже був представлений таким, який відповідає передбаченню за принципом раціональних очікувань. Насправді, проблема, поставлена нобеліантами у 1977 р. є набагато глибшою.

По-перше, очікування, як би вони не формувалися, знаходяться під систематичним впливом з боку самонавчання, а це означає, що володіння принципами ухвалення рішень стає основою для їх передбачення. Макроекономічна теорія може змінювати ці принципи, представляючи поведінкову еволюцію органів макроекономічної політики, але це ж означає, що економічні агенти еволюціонують також, інакше перші завжди би були у виграшній ситуації і максимізували б ВВП і зайнятість, не вдаючись до інфляції.

По-друге, Кідленд і Прескотт продемонстрували, що економічна політика може бути предметом позитивної, а не нормативної теорії. Конфлікт пріоритетів як невід'ємна складова структури політики наперед програмує її провали. Позитивний ракурс такого погляду, на відміну від нормативного, дозволяє побачити, що якими би не були цілі та пріоритети, сам факт конфлікту призводить до погіршення результату. Звідси політика як акт втручання навіть без спекуляцій щодо її нормативної складової визнається приреченою, або у м'якшому формулюванні – запрограмованою на недосягнення своєї цілі. Завдяки формалізації доведення даного феномену на основі математичного апарату теорії ігор вдалося підвести фундаментальну теоретичну базу під критику макроекономічного активізму і розвинути уявлення про логіку розвитку подій в рамках взаємозв'язків між учасниками стратегічної макроекономічної гри. По суті, даний підхід демонструє, що і без проблеми лагів і її складних емпіричних доведень, і без обмеженості макромоделей, які не враховують передбачення економічними агентами впливу політики на власний добробут, можна обійтись. Достатньо, щоб економічні агенти усвідомлювали конфлікт цілей органів макрополітики, а останні поводити себе так, наче цей конфлікт реально існує. А оскільки, навіть коли він і не існує, а відчутність збігу в очікуваній і фактичній інфляції призводять до формального підтвердження його наявності, будь-які додаткові теоретизування з приводу варіантів ефективного втручання в

макроекономічні процеси є зайвими. Конфлікт цілей буде завжди відтворюватись, адже самі очікування за своєю природою дають підстави для його відтворення.

По-третє, у такий спосіб заповнюється прогалина між раціональними очікуваннями і динамічними макроекономічними процесами, адже багатоперіодні ігри краще дозволяють описати логіку стратегічної поведінки на цілком конкретних часових інтервалах безвідносно до того, що є предметом гри. Витонченість підходу Кідленда і Прескотта можна побачити і в тому, що він опиняється за межами дискусії про епістемологію зв'язку між інфляцією і безробіттям. Достатньо відносного консенсусу щодо відсутності конфлікту між інфляцією і безробіттям у довгостроковому періоді, що цілком резонно з огляду на те, що навіть П. Самуельсон з цим цілком погоджувався, а щодо проблеми у короткостроковому періоді, то вона може скільки завгодно дискутуватись з точки зору того, чи збігаються очікування з діями, чи ні.

По-четверте, ринкові агенти та їх поведінка є обмежувальним фактором державної інтерференції, оскільки будь-які спроби їх «переграти» призводять до «програшу» органів економічної політики.

По-п'яте, поширення на органи економічної політики схеми аналізу корисності та добробуту економічних агентів через використання функції втрат зробило мікроекономічний інструментарій універсальним та спільним при теоретизуванні як макро-, так і мікропроцесів. З одного боку, мікроекономічні основи макроекономіки розширились завдяки апарату теорії ігор, а з іншого, між мікроаналізом і динамічною макроекономікою було прокладено додатковий «з'єднувальний міст», що по-справжньому вирізняв нових класиків від, наприклад, монетаристів, які критикували кейнсіанство здебільшого в межах макроекономічного плацдарму. Значення мікроаналізу як інструменту теоретизування складних динамічних процесів істотно зросло, а течія раціональних очікувань отримала додатковий аргумент на користь того, що є цілісною доктриною, яка на спільній методологічній базі досліджує статичні та динамічні макро- та мікропроцеси. До виникнення нового кейнсіанства у 1990-х жодна економічна течія не могла продемонструвати такої переваги.

Погляд на проблему політики під кутом динамічної інконсистентності не виключав, що найпростішим способом подолати інфляційне зміщення буде здійснення політики на основі правила, яке користується довірою. Якщо М. Фрідмен говорив про правило з точки зору проблеми лагів, то в даному випадку саме головне подолати апріорну неефективність дискреційної політики. Практичний модус даного підходу вписувався у парадигму нової макроекономіки, яка, як показав Р. Лукас у своїх ранніх працях, шукала відповіді на цілком прагматичні запитання, пов'язані з проблемою економічної політики. Дискусії з приводу проблеми «правила проти дискреції» швидко перетворились на центральну ланку монетарної теорії. Якщо практична політика ще тривалий час залишалась під впливом монетаризму, то вже з 1980-х рр. запропонована Кідлендом і Прескоттом категоріальна база аналізу економічної політики почала швидко популяризуватись. У науковий обіг активно почало проникати макроекономічне теоретизування понять «довіра» і «репутація» [13, 14]. Пошуки оптимальної поведінки центробанків, що долає жорсткість правил, але й не наражається на динамічну інконсистентність, властиву дискреції, перетворились на ключову проблему розвитку монетарної теорії 80-90-х рр. [15, 16]. Під впливом розвитку ідей з приводу теорії динамічної інконсистентності в монетарній теорії було переглянуто базовий категоріальний апарат класифікації варіантів монетарної політики. Етимологія режиму таргетування інфляції (запропонований Т. Перссоном і

Г. Табелліні) – найбільш популярного варіанта поведінки сучасних центральних банків, що включає раціональні очікування та комунікацію із ними в структуру самого режиму – також ґрунтується на розвитку теорії, поштовх якої було задано піонерною працею Кідленда і Прескотта. Принцип динамічної інконсистентності почав активно застосовуватись скрізь, де економічна політика стикається з проблемою вибору. Монетарна економіка швидко втратила монополію на застосування підходу нобеліантів, а правила політики стали універсальною категорією, що дозволило подолати розрив між макроекономічною та інституціональною теорією.

Не менш важливим теоретичним ударом Кідленда і Прескотта по тогочасній теорії була праця 1982 р. Якщо теорія динамічної інконсистентності доводила неефективність втручання в економіку з боку аналізу ефективності політики, то стаття «*Час будувати та агрегувати коливання*» продемонструвала, наскільки обмеженими є макроекономічні теорії, зорієнтовані на проблему попиту. Так, ще у 1976 р. Р. Лукас запропонував альтернативну модель сукупної пропозиції, яка спиралась на низку новаторських ідей і ув'язувала між собою раціональні очікування та природний рівень завантаженості виробничих потужностей, закладаючи основи для диференційованого аналізу макропроцесів у коротко- і довгостроковому періодах. Важливість саме моделі сукупної пропозиції в новій макроекономіці є принциповою, оскільки саме від неї відштовхується побудова усього макроекономічного каркасу «нових класиків» та долаються критичні зауваження на кшталт того, що теорія є однобокою (як у випадку з монетаризмом, який акцентував увагу на аналізі монетарних феноменів). Кідленд і Прескотт пішли далі і, не претендуючи на перегляд теорії ділових циклів (а їм часто закидають, що вони цього не зробили, внаслідок чого їхній підхід не є універсальним в плані дослідження природи циклів), продемонстрували, що короткострокові флуктуації випуску, будучи наслідком технологічних шоків, є рівноважними і, що головне, є зумовленими міжчасовою оптимізацією інвестиційних рішень раціональних економічних агентів. Тобто, інвестиційна реакція, а, відтак, опосередковано і реакція споживання, на технологічні шоки призводить до того, що нерівномірні в часі технологічні інновації і неоднакова тривалість запровадження нововведень призводять в сукупності до ситуації, коли в кожен момент часу сукупна пропозиції буде залишатись на своєму рівноважному рівні безвідносно до шоків з боку сукупного попиту. Відхилення від тренду є закономірною реакцією економічних агентів на технологічний шок. У період позитивного технологічного шоку зростає продуктивність виробничих факторів, отже збільшуються інвестиції і пропозиція на ринку праці. У період, коли технологічний шок затухає, обсяги інвестицій та пропозиція робочої сили скорочуються. Ця, здавалось би, очевидна логіка тривалий час була поза межами формального доведення, отже не сприймалась академічною наукою як респектабельна конструкція. Для формального доведення рівноважності економічної системи у кожен проміжок часу при тому, що темпи зростання не є постійні, потрібно було провести зв'язок між агрегованими показниками інвестицій, випуску та споживання і мікроекономічними засадами поведінки економічного агента, зокрема, стосовно переваг зайнятості чи вільного часу, врахувати зворотні ефекти від інвестицій у технології, змодельювати очікування віддачі від нових технологій тощо.

У даній статті автори здійснили прорив і суттєво розширили горизонти аналізу за цілим набором проблемних місць в тогочасній теорії.

По-перше, вони перші застосували аналіз трендових даних в сукупності з фактичними темпами зростання. Такий підхід не застосовувався до цього, оскільки традиційна теорія циклів концентрувалась на довгострокових паттернах повторюваності, а традиційна неокласична теорія економічного зростання – на внеску факторів у приріст випуску, чим, природно, ігнорувала проблему трендів. «Залишки Солоу» перетворювались на вторинні детермінанти рушійних сил економічної динаміки, які пояснювали нерівномірність темпів зростання не тому, що для цього призначались, а тому, що це не можна було зробити на основі звичного аналізу з допомогою виробничої функції. В результаті технологічні фактори моделювались як екзогенні, чому і відхилення від трендів сприймалося як відхилення від довгострокової рівноваги. У випадку ж з підходом Кідленда-Прескотта поєднання тренду з прирістними даними в межах однієї моделі перетворювало технологічний шок на ендогенний. Звідси: відхилення від тренду не є порушенням рівноваги. По суті, консенсус щодо короткострокових коливань, сформований кейнсіанцями, монетаристами та ранніми представниками нової макроекономіки щодо того, що довгострокове зростання задається реальними факторами (продуктивність, технології), а короткострокові відхилення від тренду – шоками попиту, було порушено. Завдяки твердженню, що у кожний поточний момент економіка перебуває в стані рівноваги внаслідок оптимізаційної поведінки економічного агента, теорія зростання отримала нові імпульси розвитку з точки зору розв'язок проблеми короткострокових коливань. Аналогічно, короткострокові флуктуації були інкорпоровані у теорію зростання, чим збагатили останню і посилили її базові позиції щодо фундаментальної значущості технологічних факторів та продуктивності. Зокрема, в одному з інтерв'ю Е. Прескотт констатує, що неокласичні моделі економічного зростання добре пояснювали природу зростання та його тренд, однак не торкалися проблеми бізнес-циклів, завдяки чому виглядали неповними та обмежено репрезентативними [10, 347].

По-друге, вдалося відійти від монетарних версій бізнес-циклу, сформульованих монетаристами, а пізніше розвинутих Лукасом у теорію монетарного сюрпризу, де основний наголос робився на шоках попиту і які не вносили новизни у фундаментальну макроекономіку, хоча і були цілком практичними з точки зору економічної політики. Поєднання мікроекономічних поведінкових моделей з реальними факторами (випуск, інвестиції, споживання, пропозиція праці) по-справжньому дозволяло претендувати на те, що нова класична макроекономіка має в арсеналі моделі, які виходять за межі шоків попиту. Більше того, шоки останнього, як і дискусії довкола правильної чи неправильної політики, уже не є настільки значимими. В даному ключі також є важливим, що раціональна поведінка економічного агента стосується не тільки оцінки політики, тобто того контексту, в рамках якого розвинулись монетарні теорії бізнес-циклу та відновились дискусії про нерелевантність кривої Філіпса, а також і фундаментальних процесів випуску, інвестицій та споживання.

По-третє, Кідленд і Прескотт продемонстрували можливості застосування складних динамічних моделей з раціональними очікуваннями на основі економіко-математичного моделювання. Запропонована ними техніка стала основним економіметричним знаряддям для наступних поколінь дослідників. Особливої уваги тут заслуговує метод калібрування даних. Якщо перші теоретичні сентенції щодо даного методу були змальовані Лукасом і призначались як протипага традиційним кейнсіанським структурним моделям, то саме нобеліанти 2004 р. використали повною мірою метод калібрування, запропонувавши для цього операбельну математичну

конструкцію, доступну для тогочасної комп'ютерної обробки. Метод калібрування був використаний ними для перевірки гіпотези про те, наскільки циклічна поведінка ВВП США відповідає теоретично передбаченому значенню «залишків Солоу», виходячи з того, що модель, яка ув'язує технологічні шоки з короткостроковими флуктуаціями випуску, має так звані «плаваючі» параметри. Саме завдяки тому, що метод калібрування дозволяв підібрати найбільш реалістичні дані по економіці США для тестування моделі, результати такого тестування виявились статистично значимими. Якщо на сьогодні метод калібрування нікого не дивує і є невід'ємним елементом векторно-авторегресійних моделей, дослідження функції відгуку на імпульс тощо, то на початку 80-х це стало справжнім шоком. Багато авторитетних економістів сприйняли метод калібрування як такий. Однак наступний прогрес у сфері розвитку складних динамічних моделей і економетричної техніки аналізу довів життєздатність методу калібрування.

По-четверте, вдалося забезпечити моделювання технологічних шоків, або технологічних імпульсів, і включити це у динамічні стохастичні рівноважні моделі з більш широким набором агрегованих даних. Важливість цього впливає з подолання скепсису щодо неможливості математизації спадщини Й. Шумпетера і його новацій стосовно технологічних факторів довгострокового зростання. Існуючі методи оцінки внеску прогресу технологій в економічне зростання опиралися на роботи Я. Тінбергена, Р. Фріша і Р. Солоу та стосувалися залишкових значень випуску, що не могли бути пояснені внеском праці і капіталу в рамках виробничої функції. Моделювання технологічних шоків за принципом імпульсів (*impulse*) і поширення (*propagation*) також було важливим з точки зору, за якою останні не розглядались поза межами пристосування економічного агента до коливання відносних цін, а самі шоки включались в зону передбачень раціонального індивіда. Звідси вдавалося подолати межу між тим, що технологічні імпульси, маючи не однакову швидкість і глибину проходження, можуть мати відмінні наслідки для інвестицій, випуску та зайнятості з точки зору того, наскільки вони є передбаченими і такими, що можуть перерости у поширення змін у технологіях по економіці в цілому. Так, передбачені технологічні шоки передбачають більш значне нагнітання в економіку інвестицій, що призводить до виникнення висхідної фази циклу. Затухання імпульсів зменшує інвестиції і повертає економіку на попередній тренд. У випадку, коли технологічний шок не був передбачений, обсяги інвестицій можуть залишитись незначними і висхідна фаза циклу не буде такою крутою, як в попередньому разі. В обох випадках фаза циклу і його амплітуда є реальними факторами, не пов'язаними з коливаннями попиту.

Якщо поєднати теорію динамічної інконсистентності з теорією реального бізнес-циклу, то стає очевидною, що Кідленд і Прескотт завершили формування каркасу нової макроекономіки – макроекономіки, де економічні коливання є цілком природним рівноважним процесом, втручання до якого призводить до небажаних наслідків, причому останні є похідними від самого факту втручання, а поведінка економічних агентів є самим важливим об'єктом моделювання, як і реальні макроекономічні змінні. Наголошуючи на відмінностях з кейнсіанською парадигмою, Е. Прескотт констатує, що теорія реального бізнес-циклу не оперує рівняннями, характер і зміст яких часто є суперечливими, а оперує виробничими функціями і рівноважними підходами [10, 353]. Завдяки цьому, методологічно дана теорія опи- няється у вирашній позиції. Кожне окреме рівняння, яке, наприклад, використову-

ється у кейнсіанських моделях, можна поставити під сумнів як з макроекономічної («критика Лукаса»), так і мікроекономічної (відповідність поведінковим аксіомам і емпіричним фактам про поведінку) точки зору. Завдяки цьому, уся модель опиняється в зоні потенційного спростування, а її прогностичні властивості взагалі зводяться до мінімуму. Застосування підходу до моделювання агрегованих даних на основі виробничих функцій знімає дану проблему. Модель наближається до віддзеркалення економіки в цілому без подрібнення на складові елементи – рівняння, зміст яких можна поставити під сумнів. Йдучи набагато далі, ніж фундатор теорії раціональних очікувань Р. Лукас, який неодноразово скептично висловлювався з приводу валідності багатьох припущень своїх послідовників, Кідленд і Прескотт заклали основи для наступного прогресу усєї макроекономічної науки. Так, теорія динамічної інконсистентності стала відправною точкою для дискусій з приводу структури політики, її правил і оптимізаційної поведінки суб'єктів. Хоча напруга вона не була використана в практиці центробанків, проте усі подальші дослідження у сфері монетарної теорії нерозривно із нею пов'язані. Розвиток теорії реального бізнес-циклу в працях нобеліантів та інших представників нової макроекономіки суттєво збагатив розуміння рушійних сил економічного зростання та спонукав до перегляду упереджень про необхідність застосування відмінних підходів для аналізу економічної динаміки в країнах з відмінними економічними системами. Теорії економічного зростання активно збагатились завдяки рівноважному моделюванню короткострокових коливань, а посилення наукових позицій концепцій ендогенного зростання безпосередньо опираються на дослідження реальних бізнес-циклів. Панівна неокласична схема аналізу процесів економічної динаміки поєднує ендогенність зі стохастичними технологічними шоками, чим спонукає до встановлення розуміння природних меж ефективного державного втручання в процеси стимулювання розвитку. Дискусії про ефективність стабілізаційної політики, або макрорівновагу у коротко- і довгостроковому періодах неможливі без врахування внеску Кідленда і Прескотта, завдяки чому неоліберальна економічна доктрина отримала фундаментальне наукове підґрунтя. Як визнають нові кейнсіанці, без внеску представників нової класичної макроекономіки було б неможливо говорити і про прогрес кейнсіанської доктрини. Збагачуючись ідеями Кідленда і Прескотта, теоретична програма нового кейнсіанства перетворилась на сучасний макроекономічний мейнстрім, спонукаючи до появи нового консенсусу (за аналогією з самуельсонівським неокласичним синтезом).

Впродовж останніх десятиліть наукові інтереси Кідленда і Прескотта часто перетинались. Кожен з них по-своєму продовжив дослідження проблеми реальних бізнес-циклів та оптимальної макроекономічної політики. Зростаючий інтерес до проблеми випереджувального розвитку та питань конвергенції рівня доходів стимулював активне інкорпорування в теоретичну програму нової класичної макроекономіки в рамках моделей ендогенного зростання. І Е. Прескотт і Ф. Кідленд демонструють величезний інтерес до проблеми економічного зростання в країнах з низькими доходами, відверто заперечуючи структуралістські підходи, сформовані у 60-х завдяки підлаштуванню кейнсіанської ортодоксії під потреби країн, що розвиваються. Попри зміщення уваги у бік проблем економічного зростання, глобальної конвергенції ділових циклів та доходів на душу населення тощо, питання поведінки економічного агента, економічних коливань і монетарної політики залишається теоретичною «візитівкою» обох.

Ф. Кідленд так розпочав свою Нобелівську лекцію: «Я радий стояти перед такою кількістю людей. Також я дуже щасливий, коли я починаю працювати з моделями багатьох людей. Це є ключовою проблемою в структурі досліджень, за які ми з Едом Прескоттом були відзначені Нобелівським комітетом. Люди можуть бути представлені безпосередньо як моделі. Їхня проблема ухвалення рішень є повністю динамічною – люди мають очікування майбутнього. Це основні риси того, що ми в підсумку шукали – структуру, з допомогою якої ми могли би оцінювати економічну політику» [17]. Тут чітко простежується акцент на практичному значенні досліджень представників нової класичної макроекономіки – акцент, який завжди підкреслювався ними, ще починаючи з перших розвідок Р. Лукаса, незважаючи на складність теоретичного і математичного апарату і неймовірну інтелектуальну витонченість, що стала об'єктом філіппік опонентів. Наприклад, Гр. Манків, піддаючи критиці теорію реальних бізнес-циклів, визнав, що вона стала основним джерелом поштовху для наступного розвитку макроекономіки, а теорію динамічної інконсистентності – найголовнішим досягненням теорії у сфері аналізу економічної політики за останні двадцять років [10, 436].

Тепер можна *зробити підсумки*. Нобелівське відзначення у 2004 р. Ф. Кідленда і Е. Прескотта є закономірним продовженням вшанування вчених, що зробили проривний внесок у фундаментальну економічну науку, на основі якого вдалося радикально переглянути засади макроекономічної політики. Теорії динамічної інконсистентності та реального бізнес-циклу заклали базу для аналізу динамічних процесів реалізації економічної політики в умовах раціональної поведінки економічного агента та рівноважних короткострокових коливань. Завдяки цьому, уявлення про межі ефективної стабілізаційної політики і природний характер поточних флуктуацій радикально змінились, створюючи фундаментальне обґрунтування для обмежень державного втручання у макроекономічні процеси.

Література

1. Козюк В.В. Фінн Кідленд та Едвард Прескотт: внесок у розвиток теорії макроекономічної політики // *Світ фінансів*. – 2005. - Вип. 1. – С. 119-123.
2. Балашова Е. Финн Кюдланд и Эдвард Прескотт: движущие силы экономических циклов (Нобелевская премия 2004 г. по экономике) // *Вопросы экономики*. – 2005. - №1. – С. 133-143.
3. Замулин О. Концепция реальных экономических циклов и ее роль в эволюции макроэкономической теории // *Вопросы экономики*. – 2005. - №1. – С. 144-153.
4. Макдональд Р., Милбурн Р. Новые разработки в денежной теории // *Панорама экономической мысли конца XX столетия / Под ред. Д.Гринэуэя, М.Блини, И.Стюарта: В 2-х т. / Пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 2002. Т. 1. – С. 351-382.*
5. Fischer St. *Modern Approaches to Central Banking // NBER Working Paper*. – 1995. – №5064. – P. 1-55.
6. Kydland F., Prescott E. *Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans // Journal of Political Economy*. – 1977. – 85 (3). – P. 473-492.
7. Kydland F., Prescott E. *Time to Build and Aggregate Functions // Econometrica*. – 1982. – Vol. 50. – P. 1345-1369.

8. Summers L. *Some Skeptical Observations on Real Business Cycle Theory* // *Federal reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*. – 1986. – 10 (fall). – P. 23-27.
9. Knoop T. *Modern Financial Macroeconomics: Panics, Crashes, and Crises*. – Blackwell Publishing, 2008. – 274 p.
10. Snowdon B., Vane H. *Modern Macroeconomics. Its Origins, Development, and Current State*. – Mas.: Edward Elgar Publishing, 2005. – 826 p.
11. Lucas R. *Some International Evidence on Output-Inflation Tradeoffs* // *American Economic Review*. – 1973. – №63/3. – P. 326-334.
12. Lucas R. *Econometric Policy Evaluation: A Critique* // *Carnegie-Rochester Series on Public Policy*. – 1976. – Vol. 1.
13. Barro R., Gordon D. *A Positive Theory of Monetary Policy in a Natural Rate Model* // *Journal of Political Economy*. – 1983. – 101 (3). – P. 589-610.
14. Barro R., Gordon D. *Rules, Discretion and Reputation in a Model of Monetary Policy* // *Journal of Monetary Economics*. – 1983. – №12. – P. 101-120.
15. Beddies Ch. *Selected Issues Concerning Monetary Policy and Institutional Design for Central Banks: A Review of Theories* // *IMF Working Paper*. – 2000. – WP/00/140. – P. 1-48.
16. Capie F., Goodhart Ch., Fischer St., Schnadt N. *The Future of Central Banking*. – Cambridge: Cambridge University Press, 1994. – 296 p.
17. Kydland F. *Quantitative Aggregate Theory. Nobel Prize Lecture* // www.dallas-fed.org.

Матеріал надійшов до редакції 25 вересня 2010 р.

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

ГЛОБАЛЬНІ СВІТОЦИВІЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

(Аналітична записка за матеріалами п'ятнадцятої міжнародної наукової конференції, м. Пафос, Кіпр, 29 вересня - 6 жовтня 2010 р.)

П'ятнадцята міжнародна наукова конференція "Глобальні світоцивілізаційні процеси та економічна політика європейських країн, що розвиваються" відбулася 29 вересня - 6 жовтня 2010р. у кіпрському місті Пафос. Її організаторами були Міністерство освіти і науки України, Тернопільський національний економічний університет, Всеукраїнська громадська організація "Українська асоціація економістів-міжнародників", Римський Університет "La Sapienza" (Рим, Італія), Технологічний освітній інститут Західної Македонії (Касторія, Греція), Академія Економіки ім. Д.А. Ценова (Свіштов, Болгарія), Університет Тарту (Тарту, Естонія), Білоруський Державний Економічний Університет (Мінськ, Білорусія), Дослідний Інститут Світової Економіки (Берлін, Німеччина).

На адресу оргкомітету конференції було надіслано 102 статті 140 авторів, які представляли всі регіони України і зарубіжні країни.

Учасники конференції дискутували за шістьма основними напрямками:

- теоретичні основи глобальної економіки;
- формування інституційної економічної та фінансової архітектури майбутнього;
- міжнародний рух факторів виробництва і міжнародний бізнес європейських країн, що розвиваються;
- трансформація конфігурації інфраструктури міжнародного бізнесу;
- світові валютні і фінансові проблеми сучасної цивілізації;
- міжнародна торгівля товарами та послугами і розвиток міжнародних відносин.

Обговорення проблем глобальних світоцивілізаційних процесів та економічної політики європейських країн, що розвиваються, дало змогу учасникам конференції зробити такі висновки і пропозиції:

1. Означення основ глобальних світоцивілізаційних процесів має базуватись на тому, що людство у своєму розвитку формує цивілізації, які мають загальні і локальні досягнення. У новітній час суспільний прогрес прискорився, і зміни лідерів відбуваються на очах небагатьох, а часом і одного, покоління. Для досягнення лідерських позицій певна національна чи багатонаціональна спільнота формує новітню систему своєї життєдіяльності та засоби її удосконалення. Завдяки цьому вона може перехопити провідні позиції у світовому розвитку і підтримувати їх увесь час, поки спроможеться здійснювати найефективніші інновації гуманітарного, організаційного, науково-технічного та військового характеру.

Для вирізнення процесів історичного розвитку окремих країн і народів з XVIII століття у науковий обіг було введено термін "цивілізація", ідея якого приписується різним авторам: Дж. Віко, В. Р. де Мірабо і Ф. М. Аруе (Вольтеру). Сучасна наука під цивілізацією розуміє людську спільноту, яка упродовж певного періоду (процесів зародження, розвитку, загибелі чи перетворення) має стійкі особливі риси в соці-

ально-політичній організації, економіці та культурі (науці, технологіях, мистецтві), спільні духовні цінності та ідеали, спільні риси в ментальності (світогляді).

Нинішній цивілізаційний ландшафт світової економіки був визначений у своєму загалі під час Другої світової війни, переважно з огляду на наслідки Великої депресії. Інституційною основою міжнародних економічних відносин, особливо в аспектах регулювання валютно-фінансових питань, став Міжнародний валютний фонд (МВФ). Він був створений 27 грудня 1945 року відповідно до розробленої 22 липня 1944 року Конференцією ООН угоди, яку підписали 28 держав. Офіційними засновниками МВФ як спеціального агентства ООН виступили 39 держав, до яких увійшла й Україна.

Післявоєнна еволюція економічної та фінансової архітектур світової економіки відзначилася поєднанням низки політичних та економічних подій, що відбувалися упродовж наступних 65 років. Розвиток глобалізації окреслив принципово нову проблему співвідношення питань глобального холізму та національної держави з її атрибутами. Ще донедавна панувала думка, що експансія глобалізації має об'єктивні природні бар'єри у вигляді національних кордонів. Під ними розумілись певні мета-принципи функціонування моделі "нація-держава", завдяки чому розвиток процесів глобалізації обмежувався впливом економічної політики держави на рух факторів виробництва та інформації. Інституціональні бар'єри розглядалися як важливі, але зберігався "запас оптимізму" з приводу того, що позитивні наслідки від мобільності виробничих факторів спроможні трансформувати інститути і, відповідно, вплинути на трансформацію соціально-економічних моделей.

2. Європейські країни, що розвиваються, на початку ХХ століття не були в числі лідерів світового розвитку, хоча мали достатньо високий рівень конкурентоспроможності для того, щоб за умов розробки і реалізації відповідної політики увійти до їх числа. Однак через низку історичних причин вони запровадили такі форми і методи управління, які загальмували їхній розвиток і призвели до втрати загальноісторичних здобутків і сповільнення соціокультурного прогресу, а економічна сфера втратила спроможність забезпечити рівень добробуту населення, який був притаманний США, країнам Західної Європи та Японії. У географічному плані йдеться про країни Центральної та Східної Європи (ЦСЕ) і колишнього Радянського Союзу. Парадокс сучасного стану постсоціалістичних країн полягає у тому, що відмовившись від соціалістичної моделі розвитку ленінсько-сталінської інтерпретації, вони не знайшли механізму імплементації сучасних цивілізаційних досягнень у національній моделі. Утопічність принципів, методів і засобів адміністративно керованої планової економіки виявила доцільність повернення згаданих країн до ринкової моделі розвитку, проте її сучасні досягнення неможливо механічно перенести на ґрунт, що сформувався за роки "соціалістичного" господарювання: потребує оновлення фундамент національних економік, відновлення ринкової повноцінності економічного механізму, створення нової історичної та соціальної спільноти – народу, що цілком поділяє і додержується в системі виробничих відносин ринкових цінностей.

Звідси, у широкому, розумінні складність завдань постсоціалістичних країн полягає у відтворенні численних елементів ринкової економіки – якості робочої сили, технічної оснащеності виробництва, знань і навичок, фінансово-банківського механізму, юридичних і моральних законів суспільного життя, моральності окремих осіб і суспільства в цілому, ідеалів справедливого вільного розвитку, прогресивності тощо. При цьому не йдеться про децивілізацію, про повернення на позиції досо-

ціалістичного періоду. В цьому контексті можна виокремити кілька шляхів – щеплення новітніх досягнень цивілізаційного розвитку до стовбурів, що вирощені за часів соціалізму, або створення кращих механізмів прогресу суспільства на основі акумуляції існуючих досягнень розвинутих економік. Інший шлях – колонізація – не може бути сумісним з процесами глобалізації (крім випадків, коли на хвилях глобалізації з'являться нові форми, про які можна буде говорити як про неокolonізацію). Певні тенденції свідчать про те, що появу такої форми у майбутньому не можна повністю відкидати.

3. Складність і суперечливість процесів, що відбуваються упродовж останніх десятиліть, призвели до загострення відносин між локальними цивілізаціями, що С. Гантінгтон виразив терміном “зіткнення цивілізацій”. Ці тенденції стимулювали зворотну реакцію, що отримали назву “діалог цивілізацій”. Цей процес у наш час втратив стихійний, випадковий характер. У так званій “ойкумені”, або всесвіті чи обжитому світі, здійснюється рівноправний діалог та обмін інформацією між великими культурними метрополіями і багаточисельними периферійними культурами. При цьому метрополії виступають у ролі стимуляторів, що оживляють розвиток периферії та сприяють збагаченню місцевих культурних цінностей. У свою чергу, периферійні культури активно інтерпретують привнесені ідеї, суттєво модифікують культурний потік і тим самим впливають на культуру метрополії. Так у діалозі культур відбувається процес їхньої “гібридизації”.

4. На конференції знайшла позитивну оцінку точка зору, що на прискорення глобальних світоцивілізаційних процесів після Першої світової війни найбільший вплив справили десять знакових подій: Празька мирна конференція, велика депресія, Друга світова війна, становлення численних економічних центрів, холодна війна, африканські незалежності, в'єтнамські війни, глобалізація фінансових ринків, міжнародна боргова криза, крах комунізму. Одночасно у економічній теорії були розроблені кейнсіанська макроекономіка, монетарні основи платіжного балансу; макромоделі відкритої економіки; моделі плаваючих валютних курсів; макроекономіка пропозиції; нова класична макроекономіка; “тиха” революція; Вашингтонський консенсус; таргетування інфляції. Нині світова економіка увійшла у ту фазу свого розвитку, коли вона потребує становлення нового порядку. Основними подіями, що поклали початок і прискорюють цей процес, є: крах системи планової економіки в СРСР і ЦСЄ; економічні реформи в Китаї та Індії; експортоорієнтовані стратегії економічного зростання у Східній Азії; нагромадження величезних валютних резервів у країнах, що розвиваються; світова фінансова криза; енергетичні війни в Європі; самопроголошення Великої двадцятки. У теоретичному плані ці тенденції можуть отримати наукову основу завдяки таким ідеям, як формування міжнародної політичної економії; забезпечення відповідальної глобалізації; здійснення збалансованого економічного розвитку на основі великої кількості полюсів зростання; передачі без опору влади у великих фірмах від акціонерів до найманих менеджерів (“техноструктури”) або посилення ролі кваліфікованого персоналу порівняно з власниками капіталу; розширення сфери використання планових методів і паралельне з ринковими їх існування; інформатизація економіки; пошук моделі формування світового уряду.

5. На зміну уявленню про суто економічні бар'єри глобалізації приходять нове, більш глибоке розуміння, що глобалізація породжує певне нелінійне поєднання процесів світоцивілізаційних змін. З одного боку, мобільність виробничих факторів,

гнучкість економіки та вільне переміщення інформації в глобальних мережах активізує вплив факторів, які штовхають людство до формування глобального суспільства, спроможного швидко асимілювати поведінкові інновації у сфері економіки, соціальних стандартів, потреб. Елементи глобального суспільства на сьогодні чітко сигналізують про те, що вони втягують доцентрові процеси взаємодії економічних агентів у глобальних масштабах, міжкультурну взаємодію по лінії міжнародного туризму, згуртованість індивідів не за національною, а за світоглядно-функціональною ідеєю. Розвиток мережевого суспільства уможливорює настільки інтенсивну комунікацію, що з'являється нова якісна парадигма глобального інформаційного суспільства. Іншими словами, формування глобального суспільства як носія глобальної цивілізації є продовженням формування інформаційного суспільства та його похідною. Глобальне суспільство є інформаційним суспільством та суспільством, зорієнтованим на комунікацію та взаємодію. Як наслідок, на сьогодні можна говорити про виникнення глобальної економіки, яка набуває ознак закритої економічної системи. В такій економіці відтворюється більшість закономірностей, притаманних добре відомій макроекономічній інтерпретації економічних процесів. Поряд з цим формується глобальна мікроекономіка, репрезентована діяльністю мультинаціональних корпорацій. Останні, уніфікуючи організаційно-економічні підходи до ведення бізнесу, поширюючи відносно стереотипні форми менеджменту, також вносять свою лепту у формування глобального суспільства. Інформаційне суспільство та глобальна макро- і мікроекономіка стають ядром зародження глобальної цивілізації. Після глобальної фінансової кризи інтенсифікація міжнародних підходів до розв'язання ключових проблем у сфері економіки та фінансів засвідчує зростаючий інтерес провідних країн до ідеї глобальної відповідальності. Поряд із нею формуються базові інституціональні засади глобальних правил гри, покликаних підвищити прозорість ринків та економічних політик задля підвищення глобальної, національної та корпоративної фінансової стабільності.

З іншого боку, глобалізація зіткнулась з відвертими світоцивілізаційними викликами, які породжують певні бар'єри для її експансії та формують підґрунтя для того, щоб глобальна цивілізація була внутрішньо конфліктною, а модель глобального суспільства нестабільною. Потенційна конфліктність за окремими напрямками вже сягає рівнів, коли сама ідея будь-якого модельного підходу до глобального суспільства та цивілізації може виглядати апіорі дискредитованою з методологічної точки зору. Основними причинами, які призводять до цього є:

– глобальна конкуренція. На сьогодні рівень глобальної конкуренції істотно зріс і продовжує прогресувати. Розвинуті країни завдяки інвестиціям в інновації породжують конкурентний тиск з технологічної точки зору, а нові індустріальні країни та країни, що розвиваються, – з цінової точки зору. Глобальна експансія країн Азії є відображенням й іншої тенденції: інноваційний лаг суттєво скорочується, що робить технологічний розрив дедалі більш залежним від інвестицій, а конкуренція зміщується у ціновий сегмент. Для країн ЦСЄ це явище є особливо загрозливим. У процесі ринкової трансформації та набуття членства в ЄС їхні переваги в сегменті цінової конкуренції вичерпуються внаслідок реальної конвергенції, а конкурентні переваги на основі інновацій та технологій ще не сформувались. В загальному інтенсифікація глобальної конкуренції призводить до того, що конкурентними стають не тільки фірми, але і держави, локальні утворення і, що найголовніше, сві-

тогледні цінності як передумови формування тих чи інших моделей економічної, соціальної та суспільної поведінки;

– асиметричні світогледні схильності до інновацій та відкритості. Різні суспільства в силу історичних чи психологічних причин мають відмінне ставлення до адаптації нових форм суспільної поведінки. Завдяки цьому, посилення глобальної конкуренції, особливо у випадку, коли конкурування передбачає посилений акцент на інноваціях, по-різному викликає спротив у різних суспільствах. Небажання відходити від крайньої автаркчної, ізоляціоністської позиції може варіюватись у широкому діапазоні, штовхаючи на відверті конфлікти у сфері соціальних реформ. Оскільки такі реформи пов'язуються із необхідністю пристосовуватись до нових глобальних умов, то із глобалізацією починає асоціюватись причина соціального дискомфорту. Перерозподільчий характер будь-яких реформ, особливо соціальних, може загострювати внутрішні та міжнародні конфлікти. Наявність останніх сигналізує ринкам про привабливість тієї чи іншої країни, тільки поглиблюючи розшарування країн на ті, які швидко адаптуються, і на ті, які виявляють тяжіння до традиціоналізму. Фактор технологічних інновацій є найбільш функціональним виявом того, чому одні суспільства в інформаційну еру можуть відставати від інших;

– міфологізація образу “нація – держава” як єдино можливої форми підтримання національної ідентичності. Неоднозначні міжцивілізаційні взаємодії дуже часто є похідними екстраполяції на глобальний рівень ряду стереотипів про роль держави як носія суверенності та захисту особливого погляду окремої нації (народу) на питання історії, культури, економіки. Дуже часто питання, які могли бути вирішені шляхом багатосторонніх компромісів у сфері глобального чи регіонального регулювання, призводять до загострення протиріч через спекуляції окремих держав з приводу свого місця у світовій культурно-історичній спадщині і висування необґрунтованих претензій. Ступінь агресивного слідування міфологізованому образу “національних інтересів” поступово відходить за межі протиборства між правими та лівими партіями, а дедалі більше обумовлюється цивілізаційними факторами, одним з яких є радикалізація у нав'язуванні іншим своєї позиції, або догматизація відстоювання своєї позиції на переговорних процесах. Проблема національної ідентичності і пошук її збереження в межах існуючої державної форми ставить питання про те, як модель глобальної цивілізації повинна асимілювати факт існування держави, яка на сьогодні залишається найбільш повноцінним легітимним апаратом примусу;

– загроза втрати стійкості національних економік як складних структурованих систем. Розгляд даного факту як причини потенційної конфліктності моделі глобального суспільства обумовлений зростанням низки ризиків для національної економіки і економічної безпеки, зокрема, в умовах активізації глобалізаційних процесів (геополітичних, макроекономічних, фінансових, підприємницьких, екологічних тощо). Ця проблема є особливо гострою для країн пострадянського простору, які упродовж тривалого часу перебували у складі єдиного народногосподарського комплексу СРСР, не мали своєї національної економіки як системи, а вийшовши з нього, значною мірою втратили попередні економічні зв'язки і підпали під вплив глобалізаційних процесів. Незважаючи на підвищення рівня відкритості їхніх економік, фінансово-економічна криза засвідчила, що дані країни, як і інші країни світу, проявили схильність до відродження “повзучого протекціонізму”;

– протиборство ліберальних цінностей з псевдо-державницькими цінностями, які прикриваються автаркчними та націоналістичними ідеологіями для приховування

інституціональної неефективності економіки. Часто напруження у сфері міжцивілізаційного діалогу штучно культивуються для уповільнення або запобігання трансформації неефективних інституціональних систем, які не витримують глобальної конкуренції. Найбільш спотворених форм це набуває, коли глобальна неефективність тих чи інших структур є продовженням корупційної поведінки, або експлуатації у псевдо-ринковий спосіб обмежених ресурсів країни задля задоволення вузьких групових інтересів. Соціальне розшарування, що викликається неефективною системою розподілу, може видаватись за наслідок глобалізації, завдяки чому образ останньої піддається демонізації, погіршуючи перспективи міжцивілізаційного діалогу як основи успішного функціонування глобальної економіки тощо.

6. Учасники дискусії констатували, що наука має значний арсенал доказів щодо переростання глобалізації з розряду окресленої свого часу ключової тенденції світового розвитку до всеохоплюючого процесу, що включає політичну, економічну, соціальну, екологічну, науково-технічну, культурну та інші складові, і не має зворотного напрямку. Глобалізація сьогодні є однією з визначальних сил, що пов'язана з світоцивілізаційними процесами і все більше впливає на напрями і темпи їхнього розвитку.

Дискутуючи з приводу трансформаційних процесів у міжнародному бізнесі, учасники конференції окреслили основні ознаки глобалізації, які зумовлюють динаміку конфігурації цього бізнесу як багатовекторного явища: формування глобально функціонуючого виробничого процесу; взаємозалежність і взаємопроникнення національних економік, а також створення виробничих та інших утворень без урахування національних кордонів; взаємозалежність фінансових систем країн світу і наростання їх фінансової єдності; труднощі держав у формуванні незалежної економічної політики; інтенсифікація руху капіталу, товарів, робочої сили; зростання ролі і значущості наддержавних інституцій у регулюванні глобальних проблем, особливо щодо глобального управління ресурсами планети, перерозподілу світового доходу тощо.

При обговоренні трансформаційних процесів у міжнародному бізнесі було здійснено низку узагальнень щодо його нових сутнісних характеристик, які, у свою чергу, тісно переплітаються з глобальними цивілізаційними процесами і визначають трансформацію конфігурації міжнародного бізнесу. До таких принципових рис міжнародного бізнесу було віднесено:

- взаємозалежність і узгодження у світовому масштабі процесів глобалізації та регіональної інтеграції. Сучасна наукова думка виокремлює кілька концептуальних підходів до розуміння сучасної світової динаміки: 1) постійна гомогенізація і універсалізація шляхом глобалізації; 2) розгляд світу як фундаментально гетерогенної системи, яка систематично породжує протистояння; 3) поєднання двох зазначених підходів – “фрагментативність” (Дж. Розенау, *fragmegrative*) як узгодження процесів фрагментації та інтеграції. Враховуючи означені процеси, варто розглядати тенденції й особливості формування і функціонування транснаціональних компаній, регіональних утворень тощо;

- інтелектуалізація усіх сфер суспільного життя на тлі глобальної експансії нововведень та бурхливий розвиток передумов формування суспільства, заснованого на знаннях, з урахуванням формування і розвитку нових світових центрів інтелектуального капіталу. Сьогодні міжнародний бізнес має достатній потенціал формування знань принципово вищого рівня і темпів їх використання порівняно

з аналогічними процесами, обмеженими національними кордонами. Взаємне доповнення і систематичне оновлення знаннєвого багажу створює додаткові конкурентні переваги міжнародним бізнесовим утворенням будь-якого типу;

- зміна природи конкуренції і зумовлений нею перегляд парадигми конкурентного середовища у процесі окреслення його глобальних контурів, у т. ч. ролі державних і наддержавних структур у формуванні і регулюванні глобального конкурентного середовища. Зміна природи конкуренції зумовлюється комплексом її нових ознак і сприйняттям конкуренції як боротьби за інтелектуальне лідерство, а також виявленням передумов зближення економічної теорії і теорії організації на основі висновків про розвиток нових форм конкуренції, міграцію центрів привабливості бізнесу і центрів конкуренції. При такому підході управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання базується на стратегічному баченні конкуренції як боротьби за майбутнє і за своїм змістом є інноваційним процесом із закономірним зміщенням акцентів управління у бік макрочинників, що потребує інституціональних змін, які на макро- і мегарівнях створюють потенціал і вектори розвитку глобального конкурентного середовища;

- доступність глобального бізнес-сервісу, розвиток якого зумовили процеси інтернаціоналізації бізнесу незалежно від державних кордонів та орієнтованого виключно на зростання ефективності діяльності;

- актуалізація міжкультурних стосунків в межах транснаціональних корпорацій, різноманітних регіональних утворень, транскордонного співробітництва тощо. Цей принциповий аспект міжнародного бізнесу потребує додаткових досліджень для формування базису узгодження економічних, ментальних, етнічних, соціальних цілей в межах міжнародних бізнесових структур. Було підкреслено, що для побудови успішних моделей управління суб'єктами господарювання необхідно пояснити причинно-наслідкові зв'язки міжкультурних особливостей у глобалізованому світі у світлі активного розвитку, взаємопроникнення та переплетення цивілізаційних процесів, а також міжнародних відмінностей у цінностях різних культур. На основі результатів соціологічних досліджень зроблено висновок про наближення ціннісних орієнтирів молоді України, що навчається у вищих навчальних закладах, до європейських стандартів культури, а також сформульовано висновки щодо пріоритетів різних цінностей: особистої кар'єри, самореалізації, потреби у повазі, доцільності і необхідності групової діяльності тощо.

7. Серед учасників конференції панувала згода відносно того, що країни ЦСЄ опинились в ситуації прогресуючого впливу глобалізації та залишаються на перетині взаємодії локальних цивілізацій. Незважаючи на те, що кожна з даної групи країн може по-різному ідентифікувати свою належність до них, усі вони стикаються з рядом спільних проблем. На основі узагальнення виступів учасників конференції можна побачити, що для вказаної групи країн властиві загальні і специфічні світоцивілізаційні виклики. Так, до перших можна віднести:

- пошуки моделі ефективного глобального регулювання, тестування глобального лідерства в умовах необхідності брати відповідальність за розвиток економіки світу, модернізація глобального позиціонування ЄС у розв'язанні глобальних світоцивілізаційних проблем. Останні перетворюються на об'єкт потенційного глобального регулювання, відображаючи, що такий об'єкт еволюціонує і виходить за межі проблематики глобальних фінансів, нерівності та бідності;

– забезпечення сталого розвитку в умовах прискорених глобальних трансформацій та пошук ефективних моделей “екологізації” глобальної економічної діяльності та глобальної політики;

– формування креативної економіки як якісно нової форми поєднання ідей, інновацій, в якій сучасне мистецтво та прогресивні маркетингові технології переплітаються, виводячи на передній план споживача з високими запитами щодо якості та властивостей товару. Виробники повинні швидко адаптуватись до змін у способі подачі та просуванні продукту, постійно пропонувати нові ідеї та форми їх реалізації. Креативна економіка невідмінно пов’язана з виокремленням прошарку людей, які є носіями певних поведінкових характеристик, що цілком відповідають доктрині глобального суспільства через свою мібільність, оригінальність та орієнтацію на високу оплату праці;

– загострення питання про функціональну ефективність інституцій державного управління та пошук шляхів оптимізації функцій держави, делегування їх та фінансового забезпечення на регіональний рівень;

– прогресуючу диференціацію доходів. Дана закономірність відображає розшарування доходів, яке стосується не тільки проблеми відносин “Північ-Південь”. Залученість до процесу глобалізації є основним критерієм соціальної диференціації навіть в заможних країнах ОЕСР. Країни Центрально-Східної Європи також демонструють тенденцію до обумовленості прогресуючого розшарування добробуту саме факторами участі у глобалізації;

– посилення транснаціоналізації та дедалі зростаюче значення мережевої моделі глобального бізнесу. В обох випадках нові країни стикаються з новими тенденціями у сфері набуття поведінкових моделей та включення глобальної орієнтації у перманентну карту пошуку ефективних моделей бізнесу та управління. Транснаціоналізація вийшла за межі експорту та імпорту капіталу і дедалі активніше асоціюється з асиметричним експортом цінностей. Сама по собі дана проблема є важливою тільки тією мірою, якою вона привносить дисгармонію у сферу поведінки людини та суспільства тощо.

З поміж проблем, які найбільшою мірою стосуються країн ЦСЄ, учасники конференції відзначили наступне і зробили низку принципових пропозицій щодо модернізації економічної політики:

- глобальна конкуренція та жорсткі вимоги євростандартів справляють істотний вплив на ефективність міжнародної торгівлі країн ЦСЄ. Членство в СОТ та ЄС суттєво обмежує можливості щодо протекціонізму, але найбільшою загрозою є брак інвестиційного супроводу трансформації секторів, які включаються в режим глобальної конкуренції. Ідея повернення до концепції економічного націоналізму у сфері глобальної та європейської торгівлі не знайшла підтримки, однак було відзначено, що сам факт активних дискусій у даному напрямі засвідчує поглиблення протиріч між старими та новими членами ЄС, що може негативно сприйматися з точки зору економічного світогляду країн, які претендують на членство в ЄС, зокрема Україною. Подолання корупційного фактора напруження у сфері зовнішньоекономічної діяльності є основою підвищення ефективності міжнародної торгівлі на основі її подальшої лібералізації;

- підтримання макрофінансової стабільності повинно стати важливою складовою трансформації національної економічної політики. Спрощене розуміння критеріїв євроконвергенції породжує певні спотворення у функціонуванні фінансо-

вого сектора, що наочно продемонструвало погіршення макрофінансової ситуації практично в усіх країнах ЦСЄ. Дані країни стикнулися з проблемою падіння процентних ставок до кризи, що спричинило зростання вартості активів та бум споживання, а не прискорення економічного зростання. Виконання маастрихтських критеріїв стало більш залежним від глобальних факторів, що звужує можливості країн регіону здійснювати оптимізацію макроекономічної політики і вимагає посилення дисципліни у сфері монетарної та фіскальної політики, а також пруденційного регулювання. Ідея про необхідність швидкого вступу згаданих країн до зони євро з точки зору підвищення їх глобальної стабільності, але із застереженнями щодо вимог макрофінансової політики з урахуванням досвіду Греції, не викликала заперечень серед учасників конференції.

Країни ЦСЄ потребують подальших інвестицій в людський капітал паралельно із удосконаленням умов для розвитку бізнесу та креативного інноваційного підприємництва. Асиметрична мобільність робітників з відмінним рівнем кваліфікації та інвестицій в людський капітал створює низку несприятливих структурних проблем та викривлює рівноважні процеси на ринках праці. Відкритість транснаціональному бізнесу з боку даних країн повинна супроводжуватись більш жорсткими вимогами щодо екологічної та соціальної складової, підвищення технологічного рівня транскордонних мереж, що локалізуються в постсоціалістичних країнах.

Глобалізаційні обмеження щодо прогресування соціальних зобов'язань в країнах ЄС повинні розглядатись як випереджаючі індикатори низки структурних проблем в регіоні. Значні дефіцити бюджетів та платіжних балансів підвищують макрофінансову вразливість. При цьому розрив в продуктивності праці між старими та новими членами ЄС породжує напруження у сфері вирівнювання соціальних стандартів, оскільки зростання соціальних стандартів повинно дещо відставати від зростання продуктивності праці задля підвищення стійкості економіки у глобальному оточенні. Зростаючі вимоги щодо інвестицій в людський капітал повинні розглядатись як альтернатива соціальним трансфертам. Це означає, що поєднання реальної конвергенції доходів із посиленням макрофінансової стабільності (мінімізація дефіцитів бюджету та платіжного балансу) потребує пошуку нових підходів у сфері європейської соціальної політики.

8. Учасники конференції дійшли згоди, що орієнтири національного розвитку в сучасному глобалізованому світі знаходяться не всередині національної економіки – вони винесені далеко за її межі, і створення дієвої моделі конкурентного середовища потребує урахування і гармонізації впливу чинників мега-, макро- та мікросередовища на діяльність суб'єктів господарювання. Виходячи з цього, нинішнє глобальне конкурентне середовище доцільно розглядати як мегасистему формування, підтримування і розвитку середовища функціонування суб'єктів господарювання, яка потребує створення гарантованих рівноправних умов їх конкуренції при взаємозалежності та взаємопроникненні ринків в межах узгодженого правового поля, забезпечуючи при цьому стійкий економічний розвиток.

Таке розуміння конкурентного середовища охоплює й процес розширення поля конкуренції від класичного уявлення про конкуренцію суб'єктів господарювання як таких, що мають схожість з точки зору споживачів, до можливості появи у споживача неспоріднених альтернатив використання наявних ресурсів. Ринки і ринкові можливості, а також варіанти використання ресурсів досить корельовані, що зумовлює значну обмеженість якісного їх оцінювання при автономному дослідженні. Крім того,

аналіз інтенсивності конкуренції і конкурентоспроможності суб'єкта господарювання потребує виявлення причинно-наслідкових зв'язків конкуренції на товарних ринках, ринках капіталу і робочої сили. Тому вже сьогодні доречно говорити про формування глобального конкурента для суб'єктів господарювання, які функціонують у конкретній сфері бізнесу, як про закономірність розвитку конкурентного середовища, що має ознаки внутрішньо необхідного, сталого і суттєвого зв'язку між явищами і процесами в його межах. При цьому глобального конкурента для конкретного суб'єкта господарювання доцільно сприймати не у традиційному його розумінні (транснаціональна корпорація, що реалізує глобальну стратегію; США і Китай як глобальні конкуренти у всесвітньому масштабі), а як суб'єкта (реального чи потенційного), який у будь-який момент здатний до впливу на конкретного споживача з метою оволодіння його ресурсами, пропонуючи аналогічні або альтернативні способи задоволення потреб.

Учасники конференції акцентували увагу на необхідності перегляду поглядів на розуміння і способи побудови дієвого конкурентного середовища у глобальному масштабі, що зумовлюється зміною парадигми світового розвитку і становленням нового світового порядку, і потребує розроблення інструментарію наддержавного регулювання глобального конкурентного середовища. Сьогодні є очевидною неадекватна дієвість чинних механізмів державного і наддержавного впливу на нього, що є наслідком наростаючого, однак не вирішеного протиріччя між глобальним характером найважливіших економічних процесів і в основному локальним (в межах окремих країн або їх об'єднань) підходом до формування регуляторних механізмів, які б сприяли розвитку рівноправних умов конкуренції. Так, реалізація політики "конкурентної лібералізації" часто призводить до дестабілізації на міждержавному рівні у формі торговельних воєн та інших дискримінаційних заходів, які передбачають використання, як правило, необґрунтованих митних бар'єрів. Аналіз практики міжнародної торгівлі демонструє часте використання "преференційних" зональних і двосторонніх угод, внаслідок чого треті країни потерпають від дискримінації. З іншого боку, прагнення створити сприятливі умови для залучення капіталу призводить до податкової конкуренції, яка, у свою чергу, звужує фінансові можливості держави. Корельованим з цією проблематикою є протиріччя у розумінні сутнісних аспектів функціонування офшорних зон – реалізація демпінгової політики чи конкурентних переваг шляхом запровадження понижених (нульових) податкових ставок.

Проявом функціонування означених та низки інших економічних механізмів є конкуренція між державами за створення сприятливішого конкурентного середовища в межах своєї країни без узгодження регуляторних дій з основними інститутами наддержавного значення. Зростання взаємозалежності країн висуває в число пріоритетних завдань економічної науки теоретичне обґрунтування доцільності і необхідності створення якісно нових механізмів наддержавного регулювання трансформаційних процесів конкурентного середовища. Актуальність розроблення дієвих засобів наддержавного впливу зумовлюється існуючим протиріччям всієї міжнародної системи: з одного боку, існування національного суверенітету передбачає компенсацію недоліків ринкового механізму державою, тоді як на глобальному ринку вплив наддержавних структур обмежується відсутністю системи спільних пріоритетів розвитку. Виходячи з цього, актуалізується проблема створення інституціональної системи світової економіки, в основу якої необхідно покласти новий теоретичний фундамент, сформований відповідно до реалій і перспектив світового розвитку. Сьогодні окреслилися два концептуальних підходи щодо формування моделі регулювання

глобальних процесів: перший передбачає недоцільність детермінування поведінки держав в межах існуючої міжнародної системи (формування узгодженої поведінки та отримання взаємних вигод державами на основі співробітництва за існуючого зовнішнього середовища), а другий базується на обґрунтуванні необхідності створення світового уряду (зміна середовища для коригування поведінки держав і заперечення можливості свідомого співробітництва у турбулентному середовищі).

Окреслення дисгармонії транснаціоналізації бізнесу і можливостей урядів окремих країн впливати на ситуацію за межами своїх кордонів і відстоювати свій суверенітет актуалізує проблематику формування “світового уряду”, доцільності передачі частини суверенітету міжнародним організаціям, обґрунтування прогнозів щодо послаблення ролі держави у регулюванні конкурентного середовища на користь наддержавних інституцій. Виходячи з цього, пріоритетними напрямками теоретичних і прикладних досліджень глобального конкурентного середовища при формуванні нового світового порядку стають: обґрунтування нового бачення державного суверенітету країн і меж міждержавної інтеграції при відмові від “державоцентристського” підходу до розуміння сутності механізму регулювання конкурентного середовища; перегляд статусу і перспектив трансформації міжнародних організацій, які формують сфери наддержавного впливу на параметри і напрями розвитку конкурентного середовища при розгляді його як мегасистеми.

9. Учасники конференції одностайно відзначили, що в епоху формування суспільства, заснованого на знаннях, коли інноваційний процес набуває глобального характеру, найважливішим чинником конкурентоспроможності національних економік і міжнародних бізнесових утворень є інтенсивний інноваційний розвиток усіх сфер суспільного життя.

З огляду на глобальну експансію нововведень, учасники конференції підкресливали, що серед основних чинників конкурентоспроможності країн визначальним є впровадження ефективних механізмів інноваційної політики, хоча, як показали чисельні дослідження, рівень і темпи розвитку інноваційної системи України не здатні забезпечити сталий розвиток економіки і є загрозливими для національної безпеки держави. У “Проекті Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів” зазначається, що інноваційні процеси в економіці України не набули вагомих масштабів, а кількість підприємств, що впроваджують інновації, зменшується з кожним роком і становить зараз 12-14 %, що менше у 2-3 рази, ніж в інноваційно розвинених економіках. Наукоємність промислового виробництва знаходиться на рівні 0,3 %, що на порядок менше від світового рівня. При цьому майже третина коштів, що витрачаються на інноваційну діяльність, припадає на закупівлю обладнання, у той час як на придбання прав на нову інтелектуальну власність або на проведення науково-дослідних і дослідницько-конструкторських робіт витрати значно менші, а майже половина інноваційних підприємств взагалі не фінансують проведення наукових досліджень в інтересах свого виробництва.

Особливої уваги в дискусії було приділено не лише інноваційній активності товаровиробників, а й готовності та спроможності національного ринку і його учасників до сприйняття інноваційної продукції. Це визначає трансформацію вимог до гнучкості ринкового середовища, наявності інноваційного вектору та стійкої платоспроможності його учасників.

Серед небагатьох стійких позитивних тенденцій інноваційного розвитку України учасники конференції відзначили зростання рівня розвитку інформаційних тех-

нологій: за даними Світового економічного форуму (СЕФ), фахівці якого щороку розраховують Індекс мережевої готовності, Україна посідає позицію 62 серед 134 країн, а позиції деяких постсоціалістичних країн Європи у цьому рейтингу є такими: Угорщина – 42, Словаччина – 43, Румунія – 58, Польща – 69, Росія – 74. Фахівці відзначали, що при збереженні існуючих темпів розвитку інформаційних технологій через 2-3 роки Україна зможе увійти до переліку 50 перших країн, що буде найкращим показником серед країн СНД. З іншого боку, були окреслені причини, що проявляються на мікро- та макроекономічному рівнях і обмежують можливості українських суб'єктів господарювання забезпечити необхідні темпи розвитку інформаційних технологій на тлі глобалізації інноваційної сфери: технологічна прірва між розвиненими країнами світу та Україною (загроза системної кризи); нестійкий фінансовий стан підприємств; відсутність розвиненої інноваційної інфраструктури; незавершеність процедур структурної перебудови багатьох українських підприємств; відсутність стратегічних пріоритетів державної політики в інноваційній сфері.

Сучасні реалії державного управління інноваційним розвитком учасники конференції звели до таких пунктів: діяльність органів виконавчої влади в Україні є неузгодженою, оскільки пріоритетні напрями науково-технічної та інноваційної діяльності беруться до уваги лише Міністерством освіти і науки України та Державним агентством інвестицій та інновацій, однак без фінансових коштів, які розподіляються Мінфіном без дотримання законодавчо встановлених норм, вони не можуть реалізувати задекларовані програми і проекти; статус державних інноваційних програм, механізми їх формування і впровадження законодавчо не визначені, що ставить наукові організації і вищі навчальні заклади в умови самостійного стимулювання виробничого сектору економіки до співпраці у сфері інноваційної діяльності; економічна і політична ситуація в державі не сприяє виникненню та активізації попиту на інновації та науково-технічні розробки; відсутня система державного стимулювання інноваційної діяльності, зачатки якої були поступово скасовані щорічними поправками до нормативних актів.

Така ситуація обмежує участь українських підприємств у глобальному інноваційному процесі, ставить державу на межу системної несумісності з економіками розвинутих країн, які в межах сьомого, недосяжного нині для України, технологічного переділу, прагнуть вирішувати грандіозні та амбіційні завдання розвитку суспільства у світлі розвитку світоцивілізаційних процесів (наприклад, технології холодного термоядерного синтезу, що мають принципово змінити енергетичний потенціал земної цивілізації).

З метою подолання згаданих недоліків і прогалин в інноваційному процесі було сформульовано такі пропозиції:

- для розширення можливостей конкуренції українських підприємств на зовнішніх і внутрішніх ринках сформувати однозначно трактовану систему пріоритетів інноваційного розвитку держави, принципово переглянути механізм державної підтримки створення і впровадження інновацій, у першу чергу – розробити дієву систему управління інноваційними процесами в рамках загальнонаціональної стратегії інноваційного розвитку країни;
- зважаючи на незначну, порівняно з розвиненими країнами, частку малого і середнього бізнесу у створюваному ВВП, рекомендувати уряду розробити механізм мотивування і стимулювання розвитку малих інноваційних підприємств, здатних генерувати інноваційні ідеї та підприємницькі пропозиції. Для цього: розробити

систему стимулювання технологічних інновацій; розробити механізм використання потенціалу малих і середніх підприємств для реалізації державних замовлень на виконання науково-дослідних робіт; впроваджувати на підприємствах механізми формування креативної мережі та розвитку організацій, що самонавчаються; запроваджувати механізми комерціалізації науково-технічних досягнень за результатами НДДКР, що виконані за державними замовленнями; формування доступної для усіх користувачів Internet бази даних про інноваційний потенціал малих і середніх підприємств у задоволенні потреб у спеціальних дослідженнях;

- розробити і затвердити механізми взаємодії органів державної підтримки і розвитку інноваційної сфери в Україні, чітко окресливши розподіл влади між державними інститутами, виконавчими органами державного рівня, виконавчими органами регіонального рівня, інвестиційними та венчурними фондами, іноземними фондами та інноваційними мережами, транснаціональними компаніями тощо. Доцільним є подальше формування взаємозв'язків між елементами інноваційної системи в межах країни, а також розроблення механізму її взаємодії з міжнародними інститутами.

10. Аналізуючи геоекономічне становище України, учасники дискусії констатували, що, незважаючи на зручне територіальне розташування нашої держави між кількома центрами цивілізацій та найвище значення коефіцієнта транзитності територій у Європі, Україна є непривабливою як транзитна держава через такі обставини: складність і тривалість проходження державного кордону; недостатнє інформаційне забезпечення підприємств транспорту; тенденція передачі частини функцій державного контролю комерційним структурам і органам місцевої влади.

Знаходячись в центрі Європи, наша країна де факто, в першу чергу інституційно, працює на Європейському просторі, стосовно якого сьогодні розроблені відповідні стратегії – Євроазійська стратегія США, Євроазійська стратегія Європейського союзу і Євроазійська стратегія Росії. Для України, яка стратегічно визначилась щодо інтеграції в ЄС, важливо розробити відповідну стратегію щодо Євроазійського простору. Учасниками конференції зазначено, що для України дана проблематика є особливо актуальною не лише з позиції геоекономіки, але й з позиції геополітики. Виходячи з цього, було запропоновано активізувати залучення інвестицій на будівництво, реконструкцію і сервісне обслуговування доріг з метою створення сучасних транспортних коридорів і залучення додаткового транзиту, що, у свою чергу, забезпечить зростання валютних надходжень та дозволить створити десятки тисяч нових робочих місць.

11. Результати розгорнутої дискусії показали, що сучасна фінансова криза є не тільки однією з найбільш глибоких в історії функціонування фінансових систем, а й проявилася як циклічне явище, що значно відрізняється від інших циклічних змін в економіці. Відправною точкою широкомасштабної фінансово-економічної рецесії стали проблеми недостатнього регулювання фінансового сектору розвинених країн, хоча найбільшого удару було завдано економікам, які проходять шлях становлення в умовах глобалізації і виявилися незахищеними перед глобальними потрясіннями.

У цьому контексті розглядалися шляхи вирішення проблеми обмеження доступу європейських країн, що розвиваються, до зовнішніх джерел приватного капіталу внаслідок глобальної фінансової кризи 2008-2009 рр. через дослідження механізмів її впливу на уповільнення міжнародного руху капіталу. Учасники дискусії констатували, що фінансові кризи в період формування нового світового порядку мають тенденцію до окреслення все більш глобальних наслідків для розвитку фінансового і реального секторів економіки, а остання криза продемонструвала не-

досконалість фінансового регулювання і загрози надшвидкої транснаціоналізації і глобалізації. Під час обговорення науковці зосередилися на особливостях кожного етапу кризи в європейських країнах, що розвиваються, а також виділили основні риси економік цих країн, що передували фінансовій кризі (належність більшості з них до постсоціалістичного табору, наявність повного набору внутрішніх причин для формування кризової ситуації, високий рівень інтегрованості до світового господарства). Певна схожість сценаріїв розвитку національних економік регіону уможливила виділення спільних рис падіння їхньої інвестиційної активності в період фінансової кризи: скорочення експорту до Західної Європи; погіршення макроекономічних показників (зростання безробіття і бюджетних дефіцитів, погіршення добробуту населення, девальвація національної валюти, дефіцит довіри до глобального фінансового ринку та висока волатильність цін на фінансові інструменти, обмеження доступу до приватного капіталу, значний відтік іноземного капіталу).

Учасники дискусії відзначили, що характерною особливістю розгортання фінансової кризи в європейських країнах, що розвиваються, є безпосередній зв'язок з процесами і явищами, що відбуваються у розвинених країнах континенту. На конкретних прикладах було показано, що глобальну кризу спровокував "перегрів" фінансової системи розвинених країн, проте епіцентром рецесії виявилися значно менш захищені економіки: за даними МВФ, саме європейські країни, що розвиваються, вважаються такими, що найбільше постраждали під час кризи. Зважаючи на нинішнє загальне прискорення темпів економічного зростання європейських країн при одночасній нерівномірності темпів відновлення економік континенту, було обговорено можливі сценарії відновлення обсягів прямих іноземних інвестицій в економіку європейських країн, що розвиваються, зокрема – через поступове економічне зростання, довготривале збереження песимізму інвесторів, а також через реалізацію оптимістичного сценарію.

Підсумком дискусії була пропозиція щодо розроблення узгодженого режиму наднаціонального регулювання фінансових ринків на основі модифікації системи міжнародного права, і в першу чергу – забезпечення належного розкриття інформації щодо операцій на глобальних ринках та інтеграцію міжнародної фінансової статистики.

12. Під час дискусії відзначалося, що в умовах широкого розповсюдження системних фінансових (у т. ч. банківських) криз і, як наслідок, викликаних ними великих втрат добробуту, центральними банками світу все більше уваги приділяється питанням фінансової стабільності економічної системи загалом і окремих її складових. З метою попередження виникнення кризових явищ та проведення ефективної грошово-кредитної політики центральні банки потребують доступу до широкого спектру інформації, в зв'язку з цим важливо здійснювати оцінку: якості застави під кредити центрального банку; платоспроможності комерційних банків, які звертаються до центрального банку стосовно підтримки власної ліквідності; стану системних фінансових інституцій та їх взаємозв'язку з іншими ланками фінансової системи. В контексті розв'язання даних проблем видається доцільним створення і визначення функцій окремого підрозділу з питань забезпечення фінансової стабільності у структурі центральних банків.

Учасники конференції підкреслювали, що забезпечення поступального розвитку економіки країни неможливе без залучення і використання великих обсягів кредитних ресурсів, підтримки малого та середнього бізнесу, зокрема – зростання темпів кредитування однорідних та солідарних груп, кредитування через спільні банки, пря-

ме та трансформаційне кредитування, мікrokредитування. Для проведення програм підтримки мікrokредитування в Україні можна використати накопичений зарубіжний досвід, який заснований на таких висновках: більшість малих підприємств потребують короткотермінових позик для формування основного та оборотного капіталу, і прагнення мінімізації процедури надання позики зумовлює використання стандартизованих схем, які передбачають встановлення графіку надання, погашення та перевірки позики, знижуючи ступінь ризику позичальника та понижуючи витрати; поетапне кредитування, яке починається з надання невеликих позик з подальшим збільшенням їх розмірів, забезпечуючи зведення до мінімуму кредитного ризику банку.

13. Формування економічної та фінансової архітектури майбутнього, як зазначали учасники дискусії, передбачає удосконалення митно-тарифної політики держави, яка повинна спрямовуватися на лібералізацію зовнішньої торгівлі та легалізацію "тіньових" потоків імпорту, а також на захист національного товаровиробника. Зважаючи на те, що в межах ЄС передбачено тарифний захист для окремих секторів економіки, Україні необхідно ввести селективні тарифні обмеження для тих галузей, які можуть зазнати найбільших втрат у процесі лібералізації ринку.

З метою мінімізації можливого негативного впливу на українських виробників та максимально швидкого отримання позитивних наслідків від вступу України до СОТ мають бути розроблені та запроваджені спеціальні заходи, а також стратегічна програма реалізації потенціалу членства України в СОТ, яка передбачатиме заходи щодо адаптації національної економіки до умов членства, застосування інструментів СОТ для захисту інтересів українських виробників на зовнішніх та внутрішніх ринках, визначення політичних орієнтирів України як члена цієї організації. Серед найважливіших орієнтирів такої програми повинно бути подальше удосконалення митно-тарифного регулювання та митного контролю, в тому числі шляхом: застосування відповідно до норм ГАТТ/СОТ антидемпінгових та компенсаційних мит з метою захисту вітчизняних виробників; посилення контролю за використанням пільг у митному оподаткуванні; впорядкування механізму надання таких пільг (в тому числі з метою зменшення суперечностей у їх нормативному регулюванні, що часто призводить до судових позивів); проведення переговорного процесу та укладення двосторонніх міждержавних угод щодо спрощення митних процедур та активізації боротьби з контрабандою у відносинах з країнами - основними торговельними партнерами України; удосконалення засобів митного контролю, зокрема в частині адекватного встановлення митної вартості товарів, з метою запобігання явній та прихованій контрабанді та ввезенню товарів, небезпечних для здоров'я людей та довкілля; посилення фінансового контролю у сфері експортного ціноутворення, зокрема – фінансового моніторингу зовнішньоторговельних операцій, які потенційно мають ознаки зловживань та фіктивності; удосконалення методів пост-аудиту, який здійснюється митними органами після ввезення і митного оформлення товарів; розширення співробітництва податкових і митних органів в частині проведення перевірок суб'єктів господарської діяльності, які беруть участь у перепродажу ввезених товарів; налагодження обміну інформацією про порушників законодавства між державними контролюючими органами.

14. Серед учасників конференції панувала згода відносно того, що проведення ринкових трансформацій та інституційних змін потребують визначення стратегічних напрямів розвитку страхового ринку України з виокремленням перспективних зон можливого зростання, виходячи з потреб власної економіки та ресурсного

потенціалу страховиків. При цьому зазначалась необхідність враховувати, що у посткризовий період на вітчизняний страховий ринок прийдуть нові інвестори, які привнесуть свої технології ведення страхової справи. Зокрема, епіцентр економічної і фінансової кризи на Заході виводить у світовий економічний простір нові країни, нових конкурентів, здатних завойовувати вже розподілені фінансові ринки через реалізацію активної інвестиційної політики, поглинаючи і купуючи корпорації та бізнес тих держав, які не здатні протистояти кризі. В такій ситуації для вітчизняних страхових компаній важливо сконцентрувати увагу на виявленні та ефективно-му використанні власних фінансових можливостей на основі застосування кращих досягнень страхового менеджменту, підвищення компетентності обслуговуючого персоналу, розроблення і впровадження нових конкурентоспроможних страхових продуктів і послуг, спрямованих на забезпечення потреб суспільства у страховому захисті.

Кризова ситуація в країні виявила цілу низку недоліків у функціонуванні вітчизняного страхового ринку, що робить його неконкурентоспроможним на міжнародному рівні. До них належать: наявність великої кількості дрібних страхових компаній, які в умовах економічної нестабільності не здатні забезпечувати платоспроможність і фінансову стійкість та задовольняти потребу суспільства у страховому захисті; обмеженість, порівняно із зарубіжними країнами, страхових послуг і продуктів, які надають вітчизняні страхові компанії фізичним і юридичним особам. Забезпечення ефективного розвитку страхового ринку України у посткризовий період потребує розроблення обґрунтованої довгострокової стратегії та створення з боку держави сприятливих умов для її реалізації.

Одним з напрямів формування інституційної архітектури фінансового ринку є побудова трирівневої пенсійної системи. Важливим інфраструктурним елементом цієї системи є другий рівень - накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. В умовах складної фінансової ситуації в солідарній системі пенсійного страхування та в країні загалом пропонується малобюджетна спрощена модель поступового поетапного упровадження другого рівня пенсійної системи.

15. Ефективне використання фінансового потенціалу України загалом і окремих територіальних формувань, у контексті формування економічної та фінансової архітектури майбутнього, ставить низку нових завдань перед місцевими органами влади у таких напрямках: врахування досвіду і наслідків адміністративно-територіальних реформ в країнах ЦСЄ, зокрема Польщі; обґрунтування напрямів і темпів соціально-економічного розвитку регіонів з врахуванням їх фінансового потенціалу; налагодження обліку всіх регіональних фінансових ресурсів, виявлення і залучення альтернативних джерел ресурсів і прихованих резервів; проведення оцінки повноти і ефективності використання фінансових ресурсів на визначений період часу та виявлення можливостей зростання їх обсягів у перспективі; встановлення вимог (планових завдань, нормативних показників, стандартів, законодавчих актів) і виявлення на їх основі втрачених фінансових можливостей регіону за попередній період, слабких місць в управлінні фінансовим потенціалом регіонів; розроблення заходів щодо підвищення фінансових можливостей регіонів на основі ліквідації виявлених слабких місць в управлінні, впровадження нових інноваційних видів діяльності, інноваційних технологій; суттєве зміцнення дохідної бази органів місцевого самоврядування,

перш за все шляхом збільшення переліку власних доходів (у т. ч. місцевих податків і зборів) і запровадження податку на нерухоме майно фізичних осіб.

Аналіз зарубіжних систем оподаткування нерухомого майна показує, що в Україні необхідно використати європейський досвід майнового оподаткування за такими основними напрямками: сформувати єдину систему оподаткування землі та поліпшень на ній; надати місцевий статус податку на нерухоме майно відповідно до класичних принципів оподаткування; закріпити право повного розпорядження коштами, що надходять від сплати цього податку, за органами місцевого самоврядування; визначити базою оподаткування умовну ринкову вартість нерухомого майна; встановити неоподатковуваний мінімум бази оподаткування і податкові пільги для окремих категорій нерухомого майна (а не для його власників) з метою дотримання принципу соціальної справедливості.

16. Специфічним явищем функціонування сучасної світової економічної системи, зокрема в умовах інституційної економічної та фінансової архітектури майбутнього, є підвищення ролі інвестування на міжнародному ринку творів мистецтв, і для його впорядкування необхідно здійснити низку заходів: запровадити ліцензування послуг з оцінювання та експертизи творів мистецтва для усіх фахівців у цій сфері (не лише державних, а й приватних), що дасть змогу підвищити надійність інвестицій та ліквідність ринку; передбачити відповідальність експерта за результати оцінювання на законодавчому рівні; визначити чіткий порядок ввезення і вивезення творів мистецтва, та забезпечити пункти пропуску фахівцями з експертної оцінки культурних цінностей.

17. Під час дискусії про важливість продовольчої безпеки на мікро-, мезо-, макро- та мегарівнях учасники конференції запропонували трактування продовольчої безпеки домогосподарств як вільний доступ до продуктів харчування, що означає фізичну та економічну його доступність, а також визначили критерії оцінювання продовольчої безпеки, що дозволять оцінити продовольчу безпеку на вищевказаних рівнях.

У виступах зазначалося, що оцінка стану продовольчої безпеки на мікрорівні має здійснюватися за такими критеріями: фізична доступність продовольства – наявність продуктів харчування для домогосподарства в кожний момент часу й у необхідному асортименті; економічна доступність продовольства – рівень доходів, незалежно від соціального статусу й місця проживання громадянина, що дозволяє споживати продукти харчування принаймі на мінімальному рівні споживання; безпека продовольства для споживачів – запобігання споживанню неякісних харчових продуктів, здатних завдати шкоди здоров'ю населення.

До критеріїв оцінювання продовольчої безпеки на мезорівні, крім вищезазначених, доцільно віднести такі: обсяг регіонального виробництва продовольчих продуктів, забезпеченість водними ресурсами та екологічний стан регіону; стабільність забезпечення продовольчими продуктами (наявність продовольчих запасів, стан системи зберігання продовольства, можливість просування продуктів харчування на ринки та їх продажу); наявність достатньої кількості та якості продовольства у конкретному регіоні (загальний обсяг різних харчових продуктів, що виробляються в регіоні і імпорту з поправкою на зміну запасів).

Виходячи з того, що продовольча безпека країни – це насамперед, забезпечення основної частини населення продуктами харчування за рахунок власного виробництва, то до критеріїв оцінювання стану продовольчої безпеки країни (макрорівень) учасники конференції також віднесли ще й експортну (відповідність експорту країни

її національним інтересам) та імпорту безпеку (раціональна товарна збалансованість імпорту, що захищає внутрішній ринок і національного товаровиробника), а також фінансово-бюджетну ситуацію (валютні обмеження, платіжний баланс).

До критеріїв оцінювання продовольчої безпеки на мегарівні, на думку учасників, варто віднести також ситуацію на світовому ринку зерна, ступінь ринкової інтеграції, а також ситуацію на основних міжнародних зернових біржах.

Зважаючи на існування песимістичних прогнозів щодо успішного вирішення глобальної продовольчої проблеми та наростання загрози продовольчої кризи у контексті розвитку розбіжностей економічного характеру між найбільш і найменш розвиненими країнами у процесі глобалізації та активізації світоцивілізаційних процесів, були представлені результати дослідження кривої консолідації у харчовій промисловості України, що дозволило оцінити сучасний стан її галузей, у т. ч. з урахуванням стадій життєвого циклу кожної, спрогнозувати їх розвиток та обрати перспективний шлях зростання. Акцентовано увагу на об'єднанні переробних та інших підприємств агропромислового комплексу, що зумовлено потребою забезпечення стабільних доходів підприємств у результаті створення власної надійної сировинної бази, формування постійних ринків збуту виробленої продукції, розширення сфер діяльності, консолідації капіталів тощо. Аналіз ступеня консолідації галузей харчової промисловості України та вивчення процесу позиціонування вітчизняних компаній на кривій консолідації розглянуті як складові моніторингу ринку, який необхідно проводити для вибору ефективної стратегії інтеграції суб'єктів ринку в процесі оптимізації бізнесу. Зважаючи на актуальність проблематики регулювання цін на продукти харчування, йшлося про доцільність використання прямих методів регулювання цін в Україні з позицій перенесення досвіду європейських країн у вітчизняний економічний простір та обґрунтування необхідності застосування конкретних методів регулювання.

Під час обговорення учасниками конференції особливостей формування інституційного середовища кадрового забезпечення аграрних трансформацій в Україні у контексті вирішення продовольчої проблеми, збереження і розвитку людського капіталу сільських територій було запропоновано на законодавчому рівні встановити обов'язкове щорічне нормативне виділення коштів суб'єктами господарювання (1,5 – 3 % витрат) на розвиток їх персоналу.

18. Під час полеміки на тему особливостей формування регіональної структури світового розподілу та акумуляції прямих іноземних інвестицій в умовах інтенсифікації глобалізаційних процесів учасники зробили висновок, що ситуація у сфері інвестування економіки України не дозволяє прогнозувати зміну пріоритетів інвесторами і не підтверджує можливість залучення зовнішнього капіталу для активного розвитку слаборозвинених регіонів країни, а також зменшення соціально-економічних диспропорцій. Виходячи з цього, державна політика щодо подолання нерівності у розгорнутості інфраструктури, централізованого фінансування територій, диференціювання заробітної плати і доходів населення повинна виходити з таких інституційних перетворень, які створять оптимальні передумови для економічного зростання через стимулювання підприємницької діяльності депресивних і слаборозвинених регіонів країни.

Підсумовуючи, учасники конференції зазначили, що складні процеси в розвитку світової економіки породжують низку шансів і загроз для розвитку національної економіки України, для її економічної безпеки.

Економічна наука виробила чимало концептуальних моделей економічної безпеки національних економічних систем: а) модель, заснована на структурній

жорсткості економічної системи (СРСР), яка сьогодні не придатна в умовах відкритості національної економіки України; б) модель структурної функціональної варіативності, яка зорієнтована на забезпечення конкурентоспроможності у глобалізаційному економічному просторі; в) модель новостворених держав чи таких, які здійснюють докорінну зміну системи господарювання, суть якої полягає в поєднанні забезпечення економічної стабільності та “дозованого ринку”.

Поєднуючи завдання забезпечення економічної стабільності з “дозованим ризиком”, Україна має виробити власну модель, яка б враховувала: а) нові тенденції у світогосподарській системі, пов'язані з глобалізацією, переструктуризацією світової економіки, зміщенням нових центрів сили і зміною інститутів світового порядку; б) досвід країн Європи з ринковою економікою, що розвивається; в) наслідки і уроки економічної кризи 2008-2009 рр.; г) внутрішні зміни в інституційних відносинах національної економіки в ланцюгу регуляторів “державна – ринкові механізми – громадянське суспільство”, формування “суверених національних регулювальників”. В країні має бути впроваджено моніторинг макроекономічної політики щодо забезпечення стійкості національної економічної системи та її економічної безпеки через низку індикаторів, що дозволить підтверджувати її ефективність чи неефективність.

При підготовці рекомендацій робоча група оргкомітету конференції використала висновки і пропозиції, що містилися у наукових розробках учасників, та результати безпосередніх дискусій, які точилися на пленарних і секційних засіданнях конференції. На формулювання підсумкових матеріалів конференції найбільший вплив мали наукові розробки і висновки, висвітлені у дослідженнях таких авторів, як: Аксьонова Оксана (Житомир), Алексеєнко Людмила (Тернопіль), Андреюк Наталія (Київ), Асланов Габиль Гусейн Огли (Баку, Азербайджан), Бережна Юлія (Полтава), Біловодська Олена (Суми), Бондаренко Марина, Брич Василь (Тернопіль), Будкін Віктор Київ), Бульба Сергій (Київ), Вовк Світлана (Тернопіль), Вовчак Ольга (Київ), Ворочек Вікторія (Київ), Герасимчук Зоряна (Луцьк), Горбач Людмила (Луцьк), Гришова Інна (Одеса), Гришова Р. (Київ), Грішнова Олена (Київ), Гугул Оксана (Тернопіль), Гуменюк Юрій (Тернопіль), Гуцайлюк Зіновій (Тернопіль), Дарвіду (Касторія, Греція), Деркач Микола, (Дніпропетровськ) Дзєбих Ірина (Київ), Дмитренко Олександр (Запоріжжя), Дорошенко Олександра (Київ), Дробишева Олена (Запоріжжя), Ємцев Віктор (Київ), Жеребило Ірина (Київ), Жмурко Наталія (Львів), Журавель Григорій (Тернопіль), Заблоцька Ріта (Київ), Задніпрянна Тетяна, (Запоріжжя), Зарапіна Юлія (Київ), Зварич Роман (Тернопіль), Зелінська Антоніна (Житомир), Ілляшенко Наталія (Суми), Кадебська Елеонора (Луцьк), Квактун Олеся (Дніпропетровськ), Кириленко Ольга (Тернопіль), Коваленко Олена (Запоріжжя), Козоріз Григорій (Львів), Козоріз Марія (Львів), Козюк Віктор (Тернопіль), Комар Наталія (Тернопіль), Кончин Вадим (Київ), Корольчук Олександр (Київ), Костенко Наталія (Донецьк), Костишина Тетяна (Полтава), Кравчук Наталія (Київ), Кривоус Віталій (Тернопіль), Кузнецов А., Кузнецова Анжела (Київ), Кундєєва Галина (Київ), Куриляк Віталіна (Тернопіль), Лацик Галина (Тернопіль), Левшук Альона, Лизун Марія (Тернопіль), Літовченко Богдан (Дніпропетровськ), Ліщинський Ігор (Тернопіль), Мазаракі Анатолій (Київ), Мазура Володимир (Тернопіль), Макух Світлана (Дрогобич), Марунчак Олена (Ірпінь), Марченко Оксана (Полтава), Масловська Людмила (Житомир), Матвєєв В'ячеслав (Київ), Мачуга Роман (Тернопіль), Мельник Алла (Тернопіль), Мельник Тетяна (Київ), Мельник Юлія (Суми), Мельник Юлія (Тернопіль), Михайлова Любов (Суми), Михайлова О. (Одеса), Миценко

Іван (Кіровоград), Міцура Олена (Суми), Мозжухіна Каріна (Донецьк), Незвещук-Когут Тетяна (Чернівці), Нестуля Олексій (Полтава), Нестуля Світлана (Полтава), Одосій Олександр (Київ), Оливко Оксана (Тернопіль), Омельченко Анна (Донецьк), Омельченко Володимир (Донецьк), Онищенко Василь (Полтава), Орловська Вероніка (Дніпропетровськ), Орловська Юлія (Дніпропетровськ), Пазізіна Софія (Тернопіль), Пасека Станіслава (Черкаси), Петрик Олександр (Київ), Пилипів Ігор (Івано-Франківськ), Пилипів Надія (Івано-Франківськ), Пінчук Ірина (Львів), Повх Г. (Луцьк), Погріщук Борис (Вінниця), Присяжнюк Анна (Київ), Рендович Петро (Тернопіль), Руденко Олена (Запоріжжя), Савельєв Євген (Тернопіль), Савчук Володимир (Київ), Савчук Наталія (Київ), Синовєрський Роман (Тернопіль), Сіденко Світлана (Київ), Скаленко Олексій (Київ), Скопенко Наталія (Київ), Сліпченко Тетяна (Тернопіль), Смалюк Галина (Тернопіль), Смірна Світлана (Луганськ), Соколик Марія (Київ), Сохацька Олена (Тернопіль), Стежко Надія (Кіровоград), Стукало Наталія (Дніпропетровськ), Султанов Мазахир Алиф Оглы (Баку, Азербайджан), Тарас Василь (Тернопіль), Тарнавська Наталія (Тернопіль), Тарнавський М. (Київ), Тибінь Анатолія (Тернопіль), Ткаченко Алла (Запоріжжя), Ткачик Леся (Львів), Третяк Вікторія (Луганськ), Трілленберг Галина (Тернопіль), Уніят Алла (Тернопіль), Федірко Михайло (Тернопіль), Федоренко Анатолій (Київ), Хвесик Михайло (Київ), Хитра Олена (Хмельницький), Церковний Сергій, Чепеленко Анжеліка (Донецьк), Чернявська Олена (Полтава), Чорнодон Вікторія (Вінниця), Чорноплеча Ольга (Київ), Шевченко Олена (Краматорськ), Шинкарик Микола (Тернопіль), Школа Ігор (Чернівці), Юзик Людмила (Донецьк), Юрій Сергій (Тернопіль), Vagratur Grant (Єреван), Kravchenko Irina (Kyiv), Maksymova Kateryna, Roulioropoulos Leonidas (Касторія, Греція).

Матеріал підготували:

Сергій Юрій,

д. е. н., проф., заслужений діяч науки і техніки України, Тернопільський національний економічний університет, голова оргкомітету конференції;

Євген Савельєв,

д. е. н., проф., заслужений діяч науки і техніки України, Тернопільський національний економічний університет, заступник голови оргкомітету конференції;

Ольга Кириленко,

д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет;

Віктор Козюк,

д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет;

Віталіна Куриляк,

к. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет;

Алла Мельник,

д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет.

Олена Сохацька,

д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет;

Наталія Тарнавська,

д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет;

Анатолій Федоренко,

к. е. н., доц., старший науковий співробітник, Державна установа "Інститут економіки та прогнозування НАН України", Київ.

ПРОБЛЕМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ СЛУЖБИ В КОНТЕКСТІ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ В СУСПІЛЬСТВІ

(Аналітична записка та рекомендації за матеріалами науково-практичного семінару, м.Тернопіль, 18-19 листопада 2010 р.)

18-19 листопада 2010 року в Тернопільському національному економічному університеті відбувся міжнародний науково-практичний семінар “Удосконалення функціональної діяльності державної служби як складової інституційного забезпечення структурних трансформацій в суспільстві”. Мета науково-практичного семінару – вироблення рекомендацій щодо удосконалення функціональної діяльності державної служби в контексті інституціоналізації структурних трансформацій в суспільстві та приведення її у відповідність до стандартів Європейського Союзу. Організаторами заходу виступили – Міністерство освіти і науки України, Головне управління державної служби України, Тернопільський національний економічний університет, Вроцлавський економічний університет (Польща), Управління державної служби Голодержслужби України в Тернопільській області, Тернопільський регіональний центр перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоврядування, державних підприємств, установ і організацій.

В роботі науково-практичного семінару взяли участь понад 200 учасників – службовці органів державної влади та органів місцевого самоврядування, керівники органів державної влади та органів місцевого самоврядування, координатори магістратур державної служби, науковці НАДУ при Президентові України та вищих навчальних закладів України, проректори ТНЕУ – проректор з наукової роботи ТНЕУ, д.е.н., професор З-М. В. Задорожний, проректор з науково-педагогічної роботи д.е.н., професор А. І. Крисоватий, професорсько-викладацький склад ТНЕУ, докторанти та аспіранти вищих навчальних закладів, слухачі магістратури за спеціальністю “Державна служба”.

Науковий семінар працював в режимі пленарних засідань (18.11.2010), засідань проблемних груп та виїзного ознайомлення з діяльністю місцевих органів державної виконавчої влади та органів місцевого самоврядування Тернопільської області (19.11.2010).

Учасники семінару дискутували в рамках таких проблемних напрямів:

– удосконалення функціональної діяльності державної служби в контексті забезпечення структурної корекції економіки – завідувач кафедри державного і муніципального управління ТНЕУ, д.е.н., професор Мельник А. Ф., заступник голови Тернопільської обласної державної адміністрації, к.е.н., доцент Фліссак А. А.);

– структурні процеси в соціальній сфері як основа трансформації функціональної діяльності державної служби (співдоповідачі – к.е.н., доцент, доцент кафедри державного і муніципального управління ТНЕУ Васіна А. Ю., начальник Управління державної служби Голодержслужби України в Тернопільській області Хондогій І. В.);

– тенденції структурування духовно-політичної сфери та його гармонізація з боку інститутів держави (співдоповідачі – д. філософ. н., доцент, завідувач кафедри філософії та політології ТНЕУ Гончарук-Чолач Т. В., д. пед. н., професор, завідувач кафедри педагогічних та психологічних дисциплін ТНЕУ Вихрущ А. В.);

– методики оцінки конкурентоспроможності інститутів державної служби в забезпеченні структурних трансформацій в суспільстві (співдоповідачі – к. е. н., доцент, доцент кафедри державного і муніципального управління ТНЕУ Желюк Т. Л., директор адміністративно-фінансового департаменту Головного управління державної служби України Яремчук І. М.);

– удосконалення функціональної діяльності державної служби в контексті впровадження системи управління якістю (співдоповідачі – к. е. н., доцент кафедри державного і муніципального управління ТНЕУ Попович Т. М., заступник начальника Тернопільського регіонального центру перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоврядування, державних підприємств, установ і організацій Лоза Р. Р.);

– трансформація функціональної діяльності служби в органах місцевого самоврядування в умовах муніципалізації (співдоповідачі – к. е. н., доцент, докторант кафедри державного і муніципального управління ТНЕУ Монастирський Г. Л., радник голови Тернопільської обласної ради, депутат Тернопільської міської ради Бурда І. Й.);

– забезпечення узгодження та координації функціональної діяльності державної служби та служби в органах місцевого самоврядування в процесі управління структурними змінами на мезорівні (співдоповідачі – к. е. н., доцент, доцент кафедри державного і муніципального управління ТНЕУ Дудкіна О. П.).

В обговоренні піднятих проблем взяли участь: начальник регіонального відділення Фонду державного майна України по Тернопільській області, д. е. н., доцент Шкільняк М. М.; к. е. н., доцент кафедри державного і муніципального управління ТНЕУ Кривокульська Н. М.; к. е. н., доцент кафедри державного і муніципального управління ТНЕУ Круп'як Л. Б.; завідувач магістратури факультету довузівської, післядипломної і магістерської підготовки ТНЕУ, к. е. н., Шашкевич О. Л.; к. е. н., доцент кафедри фінансів ТНЕУ Тулай О. І.; к. е. н., старший викладач кафедри державного і муніципального управління ТНЕУ Лаврів Л. А.; к. е. н., доцент кафедри фінансів ТНЕУ Шаманська Н.

За результатами обговорення в ході науково-практичного семінару та представлених доповідей, зокрема професорсько-викладацького складу Вроцлавського економічного університету (Польща) – д. е. н., професора, Штраль Данути; к. е. н., Баль-Доманської Беати; к. т. н., Сей-Коляса Малгожати; к. е. н., Зелінської Анетти, підготовлено аналітичну записку та рекомендації, які пропонуються для розгляду наукової громадськості.

1. Узагальнення змін, які відбулися в суспільстві, дозволяє констатувати, що вони носять системний характер, стосуються всіх його сфер і вимагають діагностики тенденцій розвитку, як підґрунтя для об'єктивізації управлінського впливу з боку владних інституцій. Врахування діючої практики функціональної діяльності владних структур різних рівнів, напрямків модернізації державного управління, досвіду країн Європейського Союзу в сфері розвитку публічного управління, кроків уряду щодо удосконалення функцій центральних органів виконавчої влади дозволяє зробити висновок, що в Україні триває робота з удосконалення функціональної діяльності

державної служби, яка повинна активізуватись, поширитись на всі рівні управління та набрати превентивного характеру до процесів, що відбуваються в суспільстві.

2. 2.1. Аналіз змін в структурі національної економіки України дозволив учасникам семінару зробити висновок про те, що їх глибина відповідає поняттю “структурні зрушення”, які характеризуються стихійністю, відсутністю потрібної координації та логічної послідовності, недостатнім фінансовим забезпеченням, занадто великою кількістю структурних пріоритетів, спрямованих переважно на розв’язання поточних проблем. Результатом цього стали: відсутність прогресивних технологічних змін, неоптимальна галузева структура економіки; скорочення випуску товарів та послуг, занепад комплексу виробництва; неврахування інноваційного потенціалу територій, скорочення внеску обробної промисловості у виробництво ВВП, структурні зрушення в якій відбувалися на користь енергоємних виробництв з низькою часткою валової доданої вартості у валовому випуску, недостатні темпи структурування української економіки, нижча ефективність структурних змін порівняно з структурними змінами в успішних трансформаційних економіках; посилення експортної та імпоротної екзогенної залежності, висока матеріаломісткість виробництва, недостатня база оподаткування, відповідно, домінування трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів, їх напруженість, обмеженість джерел фінансування розвитку інфраструктури, напруженість балансу ринку праці, інституційна непорядкованість міграційних процесів, обмеженість внутрішнього попиту. Зазначені особливості структурних зрушень зберігають та посилюють відтворювальні, галузеві, територіальні, зовнішньоекономічні диспропорції в національній економіці, що актуалізує в сукупності проблему удосконалення функцій державної служби в економічному блоці органів державного управління та імплементацію нових функцій, обумовлених викликами екзогенного та ендогенного характеру та спрямованих на структурну корекцію економіки.

2.2. Аналіз структурних процесів в соціальній сфері дозволив учасникам семінару визначити наступні детермінанти удосконалення функціональної діяльності державної служби: 1) необхідність усунення суперечностей формування соціальної політики України та мінімізації ризиків сучасного стану соціальної сфери; 2) необхідність імплементації в функціональну діяльність державних службовців стандартів Європейської соціальної хартії; 3) потреба розвитку інституційного забезпечення функціонування соціальної сфери, зорієнтованого на залучення потенціалу бізнесових та громадських інституцій; 4) тенденції розвитку окремих складових соціальної сфери, що сформувались в процесі трансформації суспільного розвитку.

2.3. В контексті структурування духовно-політичної сфери намітилися тенденції до: активізації громадських організацій та політичних партій в напрямку посилення впливу на діяльність владних структур в питаннях вирішення злободенних суспільних проблем; поширення форм лобіювання громадськими та релігійними інституціями інтересів громадськості та соціальних груп, здійснення впливу на владу з метою підвищення якості державно-управлінських рішень; закріплення за громадськими інституціями ролі посередника між владою та суспільством, який прагне виявити проблеми суспільного розвитку і запропонувати альтернативні шляхи їх усунення.

2.4. Учасники семінару зазначили, що в діючій практиці управління державною службою триває напрацювання методичних підходів щодо оцінювання конкурентоспроможності інститутів державної служби. Діюча система підготовки та підвищення кваліфікації кадрів, як важлива домінанта конкурентоспроможності державної

служби, зазнає структурних трансформацій в питаннях впровадження системи стратегічного планування кадрового забезпечення, управління персоналом на основі фахових компетенцій державних службовців для визначення найбільш кваліфікованих фахівців, обізнаних із сучасними управлінськими технологіями. Триває процес створення ефективної системи моніторингу та відбору кращих міжнародних практик у сфері організації діяльності державної служби, запровадження міжнародних стандартів якості управління.

2.5. В напрямку удосконалення функціональної діяльності державної служби в контексті впровадження системи управління якістю учасники семінару констатували: що, незважаючи на позитивні тенденції запровадження систем управління якістю в органах влади, ефективність їх функціонування є невисокою, а за рівнем досконалості вони суттєво відстають від зарубіжних аналогів, зокрема моделей якості CAF, розроблених Європейським інститутом державного управління, нових версій міжнародних стандартів ISO 9001 2008 року, які ґрунтуються на інноваційних підходах сталого розвитку і спрямовані на підвищення конкурентоспроможності країни, а також програми "20 ключів". Зазначене обумовлює необхідність та важливість удосконалення функціональної діяльності державної служби і підвищення якості державного управління як реакції на трансформаційні зрушення в різних сферах суспільного життя.

2.6. Учасниками семінару зазначено, що удосконалення функціональної діяльності служби в органах місцевого самоврядування в Україні зумовлено такими чинниками: інституціоналізацією місцевого самоврядування та служби в органах місцевого самоврядування в нашій державі; корпоратизацією територіальних спільнот базового рівня як суб'єктів економічних відносин та зростанням їх конкурентної боротьби за ресурси на регіональному, національному та, навіть, глобальному ринках; становленням муніципального сектору економіки та зростанням конкуренції між муніципальним та приватним секторами муніципальних економічних систем; монополізацією ринку житлово-комунальних послуг; об'єктивним трансфером інноваційних технологій муніципального та організаційного менеджментів. Серед бар'єрів удосконалення функціональної діяльності служби в органах місцевого самоврядування визначено: об'єктивний консерватизм інституту місцевого самоврядування; надмірну політизацію місцевого самоврядування в Україні; відсутність спадковості в реалізації муніципального управління між окремими каденціями місцевої влади; невисокий професіоналізм значної частини депутатів місцевих рад, їх голів та посадових осіб виконавчих органів місцевого самоврядування; невідповідність процесу децентралізації влади в Україні та його ресурсного забезпечення; припинення процесів реформування адміністративно-територіального устрою; неефективність моделі управління місцевим економічним і соціальним розвитком; дотаційність територіальних спільнот базового рівня; несформованість цивілізованого ринку землі; структурні диспропорції муніципальної економіки; відсутність державної муніципальної політики; адміністративні перепони в імплементації технологій інструментарію муніципального менеджменту; певна відособленість управлінської діяльності органів місцевого самоврядування та суб'єктів підприємництва; невизначеність у питанні розмежування, передачі та делегування повноважень між органами державної влади та органами місцевого самоврядування; нестабільність ринкової та політичної кон'юнктури в державі.

2.7. Аналіз процесів узгодження та координації функціональної діяльності державної служби та служби в органах місцевого самоврядування в процесі управління структурними змінами на мезорівні дозволив: констатувати наявність певної системи інституційних засобів нормативно-правового, економічного, політичного та соціального характеру, що використовуються органами регіонального управління в напрямку структурних корекцій соціально-економічного розвитку територій; діагностувати певну невідповідність функціональної структури та організаційно-ресурсного забезпечення органів влади потребам регіонального менеджменту, необхідність імплементації яких зумовлена змінами сутності та ролі органів державної влади та органів місцевого самоврядування в трансформаційних умовах; визначити проблеми застосування спеціального інструментарію та технологій муніципального і регіонального менеджменту в реалізації регіональної структурної політики; вказати на недостатнє використання контрактних засад та договірних підходів у взаємодії органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування щодо структурних змін на мезорівні.

3. 3.1. Учасники семінару констатують, що в напрямку забезпечення визначеної векторності структурних трансформацій в суспільному розвитку заслуговують на увагу запроваджені підходи до удосконалення системи державної служби, що стосуються модернізації організаційно-методичного забезпечення її функціональних складових, запровадження нових стандартів та процедур адміністративної діяльності, інституціалізації вищого корпусу державної служби та посилення його спроможності в розробці та реалізації стратегії структурної трансформації економіки України, створення системи моніторингу та відбору кращих міжнародних практик у сфері організації діяльності державної служби, запровадження міжнародних стандартів якості управління, забезпечення узгодження та координації функціональної діяльності державної служби та служби в органах місцевого самоврядування в процесі управління структурними змінами на мезорівні, посилення іманентних національній моделі державної служби факторів конкурентоспроможності.

Проявами трансформації функціональної діяльності служби в органах місцевого самоврядування в Україні є: впровадження функції стратегічного управління; осучаснення територіального планування на основі гармонізації зонування та співробітництва із навколишніми поселеннями з використанням мотиваційних технологій; використання механізму функціональної інтеграції територіальних громад для спільного вирішення локальних питань; інформатизація муніципального управлінського простору із застосуванням сучасних інформаційних технологій (інтернет-сайти муніципалітетів, інтерактивні технології, "розумне" місто, програмне забезпечення управлінських процесів); запровадження елементів проектного менеджменту для конкурсного визначення й реалізації муніципальних пріоритетів; активізація розроблення статутів територіальних громад; використання сучасних PR-технологій, технологій конструювання іміджу та формування корпоративної культури органів влади; імплементація системи управління якістю у процес надання управлінських, послуг; промоція конкурентних переваг та просування муніципальних утворень з метою одержання преференцій у конкурентній боротьбі за інвестиційні ресурси. В напрямку реагування на виклики, пов'язані зі зміною характеристик об'єктів управління, в функціональну діяльність державної служби вже імплементовано такі функції як: постприватизаційний супровід, контролінг, ад-

міністративний аудит, стратегічне планування, підтримка підприємництва, регламентування надання адміністративних послуг.

3.2. Учасники семінару констатували, що Кабінетом Міністрів України, Головним управлінням державної служби України проведено низку розпорядчо-організаційних дій в контексті удосконалення функціональної діяльності державної служби, результатом яких стало: нове визначення завдань і функцій органів виконавчої влади; закріплення повноважень з проведення функціональних обстежень в країні як основного механізму для реформування системи та структури органів виконавчої влади; виявлення дублювання та надлишковості функцій; узагальнення даних щодо їх функціонального навантаження Голодержслужбою України; формування реєстру державних функцій центральних органів виконавчої влади, який включає 9,5 тис. позицій та постійно оновлюється; сформованість матриці функцій державного управління.

З огляду на те, що функціональна діяльність державної служби є динамічною системою, яка підлягає постійному оновленню, учасники семінару зазначають про доцільність поширення підходів, що апробовані на системі центральних органів виконавчої влади, на всі рівні державного управління; а також про надання заходам, що пов'язані з переглядом, імплементацією та запровадженням функцій в діяльність владних структур, перманентного характеру та забезпечення превентивності функцій державної служби до структурних трансформацій в суспільстві.

4. З метою удосконалення функціональної діяльності державної служби як складової інституційного забезпечення структурних трансформацій в суспільстві, учасники семінару рекомендують:

4.1. В напрямку "Удосконалення функціональної діяльності державної служби в контексті забезпечення структурної корекції економіки": 1) удосконалити аналітико-прогностичну діяльність на основі імплементації в практику роботи блоків органів, відповідальних за розвиток внутрішнього ринку, транспорту, енергетики та навколишнього середовища, соціальної сфери сучасних технологій моделювання економічних процесів, впровадження технологій стратегічного управління, зокрема стратегічного планування на макроекономічному, макроструктурному і мезорівнях; 2) підтримувати превентивний характер функціональної діяльності, пов'язаної з структурною корекцією національної економіки на всіх рівнях; 3) покласти в основі структурних корекцій пріоритети, зорієнтовані на модернізацію, зниження потенційної вразливості економіки України до зовнішніх і внутрішніх коливань; 4) передбачити у функціональних обов'язках державних службовців економічних служб функцію моніторингу за трансформацією структури економіки, яка б передбачала розрахунки таких індикаторів як коефіцієнти структурних зрушень, ефективність структури економіки; 5) вдосконалити функціональну діяльність блоку органів незалежних регуляторів та кластеру органів у сфері фінансів, зорієнтованих на коригування структури економіки в контексті контролю діяльності монополістів, підтримки конкуренції на ринках, податкового стимулювання, направлено на спрямування інвестиційних потоків у пріоритетні сфери національної економіки, стимулювання інвестиційної діяльності, фінансового і кредитного стимулювання венчурного бізнесу, інфраструктурного та організаційного забезпечення інвестиційної діяльності (функціональної діяльності, спрямованої на розвиток фондового ринку, іпотеки, інвестиційних фондів, створення інституціональних інвесторів-банків довгострокового кредитування), стимулювання впровадження інвестиційних проектів (освоєння і впровадження елементів проектного менеджменту, сприяння в проведенні техніко-економічного обґрунтування проектів), стимулювання

заощаджень, як джерела інвестування національної економіки; 6) удосконалити функції, пов'язані з наданням адміністративних послуг, забезпечити залучення бізнесу до розроблення стратегій структурних корекцій економіки і їх реалізації, освоєння і більш широкої імплементації таких форм використання комунальної власності як концесія, іпотека, застава, муніципальна позика; 7) розвивати державно-приватне партнерство на основі освоєння державними службовцями функцій: визначення пріоритетних інтересів держави, визначення замовлення по проекту, ефективного розподілу ризиків, визначення потреб у спільних інвестиційних ресурсах державного і приватного секторів, формування контрактів на послуги, контрактів на управління, лізингових угод, змішаних типів контрактів, стратегічного прогнозування діяльності в рамках концесії, механізму передачі об'єкта приватному сектору тощо.

4.2. В напрямку стимулювання структурних процесів в соціальній сфері, як основи трансформації функціональної діяльності державної служби, необхідно: 1) передбачати зміну підходів до формування дієвих управлінських впливів на розвиток елементів соціальної сфери з врахуванням специфіки умов та цілей функціонування останніх; 2) переорієнтувати управлінські функції органів влади від забезпечення прямого управлінського впливу до регулювання, від дії до посередництва; 3) подолати негативні тенденції у розвитку соціальної інфраструктури та відпрацювати механізм оптимального поєднання функцій державного управління з саморегуляцією керованих об'єктів в напрямку відпрацювання технологій соціального моніторингу, розробки прогнозів та сценаріїв розвитку соціальної інфраструктури регіону, диверсифікації постачальників послуг соціальної сфери шляхом удосконалення механізмів розміщення і реалізації замовлень на надання послуг; 4) запровадити механізми міжсекторного партнерства для вирішення соціальних проблем; 5) удосконалити механізми управління галузями соціальної інфраструктури з використанням інструментарію соціального проектування, антикризового управління, адміністративного супроводу та аудиту реалізації соціальних програм; оптимізувати мережу закладів соціальної інфраструктури; 6) скоординувати діяльність органів влади та громадських інституцій в контексті підвищення ефективності державно-громадського управління освітою, культурою, охороною здоров'я.

4.3. В напрямку структурування духовно-політичної сфери та його гармонізації з боку інститутів держави доцільним є: 1) поширення практики залучення громадських організацій, незалежних груп інтересів, засобів масової інформації до прийняття рішень владними структурами; 2) формування єдиного інституційного забезпечення для всіх суб'єктів політики, що дозволить зробити політичний процес більш прозорим, а політичну діяльність більш публічною; 3) пропагування панування свободи, яка формує незалежну особистість як центральну фігуру демократичного суспільства; 4) активізація проведення просвітницької роботи, спрямованої на утвердження у суспільній свідомості демократичних цінностей та ідеалів; 5) створення умов для формування базового елементу розвиненого громадянського суспільства – середнього класу.

4.4. В напрямку забезпечення конкурентоспроможності інститутів державної служби щодо забезпечення структурних трансформацій в суспільстві: 1) підтримувати конкурентоспроможність державної служби за рахунок: формування позитивного іміджу державної служби; забезпечення підзвітності та відповідальності перед суспільством у контексті забезпечення структурних зрушень економіки відповідно до обраних пріоритетів; запровадження сучасних підходів в управлінні персоналом для реалізації нових напрямів функціональної діяльності, пов'язаної

із структурними трансформаціями національної економіки, забезпечення європейських стандартів діяльності державних службовців України; підвищення інституційної спроможності державної служби в питаннях розробки та реалізації програм структурної корекції національної економіки, направлених на формування нової якості економічного зростання України шляхом вигідного позиціонування на нових європейських та євразійських ринках; забезпечення безперервності процесу навчання та підвищення кваліфікації державних службовців; використання сучасних технологій оцінювання ефективності державної служби (функціонального, стратегічного, адміністративного моніторингу, аудиту якості); 2) оцінювати рівень конкурентоспроможності державної служби як системи на основі показників питома вага витрат на залучення, розвиток, використання людського капіталу (підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації, робота з кадровим резервом, проведення конкурсів, стажування) в загальній структурі витрат на державну службу (або в загальній структурі витрат бюджетних програм у сфері управління); індекс якості управління (розрахунок експертним методом на основі індексів Кауфмана–Краая політичної стабільності, результативності роботи державних інституцій, ефективності регуляторної політики; дотримання верховенства закону, рівня корупції); конкурентоспроможність державного службовця як спроможність відповідати потребам конкретної державної установи, органу влади стосовно професійно-освітнього рівня, кваліфікації, ділових та особистих якостей; 3) зміцнювати конкурентоспроможність державних службовців на ринку праці відносно відповідних професійних груп посад з метою залучення та утримання кваліфікованих кадрів за рахунок: ліквідації розриву у заробітній платі, доведення мінімального посадового окладу державного службовця до рівня не менше ніж три мінімальні заробітні плати, забезпечення домінування посадового окладу в оплаті праці, з подальшим застосуванням коефіцієнтів, які враховуватимуть результати роботи, підвищення кваліфікації державних службовців; підтримки добросовісної конкуренції шляхом просування на вакантну посаду з присвоєнням наступного рангу за результатами прозорого і відкритого конкурсу; 4) запровадити в рамках атестації державного службовця визначення рівня його конкурентоспроможності на основі моделі компетентності посади, яка повинна включати ключові компетентності, функціональні компетентності, специфічні компетентності.

4.5. В напрямку удосконалення функціональної діяльності державної служби в контексті впровадження системи управління якістю: 1) імплементувати функцію контролю за запровадженням системи управління якістю в посадові обов'язки керівників органів державної влади; 2) закріпити статус тимчасових робочих груп з питань впровадження систем управління якістю як постійно діючих комісій з чіткими повноваженнями щодо відслідковування процесів запровадження принципів системи управління якістю та моніторингу проблем, які виникають; 3) в розроблених програмах впровадження систем управління якістю та прийнятих заходах забезпечення її функціонування в органі влади, конкретизувати завдання щодо реалізації системи управління якістю на принципах: орієнтація на споживача; провідна роль керівника та його відповідальність; розвиток персоналу та його залучення до удосконалення; процесний підхід; системний підхід до управління; постійне поліпшення результатів роботи; прийняття обґрунтованих рішень; відповідальність перед суспільством; 4) розробити чіткі системи та критерії для самооцінювання як органу влади загалом, так і кожного структурного підрозділу щодо результативності їхньої роботи та можливостей розвитку; 5) запровадити сис-

тему контролю та аудиту якості з метою створення базису для впровадження більш досконалих моделей управління якістю надання послуг в органах влади та підвищення дієвості функціонуючих систем, передбачити структурування функцій якості QFD; 6) розробити концепцію постійного покращання системи управління якістю на основі моделей Кайзена, діаграми Парето, концепції “Lean”, бенчмаркінгу, системи “двадцяти ключів”, які широко використовуються в практиці зарубіжних країн.

4.6. В напрямку трансформації функціональної діяльності служби в органах місцевого самоврядування в умовах муніципалізації необхідно: 1) забезпечити розроблення та реалізацію адміністративної та адміністративно-територіальної реформ; уможливити певну деполітизацію місцевого самоврядування як інституту забезпечення локального економічного розвитку та соціального обслуговування; 2) сформувати когорту професійних муніципальних менеджерів на основі становлення повноцінної вищої освіти в сфері муніципального управління; забезпечити кореляцію у співвідношенні “права – обов’язки – відповідальність” посадових осіб та службовців місцевого самоврядування; 3) застосувати механізм ресурсного зацікавлення запровадження в діяльності органів місцевого самоврядування технологій муніципального менеджменту; 4) поширити практику корпоративної взаємодії окремих територіальних спільнот базового рівня на основі функціональної координації; 5) чітко окреслити повноваження суб’єктів управління економічним і соціальним розвитком територіальних спільнот базового рівня в ієрархічному розрізі (державна, регіон, територіальна громада); 6) забезпечити наповнення нормативно-правової бази муніципального управління, як на загальнодержавному, так і локальному рівнях.

4.7. В напрямку забезпечення узгодження та координації функціональної діяльності державної служби та служби в органах місцевого самоврядування в процесі управління структурними змінами на мезорівні доцільно: 1) доповнити традиційний підхід формування взаємовідносин місцевих органів виконавчої влади з органами місцевого самоврядування на основі делегування повноважень технологією формування та задоволення вимог місцевих державних адміністрацій на основі спеціального економічного інструментарію муніципального менеджменту – ресурсного аналізу, проектного фінансування, кластерного та корпоративного управління, укладання договорів органів місцевого самоврядування з органами державної виконавчої влади на програмно-цільовій основі; 2) забезпечити партнерський підхід у розподілі повноважень між державною та представницькою владою в реалізації загальнодержавних та локальних стратегій розвитку; 3) вдосконалити контроль з боку місцевих державних адміністрацій за реалізацією органами місцевого самоврядування делегованих повноважень. Передача державою делегованих повноважень має відбуватися лише за умови відповідної передачі бюджетних ресурсів у вигляді закріплених за відповідними бюджетами загальнодержавних податків, зборів, обов’язкових платежів або їх частки, а також трансфертів з Державного бюджету України. Контроль реалізації делегованих повноважень в місцевому самоврядуванні повинен виконувати не лише констатуючу, а й регулятивну функцію, поєднуватися з іншими функціями державного управління, запобігати незаконній діяльності управлінського апарату органів місцевого самоврядування; 4) використовувати в процесі контролю бази даних, в яких електронна інформація про всі нормативні акти та стан їхнього виконання акумулюватиметься в режимі реального часу, зменшиться паперовий документообіг, спроститься система надання довідково-консультаційних послуг тощо; 5) удосконалити нормативне забезпечення зміцнення фінансової

бази місцевого самоврядування, трансформації бюджетного процесу, удосконалення міжбюджетних відносин, які сприятимуть становленню повноцінної фінансової бази органів місцевого самоврядування як необхідної умови для підвищення рівня та якості виконання делегованих повноважень органів виконавчої влади; 6) вдосконалити систему міжбюджетних відносин шляхом розмежування доходних джерел та витрат державного й місцевих бюджетів, повноважень і відповідальності між двома рівнями влади, що забезпечить використання механізму вирівнювання горизонтальних фіскальних дисбалансів з врахуванням податкоспроможності території.

5. Завершуючи захід, учасники прийшли до висновку, що, враховуючи необхідність забезпечення високої професійної компетенції державних службовців в сфері функціональної діяльності, передбачити запровадження у навчальних програмах підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців висвітлення проблем, пов'язаних з імплементацією нових функцій в діяльність органів державної влади та органів місцевого самоврядування, проведення тренінгів, семінарів, підготовку відповідних навчально-методичних матеріалів.

При підготовці аналітичної записки використані матеріали: Мельник Алли (Тернопіль), Кириленко Ольги (Тернопіль), Нижник Ніни (Київ), Гончарук-Чолач Тетяни (Тернопіль), Яремчука Ігора (Київ), Хондогій Ірини (Тернопіль), Іващука Олега (Тернопіль), Фліссака Андрія (Тернопіль), Шкільняка Михайла (Тернопіль), Вихруща Анатолія (Тернопіль), Тріпака Мар'яна (Тернопіль), Шашкевича Олександра (Тернопіль), Баль-Доманської Беати (Вроцлав, Польща), Сей-Коляса Малгожати (Вроцлав, Польща), Зелінської Анетти (Вроцлав, Польща), Яньчука Леха (Вроцлав, Польща), Васіної Алли (Тернопіль), Дудкіної Олени (Тернопіль), Желюк Тетяни (Тернопіль), Монастирського Григорія (Тернопіль), Попович Тамари (Тернопіль), Апостолюк Оксани (Тернопіль), Камбура Андрія (Чернівці), Кодлубай Людмили (Харків), Козинського Сергія (Одеса), Колодій Ольги (Тернопіль), Кривокульської Наталії (Тернопіль), Круп'як Лідії (Тернопіль), Котис Наталії (Тернопіль), Круп'як Ірини (Тернопіль), Богача Юрія (Тернопіль), Лаврів Лілії (Тернопіль), Лози Романа (Тернопіль), Марковського Сергія (Київ), Мельничук Галини (Чернівці), Постнікова Володимира (Тернопіль), Сабодаш Ганни (Київ), Сагайдака Максима (Київ), Сидор Ірини (Тернопіль), Ткачук Наталії (Тернопіль), Тулай Оксани (Тернопіль), Чикало Інни (Тернопіль), Чопенко Анни (Харків), Шаманської Надії (Тернопіль), Шумади Ірини (Тернопіль), Коваль Оксани (Тернопіль).

Матеріали підготували:

Алла Мельник – д.е.н., професор, завідувач кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет;

Алла Васіна – к.е.н., доцент, доцент кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет;

Олена Дудкіна – к.е.н., доцент, доцент кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет;

Тетяна Желюк – к.е.н., доцент, доцент кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет;

Григорій Монастирський – к.е.н., доцент, докторант кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет.

НАШІ АВТОРИ

АДАМИК
Вікторія

к. е. н., доцент кафедри менеджменту та міжнародного підприємництва, Національний університет "Львівська політехніка".

ВАШКІВ
Олександр

к. е. н., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій, Тернопільський національний економічний університет.

ВЛАДИМИР
Ольга

асистент кафедри менеджменту підприємницької діяльності, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя.

ДЕНИСЮК
Володимир

к. т. н., с. н. с. відділу проблем інноваційного розвитку економіки, Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України.

ЗАЯЧКОВСЬКА
Галина

к. е. н., доцент, докторант кафедри міжнародної економіки, Тернопільський національний економічний університет.

КОВАЛЕНКО
Юлія

к. е. н., доцент, докторант кафедри фінансових ринків та фінансових послуг, Національний університет державної податкової служби України.

КОВАЛЬЧУК
В'ячеслав

к. е. н., доцент кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет.

КОЗЮК
Віктор

д. е. н., професор, завідувач кафедри економічної теорії Тернопільський національний економічний університет.

ЛЕВИЦЬКА
Ольга

старший викладач кафедри менеджменту організацій, Львівський інститут Міжрегіональної Академії управління персоналом.

ПОДА
Антоніна

доцент кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет.

ПОЛІЩУК
Олександр

к. е. н., доцент кафедри фінансів, Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету.

САРАЙ
Михайло

к. е. н., доцент кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет.

СИДОР Ірина	к. е. н., доцент кафедри фінансів, Тернопільський національний економічний університет.
СКАВРОНСЬКА Ірина	аспірант кафедри міжнародної економіки, Тернопільський національний економічний університет.
СТЕЧИШИН Тетяна	викладач кафедри банківської справи, Тернопільський національний економічний університет.
ТАТАРЕВСЬКА Марія	к. е. н., доцент, Одеський державний економічний університет.
ТКАЛЕНКО Світлана	к. е. н., доцент кафедри міжнародного менеджменту, ДВНЗ, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана.
ТОЛЧАНОВА Зоя	старший викладач кафедри регіонального управління, Національний університет водного господарства та природокористування.
ФЕДІРКО Михайло	к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки, Тернопільський національний економічний університет.
ХАРАЗІШВІЛІ Юрій	д. е. н., заступник директора з наукової роботи, Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки (ДНДІІМЕ).
ХОМИН Петро	д. е. н., професор кафедри обліку у бюджетній і соціальній сфері, Тернопільський національний економічний університет.

ANNOTATION

Yuriy Khazarashvili, Volodymyr Denysiuk

The Complex Analysis and Forecasting for the Dynamics of Regional Social & Economic Development (on the database of Ternopil Region)

The article deals with the comprehensive complex analysis and forecasting based on a Cobb-Douglas modified production function for the dynamics of regional social & economic development for the period of 1999-2012 (on the database of Ternopil Region), taking into account the shadow economy, the separate contribution of economic and social constituents and other ratios. There were revealed some problems of development of Ternopil Region as economic base for the analysis and forecasting.

Yulija Kovalenko

Content of the Notion «Institution» in Institutional Economic Analysis

A genesis and evolution of the theoretical definitions of the notion «institution» were studied; a comparative and critical analysis of its contemporary interpretation by the representatives of main institutional trends was accomplished. The authentic approach to interpretation of the notion was proposed.

Mychaylo Fedirko

Macroeconomic Aspects to Provide the Competitiveness of National Economy of Ukraine

The author substantiated the influence of GDP structure, the degree of its dependence of POL imports and energy consumption ratio within GDP and national currency real exchange rate upon national economy competitiveness. The article offers as well the ways to improve the competitiveness of Ukrainian national economy.

Olexandr Polischuk

Estimation of Investment Attractiveness of Consumer's Market of Regional Economic Systems

In the article there were explored some approaches to assessment of investment attractiveness of consumer's market within an economic region that characterizes its condition and rating. The author offered the methodical approaches to grouping the regions due to level of investment attractiveness of regional market of consumer's goods, their rating, and, subsequently, to making deliberate managerial decisions.

Zoja Tolchanova

The Cluster Policy as a Mechanism to Improve the Forestry Performance

The article comprises the comprehensive research of the notion "cluster". The author analyzed the world experience of cluster structures usage in entire industry and forestry in particular. Due to research results there were defined the development prospects for cluster forms of cooperation as an efficient method to improve the competitiveness of a regional forestry complex. The positive ecological, economic and social subsequences of cluster structures imposition in domestic economy were established.

Olga Levytska*Conceptual Directions of Preventive Three-Vector Health Care System Development*

In the article there was investigated the demographic, medical & social situation in Ukraine as well as the main factors defining the nation's health. In this context the author suggested the concept of preventive three-vector health care system to solve the problems of depopulation, restore the labor potential, improve the conditions of individual and public health, and harmonize the standards of living.

Iryna Sydor*Domestic Realities of Budgetary Financing of Industry, Power Industry and Construction: Problems and Ways to Solve Them*

In the article the peculiarities of financing of industry, power industry and construction at expense of state and local budgets were investigated. The author also estimated the practice of target budgetary programs' implementation. The problems of the budgetary financing of the mentioned branches were exposed and the ways to solve them were substantiated.

Tetyana Stechyshyn*Economic & Mathematic Approach to Form the Portfolio of Financial Instruments of Banking Institutions*

Basic approaches to form an optimal investment portfolio of a bank institution were investigated. The author analyzed classic theory of portfolio selection and evaluated the alternative portfolios in concern of their expected profitability, standard deviations, covariance and correlation. An optimal algorithm to form the portfolio of financial instruments by means of economic & mathematic modeling was offered due to predetermined level of portfolio risk and probability of profitability of three varieties of its constituents.

Olha Vladymyr*The Peculiarities of Banks' Functioning in the System of Currency Relations*

In the article there were exposed the theoretical aspects of banks' performance in the system of currency relations. The author substantiated the place and role of banks in this system by means of their functions analysis as well as the tasks of banks as main subjects of currency market.

Maria Tatarevska*Place and Role of Salaries & Wages in Middle Class Formation*

The article deals with the comprehensive research of place and role of salaries & wages in middle class formation and development. The author carried out the comparative analysis of domestic and foreign pay-outs as well as their assessment in terms of social standards. On the base of comparison of consumer's expenses there was defined the volume of pay-outs being relevant to European one.

Olexandr Vashkiv, Antonina Poda*An Enterprise as a Subject and Object of Institutional Trap*

There were investigated the main types of institutional traps, mechanisms of their originating and penetration into economic system. The authors emphasized on internal nature of an enterprise exposing itself both as a subject of institutional trap and as its object.

Petro Khomin

Duality of Operations and Their Double Record: Origins and Interpretations

There were identified the origins of double record of economic operations in financial statements. On the basis of critical analysis of these theories and mathematic & deductive assessment of its essence there was substantiated the authentic approach to interpretation of necessity of simultaneous records in different accounts corresponding to each other.

Svitlana Tkalenko

New International Economic Order and Security

The article contains the thorough research of national economic securities in dependence of their economic development. The author revealed the subsequences of information society creation and suggested the ways to secure domestic economy under conditions of new economic order.

Galyna Zayachkovska

International tourism in Ukraine: problems of the development and the ways of their solutions.

The article deals with the comprehensive research of international tourism in Ukraine. The author defined the clamping-down factors, systemized the branch problems and the ways of their solution.

Victoria Adamyk, Iryna Skavronska

Estimation of Economic Impacts of Sport Mega-Events

Methodological approaches to assess the impact of sport mega-events in different countries were analyzed in the article. These economic impacts as result of sport events were calculated, and the hypothesis about their substantial and ineloquent positive influence upon national economies was refuted. The authors came to conclusion that macroeconomic results of sport mega-events impact other macroeconomic phenomena and processes

ДО ВІДОМА АВТОРІВ “ВІСНИКА ТНЕУ”

“Вісник Тернопільського національного економічного університету” виходить чотири рази на рік українською та російською мовами. До друку приймаються статті, які мають наукову і практичну цінність. Терміни подання матеріалів: у 1-й номер журналу – до 25 грудня попереднього року, в 2-й номер – до 25 березня поточного року, в 3-й номер – до 25 травня, в 4-й номер – до 25 вересня.

Основні вимоги до підготовки й оформлення матеріалів.

- У редакцію подаються роздруковані на папері: 1) стаття і коротка анотація (до 6 рядків), ключові слова та відомості про автора українською та російською мовами; 2) англійською мовою: анотація (6-8 рядків); назва статті, ім'я та прізвище автора повністю; 3) високоякісний диск з вищепереліченими матеріалами. Для аспірантів і здобувачів обов'язково додаються: витяг із протоколу засідання кафедри з рекомендацією статті до друку та рецензія наукового керівника або іншого фахівця у певній галузі знань, який має науковий ступінь або вчене звання.

- У відомостях про автора необхідно вказати повністю прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь і вчене звання, місце роботи, посаду, адресу, телефон, шифр і назву спеціальності, за якою подається стаття, та електронну адресу.

- Відповідно до Постанови президії ВАК України від 15.01.2003 р. №7-05/1 “Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України”, наукові статті повинні мати такі необхідні елементи: постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, де започатковано розв'язання цієї проблеми і на які опирається автор; визначення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з дослідження автора і перспективи подальших розвідок у цьому напрямку.

- Обсяг статей для докторів і кандидатів наук – до 18 сторінок, для аспірантів і здобувачів –10-12 сторінок тексту, роздрукованого на папері формату А4 через 1,5 інтервалу кеглем 14 шрифтом Time New Roman; поля зліва, знизу та зверху – 20 мм, справа – 10 мм.

- На першій сторінці статті справа вказується повне ім'я та прізвище автора (світлим курсивом, прізвище-великими буквами), нижче по центру – назва статті (великими буквами), потім – анотація; далі йде текст.

- Кількість табличного матеріалу та ілюстрацій повинна бути мінімальною. Цифровий матеріал оформляється таблицею, яка має порядковий номер (друкується курсивом справа, наприклад, *Таблиця 1*) і назву (друкується над таблицею по центру). Ілюстрації також повинні нумеруватися і мати назви, які вказуються під кожною ілюстрацією (наприклад, Рис. 2. Класифікація податків.).

- Автори відповідають за точність наведених у статті термінів, прізвищ, даних, цитат, статистичних матеріалів тощо. Скорочення слів і словосполучень, окрім загальноприйнятих, не допускається. Текст статті автор повинен уважно вчитати і завізувати, сторінки – пронумерувати.

- Список використаної літератури розміщується після статті під заголовком “Література”, нумерація джерел подається в порядку посилань на них. Бібліографічний опис літературних джерел здійснюється згідно з встановленими вимогами (Бюлетень ВАК України. - 2000. - № 2. - С 61-62). Посилання на літературу в тексті подавати у квадратних дужках, наприклад, [5, 120; 7, 94-95], де перша цифра вказує порядковий номер джерела в списку літератури, а друга в цьому джерелі – відповідну сторінку; джерело (зі сторінкою) відокремлюється від іншого крапкою з комою (;).

Обов’язково необхідно вказати, що матеріал подається до публікації вперше і не був раніше опублікований.

Матеріали, що не відповідають зазначеним вимогам, не приймаються до розгляду. Рукописи статей підлягають додатковому редакційному рецензуванню. Відхилений оригінал авторові не повертається, лише надсилається рецензія на доопрацювання.

Сподіваємося на плідну співпрацю.

***Редакційна колегія
“Вісника ТНЕУ”.***

46009, м.Тернопіль, вул. Львівська,11 “Тернопільський національний економічний університет”, приймальня проректора з наукової роботи (стаття у “Вісник ТНЕУ”).

0352-47-50-59

tneu_visnuk@ukr.net

Журнал включено до “Каталогу видань України”.

Передплатний індекс журналу “Вісник Тернопільського національного економічного університету” **23622**

Наукове періодичне видання

**ВІСНИК
ТЕРНОПІЛЬСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Науковий журнал

*Випуск 4
жовтень – грудень
2010*

Редактор-коректор *М. Й. Баліцька*

Комп'ютерна верстка *Л. Я. Безушко*

Дизайн обкладинки *М. М. Одобецька*

Підписано до друку 27.12.2010. Формат 70x108 ¹/₁₆.
Гарнітура Times і Arial. Папір офсетний. Друк офсетний.
Обл.-вид. арк. 18,2. Умовн.-друк. арк. 17,2.
Тираж 300. Замовлення № P001-04-10.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.

Віддруковано у ТНЕУ
(видавництво "Економічна думка")
46009 м. Тернопіль, вул. Львівська, 11
тел. (0352) 47-58-72
E-mail: edition@tneu.edu.ua

Обкладинку виготовлено в друкарні ТОВ "Гал-Друк"
46006 м. Тернопіль, вул. Бродівська, 44
тел. 52-05-63.