

НАУКОВИЙ ВІСНИК

ЧЕРНІВЕЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Випуск 493

Економіка



Науковий вісник Чернівецького національного університету: Збірник наукових праць. Вип. 493. Економіка. – Чернівці: ЧНУ, 2009. - 176 с.

Naukovy Visnyk Chernivetskooho natsionalnoho Universitetu: Zbirnyk Naukovykh Prats. Vyp. 493. Ekonomika. – Chernivtsi: ChNU, 2009. - 176 p.

У науковому віснику представлені різноманітні аспекти розвитку інституційних систем національних економік. Розглядаються актуальні проблеми економічної теорії та історії економічної думки, соціальної сфери сучасних ринково орієнтованих економічних систем, фінансових відносин, інвестицій та інновацій, обліку і аудиту, економічної кібернетики.

Розрахований на науковців, фахівців-практиків, викладачів навчальних закладів, аспірантів, студентів - усіх, кого цікавлять теоретичні та прикладні аспекти економічних досліджень.

The various aspects of development of the institutional systems of transitive economies are presented in the issue. Actual problems of economic theory and history of economic thought, social spheres of modern market-oriented economic systems, financial relations, investments and innovations, accounting and audit, economical cybernetics are considered.

It is meant for scientists, professionals, faculty members, post graduate students, students and everybody those interested in theoretical and applied aspects of economic research.

Редколегія випуску:

Нікіфоров П.О., доктор економічних наук, професор (науковий редактор);
Лопатинський Ю.М., доктор економічних наук (заступник наукового редактора);
Запухляк В.М., кандидат економічних наук, доцент (відповідальний секретар);
Григорків В.С., доктор фізико-математичних наук, професор;
Євдокименко В.К., доктор економічних наук, професор;
Ковальчук Т.М., доктор економічних наук, професор;
Комарницький І.Ф., доктор економічних наук, професор;
Кузьмін О.Є., доктор економічних наук, професор;
Лютій І.О., доктор економічних наук, професор;
Саблук П.Т., доктор економічних наук, професор;
Юрій С.І., доктор економічних наук, професор.
Стороциук Б.Д., кандидат економічних наук, доцент.

Друкується за ухвалою Вченої ради
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Свідоцтво Міністерства України у справах преси та інформації
№ 2158 серія КВ від 21.08.1996

Загальнодержавне видання

Збірник входить до переліку фахових наукових видань ВАК України

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК: 338.124.4

© Чухно А. А. 2009

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

СУЧАСНА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА КРИЗА

Розглядається еволюція економічних криз, визначаються основні їх типи. Автор обґрунтовує однорідність природи різних типів економічних криз виходячи із однорідності факторів, що викликають їх появу. Основна увага зосереджена на дослідженні передумов, причин та наслідків сучасної фінансово-економічної кризи, яка пов'язана не лише зі становленням шостого технологічного укладу, а й інформаційного технологічного способу виробництва, інформаційної економіки і суспільства. Також характеризуються особливості прояву сучасної кризи в Україні. Відзначається, що головним засобом подолання кризи і розвитку економіки має бути держава.

Ключові слова: економічна криза, економічні цикли, технологічний спосіб виробництва, постіндустріальне інформаційне суспільство, фінансові ринки, інноваційний розвиток.

Природа і типи криз. Криза – це одна з форм розвитку економіки, в ході якої усуваються застарілі техніка і технологія, організація виробництва і праці, відкривається простір для зростання й утвердження нового. Водночас з подоланням застарілого неминує виникає спад виробництва, зростає безробіття, знижуються доходи населення, що негативно позначається на умовах життя людей.

Перша економічна криза розпочалася 1825 року, коли в результаті промислової революції в Англії (кінець XVIII - початок XIX ст.) утвердилася машинна індустрія як матеріально-технічна база економіки. З тих пір систематично повторюються економічні кризи. Це означає, що циклічний розвиток - форма руху індустріальної ринкової економіки.

За поняттями криза і цикли належить розрізняти різні їх типи, які характеризуються за глибиною і тривалістю, періодичністю і ступенем впливу на економіку і суспільство. На цих підставах виокремлюють малі цикли (6-12 років) і великі цикли (40-50 років).

Довгий час економічна теорія обмежувалася дослідженням економічних криз і зумовлених ними малих циклів. Оновлення основного капіталу є матеріальною основою виходу з кризи.

Дослідження криз показало, що поряд з малими циклами існують і великі. Видатний російський учений М. Кондратьєв ще у 1926 р. науково обґрунтував “великі хвилі”, або “великі цикли”

економічної кон'юнктури.

У сучасних умовах дослідження розвитку економіки дозволило збагатити теорію «довгих чи великих хвиль». Економічна наука обґрунтувала, що технологія як найбільш сталий елемент науково-технічного прогресу характеризує ступені у розвитку НТП. І, більше того, це привело до розкриття й обґрунтування таких понять, як технологічні уклади і технологічні способи виробництва. Така образна назва, як довгі чи великі хвилі, отримала міцну науково-технологічну основу. Перш за все, довгі хвилі є не чим іншим, як процесом становлення і розвитку технологічних укладів.

Звідси незаперечно випливає: якщо оновлення основного капіталу відбувається через кризу, то, тим більше, перехід до нового технологічного укладу, як більш складний процес, потребує глибших і масштабніших зрушень, що й знаходить вираз у глибині і тривалості великих циклів.

Поряд з малими і великими циклами автор цієї статті ще у 1993 р. обґрунтував сутність і значення стадіальних криз (Чухно А.А. Перехід до ринкової економіки. К. Наукова думка.1993. С.14).

На відміну від великих циклів, пов'язаних зі становленням нових технологічних укладів, що відбуваються в умовах панівних виробничих відносин, стадіальна криза - це, по-перше, становлення нового технологічного способу виробництва, який формується з кількох укладів. По -друге, становлення нового технологічного

способу виробництва пов'язано з корінними змінами у виробничих відносинах, тобто у формах власності, становищі людини у виробництві і суспільстві. І по-третє, без визнання і пізнання стадіальної кризи не можна розкрити природу і характер сучасної фінансово-економічної кризи.

Стадіальний характер сучасної кризи визначається тим, що це перша криза нової інформаційної постіндустріальної епохи, до якої перейшли розвинені країни. Їй властиві нові якісні риси, як з матеріально-технічного, так і соціально-економічного боків. На відміну від індустріального технологічного способу виробництва з його машинною технікою, новий технологічний спосіб виробництва базується на інформації і знаннях. Якщо машини в основному примножували фізичні сили людини, то інформація і знання - це реалізація і примноження розумових потенцій людини, інтелектуалізація виробництва і праці, що знаходить вираження у нових поняттях інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал. Це означає, що сутністю сучасної кризи є становлення і розвиток інформаційного технологічного способу виробництва, перетворення інформації і знань у якісно новий фактор виробництва, посилення процесів інтелектуалізації виробництва і праці. Можуть сказати, перетворення України з індустріально розвиненої у країну з переважанням сировинного виробництва робить усе вищезазначене таким, що не має відношення до реалій нашого життя. Але це буде глибока помилка. Україна вже одержала важкий урок. Недооцінка нового і навіть його ігнорування привели до того, що Україна дуже запізнилась з науковою розробкою і правовим регулюванням відносин інтелектуальної власності. Її звинуватили у піратському виробництві і реалізації аудіовізуальної продукції, занесли у «чорні списки» порушників міжнародного права інтелектуальної власності. Державі, щоб вийти із цього, м'яко скажемо, неприємного становища, довелося тракторами знищувати контрафактну продукцію і цим доводити свою відданість міжнародному праву. Це був потужний удар по іміджу нашої країни.

Важлива риса сучасної кризи полягає і в тому, що вона засвідчила високий рівень усупільнення економіки, обмеженість приватної власності, яка стала причиною невідповідності інтересів корпорацій і банків, інших господарюючих суб'єктів національними інтересам, зумовила провідну і визначальну роль останніх. Усупереч теоріям про приватну власність як рушійну силу ринкової економіки, криза з усією гостротою продемонструвала об'єктивну необхідність узгодження приватних інтересів із загально-національними. Вона показала велике значення модифікації відносин приватної власності, що

знаходять вияв у поширенні власності на знання, інтелектуальної власності, у зміні становища людини на виробництві і у суспільстві, про що свідчить нова категорія людський капітал, перетворення його в основну форму національного багатства, яка набагато перевищує питому вагу основних фондів чи природних ресурсів, разом взятих.

Отже, є три типи криз: циклічна криза і малий цикл, зміст якого визначається оновленням основного капіталу; велика криза і відповідний їй великий цикл, довга хвиля, які тісно пов'язані зі становленням нового технологічного укладу; стадіальна криза і стадіальний цикл, що супроводжують становлення нового технологічного способу виробництва, нового суспільства. Усі ці типи криз і циклів глибоко пов'язані між собою, тому що їхня сутність визначається однорідними факторами: чи це оновлення основного капіталу, чи становлення нового технологічного укладу і, нарешті, чи йдеться про становлення нового технологічного способу виробництва, в усіх цих випадках розв'язується одна проблема – зростання науково-технічного рівня виробництва, хоча масштаби цього науково-технічного зростання – різні.

Однорідність природи цих криз зумовлює їх переплетіння. Але воно відбувається з урахуванням тривалості циклів. Малі кризи і цикли, які повторюються через короткий проміжок часу, – найчастіші. За майже два століття їх було кілька десятків, а великих циклів і технологічних укладів – 5. Тепер зароджується шостий уклад. Це означає, що із декількох десятків малих циклів лише п'ять збіглися з великими циклами, що зробило ці кризи і більш глибокими і більш значущими. Ще рідкіші стадіальні кризи. Але для розуміння взаємозв'язку різних типів криз важливо врахувати, що кожний тип кризи може мати світовий, регіональний або масштаб однієї чи групи країн, що значно примножує їх кількість.

Отже, кризи і цикли – складне і багатоманітне явище, і їх пізнання – непросте завдання. Це певною мірою проявилось при аналізі сучасної кризи. Так, відомі автори вважають, що сучасна криза є поєднанням малого і великого циклів. Головна нині криза довгохвильова, яка зумовлена висчерпаністю інноваційної бази [1]. Другий автор, визначаючи «довгохвильовий характер» нинішньої кризи, пише «... в її основі фундаментальні економічні перетворення, глобальний перерозподіл власності та подальша переконафігурація світу з виникненням нових центрів влади» [2]. На нашу думку, такі глибокі зміни виходять далеко за межі великого циклу, тобто становлення нового технологічного укладу. Як уже вказувалося, великий цикл відбувається в основному у межах існуючих виробничих відносин, а у даному разі, на думку цитованого автора, мова йде про істотні

зміни у виробничих відносинах. Саме глибокі соціально-економічні зміни становлять зміст стадіальної кризи, за якої становлення інформаційного технологічного способу виробництва супроводжується становленням якісно нової форми власності – власності на знання, тобто інтелектуальної власності, істотною зміною становища людини на виробництві і у суспільстві, що знаходить вираз у переході від людини економічної до людини творчої і т.і. Це визнають відомі автори. О.А. Пороховський пише, що «...сучасна криза має системний характер, що кидає виклик як цілому світоустрою, так і окремим національним економічним моделям»[3].

Загрози, які несе з собою ця криза, зумовили те, що в листопаді 2008 року зібрався саміт «Групи 20» - найпотужніших країн світу, який прийняв Декларацію про фінансові ринки і світову економіку, в якій розкрив причини кризи і спільні заходи по подоланню її наслідків.

Отже, якщо попередні складні кризи (1929-1933 рр., 1971-1975 рр.) поєднували «малі» і «великі» кризи, «малі» і «великі» цикли, виражали становлення нового технологічного укладу (відповідно четвертого і п'ятого), то сучасна економічна криза пов'язана не лише зі становленням шостого технологічного укладу, а й інформаційного технологічного способу виробництва, інформаційної економіки і суспільства.

Фінансова криза. Однією з істотних особливостей сучасної кризи є те, що вона не просто економічна, а фінансово-економічна. Можуть зауважити, що не лише сучасна, але й кризи у попередні часи мали фінансову складову. Як відомо, «велика депресія» 1929-1933 рр. теж розпочалася з обвалу на фондовому ринку. І все ж сучасна фінансова криза і за глибиною, і за масштабами перевищує усе відоме. Перш за все, вона розгортається, як і економічна криза, в якісно нових суспільно-економічних умовах.

В індустріальну епоху панує матеріальне виробництво, фізична праця, що дозволяє усереднювати її затрати і визначити вартість товарів. Грошово-фінансова система спирається на вартість, яка є основою встановлення і підтримання відтворювальних пропорцій. У постіндустріальну добу пануючою стає сфера послуг, нематеріальне виробництво. Так, у США у цій сфері створюється 79 % ВВП, а матеріальне виробництво (потужна промисловість і розвинене сільське господарство) лише 21 %. Це означає, що результатом виробництва є не стільки матеріальні речі-товари, скільки послуги, всезростаюча частина яких має нематеріальний характер. Це зумовило те, що не затрати праці, не вартість, а спроможність задовольняти потреби людей, тобто корисність, усе більше стає основою ціноутворення.

Поширенню й утвердженню цього принципу ціноутворення сприяє інтелектуалізація виробництва і праці, зростання питомої ваги розумової, особливо творчої праці. Усе це збільшує багатоманітність видів праці, їх непорівнянність. За цих умов корисність праці та її результат досить чітко характеризують доцільність праці, її спрямованість на задоволення потреб людини, суспільства. Те ж саме спостерігаємо у грошах. За концепцією автора статті, відбувся перехід грошей - товару, яким було золото, до грошей - капіталу, форми руху позичкового капіталу. Внаслідок цього валютний курс, який визначався на основі золотого паритету, тобто співвідношення вмісту золота в грошових одиницях тепер став «плаваючим», тобто він визначається на основі купівельної спроможності грошей, попиту і пропозиції. І перехід у ціноутворенні від вартості до корисності, і у визначенні валютного курсу від золотого паритету до «плаваючого» валютного курсу - це вираз закономірного руху економіки від простого до складного. Але корисність як основа ціноутворення, і «плаваючий» валютний курс, будучи виразом прогресу, не мають такої кількісної визначеності, як вартість чи золотий паритет. Створилася нова ситуація: замість жорсткого зв'язку вартість - гроші, фінанси корисність послаблює цей зв'язок, допускає відхилення. Те ж саме з грошима – капіталом, «плаваючим» валютним курсом.

Нові умови розвитку економіки вимагали істотного удосконалення регулювання співвідношення виробництва і грошово-фінансової системи, віднаходження таких форм і методів управління цими системами, які б були адекватні новим умовам суспільно-економічного розвитку і забезпечувати відповідність між ними. На жаль, нічого такого не було зроблено, не розкриті зміни у розвитку виробництва і грошово-фінансової системи, не віднайдені форми і методи регулювання, які б відповідали новим умовам. Внаслідок цього грошово-фінансова система, по суті, відірвалася від виробництва.

«...Останніми роками відбувалося прискорене відокремлення фінансової системи від реальної економіки і гіпертрофовано розросталися повноваження фінансових інститутів. Так званий фіктивний капітал, тобто капітал, поданий у цінних паперах, що обертаються на фондовому ринку, почав у кілька разів перевищувати ВВП як передових країн, так і світу. Фінансова система зажила нібито своїм життям, де спекуляції не мали жодного обмеження»[4]. Це трактування знаходить підтвердження і конкретизацію в інших авторів. Так, відомий знавець економіки причини кризи бачить у «...надмірно експансивній грошовій політиці ФРС США, наявності величезного дисбалансу у світовій економіці,

зокрема, великий профіцит у зовнішній торгівлі Китаю, значному торговому дефіциті США, недоліках системи управління ризиками в інвестиційних банках, недосконалості регулювання фінансових ринків на національному і міжнародному рівнях»[5].

Усе це знайшло вираз у тому, що спекулятивні операції набули гігантських масштабів. Різноманітні фінансові інструменти плодилися, як гриби після дощу. Бурхливо зростало кредитування, особливо іпотечне, а також споживче кредитування в цілому. Разом з непомірним борговим тягарем США вони зумовили прорив на іпотечному ринку, що викликало ланцюгову реакцію розладів у американській і світовій економіках.

У Декларації «Саміту – 20» наголошено, що ані політики, ані відповідні державні регулюючі й контролюючі органи належним чином не враховували і не вживали заходів проти нарастаючих ризиків на фінансових ринках, не аналізували фінансові інновації та їх наслідки, не проводили системних дій щодо регулювання економіки як на національному, так і на світовому рівні.

Усе це зумовило, що сучасна фінансова криза набрала такого масштабу і такої гостроти, що стала, по суті, головною загрозою. Учені-економісти розуміють, що криза фінансово-економічна, але особливо акцентують увагу на загрозах з її фінансового боку. Головний економіст МВФ Олівер Бленчард вважає, що сучасна криза «найгірша за останні 60 років... поставила світ на межу фінансової катастрофи»[6]. Не випадково саміт «групи 20» прийняв Декларацію про фінансові ринки і світову економіку. І в цьому історичному документі на перше місце поставлені проблеми фінансового ринку. Це яскравий прояв діалектики. Хоча гроші, фінанси, кредит, цінні папери є грошовою вартісною формою виробництва, матеріального і нематеріального, проте у процесі розвитку вони перетворюються у потужний фактор активного зворотного впливу на виробництво, стимулюючи чи гальмуючи його зростання. Це залежить від суб'єктивного фактору, від держави, від її коригування ринкових сил, від урахування і подолання ризиків на фінансових ринках, від її вміння застосовувати і використовувати фінансові інновації.

Конкретно-історичний характер і тривалість криз. Глибина і наслідки кризи визначаються ступенем соціально-економічного розвитку країни чи групи країн.

Розвинені країни, використовуючи досягнення п'ятого циклу, зосереджують зусилля на становленні нового технологічного укладу, на зміцненні та розвитку інформаційного технологічного способу виробництва.

Водночас сучасна фінансово-економічна криза

в Україні, зберігаючи основні загальні риси, характеризується серйозними особливостями. Але визначення цієї особливості – складна проблема.

Оскільки Україна залишається на індустріальній стадії і структуру економіки визначають індустріальні третій і четвертий технологічні уклади, то окремі автори за традицією визначають сучасну кризу, як кризу перевиробництва, тобто зростання виробництва суперечить обмежений платоспроможний попит. Дійсно, у нас низький рівень доходів, що й зумовлює обмеження попиту. Чим це пояснюється? Рівнем виробництва. Незважаючи на економічне зростання 2000 – 2007 рр., Україна ще не досягла рівня 1990 р., а сучасна криза знову відкинула нас. До того ж Україна входить до числа трьох держав Європи з найнижчим показником виробництва ВВП на одну особу. У цій ситуації говорити про перевиробництво просто некоректно. Друга група авторів, до якої входить экс-міністр фінансів В.Пинзеник, вважає нашу кризу кризою переспоживання, тобто споживання перевищує реальні можливості за рахунок надмірного споживчого імпорту, перевантаженості бюджету соціальними зобов'язаннями. Усе це знаходить вияв у дефіциті бюджету, торговельного і платіжного балансів. Справді, у нас є переспоживання частки людей. Ганебно те, що народні обранці, навіть не працюючи, отримують величезні зарплати. Але як можна говорити про переспоживання, коли недавно майже половина, а тепер чверть населення, за даними МВФ, живе за межею бідності. Тим більше, криза зумовила скорочення реальних доходів, зменшення вартості соціальних трансферів, збільшення безробіття.

Складність визначення природи нашої кризи полягає в тому, що звідси випливають шляхи її подолання. Якщо її суть у переспоживанні, то і вихід із неї автори цього підходу шукають в удосконаленні розподілу. Хоча розподілити можна те, що вироблено. Цілком зрозуміло, що треба усувати суперечності в розподілі, але і розподіл, і споживання визначаються виробництвом.

Ось саме виробництво, на наше глибоке переконання, визначає сутність нашої кризи: недостатній рівень розвитку економіки, недосконала її структура (переважання сировинного виробництва), технологічне відставання на цілу епоху, висока зношеність устаткування і, як наслідок, – низька ефективність і конкурентоспроможність – ось основна причина, що створила умови для глибокого охоплення і особливо негативних наслідків світової кризи в українській економіці. Добре відомо, що саме цей фактор діє з самого початку кризи: падіння попиту на металопродукцію зумовило падіння цін на неї, що виявило неконкурентоспроможність нашої металургії. Нереалізація продукції позбавила надходження іноземної валюти,

обмеження чи припинення валютного рефінансування, зростання валютного курсу долара і падіння національної валюти.

Реалістичне розуміння природи кризи відкриває простір для визначення шляхів і методів її подолання. Прискорення науково-технологічного прогресу, активний перехід на інноваційний тип розвитку і підвищення на цій основі ефективності і конкурентоспроможності економіки – ось шлях подолання кризи, нашого ганебного відставання і виходу на передові позиції у світі. Використання інноваційного розвитку – знамення часу. Європейський Союз оголосив 2009 рік – роком інновацій. Китай, який і в період жорсткої кризи домагається високих темпів економічного зростання, переходить від екстенсивних до інтенсивних методів, до інноваційної моделі розвитку економіки.

На жаль, в Україні багато говориться про інноваційний розвиток, але практично нічого не робиться. У результаті інноваційних підприємств всього 13 %, тоді як у 1990 р. їх було 36 %. У країнах Європейського Союзу найнижчі показники інноваційної активності мають Португалія і Греція (відповідно 26 і 29 % підприємств), але й вони удвічі перевищують показники України.

Чому в Україні такі погані справи з науково-технологічними оновленням виробництва, з освоєнням інноваційного типу розвитку? Перше. Перехід до ринку породив міф, начебто ринок автоматично забезпечить науково-технічний прогрес і його впровадження у виробництво, здійснення інноваційного розвитку. Недооцінка держави, приниження її ролі зумовили деградацію структури економіки, падіння науково-технологічного рівня виробництва, перетворення України з індустріально розвиненої у країну з переважанням сировинної економіки.

Друге. Україна йшла до ринкової економіки з потужним інтелектуальним потенціалом, входила в сімку інноваційно-інтелектуальних держав. Але разом з руйнуванням економіки, перш за все, високотехнологічних виробництв втрачався інтелектуальний потенціал: висококваліфіковані робітники, науково-конструкторські та інженерно-технічні працівники позбавлялись фахової роботи. За деякими оцінками, ми втратили його дві третини.

Третє. У ході приватизації державного майна і нестабільності в країні багато бізнесменів отримали у власність великі підприємства і спрямували свої зусилля не на розвиток і удосконалення виробництва, а на максимальне витискання устаткування і сировини в інтересах власного збагачення. Утворився клас олігархів, який експлуатує сировинні ресурси і виробництво в умовах сприятливої кон'юнктури на світових ринках і на цьому збагачується, ігноруючи передові технології, досягнення НТП, тобто інновацій, інтелектуальний

потенціал. Усе це пояснює, чому Україна за інноваційністю та конкурентоспроможністю займає 79 місце, разом з Кенією.

Боляче усвідомлювати, що усі 18 років незалежності держава займала пасивну позицію, не створила обґрунтованої програми науково-технологічного переозброєння виробництва, переходу на інноваційний розвиток. Світовий досвід показує, що стратегія інноваційного розвитку, втілена в конкретні плани-програми, – це необхідна умова спрямування діяльності народу, держави і бізнесу на їх реалізацію. Без цього в Україні не буде майбутнього.

Складне і питання про тривалість сучасної кризи. Окремі автори, спираючись на аналіз довгих хвиль, досить категорично стверджують, що світова криза продовжиться до 2015 року[7]. Якщо виходити із формальної логіки, то сучасна криза за своєю складністю перевищує усі відомі кризи індустріальної доби. За цих умов вона мала б бути найдовшою. Такий прогноз викликає не лише сумнів, а й заперечення.

Як відомо, на перших етапах індустріального розвитку НТП відбувався повільно, тому і оновлення основного капіталу здійснювалось невисокими темпами. Це визначало велику тривалість циклу. Але з прискоренням НТП вдавалось скоріше переоснастити виробництво, що скорочувало тривалість циклу. Із 12 років він зменшився до 6 років.

Розгортання науково-технологічної революції у другій половині ХХ ст. зумовило виробництво і використання якісно нової інформаційно-комунікаційної техніки і технології, що значно прискорило НТП, посилило інтелектуалізацію виробництва та праці, скоротило строки оновлення техніки і технології і, в цілому, – процес її відтворення. Усе це привело до того, що в останні десятиліття замість зменшення тривалості циклів відбувається їх збільшення. Якщо на попередніх етапах час падіння економіки і час її підйому мало відрізнялися, то в період 1945-2001 років час падіння скоротився приблизно вдвічі порівняно з попередніми періодами, і, одночасно, час підйому у 5 разів перевищив час падіння, що й зумовило збільшення тривалості циклу у 1,5 рази.

Таку зміну у структурі циклічного розвитку важко переоцінити. Вона свідчить про те, що нова економіка і властивий їй якісно новий фактор виробництва, інформація і знання вносять принципово нове у закономірності розвитку економіки. Якщо раніше аксіомою була спадаюча ефективність господарської діяльності, то новій, інформаційній економіці властива зростаюча ефективність економічної діяльності. Ця тенденція знаходить вияв у ряді ділянок господарювання, перш за все, у змінах тривалості і структури циклу.

Інші автори визначають, що наша криза – типова

криза перевиробництва, яка відбувається кожні 7 – 10 років, триває в середньому чотири квартали[8].

Як видно, діапазон коливань прогнозів щодо тривалості кризи великий – від 5-6 років до одного року. Незавжди помітити, що ті автори, які спираються на традиційний хід великої хвилі, роблять висновок про довготривалість кризи і циклу; ті ж автори, які спираються на конкретно-історичний підхід, враховують структуру економіки країни, обмежуються річним строком тривалості кризи. До того ж цей висновок підтверджується і прогнозами. Так, Інститут економічних досліджень і політичних консультацій в березні 2009 року провів прогнозні розрахунки української економіки, а у травні, а потім – у серпні здійснив їх повторно. У трьох версіях загальний результат один: у 2009 році відбувається спад виробництва. А у 2010 році – його зростання. Разом з тим, треба враховувати, що криза стадіальна, пов'язана зі становленням нового технологічного способу виробництва і сьогодні важко судити, чи буде друга її хвиля, наскільки вона затягнеться. Але і сьогодні ясно, що наслідки ми відчуватимемо ще довго. Адже ще напередодні кризи обсяги виробленого ВВП в Україні становили трохи більше 80% рівня 1990 р. і це в той час, коли усі сусіди не лише досягли, але й перевершили вихідний рівень. Значний спад виробництва у 2008-2009 рр. відкинув нас до трохи більше 2/3 рівня 1990 р. На думку деяких фахівців, ми досягнемо рівня 1990 р. у самому кінці другого десятиріччя XXI ст. Усе це загострює ситуацію і вимагає прискорення науково-технологічного оновлення виробництва, глибоких структурних зрушень в економіці.

Держава - головний засіб подолання кризи і розвитку економіки.

Сучасна фінансово-економічна криза з новою гостротою поставила проблему ролі держави в ринковій економіці. Як відомо «велика депресія» в США у 1929-1933 рр. визначила, що поряд з ринковим самоуправлінням необхідне державне регулювання економіки.

Не лише Кейнс, а й його послідовники, по суті, виходили з того, чим більша присутність держави в економіці, чим вищий рівень державного регулювання, тим більші досягнення у економічному зростанні.

Але з часом виявилось, що державне втручання має об'єктивні межі. На певному рівні одержавлення економіки із фактора економічного зростання перетворювалось у його гальмо. Адже чим більше держава зосереджувала в своїх руках підприємств і ресурсів, тим більше обмежувалося ринково конкурентне середовище, знижувалася ринкова конкуренція, тим менше ринок впливав на розвиток економіки.

Економічні кризи початку 70-их років минулого

століття показали вади кейнсіанства і його політики. Монетаристи піддали гострій критиці кейнсіанську теорію і практику за надмірну економічну роль держави. Вони виступили за зменшення державного сектора і державної власності задля розширення ринково-конкурентного середовища, за підвищення регулюючої ролі ринку, монетарних методів в управлінні економікою. Монетаристи, усі неоліберали сформувавши загальний настрій, що панував увесь кінець XX ст., згідно з яким господарська роль держави має скорочуватися.

По суті, на протипагу кейнсіанству, неоліберали та монетаристи доводили, чим менша присутність держави в економіці, тим ліпше. На цих теоретичних постулатах була побудована економічна політика, яка ввійшла в історію як рейганоміка. І треба визнати, що ця політика забезпечила економічне зростання, просування по шляху цивілізаційного прогресу. Але недооцінка економічної ролі держави неминуче приводить до поглиблення суперечностей і, як наслідок, - до економічної кризи. Нині це стало особливо очевидним.

Відомий американський учений Френсіс Фукіяма бачить витоки сучасної світової кризи у тому, що «рейганомівська революція» базувалася на відмові від державного регулювання ринку, на тому, що ринок сам усе автоматично відрегулює. Насправді це привело до того, що держава допустила виникнення гігантського, зовсім нерегульованого тіньового сектора. Розподіл доходів в Америці набрав надмірного перекосу на користь багатих. Рейган впровадив ідею скорочення податків з багатих, що привело у часи Буша-молодшого до різкого збільшення бюджетного дефіциту і до ще більшої диспропорції у розподілі доходів на користь мільярдерів та мільйонерів. Свій аналіз витоків і природи фінансово-економічної кризи у США Фукіяма завершує висновком, що лише відмова від принципів «рейганоміки» може спасти світ від катастрофи[9].

Саміт “Групи 20” не лише піддав гострій критиці недооцінку, приниження економічної ролі держави, а й чітко визначив необхідність зростання ролі держави у регулюванні ринкової економіки. “Загальнонаціональні інтереси, – говориться у їхній декларації, – задають формат для реалізації приватних інтересів, ... чим більше ринків, тим більше потрібно держави, тим більше лягає відповідальності на державні інститути за вектор економічного і соціального розвитку.” Це положення має принципове значення.

До останнього часу виходили з того, що основою ринкової економіки є приватна, що саме приватний інтерес є рушійною силою розвитку економіки і суспільства. І таке трактування ринкової економіки раніше відображало реалії. Але перехід на нову, постіндустріальну стадію прогресу, розвиток і утворення інформації і знань

як якісно нового фактору виробництва значно підносять рівень усупільнення економіки, перетворюють загальнонаціональні інтереси у провідні і визначальні.

Ось чому саміт «Групи 20», накреслюючи піднесення ролі держави, виходить з того, що не приватні, а саме «загальнонаціональні інтереси задають формат для реалізації приватних інтересів».

Якщо оцінювати ці зміни по великому рахунку, то маємо констатувати, що закономірний розвиток економіки примусив зректися того, що було символом віри, чому поклонялись і на що молились і визнати наростання загальнодержавного усупільнення, яке зробило загальнонаціональні інтереси визначальними, проти чого велась запекла боротьба.

Епохальні зрушення в теорії та практиці суспільно-економічного розвитку роблять необхідним аналіз нашої практики державного управління економікою. Як відомо, в процесі ринкових перетворень треба було здійснити роздержавлення економіки. Замість державної власності, яка становила 92%, необхідно було перейти до багатоманітності форм власності і створити ринково-конкурентне середовище. Об'єктивно склалась думка, що, позбавляючись від власності, держава втрачає економічні функції, які переходять до ринку. На цій основі проводилася політика виведення держави з економіки. Наче все логічно, хоча насправді тут прихована глибока помилка, бо ототожнюються два різні процеси – володіння державою засобами виробництва і виконання державою економічної ролі.

Світовий досвід доводить, чи держава має власність, чи її не має, вона здійснює економічне регулювання. У наших умовах, коли ринок формувався і ринковий механізм не діяв, позбавлення держави функції економічного регулювання зумовило в країні хаос, глибоку кризу, яка привела до руйнування економіки, до перетворення України в економічно відсталу країну.

Яку роль відіграє держава Тепер? Активна фіскальна політика і перерозподіл коштів у інтересах соціального забезпечення. І це замість того, щоб проводити активну створювальну політику, спрямовану на зміну структури шляхом пріоритетного розвитку передових, високотехнологічних виробництв, переозброєння виробництва на основі досягнень науки, техніки і технології, перехід економіки на інноваційний тип розвитку.

Лише держава спроможна розробляти й організувати здійснення довгострокової стратегії економічного і соціального розвитку. Саме держава якнайповніше виражає загальнонаціональні інтереси, вона визначає формат реалізації приватних інтересів, несе відповідальність за вектор економічного і соціального розвитку. Держава є дійовим засобом

як перебудови продуктивних сил, науково-технічного удосконалення виробництва, так і серйозних змін у фінансово-економічній сфері, в усій системі виробничих відносин.

Наша практика в цілому, і особливо банківської системи, показала, що приватний інтерес при ігноруванні суспільного веде не лише до правопорушень, але й до грабівництва. Коли Нацбанк надав 42 млрд. грн. для поповнення ліквідності, банкіри в умовах зростаючої інфляції навіть не подумали про інвестування економіки або повернення депозитів, потреба в яких виникла у людей, їхніх клієнтів, вони швиденько перетворили гривні в долари. Це вигідно банкам і їхнім хазяям.

Досвід показав, що ряд приватних комерційних банків перетворились у засіб особистого збагачення і пограбування народу. Криза нищівно розкрила, до чого приводить безконтрольний приватний інтерес, в які втрати економіки і страждання населення виливається банківське свавілля.

Постає питання: як могли трапитись такі ганебні явища? Відповідь проста: держава виявилась осторонь діяльності банківської системи. Нацбанк, на який Конституцією покладено управління банківською системою, виявився неспроможним гідно виконувати цю функцію. Криза розвінчала і міф про неефективність державного регулювання. Зі 187 банків лише 2 державні: Укресімбанк, Ощадбанк, але саме вони безперебійно працювали, обслуговуючи юридичних і фізичних осіб як до кризи, так і під час. Це стало аргументом на користь рекапіталізації банків. Отже, висновок «Саміту - 20» про те, що загальнонаціональний інтерес визначає формат реалізації приватного інтересу має здійснюватись через регулювання держави, яка саме виражає загальний інтерес.

Список літератури

- 1 Пасхавер Я. Дзеркало тижня. 2009. 23 травня. С.7
- 2 Згуровський М. Дзеркало тижня. 2008. 13 грудня. С.8
- 3 Пороховський О.А. Економічна криза як рубіж сучасного світового і національного розвитку. Економічна теорія. 2009. №1. С.11.
- 4 Пороховський О.А. Економічна криза як рубіж сучасного світового і національного розвитку. Економічна теорія. 2009. №1. С.15.
- 2 Ослунд А. Кризис: причины и последствия. «Washington Profile». www.wash-profile.org/ru/node/8204/
- 6 Blanchard O. Cracks in the System. (Repairing the damaged economy. || Finance Development.2008/ December. 8-10
- 7 Кобяков А. Мировой кризис продлится до 2015 года. КП Украина. 2009. 4 февраля. С.8.
- Кризис будет еще 5 лет. Сегодня. 2009. 10 февраля. С.3.
- 8 Пасхавер Я. Ура, мы на дне? Зеркало недели. 2009. 23 мая.
- 9 День. 2008. 18 листопада.

СОВРЕМЕННЫЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС

В статье рассматривается эволюция экономических кризисов, определяются основные их типы. Автор обосновывает однородность природы разных типов экономических кризисов, исходя из однородности факторов, которые вызывают их появление. Основное внимание сосредоточено на исследовании предпосылок, причин и последствий современного финансово-экономического кризиса, который связан не только со становлением шестого технологического уклада, но и информационного технологического способа производства, информационной экономики и общества. Также характеризуются особенности проявления современного кризиса в Украине. Отмечается, что главным средством преодоления кризиса и развития экономики должно стать государство.

Ключевые слова: экономический кризис, экономические циклы, технологический способ производства, постиндустриальное информационное общество, финансовые рынки, инновационное развитие.

SUMMARY

Anatoly Chukhno

CURRENT FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS

We consider the evolution of economic crises, defined their basic types. Author proves the homogeneity of the nature of different types of economic crises on the basis of homogeneity of the factors causing their appearance. The main focus of the study conditions, causes and consequences of modern financial and economic crisis, which is linked not only with formation of the sixth technological way of life, but also information technology production method, the information economy and society. Also characterized by features of contemporary crisis in Ukraine. It is noted that the principal means of overcoming the crisis and the economy should be the government.

Keywords: economic crisis, economic cycles, technological way of production, post-industrial information society, financial markets, innovative development.

© Юшин С.А. 2009
ННЦ “Інститут аграрної економіки” УААН, Київ

ФУНДАМЕНТАЛЬНА РОЛЬ МЕХАНІЗМУ МІМІКРІЇ В ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ РЕВОЛЮЦІЯХ І ЕВОЛЮЦІЯХ

Розкрита закономірність здійснення інституційних революцій і еволюцій як реакцій на появу проблем і дилем класу «свій-чужий». Обґрунтована фундаментальна роль механізму мімікрії як механізму розширення меж інституційної адаптації суспільства до викликів часу. Встановлено перспективи використання принципів мімікрії в системі розпізнавання (ідентифікації) справжніх сутностей конкретних інститутів.

Ключові слова: мімікрія, інституційні революції і еволюції, інституційна пастка.

Вступ. Україна з моменту здобуття державної незалежності позиціонує себе державою європейського типу. Одні ставляться до цього скептично, інші - захоплено. Із цих груп виникають революціонери (вірую тому що безглуздо) і контрреволюціонери (нігілісти). І як же тут не згадати Ф.Енгельса: помилкове у формально-економічному змісті може бути вірним у розумінні всесвітньо-історичному. Та й чи може бути інакше, якщо міфологічне начало, як стверджує П.Бурдьє, становить 3/4 людського мислення [1]. І якщо правий К.Поппер, що наука повинна починати з міфів і із критики міфів [2], то й наукові революції (попередники інституційних революцій) повинні починати з нових міфів про абстрактне Світле Майбутнє й критики старих міфів про конкретне Чорне Минуте. Але головне, щоб новий інституційний міф був створений у потрібному місці й у потрібний час (влучно в цьому плані виразився В.Ленін: сьогодні - рано, завтра - пізно).

Всі революції (момент інституційного “зачаття”) закінчуються швидко, переходячи в еволюцію. Іноді проголошують “зачаття” генія, а народжують ідіота (Пушкін: не мишенятко і не жабенятко, а якість невідоме звірятко), і навпаки. В.Ленін в 1917-1918 рр. - затятий прихильник стрибка у воєнний комунізм, а в 1922 р. - затятий його супротивник. В 80-х роках ХХ-го століття тандем Шаталін-Явлінський запропонував свою програму “500 днів” (міф про стрибок у ринок). І автори українського аналога цієї програми (Концепція переходу Української РСР до ринкової економіки, 1990 р.) вважали, що перехід до ринку цілком реальний на протязі 1991-1992 рр. Інакше кажучи, міфотворчість - вихідний пункт як інституційних революцій, так і вихідних з них еволюцій.

Як стверджують вітчизняні вчені, за весь період реформ в Україні створення розвинутого інституційного середовища не було ні разу проголошено пріоритетним завданням [3]. Тому, вважає Ю.М.Лопатинський, сучасний стан інституційного середовища в Україні

характеризується потребою реформування квазіринкових (неефективних, але стійких) інститутів, створених у перші трансформаційні роки на непідготовленому соціально-економічному ґрунті національної економіки [4]. Але якщо стати на відому позицію Г.Гегеля, – все існує розумне, – варто визнати розумним і існування «формально неефективних» (для кого саме?) інститутів. Як відомо, механізм міжвидового уподібнення в живій природі широко використовується – це мімікрія (наслідування, маскування, фр. *mimétisme*, англ. *mimicry* – імітування). Багато видів саме й виживають завдяки мімікрії. Тому дослідження механізму мімікрії в інституційних революціях і еволюціях правомірно відноситься до актуальних завдань науки й практики.

Постановка завдання. На думку В.М.Полтеровича, до однієї з основних перешкод для успішного економічного розвитку відноситься формування інституційних пасток – неефективних, але стійких інститутів, або норм поведіння, що втримують економіку в неефективній рівновазі (як приклад – це перевага бартерних обмінів, неплатежі, корупція, тіньова активність) [5]. Якщо виходити із запропонованої логіки й законів симетрії (ідіалектики), то протилежностями (антиподами) подібним “пасткам” є якісь “годівниці” як ефективні, але нестійкі інститути або норми поведінки, що втримують економіку в ефективній нерівновазі. Але, на жаль, у В.М.Полтеровича думка спрямована на заперечення “пасток” без якого-небудь зв’язку із утвердженням “годівниць”. Хоча, якщо відштовхуватися від принципів амбівалентності Платона (спонукає до дослідження лише те, що викликає одночасно протилежні почуття) і Аристотеля (що може діяти так, може діяти й навпаки), те варто було б установити для проміжного між “пастками” і “годівницями”: “квази-годівниці” – це мімікрія “пасток”, а “квази-пастки” – це мімікрія “годівниць”?

Якщо застосувати парадокс Аристотеля (де

мудрий для дурного - завжди геній, а для генія - він завжди дурний), то для одних суб'єктів бартер, тіньова економіка, корупція й т.п. - форми "пастки", а для інших - "годовниці". Прихована гармонія, учив Геракліт, сильніша гармонії явної. І навіть ентропія разом зі своїм антиподом - інформацією - поняття відносне (місткість кожного окремого повідомлення залежить від контекстного сприйняття суб'єкта). Тому важливішою тут є не боротьба з "пастками" або за "годовниці", а запобігання стану, яке фізики назвають "тепловою смертю", а в системіки - абсолютною одноманітністю. Саме про це попереджає М.Портер, затверджуючи, що чим більшою мірою компанії копіюють одна в одній вдосконалення, стратегії стають більше схожими й конкуренція перетворюється в змагання ідентичних способів, у якій жоден уже не в змозі виграти [6, с.54]. Ось чому в природі діє мімікрія не як копіювання внутрішньої сутності, а як маскувальне копіювання зовнішньої оболонки. Все це має місце в інституційному бутті соціуму, якому потрібна адекватна ідентифікація форм і сутностей конкретних інститутів.

Мета дослідження – установити фундаментальну (тобто адаптаційну) сутність механізму мімікрії (на відміну від копіювання, трансплантації й т.п.) в інституційних революціях і еволюціях; а основні його завдання:

- розкрити закономірність здійснення інституційних революцій і еволюцій як реакцій на появу проблем і дилем класу "свій-чужий";
- обґрунтувати фундаментальну роль механізму мімікрії як механізму розширення меж інституційної адаптації соціуму до викликів часу;
- установити перспективи використання принципів мімікрії в системі розпізнавання (ідентифікації) справжніх сутностей конкретних інститутів.

Результати дослідження. Усяка революція - трансцендентний стрибок у нову якість (синергетика), інсайт (освянення), еврика Архімеда. Але так як всяка зміна, за Аристотелем, відбувається в протилежний стан через проміжний, то й революція - це стрибок зі світу в антисвіт. Потім починається банальна еволюція, і так від одного циклу до іншого (рис. 1).

Біблійна версія буття ґрунтується на креативному (революційному) творінні світу і його наступній еволюції до етапу "нового неба і нової землі", де "місто не має потреби ні в сонці, ні в місяці для освітлення свого" [Откр. 21:1, 23]. Людина була створена як копія (образ) Бога, а копія гірша оригіналу. Переступивши заборону, людина пізнала свою недосконалість (свою наготу, у т.ч. інтелектуальну), але ставши "чужою" для Бога (стати як один з нас – ще не стати *одним* з нас), вона був приречена на еволюцію у ворожому

світі. Виникали механізми адаптації до світу, у т.ч. мімікрії, що Яків використовував (руки й шию обклавши шкірою козенят) для введення в оману сліпого батька з метою незаконного одержання благословення й утвердження в праві первородства (за хліб і їду із чечевиці) [Бут. 27: 15-30]. Так механізм мімікрії був запропонований як один із засобів досягнення соціального успіху.

У європейській культурі виник негативний образ мімікрії (типу "вовк в овечій шкірі" - казки про Червону шапочку, про вовка й козенят і т.п.). Але чомусь не виникали позитивні образи мімікрії (типу "вівця у вовчій шкірі"). У Черчилль так говорив про підприємця: одні бачать у ньому вовка, якого необхідно вбити; інші - корову, яку можна без кінця доїти; і лише деякі бачать у ньому коня, що тягне віз. Тобто, для одних він - свій, для інших - чужий. А в такій ситуації його виживання залежить не від "класової чистоти", а здатності до участі в спектаклі-мімікрії в масках.

Розвиток систем обумовлений одночасною дією розмаїтості, і одноманітності їхніх елементів. СРСР розвалився під пресом одноманітності. Створений по лекалу "Держави" Платона, він не врахував, що єдність усередині інституту має межі [7, с.211]. СРСР формувався на основі ідеї "середняцтва", запропонованої К.Марксом: "у кожному процесі утворення вартості вищу праця треба зводити до середньої суспільної"; "конкуренція вирівнює норми прибутку різних сфер виробництва в середню норму прибутку" [8, с.209; 9, с.227]. Нагадаємо парадокс: прагнення системи триматися далі від небезпечної межі області стійкості може привести до її загибелі, тому що сама ця область може непомітно й поступово стиснутися й зникнути ("втрачає пильність" система, забуваючи про існування меж стійкості) [10, с.22]. Тому прогресивний соціум, вважає А.Дж.Тойнбі, орієнтований на максимум розмежування між Особистістю і Юрбою, де Юрба діє ентропійно, прагнучи підсилити одноманітність навіть ціною власної загибелі: ризик несподіваної (через самогіпноз) катастрофи властивий мімесису (др.-грец.-подобна, наслідування) як засобу механізації людської природи [11, с. 267-269, 314-315]. Не дарма ж Н.Макиавеллі писав про те, що немає справи більше важкої і небезпечної (при сумнівному успіху), ніж заміна старих порядків новими [12, с.52]. Безліч підтверджень такому його висновку приводить і С.Московічі [13]. Отже, усякій мімікрії (як і мімесису) властива амбівалентність, коли з порушенням міри міняються знаки "плюс" і "мінус". І тоді інститути перетворюються з ефективних у збиткові, або навпаки.

У відомій праці С.Кара-Мурзи «Маніпуляція свідомістю» йде мова про різні "пастки", які зловмисні маніпулятори свідомістю активно

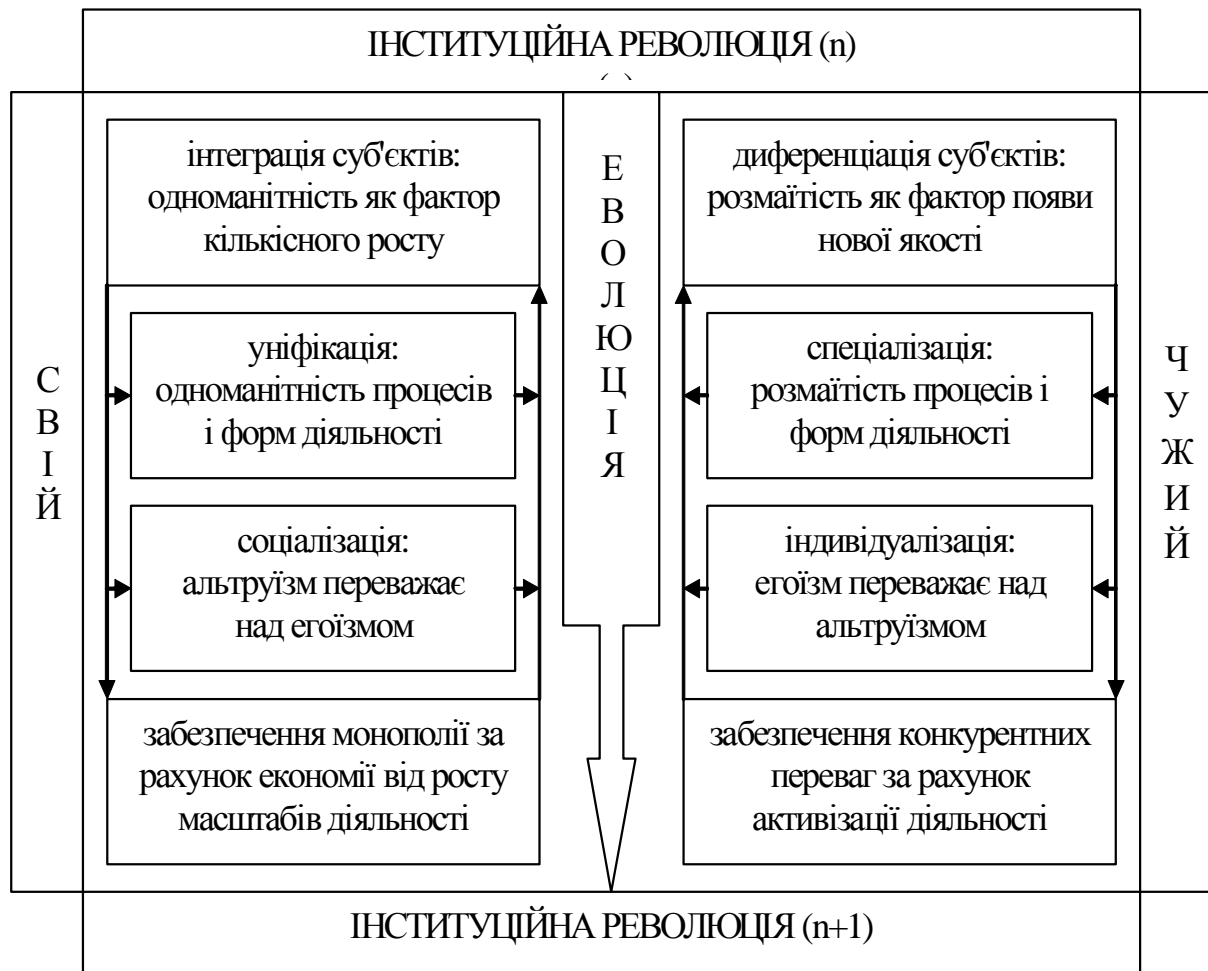


Рис. 1. Простір еволюції людини в системі координат інтеграції (свій) і диференціації (чужий) її діяльності

розставляють у національних масштабах і на глобальному рівні. Він досить переконливо аргументує негативну сутність "маскування смислів" і постановки соціальних "спектаклів", стверджуючи, що у маніпулюючих свідомістю політиків головне - у мовчанні, слова - відволікаюча "стрілянина" [14]. Однак чи є всі ці "маски" і "спектаклі" атрибутом радянського "експерименту" або сучасної політики Заходу? Релігія – опіум народу, чи для народу? К.Г.Юнг доводив: втрата інстинкту – це джерело помилок; свідомість рухає вперед інтуїція, обумовлена архетипами й підсвідомістю, що залежать від несвідомого (а його архетипи еквівалентні релігійним догмам) [15, с.34, 153, 155]. І в Біблії говориться: "бути мороком для одних, і освітлювати ніч для інших". 42 тис. ефремян не змогли правильно сказати "сибболет – шибболет" і загинули. Самсон відкрив секрет Даліди - і загинув. Тому Давид і говорить: з лукавим - по лукавству його. І сам він вижив, імітуючи ідіотію. Про "лжебратів, що потай приходили підглянути за

нашою свободою, щоб поневолити нас", говорить і апостол Павло, радячи: поступайте обережно. Давид і Соломон радять: стримуй вуста свої; приховуй знання, ховайся від лиха. Екклезіаст бачить успіхи в діалектиці: "як серце керувалося мудрістю, притриматися й дурості", "для всякої речі є свій час і устав". Так що проблема не лише в тім, що людям, як пише С.Кара-Мурза, кажуть неправду, а й у тім, що вони самі, вважає пророк Ісайя, просять: "не пророкуйте нам правди, говоріть нам утішне, пророкуйте приємне" [Іс. 30:10]. А якщо когось обурює використання неправди, то йому варто пояснити, що це доктрина не Геббельса, а Платона: правителям держави слід застосовувати неправду як проти ворога, так і заради своїх громадян – для користі своєї держави, але всім іншим її не можна застосовувати [7, с.169]. Отже, механізм мімікрії детермінує інституційні революції й еволюції не на рівні свідомої зловмисності осіб, а на несвідомому (ірраціональному, трансцендентному) рівні мас (рис. 2).

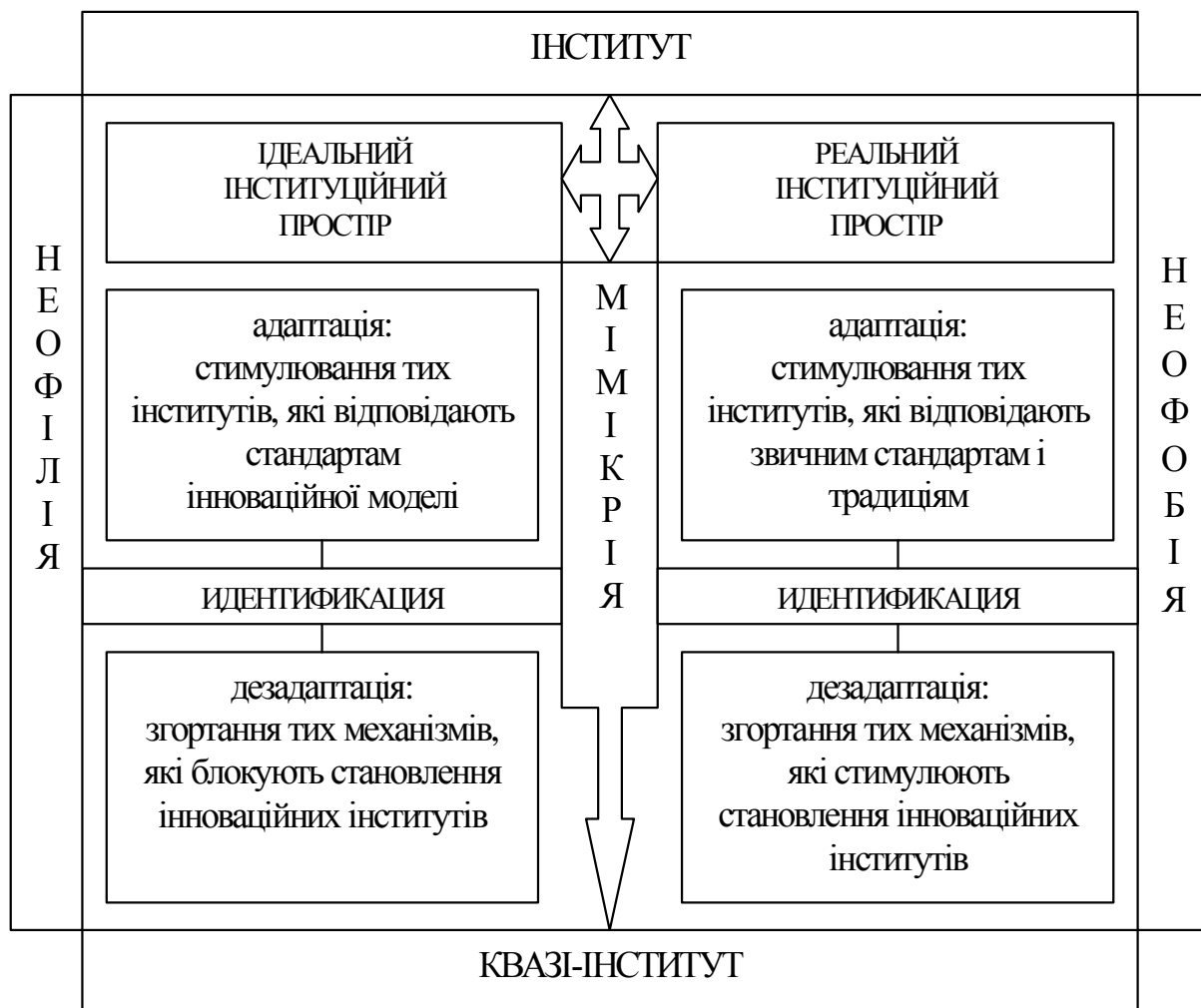


Рис. 2. Схема трансформації інституту залежно від середовища (комбінація неофілії й неофобії) у формат квазі-інституту

Процес прискорюваної глобалізації вносить істотні корективи у форми ефективної адаптації національних інститутів до нових викликів. При цьому важливо, вважає А.Дж.Тойнбі, що при вторгненні однієї культури в іншу економічний елемент сприймається чужою системою з найбільшою готовністю, за ним - політика, і за ними - культурний елемент. Крім того, варварський етичний кодекс носить особистий, а не інституційний характер. І ми діємо за принципом мімесису, не розміркуючи, що психологічна машина прийнята нами за ліфт, може виявитися пресом. Саме це пояснює те, що той самий інститут створює різне різний ефект у двох різних соціальних середовищах [16, с.25, 36, 253, 254, 280, 468].

На думку П.Бурдьє, при конкуренції за владу (економічну або символічну) прагнення груп до

самозбереження може стати основою і дезадаптації, і адаптації. Теорія, що виходить лише з раціональних "відповідей" абстрактних агентів на "потенційні можливості", перетворює закон в універсальну норму практики. Однак мистецтво вловлювати шанси доступне при певних соціальних умовах. І підприємливість – схильність інвестувати, і економічна інформація – функція влади над економікою, тому що економічна компетенція є владою, негласно визнаною за тими, хто має владу над економікою (статусний атрибут). Лише в казці соціальний мир – це універсум можливостей рівно-можливих для будь-якого можливого суб'єкта. Практично мімікрія, що у собі містить загальне відношення ідентифікації, не має нічого спільного з *імітацією* (свідоме зусилля на відтворення дії, обраної моделлю, [17, с.69, 122, 125].

Аристотель стверджував: у всьому, що пов'язане із вчинками, їхньою користю та шкодою, немає нічого раз і назавжди встановленого; усі прагнуть до того, що їм здається благом, але не владні в тому, що саме їм таким здається. І із цієї причини – те, що вважається цінним у представників влади, стає таким і в уявленні інших громадян [18, с.80, 107; 19, с.439]. І в дослідженнях NASA встановлено, що 10 % людей завжди дотримуються норм, 10 % - ніколи їх не виконують, а 80 % – поводяться так, як їхній лідер. І на рівні мікробів ми бачимо подібну симетрію: 5 % – генератори життя, 5 % – дегенератори, а 90 % – інертні (обслуговують домінуючу "меншість"). Та ж саме на рівні мертвих мінералів. Тому мімікрія – явище фундаментальне.

Р.Мертон встановив, що соціальні групи поєднують шкалу цілей з інституційним регулюванням способів їхнього досягнення, де інституційно визначена поведінка часто має характер одержимості (зневажання змін – неофобія) – пов'язана традиціями священна спільнота [20]. І в Г.Маркузе, суспільство здатне стримувати якісні зміни, внаслідок яких могли б затвердитися істотно нові інститути [21]. Масова людина, указує Х. Ортега-і-Гассет, відчуває себе досконалою, тому що її щиросердечний герметизм позбавляє можливості зіставити себе з іншим [22]. На думку Ж.Бодрійяра, маса живе за принципом симуляції (симулякри), і безмовність мовчазної більшості – це справжня проблем сучасності [23; 24]. Ж. Делез і Ф. Гваттарі бачать загадковість тез Маркса в тім, що засоби виробництва – ознака виробничих відносин. Але що значить "ознака"? Чому спроектована абстрактна еволюційна лінія, що представляє ізольоване відношення людини й природи? [25]. У цьому зв'язку С.Московічі стверджує, що відома загальна формула: якщо економічний елемент – це кисень існування в суспільстві, те ідеологічний або релігійний елемент – це його водень; можна обговорювати їхні пропорції, але не сам зв'язок [26]. Тут цікава думка К.Поппера про те, що "капіталізм", як Маркс уживав цей термін, реальний не більш, ніж Пекло в Данте. Утопічна інженерія претендує на раціональне планування всього суспільства, не маючи у своєму розпорядженні знань, необхідних для того, щоб реалізувати цей намір [27]. От і виникає відчуття таємниці, про яку говорить Е.Канетті: з відношення між числом тих, кого вона стосується, і числом тих, хто нею володіє (5-10) легко побачити, що наші сучасні технічні секрети найнебезпечніші й найконцентрованіші таємниці з коли-небудь існуючих [28]. Це типово для суспільства, що йде "шляхом масок" [29], і яке сьогодні, за визначенням Г.Дебора, є суспільством

спектаклю: фундаментально підпорядковане спектаклю, є видовищним у самій своїй основі; спектаклю не потрібно нічого іншого, крім самого себе, він підкоряє собі живих людей тією ж мірою, якою їх уже цілком підкорила собі економіка; він – це економіка, що розвивається заради себе, правдиве відбиття виробництва речей і помилкова об'єктивація людей [30]. Як вважає Р.Кайуа, мімікрія стає ніби застиглим у вирішальний момент чаклунством, що заворожило й чаклуна [31].

Висновок: для сучасної України все більше актуалізується проблема встановлення адекватного (з позиції інноваційного шляху розвитку) вектора інституційної еволюції – перехід від домінування неофобії до етапу переваги неофілії; тільки так може бути вирішене завдання ліквідації тих інституційних "пасток", які дісталися Україні в "спадщину" від радянської системи з її негнучкою рефлексією на найважливіші виклики часу.

Список літератури

1. Бурдье П. Начала: Пер. с фр. – М., 1994. – 288 с.
2. Поппер К.Р. Предположения и опровержения: Рост научного знания: Пер. с англ. – М.: ООО «Изд-во «АСТ»; ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 638 с.
3. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / За ред. д-ра екон. наук І.В.Крючкової. – К.: Основа, 2007. – 488 с.
4. Лопатинський Ю.М. Трансформація аграрного сектора: інституціональні засади. – Чернівці: Рута, 2006. – 344 с.
5. В.М.Полтерович Институциональные ловушки: есть ли выход? // Общественные науки и современность. 2004. № 3. С. 5-16.
6. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. – М.: Изд. Дом «Вильямс», 2003. – 456 с.
7. Платон. Государство. / Соч. в 3-х т., т.3. ч.1. – М.: Мысль, 1971. – С.89-454.
8. Маркс К. Капитал. Т.1. / К.Маркс и Ф.Энгельс. Соч., изд.2-е, т.23. – М.: Госполитиздат, 1960.
9. Маркс К. Капитал. Т.3. / К.Маркс и Ф.Энгельс. Соч., изд.2-е, т.25, ч.1. – М.: Госполитиздат, 1961.
10. Экологические системы. Адаптивная оценка и управление: Пер. с англ. – М.: Мир, 1981. – 397 с.
11. Тойнби А.Дж. Постыжение истории: Пер с англ. М.: Айрис-пресс, 2006. – 640 с.
12. Макиавелли Н. Государь; Рассуждения о первой декаде Тита Ливия / Пер. с ит. – СПб.: Азбука-классика, 2005. – 288 с.
13. Московичи С. Век толп. Пер. с фр.. М.: Центр психологии и психотерапии, 1996. - 478 с
14. Кара-Мурза С. Манипуляция сознанием. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.
15. Юнг К.Г. Психология и алхимия. Пер. с англ. – М.: Рефл-бук, 2003. – 592 с.
16. Тойнби А.Дж. Цивилизация перед судом истории: сб. / А.Дж.Тойнби; пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Айрис-пресс, 2006. – 592 с.

17. П. Бурдьё. Практический смысл / Пер. с фр.: - СПб.: Алетейя, 2001 г. - 562 с.
18. Аристотель Никомахова этика. / Аристотель. Соч. в 4-х томах. Т.4. – М.: Мысль, 1983. – С.53-294.
19. Аристотель Политика. / Аристотель. Соч. в 4-х томах. Т.4. – М.: Мысль, 1983. – С.375-644.
20. Мертон Р. Социальная структура и аномия // Социология преступности (Современные буржуазные теории) Пер. с фр. – М.: Прогресс, 1966. – С. 299-313
21. Маркузе Г. Эрос и цивилизация. Одномерный человек: Исследование идеологии развитого индустриального общества / Пер. с англ.- М: АСТ, 2002. – 526 с.
22. Ортега-и-Гассет Х. Восстание масс. Пер. с исп.. – М.: АСТ, 2003. – 512 с.
23. Бодрийяр Ж. Символический обмен и смерть. Пер. с фр.- М.: «Добросвет» 2000— 387 с..
24. Бодрийяр Ж. В тени молчаливого большинства. Пер. с фр. - Екатеринбург. Изд. Уральского ун-та, 2000.
25. Делез Ж., Гваттари Ф. Анти-Эдип: Капитализм и шизофрения / пер. с франц. - Екатеринбург: У-Фактория, 2007. - 672 с.
26. Московичи С. Машина, творящая богов. / Пер. с фр. - М.: «Центр психологии и психотерапии», 1998. – 560 с.
27. Поппер К. Открытое общество и его враги. Пер. с англ. — М.: Феникс, 1992. - 448 с.
28. Канетти Э. Масса и власть. Пер. с англ. М.: Совесть литературы, 1990. - 394 с.
29. Леви-Строс К. Путь масок. Пер. с фр. - М., 2000, с. 20-97.
30. Дебор, Ги Эрнест. Общество спектакля // http://www.avtonom.org/lib/theory/debord/society_of_spectacle.html
31. Кайуа Р. Миф и человек. Человек и сакральное. М.: ОГИ, 2003, с. 83-104.

АННОТАЦИЯ

Юшин С.А.

ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ РОЛЬ МЕХАНИЗМА МИМИКРИИ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ РЕВОЛЮЦИЯХ И ЭВОЛЮЦИЯХ

В статье раскрыта закономерность осуществления институциональных революций и эволюций как реакций на появление проблем и дилемм класса «свой-чужой». Обоснована фундаментальная роль механизма мимикрии как механизма расширения границ институциональной адаптации общества к вызовам времени. Установлены перспективы использования принципов мимикрии в системе распознавания (идентификации) истинных сущностей конкретных институтов.

Ключевые слова: мимикрия, институциональные революции и эволюции, институциональная ловушка

SUMMARY

Sergei Yushyn

FUNDAMENTAL ROLE OF MECHANISM OF MIMICRY IS IN INSTITUTIONAL REVOLUTIONS AND EVOLUTIONS

In the article conformity to law of realization of institutional revolutions and evolutions is exposed as reactions on appearance of problems and dilemmas of class «it-stranger». The fundamental role of mechanism of mimicry is grounded as a mechanism of expansion of scopes of institutional adaptations of society to the calls of times. The prospects of the use of principles of mimicry are set in the system of recognition (authentications) of veritable essences of concrete institutes.

Keywords: mimicry, institutional revolution and evolution, institutional trap.

МЕТОДИЧНИЙ АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ВЗАЄМОДІЙ В ІНСТИТУЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Досліджуються методологічні засади організації взаємовідносин економічних суб'єктів в інституційному середовищі. Розглядаються основні теоретичні підходи стосовно пояснення особливостей взаємодії економічних агентів в умовах ринку. Проводиться критичний аналіз неокласичної та інституційної теорій взаємодії економічних агентів. Автори особливу увагу приділяють висвітленню зазначеної проблематики з позицій теорії трансакційних витрат, при цьому обґрунтовується необхідність організації взаємодії суб'єктів вітчизняної економіки з врахуванням особливостей інституційного середовища.

Ключові слова: інституційне середовище, трансакційні витрати, інституційні зміни, неокласична теорія, теорія прав власності, теорія агентських відносин.

Постановка проблеми. У сучасних умовах функціонування економічних суб'єктів дії агентів розвертаються не "у чистому полі" вільного ринку, а в сильно "пересіченій місцевості", наповненій різноманітними інститутами – організаціями, правилами, традиціями й т.п. Спонукальними мотивами дій агентів є не стільки спроби забезпечення максимального прибутку, скільки прагнення до відповідності даного агента інституційним нормам і правилам, до поліпшення свого стану в рамках цих інститутів. Головним об'єктом дослідження при такому підході виступає вже не агент, а інститут, а предметом є відносини між агентами й інститутами, що обумовлює необхідність формування нових підходів до методів організації економічних взаємодій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичні основи організації економічних взаємодій розглянуті в роботах Р. Коуза, Г. Беккера, Дж. Робертсона, В. Відяпіна, Дж. Хоманса, Ю. Волкової, Г. Андреева, Б. Зейгарник, однак не всі автори акцентують свою увагу на особливостях функціонування економічної системи: інституційні аспекти або взагалі не враховані, або враховані частково без соціально-психологічних аспектів, що викликає необхідність їхнього аналізу й визначення тих методів, які будуть найбільше ефективними в умовах функціонування підприємств в інституційному середовищі.

Мета статті. Обґрунтування методів організації економічних взаємодій, як важливої складової економічної системи, що дозволяє аналізувати процеси взаємодії економічних агентів в інституційному середовищі.

Виклад основного матеріалу. Для неокласичних моделей були характерні спрощені уявлення, згідно яким взаємодія економічних

агентів здійснюється без витрат і непорозумінь. Вони абстрагувалися від особливостей інституційного середовища, припускаючи, що трансакційні витрати є нульовими, що права власності чітко розмежовані та надійно захищені, що укладені контракти є повними (тобто враховують будь-які, як завгодно віддалені події) і підлягають неухильному виконанню. Фактично це занурювало економічний аналіз в інституційний вакуум, перетворювало інститути в нейтральний фактор, що не заслуговує уваги економістів.

Неоінституціоналізм відмовляється від такого спрощеного підходу, підкреслюючи, що в дійсності трансакційні витрати завжди позитивні, що права власності ніколи не бувають повністю визначені й абсолютно надійно захищені, що будь-які контракти є неповними, а їхні учасники схильні до порушення взятих на себе зобов'язань. При цьому основоположник неоінституціоналізму Р.Коуз доводив, що при кожній угоді "необхідно проводити переговори, здійснювати нагляд, установлювати взаємозв'язки, усувати розбіжності". Трансакційні витрати визначалися ним як витрати користування ринковим механізмом [1].

Однак пізніше це поняття набуло ширшого змісту. До трансакційних витрат стали відносити будь-які види витрат, що супроводжують взаємодію економічних агентів, де б вона не проходила: на ринку або всередині організацій. Адже ділове співробітництво в межах ієрархічних організацій (таких як фірми) також супроводжується тертями й втратами. Відповідно до неоінституційного підходу, незалежно від того, є трансакції «ринковими» або «ієрархічними», їхнє обслуговування коштує досить дорого.

Визнання "небезплатності" процесу взаємодії між людьми на ринку дозволило по-новому висвітлити природу економічної реальності: "Без

поняття трансакційних витрат, що у більшій частині відсутнє у сучасній економічній теорії, неможливо зрозуміти, як працює економічна система, продуктивно проаналізувати цілий ряд виникаючих у ній проблем, а також отримати основу для вироблення політичних рекомендацій» [1].

Інакше кажучи, трансакційні витрати можна було б визначити як витрати економічної взаємодії, у яких би формах вона не протікало. При цьому П. Мілгром і Дж. Робертс відзначають, що трансакційні витрати необхідно розглядати як витрати прийняття рішень, вироблення планів і організації майбутньої діяльності в результаті різних економічних взаємодій [2].

Теорія трансакційних витрат і прав власності Р. Коуза піддалася пізніше коректуванням і модифікаціям, але саме поняття трансакційних витрат увійшло в арсенал сучасної економічної теорії й набуло аналітичної значимості. Неокласична економічна теорія обходиться без цього поняття, що рівносильно припущенню про те, що будь-які взаємодії між економічними агентами відбуваються гладко й миттєво – без найменших непорозумінь, втрат і витрат. Р. Коуз, вважав, що єдиний випадок, коли уявлення про платність економічних взаємодій використовувалося неокласичною теорією в явному вигляді – це пояснення походження інституту грошей. Еволюція форм грошей розглядалася як відповідь на високі витрати, пов'язані з бартером.

Подальші дослідження розвитку методології економічних взаємодій пов'язані з теорією прав власності, сутність якої полягає в аналізі взаємодій між економічними й правовими системами.

Очевидна риса сучасної взаємодії економіки й права полягає в їх органічному поєднанні. Істотний внесок у дану теорію вніс Д. Норт, який говорив, що "економіка не може розвиватися без норм і правил, які встановлюються суспільством і приймаються всіма. Без них це буде гангстерська економіка, коли всі намагаються обдурити один одного" [3].

Права власності здійснюють вплив на поведінку індивідів. Ці відносини визначають норми поведінки з приводу благ, яких будь-яка особа повинна дотримуватись у своїх взаємодіях з іншими людьми або ж здійснювати витрати через їхнє недотримання. При цьому, заборони й обмеження не усувають несанкціоновану поведінку, а діють як негативні стимули, підвищуючи пов'язані з нею витрати (у вигляді можливого покарання).

На протипагу стандартній неокласичній моделі обміну й виробництва, де збагачення здійснюється розглядом взаємодії прав власності із системою стимулів і економічною поведінкою, відношення теорії прав власності до неокласичної ортодоксії виявляється двоїстим. З одного боку,

загальноприйнята техніка мікроекономічного аналізу повністю зберігається. З іншого боку, максимально враховуються особливості конкретного інституційного середовища, від яких традиційний маржиналізм абстрагувався. Саме тому теорія прав власності пояснює реальні події в реальних суспільствах. Її підхід характеризується як реалістичний, за словами Р. Коуза, вона покликана вивчати "людину такою, якою вона є, діючою в обмеженнях, накладених на неї реальними інститутами" [4].

Для аналізу інституційних змін, Д. Норт проводить чітку межу між інститутами й організаціями. Організації, як і інститути, забезпечують структурність взаємодії економічних суб'єктів. Справді, якщо досліджувати витрати, виникаючі як наслідок інституційного середовища, то з'ясується, що вони є результатом впливу не лише середовища, але й організацій, виниклих як результат середовища. При цьому Д. Норт не розглядає організації як спеціальний об'єкт досліджень, а лише як фактори (агенти) інституційних змін, тобто в його полі зору перебуває взаємодія між організаціями й інститутами.

Нова інституційна теорія виходить із організаційно-контрактної перспективи. На перший план висувуються не технологічні фактори, а витрати, супроводжуючі взаємодію економічних агентів один з одним. Для ряду концепцій, приналежних до цього теоретичного сімейства, предметом вивчення є інституційне середовище, тобто фундаментальні політичні, соціальні і юридичні правила, у рамках яких протікають процеси виробництва й обміну. Правила, регулюючі відносини в публічній сфері, вивчає теорія суспільного вибору (Дж. Б'юкенен, Г. Таллок, М. Олсон та ін.); правила, регулюючі відносини в приватній сфері, – теорія прав власності (серед її засновників Р. Коуз, А. Алчіан, Г. Демсец). Названі концепції розрізняються не лише за предметом, але й за своєю теоретичною спрямованістю. Якщо в першій акцент робиться на втратах, які породжуються діяльністю політичних інститутів, то в другій – на вираші в добробуті, що забезпечують інститути права. Інша група концепцій зайнята вивченням організаційних форм, які – у рамках діючих загальних правил – створюються економічними агентами на контрактній основі. Взаємодії "принципал-агент" присвячена теорія агентських відносин (agency theory). Одна її версія, відома як теорія механізмів стимулювання (mechanism design), досліджує, які організаційні схеми можуть забезпечувати оптимальний розподіл ризику між принципалом і агентом при їхній взаємодії. Інша, так звана "позитивна" теорія агентських відносин, звертається до проблеми "відділення власності й контролю", сформульованої У. Берлі й Г. Мінзом ще

в 1930-ті рр. Серед провідних представників цієї концепції – У. Меклінг, М.Дженсен, Ю.Фама. Центральним для неї є питання: які заходи необхідні, щоб поведінка агентів при їхній взаємодії в найменшій мірі відхилялася від інтересів принципалів (власників). Діючи раціонально, принципали будуть заздалегідь (ex ante) враховувати небезпеку ухильницької поведінки при укладанні угод, закладаючи захисні заходи проти неї в їхні умови.

Також сутність міжособистісних взаємодій пояснюють такі теорії як: теорія обміну (Дж. Хоманс); теорія символічного інтеракціонізму (Дж. Мід, Г. Блумер); теорія управління враженнями (Э. Гофман); теорія психоаналізу (З. Фрейд).

Відповідно до теорії обміну Дж. Хоманса партнери взаємодіють один з одним з урахуванням особистого досвіду, зіставляючи й прагнучи зрівноважити можливі заохочення й витрати спілкування. При цьому в поведінці партнерів важливу роль грають позитивні приклади заохочення аналогічних вчинків у минулому. Теорія обміну ґрунтується на чотирьох принципах: чим більше винагороджується певний тип поведінки, тим частіше він буде повторюватися; людина прагне відтворити умови, від яких залежить рівень винагороди за певний тип поведінки; якщо винагорода велика, то людина готова затратити більші зусилля для її одержання; коли потреби людини близькі до насичення, вона у меншій мері прагне докладати зусиль для їхнього задоволення [5].

Ця теорія розглядає взаємодію як складну систему обмінів з урівноваженою структурою винагород і витрат. Однак у загальному випадку реакція людини на винагороду не завжди однозначна, а висока винагорода найчастіше приводить до втрати активності.

Теорія символічного інтеракціонізму розглядає вчинки людини як соціальну поведінку, засновану на обміні інформацією. Вважається, що людина реагує не лише на вчинки партнерів по спілкуванню, але й на передуючі їм наміри. Відповідно до цієї теорії взаємодія між партнерами розглядається як безперервний діалог, у процесі якого вони спостерігають і осмислюють наміри одного одного й реагують на них. Дж. Мід виділяє два типи реакцій (дій): незначний жест (автоматичний рефлекс); значний жест, пов'язаний з осмисленням вчинку та намірів партнера й перетворений у символ, що виражає зміст певного поняття, дії, або предмета [6].

Інтерпретація символу здійснюється в проміжку часу між впливом на партнера й проявом відповідної реакції. Партнери по спілкуванню вчаться однаково інтерпретувати значення певних символів. Особистість формується у взаємодії з іншими особистостями і встановлюється

контроль дій особистості над тими уявленнями про неї, що складаються в оточуючих.

Теорія управління враженнями пропонує розглядати соціальні ситуації як театральні мініатюри, де акторами є партнери по спілкуванню, а декораціями організаційне оточення.

Е. Гофман відзначає, що "незважаючи на певну мету, яку індивід подумки ставить перед собою, незважаючи на мотив, визначаючий цю мету, він зацікавлений у тому, щоб регулювати поведінку інших, особливо їхню відповідну реакцію. Ця регуляція здійснюється, в основному, шляхом його впливу на розуміння ситуації іншими; він діє так, щоб здійснювати на людей необхідне йому враження, під впливом якого інші стануть самостійно робити те, що відповідає його власним задумам" [7].

З. Фрейд у теорії психоаналізу стверджує, що головною причиною утворення стабільних соціальних груп є властиве всім людям почуття відданості й покірності лідерам. Процес взаємодії людей відображає їхній дитячий досвід, і лідер ототожнюється з могутніми особистостями, яких у дитинстві персоніфікували батьки. Це характерно для ситуацій, коли спілкування є неформальним або неорганізованим [8].

Інтерактивне спілкування супроводжується психологічним впливом, метою або результатом якого є перебудова індивідуальних або групових відносин, мотивів, поглядів, установок. Зміни особистості під впливом інших людей у ході такої перебудови можуть бути тимчасовими й перехідними або стійкими. На шляху таких впливів кожна особистість вишиковує захисні психологічні бар'єри, фільтруючі впливи й відділяючі корисні від шкідливих. Із цієї причини психологічні впливи лише за певних умов викликають деякі зміни в психіці людей, відповідно, у поведінці й професійній діяльності.

Висновки. Таким чином при організації взаємодій у сучасних кризових умовах розвитку економіки України не можливо виконувати спільну діяльність суб'єктам ринкових відносин під впливом виробничо-економічних і суспільно-політичних відносин у суспільстві без ефективної організації взаємодій між людьми й групами, побудованої на принципах механізму міжгрупових відносин з урахуванням особливостей інституційного середовища.

Список літератури

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Gatallaxy», 1993. – 192 с.
2. Milgrom P., Roberts J. Bargaining costs, influence costs, and the organization of economic activity. – In: Perspectives on positive political economy. Ed. by J.E. Alt and K.A. Shepsle. – Cambridge, 1990.

3. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: Учебник / Е.Ф. Борисов – М.: Юрайт-Издат, 2005. - 399 с., с.53
4. Экономическая теория./ Под ред. Видяпина В.И., Добрынина А.И., Журавлевой Г.П., Тарасевич Л.С. – М.: ИНФРА-М, 2007. - 672 с., с. 230
5. Хоманс Дж. Социальное поведение как обмен / Современная зарубежная социальная психология. – М., 1984. С. 83-91.
6. Социология: Учебник/Под ред. проф. Ю. Г. Волкова. - [2-е изд., испр. и доп]. – М.: Гардарики, 2003.- 512 с.
7. Андреева, Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений / Г. М. Андреева. – М.: Аспект Пресс, 2007. – 363с.
8. Зейгарник Б. В. Теории личности в зарубежной психологии / Б.В. Зейгарник. – М.: Изд-во МГУ, 1982.

АННОТАЦИЯ

Рекова Н.Ю., Петухова Ю.Ю.

**МЕТОДИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЕ**

В статье исследуются методологические принципы организации взаимоотношений экономических субъектов в институциональной среде. Рассматриваются основные теоретические подходы относительно объяснения особенностей взаимодействия экономических агентов в условиях рынка. Проводится критический анализ неоклассической и институциональной теорий взаимодействия экономических агентов. Авторы особое внимание уделяют освещению отмеченной проблематики исходя из позиций теории транзакционных издержек, при этом обосновывается необходимость организации взаимодействия субъектов отечественной экономики с учетом особенностей институциональной среды.

Ключевые слова: институциональная среда, транзакционные издержки, институциональные изменения, неоклассическая теория, теория прав собственности, теория агентских отношений.

SUMMARY

Natalia Rekova, Julia Petukhova

**METHODOLOGICAL ANALYSIS OF ORGANIZATION OF ECONOMIC INTERACTIONS
IN THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT**

The paper investigates the methodological foundations of relations between economic entities in the institutional environment. The main theoretical approaches to explain the peculiarities of interaction of economic agents in market conditions. A critical review of neoclassical and institutional theories of the interaction of economic agents. The authors pay special attention to the coverage of these issues from the standpoint of the theory of transaction costs, thus justified the need of cooperation of subjects of the national economy, taking into account the peculiarities of institutional environment.

Keywords: institutional environment, transaction costs, institutional changes, neoclassical theory, the theory of property rights, theory of agency relationships.

© Комарницький І.Ф., Сасенко О.С., 2009
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Обґрунтовано необхідність формування системи економічної безпеки країни, метою якої є ефективне функціонування економічної системи, що передбачає розвиток, стійкість, незалежність, інерційність та адаптаційність національної економіки незалежно від впливу негативних факторів зовнішнього і внутрішнього характеру. Структурними елементами системи забезпечення економічної безпеки країни є нормативно-правова, організаційно-інституційна та інформаційно-аналітична підсистеми.

Ключові слова: економічна безпека, система забезпечення економічної безпеки, нормативно-правова, організаційно-інституційна та інформаційно-аналітична підсистеми.

За роки незалежності в економіці України відбулися позитивні зрушення, але її стан сьогодні, в умовах нової економічної кризи, характеризується неоднозначністю. З одного боку, досягнення певних позитивних результатів, які проявилися у макроекономічній стабілізації та економічному зростанні протягом 2000-2007 років, завершенні масової приватизації, реорганізації кредитної системи, з іншого – структурні та регіональні диспропорції, несприятливий інвестиційний клімат в країні, низький рівень конкурентоспроможності кінцевої вітчизняної продукції, відносно високий рівень бідності та неефективна система соціального захисту населення. Як бачимо, загрози внутрішнього і зовнішнього характеру у економічній сфері продовжують зберігатися і накопичуватися.

Наприкінці ХХ століття у постсоціалістичних країнах виникла необхідність у розробці нових орієнтирів, шляхів і способів формування принципово нової моделі економічної безпеки країни. Ці проблеми вперше були висунуті у 1994 році у публікаціях російських учених Л. Абалкіна, А. Архипова, А. Городецького, Б. Михайлова, В. Сенчагова, А. Татаркіна, В. Тамбовцева, Є. Олейнікова та інших. У цей самий час в Україні Г. Пастернак-Таранущенко започаткував науку про економічну безпеку держави – екоестейт, в основі якої теорія потенційних конфліктів.

Сьогодні проблеми забезпечення економічної безпеки широко актуалізуються у працях і вітчизняних науковців О. Барановського, І. Бінька, В. Бородюка, З. Варналія, О. Власюка, А. Гальчинського, О. Гордієнка, Б. Губського, В. Геєця, М. Єрмошенка, Я. Жаліла, С. Кіреєва, В. Кириленка, С. Ковальчука, І. Мазур, В. Мунтіяна, М. Павловського, С. Пирожкова, А. Ревенка, В. Селіванова, А. Сухорукова, В. Шлемка та багатьох інших. У більшості

випадків у центрі їхньої уваги знаходяться окремі питання проблеми, пов'язані, насамперед, із визначенням сутності та природи економічної безпеки шляхом аналізу факторів та умов, критеріїв економічної безпеки, її суб'єктів та об'єктів, рівнів і складових, що формують економічну безпеку, дослідженням проблем вразливості національних економік, класифікації загроз економічної безпеки та механізмів їх локалізації, теоретичних і методологічних аспектів управління і зміцнення економічної безпеки з урахуванням сучасного стану, національних особливостей та умов розвитку.

Критичний огляд наукових розробок проблем економічної безпеки дозволяє стверджувати, що сьогодні поки ще рано говорити про створення в Україні продуманої, концептуальнообґрунтованої й ефективної системи забезпечення економічної безпеки, яка б, з одного боку, відображала національні економічні інтереси, а з іншого – реально захищала їх від можливих загроз і небезпек, соціальних катаклізмів. Тому метою нашої статті є визначення концептуальних основ і структурних елементів системи забезпечення економічної безпеки країни.

Економічну безпеку визначено нами як систему економічних відносин, засновану на безконфліктному механізмі узгодження економічних інтересів суб'єктів економіки, яка забезпечує незалежність, стійкість, розвиток, адаптаційність та інерційність національної економіки у взаємодії із зовнішнім середовищем [1, с.55]. Аналіз економічної безпеки як іманентної властивості економічної системи, яка робить можливим функціонування самої системи в умовах впливу негативних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, свідчить, що система забезпечення економічної безпеки – складна

відкрита система. Цей підхід пропонуємо представити у вигляді схеми (рис. 1).

Метою системи забезпечення економічної безпеки країни є формування та підтримання умов ефективного функціонування економічної системи,

що передбачає стійке економічне зростання, незалежність, інерційність і адаптаційність національної економіки незалежно від впливу негативних факторів зовнішнього і внутрішнього характеру.

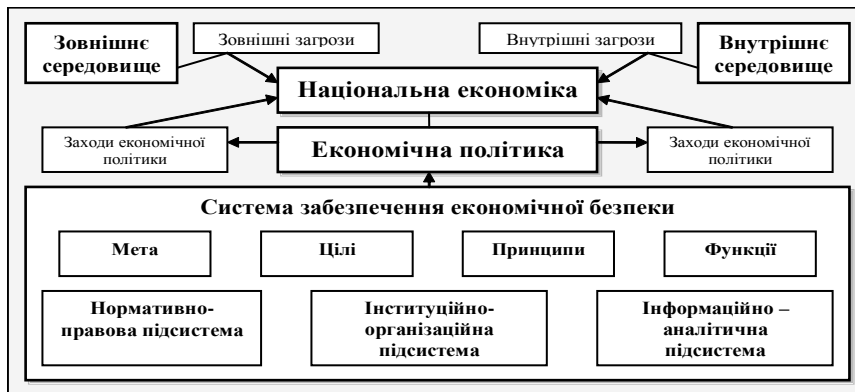


Рис. 1. Система забезпечення економічної безпеки країни

До основних цілей системи забезпечення економічної безпеки можна віднести:

- захист і забезпечення реалізації економічних інтересів особи, сім'ї, суспільства, держави;
- своєчасне реагування на зміни у внутрішньому і зовнішньому середовищі;
- виявлення загроз, забезпечення повної та достовірної інформації про реальні й потенційні загрози економічного характеру;
- оперативна реалізація необхідних заходів економічної політики по нейтралізації загроз економічній безпеці;
- здійснення економічної політики, спрямованої на ефективне використання сил та засобів зміцнення економічної безпеки, координація механізму забезпечення економічної безпеки.

Принципи забезпечення економічної безпеки – це сукупність основних положень і вимог, які ставляться в основу формування та реалізації заходів економічної політики щодо забезпечення економічної безпеки. До першої групи принципів можна віднести ті, які містяться в Законі України «Про основи національної безпеки України», зокрема пріоритет прав і свобод людини і громадянина; додержання балансу інтересів особи, суспільства та держави, їх взаємна відповідальність; адекватність заходів захисту економічних інтересів рівню реальних і потенційних загроз; пріоритет договірних засобів у вирішенні конфліктів; чітке розмежування повноважень та взаємодія органів державної влади у забезпеченні економічної безпеки [2]. До другої групи, пропонуємо віднести принципи загальності, законності, функціональності, своєчасності, відкритості і гласності, а також взаємозв'язку, збалансованості та інтеграції між

усіма компонентами економічної політики держави, суб'єктами господарської діяльності, домашніми господарствами, окремими особами і суспільством у цілому.

Цілі системи забезпечення економічної безпеки повинні досягатися у процесі реалізації її функцій.

Функції системи забезпечення економічної безпеки – це сукупність способів і заходів держави, спрямовані на формування та відтворення системи економічної безпеки країни. Відповідно функції системи забезпечення економічної безпеки можна поділити на дві групи – системоутворюючі та системовідтворюючі.

Перша група відіграє важливу роль, оскільки її метою є формування умов ефективного функціонування економічної системи. Вона передбачає:

- забезпечення балансу інтересів суб'єктів економічної діяльності через реалізацію промислової, податково-бюджетної, монетарної, інвестиційної, інноваційної, енергетичної, аграрної, соціальної та зовнішньоекономічної політики;
- досягнення ефективного функціонування кожної із названих сфер;
- планування та прогнозування економічної розвитку.

Друга група пов'язана з формуванням умов, необхідних і достатніх для відтворення системи економічної безпеки. До неї відносяться:

- забезпечення та підтримання ефективної взаємодії політичної влади та бізнесу;
- гарантія виконання всіма членами суспільства, в тому числі учасниками ринку, встановлених «правил гри»;
- створення інфраструктури, яка повинна забезпечувати підвищення ефективності

функціонування економічної системи;

- підтримання соціального клімату, який сприяє ефективному функціонуванню національної економіки;
- підтримка підприємництва та формування ефективного конкурентного середовища.

Успішна реалізація системовідтворюючих функцій в ринковій системі господарювання об'єктивно вимагає цілеспрямованого використання всього наявного соціально-політичного та економічного потенціалу.

Отже, функції системи забезпечення економічної безпеки реалізуються через заходи економічної політики в різних сферах (фіскальній, монетарній, промисловій, науково-технічній, інвестиційній, енергетичній, соціальній, аграрній, зовнішньоекономічній) з урахуванням зазначених принципів та цілей, тобто через відповідний механізм, який:

- 1) постійно діє в часі та просторі;
- 2) активно сприймає вплив зовнішніх чинників, а тому постійно змінюється;
- 3) складається із взаємопов'язаних і взаємодіючих елементів, спрямованість кожного з яких зумовлює дію механізму;

Основними складовими механізму системи забезпечення економічної безпеки країни є нормативно-правова, інституційно-організаційна та інформаційно-аналітична підсистеми.

Під нормативно-правовою підсистемою слід розуміти сукупність нормативно-правових актів, які здійснюють регулювання відносин, пов'язаних із забезпеченням економічної безпеки країни. До таких актів належать Декларація про державний суверенітет України, Конституція України, Закон України «Про основи національної безпеки і оборони України», Закон України «Про Раду національної безпеки і оборони України», Закон України «Про боротьбу з корупцією» та ін.

Відповідно до частини першої статті 17 Конституції України, забезпечення економічної безпеки України є однією з найважливіших функцій держави, справою всього Українського народу [2]. З рисунка 1 видно, що економічна безпека досягається здійсненням єдиної державної політики, узгодженої, збалансованої, скоординованої системи заходів, адекватних внутрішнім та зовнішнім загрозам. Без вироблення єдиної державної політики забезпечення економічної безпеки неможливо домогтися виходу з кризи, стабілізувати економічну ситуацію в Україні, створити ефективні механізми соціального захисту населення.

Відповідно до статті 8 Закону України «Про основи національної безпеки і оборони України» [3], основними напрямками державної політики з питань національної безпеки України в економічній сфері є:

- забезпечення умов для сталого економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності національної економіки;

- прискорення прогресивних структурних та інституціональних змін в економіці, поліпшення інвестиційного клімату, підвищення ефективності інвестиційних процесів; стимулювання випереджувального розвитку наукоємних високотехнологічних виробництв;

- удосконалення антимонопольної політики; створення ефективного механізму державного регулювання природних монополій;

- подолання «тінізації» економіки через реформування податкової системи, оздоровлення фінансово-кредитної сфери та припинення відпливу капіталів за кордон, зменшення позабанківського обігу грошової маси;

- забезпечення збалансованого розвитку бюджетної сфери, внутрішньої і зовнішньої захищеності національної валюти, її стабільності, захисту інтересів вкладників, фінансового ринку;
- здійснення виваженої політики внутрішніх та зовнішніх запозичень;

- забезпечення енергетичної безпеки на основі сталого функціонування і розвитку паливно-енергетичного комплексу, в тому числі послідовного і активного проведення політики енергозбереження та диверсифікації джерел енергозабезпечення;

- забезпечення продовольчої безпеки;
- захист внутрішнього ринку від недоброякісного імпорту – поставок продукції, яка може завдавати шкоди національним виробникам, здоров'ю людей та навколишньому природному середовищу;

- посилення участі України у міжнародному поділі праці, розвиток експортного потенціалу високотехнологічної продукції, поглиблення інтеграції у європейську і світову економічну систему та активізація участі в міжнародних економічних і фінансових організаціях.

Інституційно-організаційна підсистема складається з органів законодавчої, виконавчої та судової гілок влади, діяльність яких спрямована на реалізацію економічної політики забезпечення економічної безпеки і захист національних економічних інтересів від загроз внутрішнього і зовнішнього характеру. Зазначимо, що серед інституцій (організацій), які здійснюють реалізацію економічної політики забезпечення економічної безпеки, в першу чергу можна виділити Верховну Раду України, Президента України, Раду національної безпеки і оборони України, Кабінет Міністрів України і, зокрема, Міністерство економіки та Міністерство фінансів, Конституційний суд України та суди загальної юрисдикції, органи прокуратури, органи місцевої державної влади та місцевого самоврядування. Забезпечення національної економічної безпеки здійснюється на основі розмежування повноважень між суб'єктами підсистеми [4].

Основними повноваженнями Верховної Ради

України у сфері забезпечення економічної безпеки країни є формування нормативно-правової бази функціонування системи національної економічної безпеки, а також визначення життєво важливих національно економічних інтересів, відображаючи їх у відповідних законодавчих актах; визначення бюджетних асигнувань на фінансування державних органів, загальнодержавних програм, заходів економічної політики, спрямованих на забезпечення економічної безпеки країни; ратифікація міжнародних договорів та угод, що стосуються сфери національної та міжнародної економічної безпеки; контроль за діяльністю органів державної влади у сфері забезпечення економічної безпеки.

Гарантом забезпечення економічної безпеки України є Президент України, який визначає цілі економічної безпеки і стратегію на ближчу і далеку перспективи; видає укази та розпорядження, спрямовані на захист національних економічних інтересів та здійснення системи заходів по забезпеченню економічної безпеки країни; звертається з доповіддю до Верховної Ради України про стан економічної безпеки в контексті щорічного Послання про внутрішнє та зовнішнє становище України; веде переговори та укладає міжнародні договори України у сфері економічної безпеки.

Здійснення єдиної державної політики у сфері економічної безпеки забезпечує Рада національної безпеки і оборони України, яка координує і контролює діяльність органів виконавчої влади у сфері економічної безпеки; розробляє стратегію економічної безпеки і організовує підготовку відповідних державних програм; здійснює постійний моніторинг національних економічних інтересів, комплексну оцінку та прогноз потенційних і реальних загроз економічній безпеці; аналізує стан і тенденції розвитку економічної ситуації в Україні та за її межами, а також визначає на цій основі пріоритетні напрямки забезпечення економічної безпеки; планує, організовує і контролює здійснення заходів з метою локалізації та нейтралізації загроз економічній безпеці; розробляє пропозиції Президенту України щодо вдосконалення системи національної економічної безпеки та забезпечення національних економічних інтересів; прогнозує наслідки рішень державних органів з питань внутрішньої та зовнішньої політики у сфері економічної безпеки; розробляє рекомендації щодо запобігання виникненню надзвичайних ситуацій у соціально-економічній сфері.

Виконання Конституції України, законів та підзаконних нормативно-правових актів у сфері національної економічної безпеки забезпечують Кабінет Міністрів України, міністерства та відомства, які розробляють і виконують в межах

своїх повноважень державні програми, спрямовані на забезпечення економічної безпеки та захист національних економічних інтересів; забезпечують здійснення державної політики у сфері економічної безпеки; здійснюють аналіз загроз економічній безпеці, розробляють та вживають заходи щодо локалізації та нейтралізації цих загроз.

Конституційний суд України та суди загальної юрисдикції забезпечують судовий захист суб'єктів, чиї права були порушені у зв'язку з діяльністю по забезпеченню економічної безпеки, а також здійснюють правосуддя щодо забезпечення економічної безпеки особи, суспільства, держави.

Органи прокуратури здійснюють нагляд за дотриманням Конституції України та чинного законодавства органами, які забезпечують економічну безпеку.

Органи місцевої державної влади та місцевого самоврядування забезпечують виконання державних програм, спрямованих на забезпечення економічної безпеки, а також розробляють і здійснюють у межах своїх повноважень заходи по забезпеченню економічної безпеки.

Для здійснення державними органами діяльності із забезпечення економічної безпеки країни вагоме значення має об'єктивна, повна, комплексна, інформація щодо економічного становища країни і щодо рівня реалізації пріоритетних національних інтересів у економічній сфері, визначених на законодавчому рівні. Отже, основними завданнями інформаційно-аналітичної підсистеми забезпечення економічної безпеки є здійснення аналізу економічного стану, виявлення тенденцій соціально-економічного розвитку держави та її регіонів, виявлення та оцінку загроз економічній безпеці на усіх рівнях. Результатом комплексного аналізу є систематизована інформація про ступінь небезпечності загроз, причини й наслідки їхнього виникнення і розвитку.

Інформаційно-аналітична підсистема повинна також включати оцінку спроможності чинної системи функціонування органів державного управління вирішити завдання щодо забезпечення економічної безпеки, виявлення недоліків чинного концептуального, нормативно-правового і науково-методичного забезпечення цього процесу.

Обов'язковим елементом інформаційно-аналітичної підсистеми є контроль за цією діяльністю, який полягає у порівнянні фактичного стану економічної безпеки із бажаним, своєчасному виявленні причин, встановлення недоліків, помилок управлінської діяльності органів державної влади, спостереженні за змінами у внутрішньому і зовнішньому соціально-економічному середовищі і прогнозуванні стану економічної безпеки у майбутньому. Одночасно

контроль повинен мати форму зворотного зв'язку, на основі якого можливо здійснювати координацію у системі забезпечення економічної безпеки.

Необхідність поточного спостереження, контролю, оцінювання та аналізу соціально-економічних тенденцій щодо забезпечення економічної безпеки обумовлює потребу створення та запровадження проведення постійного моніторингу за результатами процесу реалізації економічної політики забезпечення економічної безпеки країни. Виконання таких основних цілей моніторингу економічної безпеки, як виявлення кризових ситуацій у економіці та оцінка їх впливу на економічну безпеку, визначення пріоритетних напрямків соціально-економічного розвитку, обґрунтування цільових комплексних програм розвитку, сприятиме формуванню більш ефективних рішень і заходів економічної політики.

На основі вищесказаного систему забезпечення економічної безпеки країни можна визначити як взаємопов'язану сукупність заходів економічної політики, спрямованих на підвищення ефективності функціонування економічної системи, що передбачає забезпечення стійкого економічного розвитку, незалежності, інерційності та адаптаційності національної економіки в умовах дії негативних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Отже, функціонування системи забезпечення

економічної безпеки країни повинно здійснюватися відповідно до мети, цілей, принципів і функцій забезпечення економічної безпеки, шляхом розробки правових норм (формальних інститутів), які регулюють відносини у сфері економіки та їх реалізацію через систему інституцій (організацій) – спеціально створені органи державної влади. Механізм функціонування системи забезпечення економічної безпеки полягає в реалізації ефективних заходів економічної політики й складається з нормативно-правової, інституційно-організаційної, інформаційно-аналітичної та кадрової підсистеми.

Список літератури

1. Саєнко О.С. Економічна безпека як система: початковий етап аналізу / О.С.Саєнко // Науковий вісник Чернівецького національного університету: Збірник наук. праць. Вип. 368-369. Економіка. – Чернівці: Рута, 2008. – С. 53 – 56.
2. Конституція України від 28 червня 1996 р. №254к/96-вр / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – №30. – С.141.
3. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19 червня 2003 року, N 964-IV/ Верховна Рада України. – офіц. вид. – Відомості ВРУ. – 2003 р. – № 39. – С.351.
4. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К.: НІСД, 1997. – 144 с.

АННОТАЦІЯ

Иван Комарницкий, Александр Саенко

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Обосновано необходимость формирования системы обеспечения экономической безопасности страны, целью которой есть эффективное функционирование экономической системы, что предполагает развитие, устойчивость, независимость, инерционность и адаптацию национальной экономики независимо от влияния отрицательных факторов внешнего и внутреннего характера. Структурными элементами системы обеспечения экономической безопасности страны есть нормативно-правовая, организационно-институциональная, а также информационно-аналитическая подсистемы.

Ключевые слова: экономическая безопасность, система обеспечения экономической безопасности, нормативно-правовая, институционально-организационная, информационно-аналитическая подсистемы.

SUMMARY

Ivan Komarnytskyi, Oleksandr Sayenko

CONCEPTUAL BASES OF PROVIDING THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY

The necessity of forming the system of providing the economic security of a country the purpose of which is the effective functioning of the economic system is grounded, that supposes development, stability, independence, inertance and adaptation of national economy regardless on the influence of negative external and internal factors. The structural elements of the system of providing the economic security of the country is normatively-legal, organizational and analytical subsystems.

Keywords: economic security, system of providing the economic security, normatively-legal, organizational and analytical subsystems.

© Поченчук Г.М., 2009

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ІНСТИТУЦІЙНІ ОБМЕЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглядається сучасна субординація факторів конкурентоспроможності трансформаційних економік. Основна увага приділяється інституційним чинникам забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Проведено аналіз сучасного етапу розвитку конкурентоспроможності економіки України та виділено основні її стримуючі чинники. Здійснено оцінку впливу інституційного середовища на можливості підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Визначено основні напрямки вдосконалення інституційного середовища з метою забезпечення зростання національної конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інституційне середовище, інституційні обмеження, трансплантація інститутів, індекс глобальної конкурентоспроможності.

Проблеми інституційної складової економічного розвитку не є новими для економічної науки. Світовий досвід показує, що рівень розвитку інституційного середовища є одним з головних чинників, який визначає рівень розвитку ринкових відносин та конкурентні позиції країни, забезпечує її економічну безпеку та конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність сьогодні називають основним джерелом стійкого економічного зростання. Саме динамічне підвищення рівня конкурентоспроможності забезпечує економічний розвиток країни, наслідком якого є зростання добробуту та підвищення життєвого рівня населення. Забезпечення конкурентоспроможності є одним із найбільш актуальних питань розвитку національної економіки. Водночас зростає потреба в осмисленні феноменів непередбачуваності і спонтанності, що супроводжують процеси інституціональних змін у ході трансформації економіки України та забезпечення її конкурентоспроможності.

У вітчизняній та зарубіжній літературі існує чимало праць із дослідження зазначених проблем. Вагомий внесок у розвиток інституційних ідей зробили М. Вебер, Т. Веблен, О. Вільямсон, Т. Егертсон, Р. Коуз, Д. Норт, М. Туган-Барановський, Дж. Ходжсон, Й. Шумпетер та інші. Аналізові інституційного середовища в перехідній економіці присвячені дослідження зарубіжних учених А. Аслунда, Л. Бальцеровича, Р. Капелюшнікова, С. Кірдіної, Я. Корнаї, Я. Кузьміна, Ю. Латова, А. Нестеренка, Д. Нортона, Р. Нуреева, А. Олейника, В. Полтеровича, В. Радасва, В. Тамбовцева, А. Шастітка та інших.

Серед українських учених ґрунтовні дослідження різних аспектів інституційного середовища проводять С. Архієреєв, Д. Богиня,

М. Брик, З. Варналій, Т. Гайдай, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Гриценко, В. Дементьєв, М. Долішній, С. Злупко, Б. Кульчицький, В. Кредісов, М. Крупка, В. Лагутін, В. Липов, І. Малий, С. Реверчук, В. Сизоненко, О. Стефанишин, В. Тарасевич, А. Чухно та інші.

Разом з тим, багато аспектів даної наукової проблеми залишається недостатньо розкритими та обґрунтованими. Так, потребує подальшого дослідження сучасна субординація факторів конкурентоспроможності трансформаційних економік з виокремленням в їхній системі такого провідного компонента, як інституційні чинники, котрі в умовах досить швидкого формування ринкової економіки набувають визначального значення стосовно забезпечення високого конкурентного статусу країн.

Метою даної роботи є визначення інституційних обмежень формування конкурентоспроможності трансформаційної економіки України. Відповідно до мети дослідження основними завданнями є:

- визначення сутності поняття “конкурентоспроможність” з позицій забезпечення соціально-економічного розвитку країни;
- характеристика сучасного етапу розвитку конкурентоспроможності економіки України та виявлення основних стримуючих чинників;
- оцінка впливу рівня розвитку інституційного середовища на можливості зростання конкурентоспроможності національної економіки
- визначення напрямків дій щодо забезпечення національної конкурентоспроможності через покращення якості інституційного середовища.

Сьогодні не існує однозначного трактування терміна «конкурентоспроможність». Залежно від дослідницької мети, методів аналізу, традицій тощо національну конкурентоспроможність трактують по-різному.

В енциклопедичному виданні конкурентоспроможність країни визначається як здатність економіки однієї держави конкурувати з економіками інших держав за рівнем ефективного використання національних ресурсів, підвищення продуктивності народного господарства й забезпечення на цій основі високого та постійно зростаючого рівня життя населення. Найважливіша передумова конкурентоспроможності країни – активна діяльність держави, яка визначає і здійснює стратегію конкурентоспроможності, встановлює “правила гри” ринкових відносин” [4, с. 814].

Один із провідних сучасних дослідників проблем економічної конкуренції Майкл Портер, відзначив соціально-економічну сутність забезпечення конкурентоспроможності національної економіки через державні дії. “Головна мета держави – зазначас він, – забезпечити власним громадянам досить високий та зростаючий рівень життя. Здатність держави це зробити залежить не від якогось аморфного терміна “конкурентоспроможність”, а від того, наскільки продуктивно використовуються національні ресурси – праця та капітал” [8, с. 35].

Лук’яненко Д. Г. розглядає національну конкурентоспроможність як зумовлене економічними, соціальними і політичними факторами становище національного товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках. В умовах відкритої економіки вона також може бути визначена як здатність країни (національної фірми) протистояти міжнародній конкуренції на власному ринку і ринках «третіх країн» [6, с. 18].

Визнаний у світі економіст Джефрі Сакс трактує конкурентоспроможність як передумову та інструмент сталого економічного розвитку країни. Конкурентоспроможність, на його думку, визначається наявністю в країні здорового ринку, чинників виробництва та інших характеристик, які формують потенціал для досягнення стабільного економічного зростання [9].

На нашу думку, найбільш повно розкриває сутність цього поняття така трактовка: «конкурентоспроможність національної економіки – це економічна категорія, яка характеризує стан економічних відносин у державі щодо забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон’юнктури та внутрішнього попиту на основі розкриття конкурентних переваг та досягнення кращих ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів» [1, с. 24].

Отже, конкурентоспроможність економіки розглядається як здатність економічної системи забезпечувати соціально-економічну оптимальність за будь-якого впливу внутрішніх та зовнішніх чинників. А національна конкурентоспроможність передбачає підтримання усього комплексу параметрів розвитку макроекономічної

системи країни (грошово-кредитної системи, фіскальної політики, співвідношення попиту та пропозиції, розвитку фізичного та людського капіталу, науково-технічного розвитку тощо) на рівні, який дає підстави очікувати стабільне та адекватне становище країни у світовій економічній системі, в потоках товарів, капіталів, інформації, інших ресурсів. Враховуються також економічні наслідки неекономічних параметрів суспільної системи: якості державного управління, рівня демократії та законності, освітнього рівня населення, розвитку науки тощо. Тобто конкуренція ведеться не стільки за місце у міжнародному поділі праці, скільки за статус країни у глобальних політико-економічних процесах [5, с. 13].

Визначення критеріїв конкурентоспроможності країни та розподіл їх за групами факторів – досить складне та відповідальне завдання. Якість інституцій, інноваційність, розвинута інфраструктура, високі макроекономічні показники, висококваліфікована робоча сила, потужний науковий потенціал, ефективна ринкова економіка, технологічна готовність, якісне ведення бізнесу – ці та багато інших чинників, що визначають сучасний успіх країни в глобалізованому світі, є передумовою конкурентоспроможності.

Дослідженнями в галузі порівняльної характеристики за рядом визначених критеріїв конкурентоспроможності країн сьогодні займаються досить авторитетні наукові школи. Високе міжнародне визнання здобули рейтинги конкурентоспроможності країн, що визначається підрозділами Міжнародного інституту розвитку менеджменту (IMD, Швейцарія, м. Лозанна) та в рамках Всесвітнього економічного форуму (WEF). За підсумками своєї роботи за рік ці авторитетні інституції оприлюднюють результати досліджень: IMD видає “The World Competitiveness Yearbook IMD”, WEF – “The Global Competitiveness Report. World Economic Forum”. Системність та тривалість проведення щорічного моніторингу поточної конкурентоспроможності країни (економіки) відповідними установами, чуттєва реакція ринкових інституцій на результати досліджень, свідчать про високий професійний підхід та компетентність фахівців при визначенні критеріїв оцінювання та розподілу їх за групами.

Безперечною перевагою “The Global Competitiveness Report”, у порівнянні з рейтингом IMD, є масштабність проведення відповідних досліджень. Наприклад, у 2004 році результати аналізу конкурентоспроможності країни охоплювали 104 індустріальні країни та країни, що розвиваються, а в 2009 – 133 країни.

У вересні 2009 року Всесвітній економічний форум опублікував «Глобальний звіт конкурентоспроможності (“The Global Competitiveness Report”) 2009-2010». Звіт містить

Події останніх десятиліть свідчать про те, що необхідні інституціональні структури не виникають автоматично, а перенесення інституціональних структур успішно функціонуючих західних економік не гарантує відбору найбільш ефективних інститутів.

Соціально-економічні та політичні інститути складають суспільну надбудову, в межах якої індивіди та колективи поведуться тим чи іншим чином. Отже, суспільство можна описати як сукупність інститутів, що складають основу діяльності індивідів та колективів [2, с.60].

У будь-якому регіоні чи країні інститути розвивались історично в результаті цілеспрямованих або спонтанних індивідуальних чи суспільних дій. Вони, звичайно, змінювались, але повільно. Постійність є дуже важливою характеристикою інститутів. Ця особливість дозволяє їм стабілізувати суспільне та індивідуальне життя та робить можливою раціональну діяльність, що в рамках економічної системи дозволяє забезпечувати соціально-економічну оптимальність.

Суспільства та відповідні способи життя характеризуються особливими інституційними установами, що ґрунтуються на системі цінностей, яка охоплює всі сфери суспільного та індивідуального життя. Кожна країна, навіть кожен регіон має свою особливу інституційну структуру, яка пов'язана з конкретною системою цінностей.

Для багатьох країн з колишнього радянського блоку реформи інституційного середовища стали одними з найбільш складних і важливих. Трансформація господарства пострадянських країн на ринкові засади функціонування передбачала докорінну зміну соціально-економічної структури суспільства, заміну існуючих інституцій, притаманних командній економіці, ринковими.

Вдалі ринкові реформи передбачають нехай і в неявному вигляді вдалий досвід копіювання «західних» інститутів – інститутів ринкової економіки та правової держави, які забезпечують вихід на траєкторію довгострокового економічного зростання за рахунок високої стійкості до політичних та економічних шоків з високою гнучкістю, що легко пристосовуються до нових умов господарювання. Отже, широкомасштабні ринкові реформи, які було проведено в багатьох пострадянських країнах в першій половині 90-х рр. ґрунтувались на запозиченні інституцій, що розвинулись в інституційному середовищі країн з ринковою економікою. Процес запозичення інституцій, що розвинулись в інакшому інституційному середовищі, називають трансплантацією. «Імпортувати» стратегії соціально-економічного розвитку та здійснювати трансплантацію нових інститутів надзвичайно важко, оскільки інституційна структура та взаємодія інститутів становлять дуже складне ціле.

Інституціональні зміни в економіці України не тільки складний, але й суперечливий процес, оскільки існує низка чинників, які впливають на розвиток її інституційного середовища:

а) на початку 90-х років ХХ ст. були досить слабкі й навіть відсутні ринкові інститути та відповідна їм інфраструктура, оскільки протягом 70-ти років у СРСР панувала планово-розподільча економіка;

б) наша країна проходить усі стадії ринкової трансформації за досить короткий період. Тоді як сучасні ринкові інститути розвинених країн – результат багатовікової еволюції, і якщо формальні правила можуть бути змінені державою, то неформальні обмеження змінюються досить повільно;

в) незважаючи на існуючий сучасний розвиток в науці, освіті, культурі, соціальній сфері, Україна значно відстає у сфері інформатизації суспільства та економіки, комп'ютеризації економічних зв'язків та соціальних мереж, інформаційного опанування економічного простору як важливої сфери інституційних перетворень;

г) значно загострилися суперечності нових і старих, формальних і неформальних інститутів.

Під дією вищезазначених чинників, інституційні зміни в нашій країні носили стихійний та хаотичний характер. Важливою інституціональною проблемою в українській економіці є також невиконання основного принципу ринкової економіки – розподіл власності та влади, переплетіння економічної та політичної влади, а інституціональна слабкість держави проявляється в неефективному виконанні специфікації та захисту прав власності та контрактів.

Якість суспільних і приватних інститутів визначає здатність держави проводити реформи, які необхідні для вдосконалення різних аспектів національної конкурентоспроможності. Це стає особливо важливим на тлі світової економічної кризи, коли національні економіки повинні вміти ефективно адаптуватись до нестабільних умов на глобальних ринках.

У сфері суспільних інститутів найбільші проблеми залишаються щодо захисту прав власності, де Україна продовжує втрачати пункти в рейтингах конкурентоспроможності. Погіршення гарантій з прав власності має під собою різні підстави: це корупція в державних органах влади, широкі можливості для неформального впливу на судову владу, недосконале законодавство, недостатньо надійна робота міліції. Зокрема, у порівнянні з попереднім звітом Україна значно погіршила своє положення в рейтингу незалежності судових органів влади, опустившись на 119 місце. Це свідчить про те, що через відкладання комплексної адміністративної реформи українська судова система не

сприймається як незалежна гілка влади і залишається підданою істотному впливу ззовні. Відсутній помітний прогрес у боротьбі з корупцією, що виражається в значному регресі за показником нецільового використання державних коштів. Зберігається суперечлива законодавча база, яка створює можливості для подвійного трактування юридичних норм. Як результат, рейтинг ефективності українського законодавства залишається вкрай низьким.

Низька якість функціонування суспільних інститутів спричиняє проблеми функціонування приватних інститутів. Зокрема, слабка специфікація прав власності зумовлює розмитість організаційних меж підприємств та пов'язані з цим проблеми. Внаслідок дифузії та нестабільності економічних і правових інститутів на українських товарних ринках постійно виникають ситуаційні монополії, в тому числі, пов'язані з діяльністю владних структур. Функціонування вітчизняної економіки супроводжується надмірною поширеністю і значною величиною різного роду адміністративних бар'єрів, втручань неправового характеру з боку державної влади у процес виробництва та обігу товарів.

Усі ці проблеми в сукупності виступають інституційними обмеженнями конкурентноздатності вітчизняної економіки. Обмеження конкурентноздатності економіки України боку інституційного середовища ще більше поглиблюються на фоні деформацій у структурі промисловості, прискореного розвитку її низькотехнологічних галузей (металургії, хімічної промисловості, нафтопереробки) з використанням переважно старих технологій шляхом підвищення рівня використання наявних потужностей.

Нинішні конкурентні переваги, які забезпечили вигідне положення України на світових ринках низькотехнологічної продукції – металургії, хімічної промисловості, нафтопереробки – фактично втрачають своє значення базових конкурентних переваг для національного товаровиробництва особливо в сучасних кризових умовах. Економіко-географічних умов, ресурсної забезпеченості, наявності масштабної транспортної інфраструктури та поки ще значної кількості освіченого населення для ефективної конкурентної боротьби в глобальній економіці вже катастрофічно недостатньо. Значна частина конкурентних переваг фактично набула Україною за рахунок дешевої робочої сили, заниженого курсу національної валюти, прямого чи прихованого субсидування галузей, отримання «тіньових» прибутків, експлуатації природних та екологічних ресурсів тощо.

Узагальнення оцінок вищезгаданих міжнародних рейтингів України щодо стану конкурентоспроможності її національної економіки

виявляють не тільки її низькі показники, а найголовніше – відсутність позитивних зрушень у можливостях конкурувати з країнами, які визначили та послідовно реалізують концепцію стабільного розвитку.

Отже, на нашу думку, з метою відновлення економічного зростання на засадах сучасних чинників конкурентоспроможності із забезпеченням його належного соціального ефекту необхідно продовжувати реформи, спрямовані на поліпшення якості інституційного середовища, а саме посилення гарантій захисту прав власності, боротьбу з корупцією, забезпечення незалежного та справедливого судочинства, скорочення державної бюрократії та підвищення її ефективності, впровадження єдиних, простих і зрозумілих процедур та поліпшення стандартів корпоративного управління. З метою повнішої реалізації національних конкурентних переваг і модернізації ролі України у міжнародному поділі праці потрібно забезпечити розбудову механізмів фінансової, інформаційної, правової та методичної підтримки експортерів, впровадження механізмів експортного кредитування та страхування; спрощення митних процедур і активізації боротьби з контрабандою; поглиблення транскордонного співробітництва як на західному, так і на північному та східному кордонах, оскільки одним з найперспективніших напрямів формування та забезпечення національної конкурентоспроможності України є мобілізація транзитного потенціалу держави.

Список літератури

1. Базиліук Я. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення. – К.: НІСД, 2002.
2. Бортіс Г. Інституції, поведінка та економічна теорія: внесок до класико-кейнсіанської політичної економії/ Пер. з англ. Т.Бардадим. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2007. – 560 с.
3. Глобальний звіт конкурентоспроможності країн // Електронний ресурс. - Режим доступу <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcrp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000 – 864 с., с. 814
5. Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації/ за ред. Я.А.Жаліла. – К.: НІСД, 2005. – 745 с.
6. Лук'яненко Д. Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 204 с.
7. Мороз В. Конкурентоспроможність України у відображенні рейтингів міжнародних організацій // Електронний ресурс. – Режим доступу <http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish>
8. Портер М. Международная конкуренция.-М.:

АННОТАЦІЯ

Поченчук Галина

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ**

В статье рассматривается современная субординация факторов конкурентоспособности трансформационных экономик. Особое внимание уделяется институциональным факторам обеспечения конкурентоспособности отечественной экономики. Проведен анализ современного этапа развития конкурентоспособности экономики Украины и выделены основные сдерживающие факторы. Осуществлена оценка влияния институциональной среды на возможности повышения конкурентоспособности национальной экономики. Определенно основные направления совершенствования институциональной среды с целью обеспечения роста национальной конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, институциональная среда, институциональные ограничения, трансплантация институтов, индекс глобальной конкурентоспособности.

SUMMARY

Pochenchuk Galina

INSTITUTIONAL LIMITATIONS OF COMPETITIVENESS OF DOMESTIC ECONOMY

Modern deference to the rank of factors of competitiveness of economies of transformations is examined in the article. Basic attention is spared the institutional factors of providing of competitiveness of domestic economy. The analysis of the modern stage of development of competitiveness of economy of Ukraine is conducted and its retentive factors are selected basis. The estimation of influencing of institutional environment is carried out on possibility of increase of competitiveness of national economy. Certainly basic directions of perfection of institutional environment with the purpose of providing of growth of national competitiveness.

Keywords: competitiveness, institutional environment, institutional limitations, transplantation of institutes, index of global competitiveness.

СОЦІАЛЬНА СФЕРА

УДК 336.132

© Небава М.І., 2009

Вінницький національний технічний університет, Вінниця

ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО ЗОРІЄНТОВАНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК СИСТЕМОУТВОРЮЮЧА ФУНКЦІЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Обґрунтовується необхідність усвідомлення ролі та значення соціальної політики з позиції визначення її впливу на формування соціальної ринкової економіки, як такої, що повною мірою уможливорює забезпечення реальної об'єктивної конкурентної політики шляхом рівномірного розподілу економічних і політичних владних повноважень. Досліджено чинники, що сприяють соціалізації економіки та соціальній спрямованості економічних реформ, зокрема, в контексті мобілізації та усебічного використання людського фактора.

Ключові слова: соціальна політика, соціальна ринкова економіка, соціалізація, конкуренція.

Постановка проблеми. З поглибленням ринкових трансформацій в українському суспільстві соціальна проблематика здобуває все більшу увагу як у науковому середовищі, в середовищі українських політиків, так і у діяльності міжнародних організацій в Україні. На фоні фінансово-економічної кризи в Україні помітно спостерігається падіння рівня життя населення та погіршення демографічних показників, поляризація суспільства за рівнем доходів, суттєве збільшення безробіття та недотримання соціальних гарантій.

Проблеми низького рівня життя та поширення бідності стають сьогодні чи не найголовнішими чинниками формування у більшості населення уявлення щодо ступеня ефективності економічної та соціальної політики в державі, визначають ставлення народу до влади, процесу економічних реформ та утвердження української державності, є одними з найпотужніших аргументів у програмах провідних політичних сил.

На жаль, панівною концепцією в Україні й досі залишається побудова соціальної політики за принципом соціального забезпечення – намагання мірою можливостей виконати зобов'язання держави у соціальній сфері за рахунок консолідації фінансових ресурсів з усіх можливих джерел. Зворотним боком такої політики стає посилення фіскального тиску та розмивання інвестиційного потенціалу національної економіки, що в стратегічній перспективі перешкоджає належному зростанню доходів

економічно активної частини населення та надходженню достатніх обсягів ресурсів для виконання державою соціальних функцій. Діяльність держави у соціальній сфері набуває переважно «пожежного» характеру, що не дозволяє розглядати її як повноцінну соціальну політику.

Аналіз останніх публікацій. Проблема соціалізації економіки, визначення місця та ролі соціальних критеріїв економічного розвитку досліджувалися представниками найрізноманітніших шкіл і течій у різні періоди. Зокрема, ці питання розглядалися у працях А. Сміта, К. Маркса, Ф. Енгельса, Г. Плеханова, В. Леніна, А. Мюллера-Армака, М. Мюрдала, В. Ойкена, Дж. К. Гелбрейта, П. Самуельсона, Дж. Стігліца, Дж. Бьюкенена, М. Фрідмена, Я. Корнаї, Ф. Хайска та інших видатних економістів.

Широке відображення питання соціальної орієнтації трансформаційної економіки й аналіз форм і методів реалізації соціальної політики знайшли в працях відомих українських вчених Ю. Бажала, В. Базилевича, Л. Бесчасного, О. Беляєва, Д. Богині, А. Гальчинського, В. Гейця, В. Єрьоменка, Ю. Зайцева, А. Колота, Е. Лібанової, І. Лукінова, Ю. Пахомова, А. Чухна та інших, а також відомих російських економістів Л. Абалкіна, А. Бузгаліна, Т. Заславської, В. Іноземцева, Л. Колганова, А. Лівшиця, В. Орешина, В. Радасва та інших.

Незважаючи на значну кількість напрацювань у сфері соціальної політики, а також досліджень її

форм та методів, поки що відсутні глибокі комплексні розробки саме проблеми соціалізації економіки, її функцій і основних принципів. Разом з тим назріла необхідність узагальнення та дослідження нових тенденцій і особливостей соціалізації економіки та становлення якісно нової домінанти соціально-економічних відносин з урахуванням позитивного досвіду соціальних реформ у розвинутих країнах з метою вдосконалення механізму соціального регулювання в процесі становлення соціально зорієнтованої економіки України.

До недостатньо розроблених питань також необхідно віднести проблему взаємозв'язку та прямої і зворотної взаємозалежності та взаємовпливу соціальної політики і соціально зорієнтованої економіки.

Мета статті. Акцентувати увагу на системоутворюючій функції соціальної політики та обґрунтувати її роль як основи формування конкурентоспроможної соціальнозорієнтованої національної економічної системи та ствердження соціальної держави в цілому.

Виклад основного матеріалу. Соціальна політика держави повинна насамперед передбачати створення належних умов для довгострокового збільшення доходів населення та підприємств як вихідних джерел забезпечення достатнього рівня життя та соціального забезпечення громадян. Видається очевидним, що з цією метою соціальна політика має бути інтегрованою у систему стратегії економічних реформ та відбуватися узгоджено із заходами грошово-кредитної, фіскальної, промислової політики, заходами стимулювання економічного зростання тощо.

На нашу думку, основою в розробці такої стратегії може бути тільки активна державна соціально-економічна політика. Адже під тиском негативних наслідків сучасної світової кризи навіть такі принципові захисники неоліберальної економічної теорії, як колишній голова Федеральної резервної системи США А. Грінспен, змушені визнати, що самі лише ринкові сили не можуть забезпечити нормального функціонування сучасної ринкової економіки та виправлення диспропорцій, які виникають як на внутрішніх ринках окремих країн, так і в глобальній економіці загалом. Однак, ураховуючи досвід багатьох країн, спроби дріб'язкового втручання, а тим більше прямого адміністрування ринкових відносин з боку держави, теж не приводять до бажаних позитивних результатів [1].

У цих умовах, єдиною альтернативою, з якою погоджуються і керівники «Великої двадцятки», є політика «ліберального патерналізму» [2]. Отже, завданням українських політиків має бути формування реалістичної економічної стратегії, яка не суперечить ринковим вимогам. Саме така

активна і, водночас відповідальна, побудована на ринкових реаліях конкурентна соціально-економічна політика уможливіватиме, на наш погляд, майбутню відтворювальну стійкість вітчизняної соціально зорієнтованої економіки [3].

Зазначимо, що практика відомого швидкого економічного піднесення ФРН після другої світової війни засвідчує, що воно стало можливим завдяки становленню в країні соціального ринкового господарства. Досягнуті успіхи виглядали особливо вражаючими та показовими на тлі показників Східної Німеччини, централізована система якої не зуміла забезпечити її громадянам такий же рівень життя, як у Західній Німеччині, і гальмувала здійснення динамічних технологічних і суспільних змін – основи підвищення конкурентноздатності країни на світовому ринку.

Однак сьогодні навіть у Німеччині немає єдиного підходу до визначення базових елементів соціальної ринкової економіки. Напроти, сьогодні ряд дослідників дотримуються думки, що у ФРН соціальна ринкова економіка поступово деградує. Водночас прихильники її реформування часом пропонують протилежні заходи. Причина полягає в тому, що при синтезі понять «соціальна» і «ринкова» постійно задаються параметри зовсім різних підходів до економічної та соціальної політики, що породжує суперечливу й еkleктичну загальну концепцію.

Тобто йдеться про альтернативний підхід, коли акцент може бути зроблений або на «ринковому», або на «соціальному» аспекті економіки. Дискусія особливо загострюється навколо трактування терміну «соціальності», що відноситься до «соціальної політики», адже остання, природно, припускає державне втручання в ринкову економіку, що в свою чергу суперечить принципам конкуренції.

Отже, проблема полягає в тому, як можна розв'язати протиріччя між двома вищезазначеними поняттями, щоб зняти утруднення при сприйнятті принципів «соціальної ринкової економіки» загалом.

Досвід основоположників соціальної ринкової економіки засвідчує, що ринкова економіка – це не «природно» виникаюча система «заданої гармонії», а, навпаки, конструкція вищого ступеня тендітна, якщо її розглядати в історичному контексті. Головна сила, що протистоїть ринковій економіці, – влада, як політична, так і економічна, що породжує безправ'я в суспільстві і несправедливість в економіці. Тому захист ринкової економіки від влади – найважливіша мета її соціально політичної складової [4].

Саме в цьому полягає основна ідея соціальної ринкової економіки, формування якої, в свою чергу, залежить від реалізації системоутворюючої стратегічної функції активної соціальної політики. Соціальна несправедливість і соціальні лиха породжуються через обмеження ринкової

конкуренції внаслідок «зрошення бізнесу з владою». Як справедливо зазначає А.Гальчинський, в Україні продовжує зростати доведена до краю диференціація доходів населення. Поглиблюється залежність бізнесу від чиновництва, зрошення влади та власності. Нова хвиля перерозподілу власності створює сприятливе підґрунтя для розширеного відтворення олігархізації суспільства. Ні для кого не є таємницею, що своєрідним інкубатором цього процесу виступає депутатський корпус [5].

Як правило, зацікавлений у фактичному збереженні в суспільстві «статусу кво», олігархічний капітал перетворюється в таких умовах на дедалі консервативнішу силу суспільства, яка за своєю суттю об'єктивно є антиподом демократії та громадянського суспільства, а, отже, і зближення України і Європи.

У таких умовах діюча нині система соціального захисту, як зазначає Макарова О., характеризується такими проблемами та протиріччями, зокрема:

- відсутність збалансованості між економічним зростанням та соціальними видатками;
- високий рівень демографічного старіння;
- непослідовність політики;
- низький рівень оплати праці;
- більшість допомог надаються за принципами та підходами, характерними для системи соціального забезпечення – категорійно (безадресно), без урахування добробуту, часто – за політичними мотивами;
- протиріччя між вимогами ринкової системи господарювання та життєвими настановами великої частини населення [6].

Підкреслимо, що соціальна ринкова економіка не допускає зрівнялівки, вона вимагає орієнтації на ефективність. У цьому сенсі критерій «соціального вирівнювання» буде діяти тільки в тому випадку, якщо визнається справедливість «правил гри», які сформовані державою та особливо жорстко контрольоване їх виконання. Отже, мова йде про об'єктивно можливий згубний вплив владних структур на економічні процеси.

Найважливіша розбіжність між сучасною абстрактною економічною теорією конкуренції та споконвічною теорією соціальної ринкової економіки полягає в тому, що, відповідно до останньої, у ринковій економіці знову і знову виникають сили, що обмежують конкуренцію. Іншими словами, в умовах функціонуючої ринкової економіки кожен підприємець прагне не просто отримати прибуток, а, в першу чергу, монопольний, а значить, до владної підтримки, що принесе йому максимізований прибуток, який у підсумку перевищить той, котрий він зміг би одержати в ході вільної та рівноправної конкурентної боротьби.

Теоретики соціальної ринкової економіки

пояснювали пороки промислової революції, піддані Марксом твердій критиці, тим, що підприємці домагалися подібного владного положення на локальних ринках праці і потім зловживали ним. Звідси випливає, що конкуренція, – не дика, а культурна «рослина», за якою потрібно постійно доглядати. Отже, соціальні проблеми, що зобов'язані своїм виникненням владі, необхідно розв'язувати за допомогою радикальних заходів, які впливають на базову соціально-політичну конструкцію, тобто спрямовані на послаблення владних позицій.

Ця обставина дозволяє зрозуміти розбіжності між соціальною ринковою економікою і сучасним соціально-політичним інтервенціоналізмом. Наприклад, коли соціальні проблеми намагаються вирішувати за допомогою перерозподілу доходів (безробітний одержує виплати). Але чи не ліпше спочатку з'ясувати, чи виникає дана проблема в силу наявності владних позицій в економіці і як саме? Якщо це так, то система перерозподілу потребує зміни, тому що вона побічно захищає саме ці владні позиції. Тому соціальну політику, як політику державного втручання і перерозподілу – завжди потрібно розглядати як доповнюючу, чітко й аргументовано обґрунтовувати її, саме в контексті соціальної ринкової економіки.

Отже, одне з найважливіших, але сьогодні вже не повною мірою усвідомлюваних положень теорії соціальної ринкової економіки полягає в тому, що ринок розглядається як поле боротьби за владу, а справедлива й ефективна конкуренція можлива лише *тоді, коли сформульовано чіткі «правила гри» та при цьому між усіма учасниками конкурентної боротьби існує «рівновага влади»*. А це означає не що інше, як повноцінну конкурентну політику. Ось чому для багатьох теоретиків соціальної ринкової економіки конкурентна політика є мірилом ефективності соціальної політики. Однак основоположники теорії соціальної ринкової економіки вказували на те, що до соціальної політики потрібно звертатися тільки тоді, коли заходи конкурентної політики виявляються недостатніми (наприклад, у випадку з інвалідами, що не здатні повноцінно конкурувати на ринку праці).

Отже, сьогодні в Україні необхідно робити акцент на активному підході до соціальної політики, розглядаючи її як важіль стимулювання економічного зростання та соціально-економічного розвитку, на потребах сприяння збільшенню реальних доходів населення, зайнятості, розвитку самозайнятості. Мова йде про перехід від соціального захисту чи соціального забезпечення до формування системної комплексної соціальної політики [7].

В умовах, коли конкурентна політика – це прерогатива держави, виникає інша ключова проблема ринкової економіки: як сформувати механізми, які перешкождали б керівним елітам використовувати свою владу для підкорення

конкуренції власним інтересам, і, навпаки, послідовно орієнтували б державу на захист і заохочення конкуренції в умовах соціальної ринкової економіки? Виходячи з принципів установок теорії соціальної ринкової економіки найгіршим варіантом буде такий, коли підприємства-монополісти тісно співпрацюють з державною владою, що ще більше зміцнює їх положення на ринку. Змова економічних і політичних еліт інколи служить глибинною причиною всіх соціальних зол [5].

У таких умовах виникає складне питання про форми та принципи забезпечення контролю над контролерами. На думку теоретиків соціальної ринкової економіки, є три відповідних механізми, які, на наш погляд, правомірні та виправдані для застосування у вітчизняній економічній ситуації:

- послідовне втілення в життя принципів вільного світового господарства: якщо забезпечений вільний рух людей, товарів і капіталу через державні кордони, можна уникнути зрощування економічної і політичної влади [8-9];

- пріоритет права – воно повинне обмежувати й упорядковувати дії державних органів і економічних суб'єктів; при цьому право як загальну систему правил не можна буде настільки легко поставити на службу індивідуальним владним інтересам, особливо коли судді й прокурори незалежні від політики;

- етичні та світоглядні орієнтири – вони можуть сприяти добровільному обмеженню прагнення до зловживання владою; у кінцевому рахунку вони є плідним «грунтом», на якому процвітає право.

Отже, теорія соціальної ринкової економіки насправді серйозно відрізняється від пануючої сьогодні теорії ринкової економіки, тому що на передній план у ній виступає не ідея ефективності, а ціль створення суспільства, по можливості вільного від влади. У цьому контексті соціальна ринкова економіка повинна задовільняти не тільки матеріальні, але й духовні і культурні потреби громадян. Тобто вона, має розглядатися по суті, як сучасна форма цивілізаційного устрою, а не просто як певний економічний порядок.

Отже, соціальна ринкова економіка – це не симбіоз ринкової економіки та соціальної політики. Соціальну політику потрібно розглядати з погляду того, яким чином вона сприяє і забезпечує рівномірний розподіл влади в суспільстві. Водночас така постановка проблеми дозволяє задуматися над тим, яким чином соціальна політика розширює межі свободи громадян. Звідси, справжня сутність соціальної політики полягає не в безпосередній допомозі громадянам, а в наданні індивідуумам визначеної, обмеженої економічної незалежності, чим формується базовий простір свободи в сфері економіки.

У зв'язку з цим, на нашу думку, праві ті теоретики,

які виступають за те, щоб на зміну «непрозорій» і закритій інтервенціоналістській соціальній політиці прийшла державна політика мінімальної соціальної підтримки громадян.

У цьому аспекті показово, що багато прихильників теорії соціальної ринкової економіки різко критикують соціальну політику, яка проводиться сьогодні у ФРН. При цьому вони відзначають, що велика свобода, природно, пов'язана з великою відповідальністю. Так, на їхню думку, система обов'язкового пенсійного забезпечення має багато недоліків у порівнянні із системою, при якій здійснювалася б непряма підтримка форм добровільного забезпечення по старості й особлива увага приділялася б соціально уразливим прошаркам населення. Стимулюючи індивідуальні зусилля до пошуку нового робочого місця чи самозайнятості система допомоги безробітним більш ефективна, ніж звичайна система соціальних виплат. Однак важливим питанням є те, як розподіляються владні відносини на ринку праці між безробітними, зайнятими і роботодавцями.

Саме тут і необхідно використати поняття «соціальність». Спираючись на соціальну складову економічного порядку, варто домагатися того, щоб по можливості всі члени суспільства прийняли «правила гри», що діють в економіці, і насамперед вважали легітимними результати її функціонування. Якщо вони сприймають їх як легітимні, тоді нерівномірний розподіл результатів буде стимулювати підвищення ефективності економіки; якщо ж усі члени суспільства сприймають їх як нелегітимні, тоді це стає приводом для гострих конфліктів. Тому досить важливо, щоб правила визнали всі учасники, і кожний показав те, на що здатний. А це дуже далеко від уявлення про соціальну ринкову економіку як таку, що уможливує державне забезпечення для всіх.

У цьому контексті багато сучасних внутрішніх суперечностей трансформаційних процесів, з якими зіштовхнулася вітчизняна економіка, органічно обумовлені чинником первинної орієнтації економіки України, коли соціальна орієнтація економіки мала лише задекларований характер, а соціальна політика проводилась не системно. Пострадянський світ, у т.ч. й Україна, могли б бути зовсім іншими при здійсненні трансформаційних процесів за іншим сценарієм. Україні фактично була нав'язана апробована в Латинській Америці модель трансформації, за якої системні реформи (навіть при їх ефективній реалізації) залишають країну в межах периферійної зони. Ідеться про модель, яка фактично заперечує можливість вертикальної міграції країн з нижчого на вищі поверхи розвитку. Така міграція стає можливою лише для обмеженого кола держав. Показові такі дані. Як зазначає професор

Массачусетського технологічного інституту Руді Дорнбуш, протягом останніх 20 років річний приріст ВВП з розрахунку на душу населення у країнах Латинської Америки становив усього 0,35%. За таких темпів розвитку економіці, щоб збільшитися удвічі, потрібно 200 років [5].

Латиноамериканська модель має кілька базових ознак: вузький внутрішній ринок і переважно експортну орієнтацію економіки, її високу зовнішньоторгову залежність, глибоку стратифікацію населення; фактичну відсутність середнього класу і водночас – панівні позиції кланово-олігархічного капіталу, що унеможливує формування основних засад громадянського суспільства та соціальної бази демократичного розвитку.

Усі ці ознаки, можливо, навіть у більш деформованих формах, притаманні українському суспільству. Сформовані у попередній період деформації поглиблюються і в умовах економічного зростання. Вони дедалі більше набувають не лише стійкості, а й системних ознак.

Визначаючи шляхи виправлення ситуації, що склалася, відзначим, що перевага має віддаватися західноєвропейській, або, точніше, рейнській моделі, яка набагато соціальніша, ніж північноамериканська, а тому ближча нам, привабливіша, ніж північноамериканська. Вона органічно поєднує у собі три компоненти: реальну демократію, громадянське суспільство і не просто ринкову, а соціально-ринкову економіку, яка розбудовується на засадах верховенства права та забезпечення прав людини.

Отже, у понятті «західна модель» як своєрідний еталон здійснюваних перетворень викристалізовується найбільш раціональне зерно – західноєвропейські цінності. Йдеться про цінності Макса Вебера та Людвіга Ерхарда, на основі яких сформувалися головні та найпривабливіші для нас риси західноєвропейського суспільства.

Західноєвропейська модель є нині і, безперечно, залишатиметься у майбутньому, на думку А. Гальчинського, найвищим досягненням сучасного цивілізаційного розвитку, що в умовах становлення постіндустріального суспільства Європа має набагато вагоміший потенціал поступального розвитку, ніж американський. Та найпривабливіше для нас – істотна відмінність парадигми відносин європейських країн з країнами периферії. Зазначені відносини кардинально відрізняються від малоефективного гегемонізму США. Вони розбудовуються на принципах максимальної гармонізації глобальних і національних інтересів.

Висновки. Наприкінці ХХ століття об'єктивно створюються передумови для соціальної орієнтації економіки, підпорядкування економічної політики завданням розвитку людини. Як наслідок – відповідно до нової домінанти соціально-економічних відносин відбувається соціалізація

економічного організму, зростає його соціальна спрямованість, стає тіснішим взаємозв'язок соціальних завдань з матеріальними параметрами економічної системи. У таких умовах основними орієнтирами мають бути такі, що сприяють соціалізації економіки та соціальної спрямованості економічних форм, їх потенції як засобу мобілізації та всебічного використання людського фактора виробництва, розвитку соціальної сфери.

Соціально зорієнтована ринкова економіка має формуватися через реалізацію системоутворюючої функції активної соціальної політики, яка уможливує повною мірою забезпечення реальної об'єктивної конкурентної політики шляхом рівномірного розподілу економічних і політичних владних повноважень з одночасним створенням особливої соціальної інфраструктури, що пом'якшує нестачі ринку і капіталу, а також формуванням розгалуженої інституціональної структури суб'єктів соціальної політики.

Список літератури:

1. Данилишин Б. Економіка України: життя після кризи? // Дзеркало тижня. – № 1 (729) 17-23 січня 2009 р.
2. Нестеренко О. П. Неоліберальна концепція соціально відповідальної держави // Вісник Академії праці і соціальних відносин. – 2008. – № 3. (45), частина II. Електронний ресурс. Режим доступу: http://www.socosvita.kiev.ua/publishing/visnik/issues/visnik_3_2008_45_2/.
3. Небава М. І. Соціальна політика як фактор становлення соціально зорієнтованої економіки // Соціально-економічні реформи в контексті інтеграційного вибору України: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. – Т.1. – С. 29-31.
4. Херрманн-Пимат К. Социальная рыночная экономика как форма цивилизации // Вопросы экономики. – 1999. – № 12. – С.48-53.
5. Гальчинський А. На перехресті інтересів // Дзеркало тижня. – № 25 (400) 6-12 липня 2002 р.
6. Макарова О. Соціальний захист в Україні: становлення, розвиток, сучасні проблеми // Матеріали круглого столу-презентації дослідження «Сучасні проблеми соціального захисту та соціальної інтеграції в Україні» 15 травня 2009 р. Електронний ресурс. Режим доступу: http://www.idss.org.ua/most_1_0.html.
7. Від соціального забезпечення до соціальної політики: Зб. ст. за ред. Я. А. Жаліла. К.: Сатсанга, 2001. – 100 с. (Сер. «Безпека економічних трансформацій»; Вип. 16).
8. Фурашев В. М., Макобрій О. О. Вступ до НАТО крізь призму якості життя / Під заг. Ред. В. М. Фурашева. – К.: Прес-КІТ, 2008. – 32 с.
9. Інституційний і адміністративний потенціал забезпечення процесів європейської та євроатлантичної інтеграції України. Вип. 31. / За заг. ред. академіка НАН України, д.т.н. В. П. Горбуліна. – К.: ДП «НВЦ «Євроатлантикінформ», 2006. – 192 с.

**ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ КАК
СИСТЕМООБРАЗУЮЩАЯ ФУНКЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ**

В статье обосновывается необходимость осознания роли и значения социальной политики с позиции определения ее влияния на формирование социальной рыночной экономики, как таковой, в полной мере обеспечивает обеспечение реальной объективной конкурентной политики путем равномерного распределения экономических и политических властных полномочий. Исследованы факторы, способствующие социализации экономики и социальной направленности экономических реформ, в частности, в контексте мобилизации и всестороннего использования человеческого фактора.

Ключевые слова: социальная политика, социальная рыночная экономика, социализация, конкуренция.

SUMMARY

**FORMATION OF COMMUNITY MARKET ORIENTED ECONOMY AS SYSTEMOUTVORYUYUCHA
FUNCTION OF SOCIAL POLICY**

The article substantiates the need for awareness of the role and importance of social policy from a position of determining its impact on the formation of social market economy as such, which fully enables providing real objective of competition policy by the uniform distribution of economic and political power. Investigate the factors that contribute to the socialization of economy and social orientation of economic reforms, particularly in the context of the mobilization and thorough use of the human factor.

Keywords: social policy, social market economy, socialization, competition

СОЦІАЛЬНА БЕЗПЕКА ЯК ОБ'ЄКТ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ

Соціальна безпека розглядається як відкрита система, яка піддається впливу науково-технічних, економічних, політичних, соціальних, моральних, правових та інших факторів зовнішнього середовища. Обґрунтовується можливість і необхідність застосування методів стратегічного аналізу для визначення стану і загроз соціальної безпеки країни. Здійснено PEST- і SWOT- аналіз соціальної безпеки в Україні

Ключові слова: соціальна безпека; PEST- і SWOT- аналіз соціальної безпеки.

Соціальна безпека як відкрита система підпорядковується впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Це зумовлює необхідність застосовувати методи стратегічного аналізу для прорахування слабких і сильних елементів цієї системи, можливостей і загроз, які дозволяють визначити реальний стан системи та розробити стратегію її розвитку і вдосконалення. Методи стратегічного аналізу переважно використовуються в стратегічному менеджменті, однак на сьогоднішній день набувають все більшої популярності в інших науках, оскільки, на наш погляд, можуть бути універсальним інструментом дослідження ефективності розвитку складних соціальних систем.

Мета статті – провести PEST – і SWOT – аналіз факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, які впливають на стан соціальної безпеки в сучасній Україні.

Логіку аналізу впливу факторів зовнішнього середовища на систему соціальної безпеки розглянемо за допомогою виділення у ньому факторів віддаленого та безпосереднього впливу (Рис.1).

У зовнішньому середовищі відбуваються постійні зміни, які вимагають пристосування суб'єктів соціальних відносин до нового стану. Разом з тим, між усіма факторами існують прямі і зворотні зв'язки, і їхня взаємодія може створювати як нові додаткові можливості зміцнення соціальної безпеки, так і загрози небезпеки.

З погляду визначення сили впливу на стан соціальної безпеки, усі зовнішні чинники можна розділити на фактори безпосереднього впливу, які у даний момент часу визначають дійсний стан соціальної безпеки (рівень життя, організаційну культуру, соціальні суперечності, соціальні загрози, показники, що складають ІЛР, та ін.), та фактори віддаленого середовища, які зумовлюють усі соціально-економічні процеси в суспільстві та можуть здійснювати відчутний вплив на показники соціальної безпеки (НТП, масштаби ВВП і темпи економічного зростання, інші макроекономічні

показники; культура, мораль, релігія, суспільна психологія, які визначають особливості організаційної культури та господарський менталітет суспільства; соціальна та інші види політики держави, право, глобальні процеси тощо).

Методом аналізу впливу факторів зовнішнього середовища на стан соціальної безпеки виступає PEST-аналіз. Результати PEST- аналізу соціальної безпеки сучасної України наведені у Таблиці 1.

По суті, соціальна безпека трансформаційного суспільства – це реальні результати процесів соціалізації, які були спрямовані на створення нової системи соціальної захищеності, ринкової організаційної культури, формування нових власників, їх ринкових взаємовідносин, зміну соціальної структури суспільства, розширення можливостей усіх громадян у досягненні особистого успіху шляхом залучення до їх до тих організаційних структур і процесів, де вони можуть самореалізуватися, вийти на більш високий рівень реалізації потреб та інтересів.

Оцінка стану соціальної безпеки також має бути комплексною, охоплювати оцінки або критерії: стану добробуту та рівня життя; стабільності соціальних взаємин та організаційної структури; показники організаційної культури суспільства; наявності умов запобігання і розв'язання соціальних конфліктів; позбавлення економічного підґрунтя процесів десоціалізації суспільства.

Для узагальнення стану соціальної безпеки в Україні скористаємося методом стратегічного SWOT- аналізу, який також широко використовується у прикладних економічних науках [3, с. 46-49]. Стратегічний аналіз стосується вивчення зовнішнього та внутрішнього середовища системи (організації) з метою визначення стратегії подальшого розвитку. Найвідоміший у практиці стратегічного менеджменту SWOT- аналіз передбачає дослідження факторів зовнішнього та внутрішнього середовища організації, які вписуються в таблицю для визначення сильних і

слабких сторін діяльності підприємства та пошуку способів розв'язання чи попередження проблем. SWOT-аналіз (*S – Strengths* – сильні сторони; *W – Weaknesses* – слабкі сторони; *O – Opportunities* – можливості; *T – Threats* – загрози) базується на визначенні реального стану системи та розробці рекомендацій з опрацюванням тактики і стратегії її подальшого розвитку. При SWOT-аналізі стану соціальної безпеки суспільства ми показуємо: а) сильні сторони – позитивні характеристики соціального стану суспільства, які можуть

створити перспективні умови подальшого розвитку; б) слабкі сторони – характеристики, які за певних умов можуть ускладнити соціальні процеси, підвищити соціальну ризикованість і невизначеність подальшого розвитку; в) можливості – спеціальні, властиві даному стану суспільства характеристики, які можуть забезпечити гарантований успіх; г) загрози – чинники, які за певних умов можуть повністю унеможливити соціальну рівновагу (Таблиця 2).

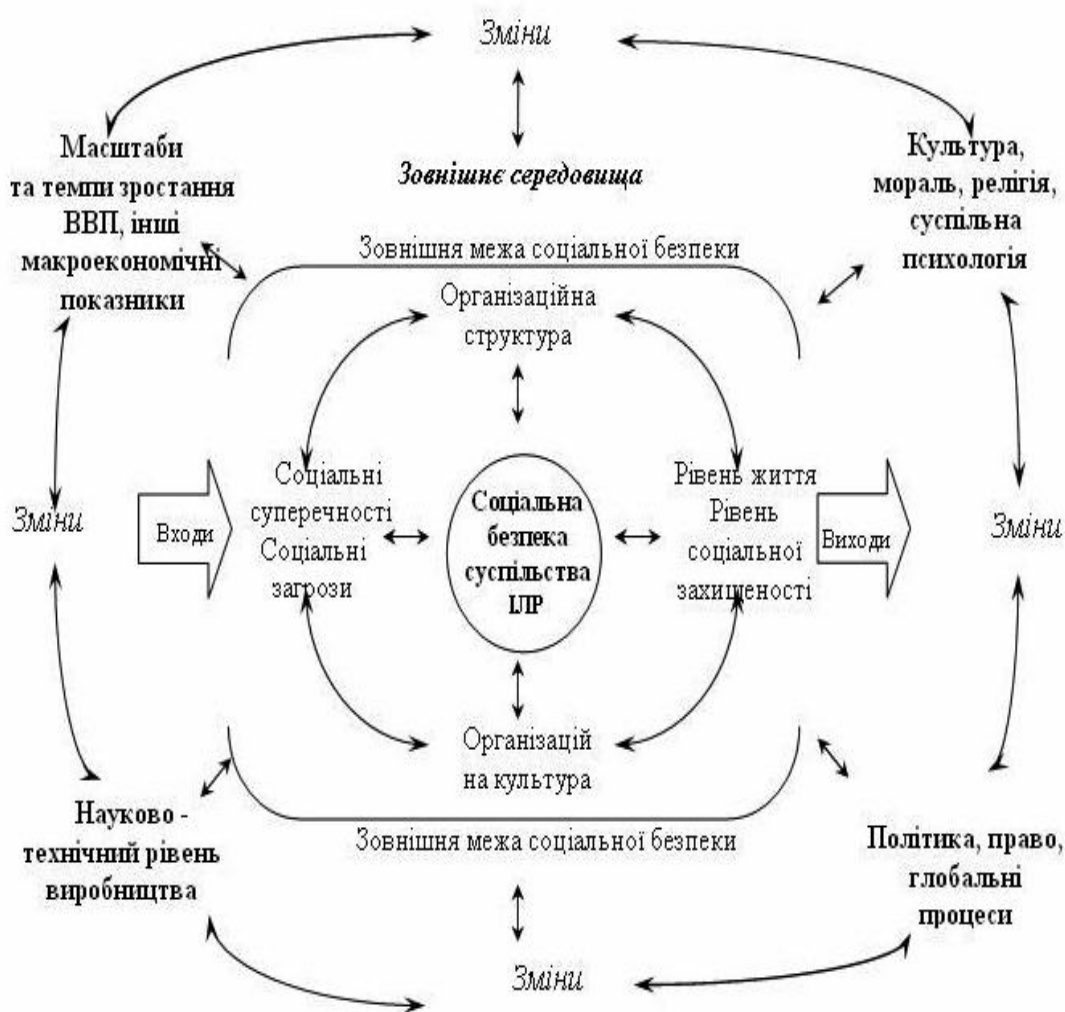


Рис. 1. Модель впливу факторів зовнішнього середовища на соціальну безпеку суспільства

Проведений стратегічний, що свідчить як про існування сильних сторін і потенційних можливостей для підтримання соціальної безпеки, так і про наявність слабких сторін і загроз соціальній безпеці України. Їх конкретизація в

табличній формі дозволяє проаналізувати окремі проблеми й знайти їх причини, пов'язати сильні сторони та потенціальні можливості з метою пошуку шляхів для формування стратегії соціальної безпеки на майбутнє.

**PEST – аналіз тенденцій, що мають суттєве значення
для досягнення соціальної безпеки суспільства**

Політика		Р – Policy	Економіка		Е – Economy
1.	Перманентна політична криза, нестабільний склад уряду; неузгодженість між гілками влади в питаннях соціальної безпеки в Україні; відсутність чіткого розподілу владних повноважень обумовлює політичну нестабільність і безвідповідальність владних органів.		1.	Результати роздержавлення і приватизації не забезпечили стимулів для ефективної підприємницької діяльності; при деякій невизначеності, розмитості, нечіткості державних призначень, нормативів існує упереджено жорсткий контроль за діяльністю підприємств; непосильний податковий тягар, що примушує частину підприємств ховатися в „тінь”, рятуючись від податків. Це нівелює стимули, перешкоджає формуванню середнього класу.	
2.	Ринкове господарське законодавство, Закон про національну безпеку, прийняті соціальні стандарти гарантують юридичні основи соціальної безпеки		2.	Економічне зростання (починаючи з 2001 р.) простимулювало зростання доходів, сукупного попиту і об'ємів споживання; розрослися споживчі „піраміди”; фінансово-економічна криза зумовила значний спад виробництва, падіння доходів населення, зростання інфляції, безробіття.	
3.	Соціальна політика держави орієнтована на перерозподільчі заходи; зберігається „залишковий принцип” витрат на науку, культуру, медобслуговування; існують міжбюджетні суперечки (у регіональному аспекті) з приводу фінансування соціальних об'єктів і соціальних заходів.		3.	Фінансова криза призвела до „зависання” кредитів, неможливості вчасно й ефективно використати заощадження, неплатоспроможності позичальників, розриву економічних відносин, банкрутств	
4.	Наявність корупційних зв'язків зумовлює неоднакові шанси представникам різних соціальних груп щодо розширення їх можливостей у реалізації потреб і інтересів; бюрократичні механізми ухвалення рішень, що стосуються соціального захисту громадян.		4.	Обсяги сукупного попиту швидко знижуються; ростуть компенсаційні (на робочу силу), операційні (виробництво, сировина, екологія), податкові (тягар державного тиску в умовах зростання соціальних зобов'язань держави) витрати; спостерігається падіння норми прибутку, істотне зниження інвестиційних можливостей капіталу, дефіцит вільних фінансових ресурсів.	
5.	Не розподілена до кінця соціальна відповідальність між різними суб'єктами, більшість соціальних функцій закріплена за органами державної влади.		5.	Залежність від російських газових постачань; посилення суперечностей з Росією, що породжує недовіру до влади, невпевненість у майбутньому.	
6.	Здійснена приватизація сільськогосподарських земель, проте законодавчо не закріплені права власності на землю в Україні; відсутній ринок землі в Білорусі. У результаті значна частина землі не обробляється, перетворюється на товар, на який винні стрімко рости ціни.		6.	Використання застарілих технологій в гірській промисловості створює соціальну і екологічну проблему в таких регіонах як Донбас; загрозовано високий рівень радіоактивного забруднення і потоків трансуранових елементів в околицях Чорнобильської АЕС. Наслідки катастрофи в повному об'ємі не ліквідовані і постраждале населення і території все ще потребують допомоги і заходів захисту.	

Суспільство		S – Society	Технологія	T– Technology
1	Демографічна криза, яка характеризується тим, що з 1995 року населення почало скорочуватися, у 2004 році зменшилося до рівня 1989р. За 1991-2009 рр. чисельність населення скоротилася – з 52,06 до 46,2 млн. чол.	1	Відставання від провідних країн за часткою витрат з державного бюджету на розвиток НТП, що означає відставання у продуктивності і конкурентоспроможності; зниження внутрішнього попиту на підготовку науково-технічних кадрів для наукових, конструкторських, технологічних установ і високо-технологічних підприємств, незадовільний рівень оплати науково-технічної праці, падіння його престижу, недосконалість механізмів захисту прав інтелектуальної власності.	
2	Поглиблення процесів глобалізації, технократизації та комерціалізації соціальних відносин; психологія масового споживача і порочної практики гедонізації, „економізація” і політизування свідомості, підтримувані засобами масової інформації.	2	Намітилися важливі тенденції в науково-дослідницьких і проектно-конструкторських розробках: ресурсозберігання і енергоефективні технології конкурентоздатного виробництва; нові матеріали і нові джерела енергії; медицина і фармація; інформаційно-комунікаційні технології; технології виробництва, переробки та зберігання сільськогосподарської продукції; промислова біотехнологія; захист екології і раціональне управління живою природою.	
3	Зміни в доходах у зв'язку з фінансово-економічною кризою: бідними себе рахують 38% українців.	3	Національні наукові програми; міждержавні угоди про співпрацю в таких галузях, як суперкомп'ютери, біотехнологія, космос, лазерні технології, машинобудування.	
4	Формуються нові суспільні об'єднання. Підвищується роль громадянського суспільства у розв'язанні соціальних проблем	4	Іноземні інвестиції прямують не в сучасні виробництва, а у спекуляції із землею, нерухомістю, в торгівлю.	
5	Гендерна нерівність: жінки більшою мірою, ніж чоловіки, представлені в багатьох сферах суспільного життя. Існує розрив у рівнях оплати чоловічої і жіночої праці. Жінки переважають у структурі безробітних.	5	Наука фінансується за залишковим принципом; низький рівень оплати праці науковців, міграція учених, фахівців, кваліфікованої робочої сили. Нераціональне, використання мінерально-сировинних, природних ресурсів.	
6	Формується соціальний капітал. Створюються формальні і неформальні зв'язки між людьми з метою спільного розв'язання проблем. Корупція породжує ряд соціальних суперечностей.	6	Зростання ризику виникнення надзвичайних ситуацій техногенного та природного характерів; нездоланна проблема негативних соціально-екологічних наслідків Чорнобильської катастрофи; посилення впливу шкідливих генетичних ефектів в популяціях живих організмів, зокрема, генетично змінених організмів, і біотехнології.	

SWOT - аналіз сучасного стану соціальної безпеки України

Можливості	О – Opportunities	Сильні сторони	S – Strengths
1	Прийнято Закон України „Про основи національної безпеки” 19 червня 2003 р. № 964-IV та „Стратегію національної безпеки України” (Указ Президента України № 105/2007 від 12 лютого 2007 р.), де визначено пріоритети національних інтересів України у соціальній сфері, а саме: створення конкурентноспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки та забезпечення постійного зростання рівня життя і добробуту населення	1	Концепція національної безпеки України, пріоритетними напрямками якої є: створення громадянського суспільства; досягнення національної злагоди, політичної і соціальної стабільності; створення самодостатньої соціально орієнтованої ринкової економіки; забезпечення екологічно та технологічно безпечних умов життєдіяльності суспільства; збереження та підвищення науково-технологічного потенціалу; розвиток української нації, етнічної, культурної, мовної та релігійної самобутності громадян та ін.
	Стратегічна орієнтація на євроінтеграцію, наявність гарантій і соціального законодавства		Роздержавлення та приватизація; лібералізації економічних відносин, ринкове господарське законодавство
2	Приєднання до Європейської хартії місцевого самоврядування ставить завдання не тільки щодо адаптації національного законодавства до норм ЄСХ, але й практичного впровадження соціальних стандартів у сферах праці, зайнятості, освіти, професійної підготовки та перепідготовки, медичної та соціальної допомоги, захисту сім'ї, дітей, підтримки людей з обмеженими можливостями тощо.	2	Діючі соціальні закони, соціальні стандарти, система соціальної захищеності. Функції соціальної відповідальності держави спрямовані на узгодження економічних інтересів усіх груп суспільства.
3	Створення мережі Глобального Договору в Україні. Ментальність соціальної підприємливості може стати визначальним фактором у створенні нових ринків, нових послуг на існуючих ринках, розширенні соціальних зв'язків, зростання репутації тощо.	3	Поширення концепції соціальної відповідальності бізнесу в країні та започаткування проектів, що спрямовані на дотримання стандартів праці та захист прав людини. На початку 2009 року загальна кількість учасників Глобального договору в Україні складала 47 компаній та організацій, з яких 26 міжнародних та великих українських компаній, 10 бізнес-асоціацій, 2 федерації роботодавців та професійних спілок, 3 малих і середніх підприємства та 6 неурядових організацій.
4	Можливості навчання за кордоном, співробітництва, передача/отримання досвіду, спільні проекти, міжнародні програми і гранти.	4	Високі освітні показники робочої сили, приєднання до Болонського процесу, навчання студентів за кордоном.
5	Формування глобального плану дій, який знайшов втілення у „Цілях розвитку тисячоліття”.	5	Державна система соціального забезпечення, пенсійна система, розвиток системи приватного та колективного соціального страхування.
6	Розширення можливостей для розвитку міжнародних ділових, культурних та інших відносин.	6	Толерантність населення, соціальний мир, спрямованість дій держави на збереження національних традицій і звичаїв.
7	Використання досвіду соціалізації соціально успішних країн.	7	Формування громадських організацій, інституційне закріплення їх діяльності, впровадження у їхню діяльність принципів соціальної відповідальності.

Загрози		T – Treats	Слабкі сторони		W - Weaknesses
1	Залежність від імпорту енергоносіїв. Неєфективна грошова політика, „ручний” механізм керування економічними процесами, відставання від інших країн у розвитку НТП		1	Перманентна політична криза. Економічна криза, безробіття, інфляція. Бюджетний дефіцит, скорочення реальних доходів населення; падіння рівня платоспроможності населення.	
2	Загрозлива диференціація суспільства, 28% населення за межею бідності. Регіональна диференціація рівня людського розвитку призводить до нерівності можливостей та посилення міграційних процесів. Регіональна різниця у номінальній зарплаті становить 2,4 разу.		2	Низький рівень добробуту переважної частки населення, значний розрив у доходах різних верств населення. Поглиблення майнового розшарування населення за рівнем середньодушового доходу.	
3	Корпоративно-бюрократичні групи взяли під свій контроль не тільки окремі регіони, а й окремі сфери економіки країни. Відбувся „поділ” регіонів та окремих галузей економіки на бізнес-сфери, які підтримуються не лише тіншовим капіталом, а й державними владними структурами		3	Складні умови для розвитку підприємництва, значний податковий тиск, скорочення купівельної спроможності населення. Неприятливі умови для формування середнього класу	
4.	Зниження якісних і кількісних характеристик людського потенціалу. Низька соціальна активність суспільства. Відставання від інших країн за показниками ІЛР. За якістю життя Україна посідає 98 місце серед 111 країн. Середня очікувана тривалість життя в Україні становить близько 66 років.		4	Соціальна несправедливість у розподілі доходів, прав власності, участі в управлінні. Структурні диспропорції у використанні трудового потенціалу та значне зростання диференціації доходів населення. Зростання відмінностей у культурних практиках населення залежно від місця проживання. До категорії бідних потрапили верстви населення, які за загальноприйнятими показниками освітнього та фахового рівня, суспільної активності та іншими у розвинених країнах складають основу середнього класу.	
5.	Міграційні втрати населення продуктивного віку та високого професійно-кваліфікаційного рівня. Надмірні масштаби незаконної міграції робочої сили.		5	Тіншова економіка. Більше третини доходів не оподатковується. Відсутність інформації про тіншові доходи спотворює реальний стан справ у частині майнового розшарування і не дає можливості провести заходи щодо ліквідації соціально небезпечних рівнів цієї диференціації.	
6.	На даний момент прожитковий мінімум застосовується лише для встановлення розміру державної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям і сім'ям з дітьми, соціальної допомоги особам, які не мають права на пенсію, та інвалідам. Незважаючи на вимогу ст. 46 Конституції України, прожитковий мінімум не застосовується до визначення мінімальної зарплати, мінімальної пенсії, пільгових пенсій та допомоги.		6	Прожитковий мінімум орієнтується на мінімально допустимі розміри споживання найбільш незахищених верств населення та не забезпечує нормального відтворення робочої сили і залишається суто розрахунковим показником. Норми, закладені до прожиткового мінімуму українців, суттєво нижчі за фізіологічні, а набір непродовольчих товарів взагалі не забезпечує багатьох потреб сучасної людини. Неузгодження прожиткового мінімуму зі ставками тарифних розрядів.	
7.	Корупція гальмує формування конкурентного середовища у сфері господарської діяльності, стимулює прислужництво державних чиновників своїм покровителям та вищестоящим чиновникам, деформує ринкові відносини, зменшуючи для окремих суб'єктів господарської діяльності витрати власного бізнесу у формі несплати податків, митних платежів тощо, через корупцію зростає злочинність у сфері господарської діяльності. Несправедливий перерозподіл суспільного продукту на користь вузьких корпоративно-бюрократичних груп за рахунок найуразливіших прошарків населення		7	Швидка та невпорядкована зміна системи соціального управління призвела до заміни системи патронату і привілеїв на відверто грошову корупцію. Причинами корумпованості виступають: особливості приватизації державного майна, які створили широкі можливості чиновникам для зловживань; відсутність належного соціального контролю за управлінням державними матеріальними та фінансовими ресурсами; домінування корпоративно-бюрократичних груп у вирішенні багатьох економічних і політичних питань; слабкість інститутів громадянського суспільства; некориненість демократичних політичних традицій.	

8.	Техногенні катастрофи, застаріла галузева структура економіки, відставання у технічному розвитку багатьох галузей. Прояви глобальних проблем (сировинна, енергетична, екологічна, бідність, воєнна, міжнародний тероризм)	8	Несприятлива демографічна ситуація. Швидкі темпи старіння населення. За рівнем смертності Україна посідає перше місце в Європі.
9.	За даними глобального індексу конкурентоспроможності у 2007 р. серед 131 країни Україна, займаючи за рівнем вищої освіти та фахової підготовки 53 місце, за технологічним розвитком посіла 93, а за інноваціями – 65 місце. Індекс економіки знань становить 5,55 бала із 10. Частка України на світовому ринку наукомісткої продукції менша 0,1%, питома вага обсягу виконаних науково-технічних робіт складає біля 1% ВВП України	9	Скорочення кількості медичних закладів, зменшення їх бюджетного фінансування; неофіційний перехід медицини на платну основу значно обмежує її доступність для широких мас населення; низька якість соціальних послуг
9.	Громадяни незадоволені своїм соціально-економічним становищем, переконані у тому, що в Україні не існує справедливого судочинства, - 90%; не існує права на гідний людини рівень життя, - 71%; незадоволених тим, як в Україні функціонує демократія, – 61%; оцінюють загальну ситуацію, в якій протікає їхнє життя, як „погана” або «дуже погана» – 50% громадян.	9	Неефективна система соціального забезпечення. Існуюча система пільг і компенсацій створює значне навантаження на систему державних фінансів, але при цьому не забезпечує матеріальною підтримкою громадян, які справді її потребують
10	Зниження можливостей здобуття якісної освіти представниками бідних прошарків суспільства; прояви моральної та духовної деградації суспільства; поширення наркоманії, алкоголізму, соціальних хвороб; зростання дитячої та підліткової бездоглядності, безпритульності, бродяжництва. Забруднення навколишнього середовища, погіршення умов життя, нераціональне харчування	10	Гендерна нерівність – жінки мають обмежений доступ до розподілу національних ресурсів, становлять значну частину зайнятих у маргінальній економічній діяльності, заробітна плата жінок складає 75% від заробітної плати чоловіків. На вищих посадах у системі влади та державного управління, де приймаються політичні рішення, переважають чоловіки.
11	Загострення соціальних суперечностей, пов'язаних з економічною кризою та неспроможністю держави і бізнесу забезпечити гарантії зайнятості та належної оплати праці, підтримати належний рівень і гарантії соціального захисту неефективність державної політики щодо підвищення трудових доходів громадян, подолання бідності та збалансування продуктивної зайнятості працездатного населення; криза системи охорони здоров'я і соціального захисту населення і, як наслідок, небезпечне погіршення стану здоров'я населення; загострення демографічної кризи;	11	Нерозвиненість національної системи збору та поширення інформації, розвитку культурних індустрій, вразливість інформаційного простору щодо зовнішніх впливів, слабка орієнтованість на задоволення суспільних потреб, низький рівень присутності у глобальному медіа-просторі, висока інформаційна і технологічна залежність від іноземних держав і медіа-структур

↑
Зовнішнє середовище

↑
Внутрішнє середовище

* Складено автором за даними джерел, представлених у списку літератури.

Список літератури

1. Аналітичний звіт Міжнародного центру перспективних досліджень.– Київ 2008. – 60с.
2. Безпека суспільства у регіоні Румунія – Україна – Республіка Молдова: тристоронній підхід. Програма Схід – Схід: „Партнерство без кордонів”: Бухарест-Кишинеу-Київ. – 2008.
3. Галушка З.І. Комарницький І.Ф. Стратегічний менеджмент. Навчально-методичний посібник / З.І.Галушка, І.Ф.Комарницький. – Чернівці: Рута, 2006. Галушка З.І. Комарницький І.Ф. Стратегічний менеджмент. Навчально-методичний посібник / З.І.Галушка, І.Ф.Комарницький. – Чернівці: Рута, 2006. – 248с.
4. Концепція гуманітарного розвитку України від 14.03.2008 р.[Електронний ресурс. Режим доступу: www.niss.gov.ua/Table/koncsep.htm];
5. Україна. Цілі розвитку тисячоліття: 2000+7. Національна моніторингова доповідь//Авторський колектив: І.Крючкова, Я.Дорошкевич, Н.Сітнікова, Н.Опаріна, Л.Мусіна, В.Піщенко та ін. Міністерство економіки України. Київ. – 94с.

АННОТАЦІЯ

Зоя Галушка

СОЦИАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ОБЪЕКТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Социальная безопасность рассматривается как открытая система, которая поддающаяся влиянию научно-технических, экономических, политических, социальных, моральных, правовых и других факторов внешней среды. Обосновывается возможность и необходимость применения методов стратегического анализа для определения состояния и угроз социальной безопасности страны. Осуществлено PEST- и SWOT-анализ социальной безопасности в Украине

Ключевые слова: социальная безопасность; PEST- и SWOT- анализ социальной безопасности.

SUMMARY

Zoya Galushka

SOCIAL SAFETY AS OBJECT OF STRATEGIC ANALYSIS

Social safety is examined as a system which is added influence of scientific and technical, economic, political, social, moral, legal and other factors of external environment is opened. Possibility and necessity of application of methods of strategic analysis is grounded for determination of the state and threats of social safety of country. It is carried out PEST- and SWOT- analysis of social safety in Ukraine

Keywords: social safety; PEST- and SWOT- analysis of social safety.

ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ В УМОВАХ РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ – ШЛЯХ ДО РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Досліджується проблема оцінки якості освіти в Україні. Автором проведено аналіз оцінки якості освіти, яка надається загальноосвітніми навчальними закладами, навчальними закладами професійно-технічної освіти та вищими навчальними закладами. На основі аналізу різноманітних методологій та підходів до визначення рейтингів університетів виділено основні критерії рейтингового оцінювання якості вищої освіти. Запропоновано модель визначення рейтингу навчального закладу для проходження професійного навчання. А також розроблено концептуальну схему оцінювання якості освіти різних рівнів в Україні.

Ключові слова: якість освіти, загальноосвітні навчальні заклади (ЗНЗ), професійно-технічні навчальні заклади (ПТНЗ), вищі навчальні заклади (ВНЗ), рейтингова оцінка, зовнішнє незалежне оцінювання.

Постановка проблеми. В умовах ринкових трансформацій все більшого значення набуває проблема підвищення конкурентоспроможності робочої сили, що, в принципі, неможливо без істотного поліпшення якості освіти в Україні, а це, в свою чергу, вимагає вдосконалення інститутів, які відповідають за належний рівень підготовки робочої сили країни.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню проблеми якості освіти в Україні присвятили свої праці чимало вітчизняних учених, зокрема: В. Андрущенко, В. Астахова, С. Бандур, Д. Богиня, І. Бондар, І. Вакарчук, О. Грیشнова, Б. Данилишин, Т. Дерев'яно, М. Долішній, А. Колот, К. Корсак, В. Кремень, В. Куценко, С. Курбатов, Е. Лібанова, Л. Лісогор, О. Локшина, С. Ніколаєнко, В. Новіков, О. Новікова, В. Онікієнко, С. Цимбалюк та багато інших. У працях згаданих учених і дослідників акцентувалося на проблемі якості освіти та її важливості в розвитку трудового потенціалу; на аналізі складових оцінювання якості освіти; на розгляді поняття «якості освіти» та розробці системи показників, за якими оцінювалася діяльність вищих навчальних закладів (ВНЗ). Однак на сьогодні менше досліджена проблема оцінювання якості освіти в цілому і її вплив на розвиток трудового потенціалу.

Тому **метою роботи** є дослідження проблеми оцінювання якості освіти як загальноосвітніх навчальних закладів (ЗНЗ), професійно-технічних училищ (ПТУ), так і вищих навчальних закладів (ВНЗ), а також розробка концептуальної схеми оцінювання якості освіти в цілому.

Виклад основного матеріалу. Загально-відома істина, що саме освіта нині виступає важливим фактором розвитку економіки, особливо в країнах, де будується «економіка знань». Ринкові трансформації внесли свої корективи в розвиток багатьох сфер економічної

діяльності та у зміни векторів державної політики. Розглядаючи демографічну та економічну ситуацію можна виділити такий недолік, як, по-перше, погіршення рівня добробуту значної частини населення, по-друге, зменшення чисельності населення, у тому числі внаслідок економічних трансформацій. Так, за останні 18 років чисельність населення країни скоротилась більш як на 6 млн. осіб (що порівнянно з населенням таких країн, як Данія, Грузія, Шотландія, Фінляндія), або на 12%. За прогнозними даними Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України чисельність постійного населення в 2050 році може зменшитись до 36 млн. осіб, зросте питома вага осіб пенсійного віку, і, відповідно, зменшиться частка осіб молодшого віку. Тому економіка України, яка у своїй основі базується на енергетично-сировинному характері та дешевій робочій силі, не може надалі розвиватися на кількісних факторах. Отже, стає зрозумілим, що саме якісні чинники розвитку економіки, у тому числі трудового потенціалу, в першу чергу такі, як освіта і здоров'я, мають зайняти провідні позиції.

Відомо, що якість – це основний результативний чинник освіти, який дає змогу оцінити відповідний рівень підготовки робітників та фахівців. Сьогодні в Україні намітились позитивні тенденції в оцінюванні якості освіти, хоча все одно зазначена оцінка належить практично державним структурам. В останні два роки змінилася політика щодо оцінювання підсумкових знань у ЗНЗ і ВНЗ. Перспективне у цьому плані запровадження зовнішнього незалежного оцінювання (ЗНО) знань, яке проводить Український центр оцінювання якості освіти (УЦОЯО). ЗНО нині перетворюється на впливовий чинник життя українців, адже воно торкається інтересів усіх членів суспільства: абітурієнтів і їх батьків;

вчителів; викладачів ВНЗ, роботодавців, державних службовців, відповідальних за дотримання якості наданих освітніх послуг.

Наприклад, результати ЗНО визначаються за сумою балів (за шкалою 100 – 200), зазначених у сертифікатах УЦОЯО. Учень (абітурієнт), пройшовши тестування, отримує підсумкові оцінки в ЗНЗ, які можуть зараховуватись і під час вступу в ВНЗ, а далі він може обирати той чи інший ВНЗ або напрям підготовки в ньому. За рахунок цього нововведення вступ до ВНЗ здійснюється на рівних для всіх умовах за результатами ЗНО. Але, якщо проаналізувати правила вступу до українських ВНЗ, то можна помітити, що поза конкурсом до

ВНЗ при поданні сертифікатів УЦОЯО зараховуються значна частина пільговиків, що обмежує право на рівних умовах вступу до ВНЗ. Цю проблему можна усунути, встановивши певну квоту для пільговиків, наприклад, не більше 20% від усіх бюджетних місць.

Для суспільства і вчителів результати широкомасштабного тестування дадуть змогу об'єктивно оцінити рівень знань випускників ЗНЗ (таблиця 1), і цю тезу підтвердив Міністр освіти і науки України І. Вакарчук, який зауважив, що «нам потрібна якісна освіта, а не фальшиві чи «натягнуті» оцінки знань студентів» [1].

Таблиця 1

Розподіл оцінок у 2008 році під час ЗНО

Результат за шкалою 100–200 балів	Кількість учнів	Відсоток	Тестові бали (із 55 можливих)
100–123	10363	4,58	0–3
124–135	31680	14,01	4–5
136–150	66179	29,27	6–8
151–161	51703	22,87	9–12
162–172	33155	14,66	13–18
173–183	20876	9,23	19–27
184–190	7450	3,30	28–35
191–195	2872	1,27	36–42
196–199	1579	0,70	43–50
200	227	0,10	51–55

Отже, аналіз таблиці 1 дозволяє зробити висновок, що тільки 4,58% учнів, які проходили ЗНО, не впорались з тестовими завданнями, тобто отримали оцінку «незадовільно», але також дуже мала питома вага учнів, які отримали високий результат у межах 191–200 балів – 2,07%, а посередні знання отримала значна частина учнів. Отже, за даними таблиці 1, якість шкільної освіти потребує вдосконалення, адже саме вона є фундаментом для отримання в подальшому вищої освіти, а це досить істотно впливає на трудовий потенціал країни. Добре підготовлений учень, а також гарний випускник ВНЗ – резерв розвитку економіки країни та трудового потенціалу. Звичайно, система ЗНО за даними багатьох фахівців в цій сфері має ряд значних недоліків, але в цілому вона вперше більш об'єктивно за останні роки дозволяє оцінити якість освіти в ЗНЗ. За Конституцією України, здобуття середньої освіти є обов'язковим для кожного, і вона фінансується повністю за рахунок державних та місцевих бюджетів, але нині також потрібно розробляти механізм визначення рейтингів ЗНЗ. Так, велику увагу забезпеченню якості освіти приділяє ЮНЕСКО. Підхід її у галузі моніторингу освітніх послуг у країнах-членах ґрунтується на аксіомі

про те, що доступ до базової освіти високої якості є невід'ємним правом людини, проголошеним на форумах «Освіта для всіх» і зафіксованим у Джомтьєнській (1990 р.) та Даккарській (2000 р.) деклараціях [2]. Оцінка врахування цього права державами передбачає аналіз доступу до якісної освіти, що робиться, наприклад, у виданні ЮНЕСКО та Інституту статистики ЮНЕСКО «Global Education Digest 2003: Comparing Education Statistics Across the World», де аналізуються освітні системи й тенденції розвитку за основними показниками, структурованими за рівнями освіти, наприклад, для середньої освіти: теоретичний вік вступу; теоретична тривалість освіти; відсоток кваліфікованих вчителів; відсоток другорічників тощо.

Отримавши неповну середню освіту, учень може продовжити навчання в професійно-технічних навчальних закладах (сьогодні – ліцеї) або в технікумах (коледжах). Негативною на сьогодні тенденцією є зменшення кількості закладів середньої професійної освіти і штучного збільшення університетів. Декілька років тому назад, до виникнення глобальної фінансово-економічної кризи, промисловість України відчувала дефіцит у висококваліфікованій робочій силі (токарі, слюсарі, газоелектрозварювальники

та інші перспективні робітничі професії). Сьогодні зазначена проблема штучно замовчується, на ринку праці дуже багато вакансій для професій «купи-продай», але практично відсутні вакансії з висококваліфікованих робітничих професій, а центри зайнятості пропонують вакансії з мізерною заробітною платою. Трудовий потенціал погіршується, у тому числі за рахунок того, що в Україні в структурі кількості померлих більше 30% – це люди працездатного віку, у тому числі, висококваліфіковані робітничі кадри. Тому проблема оцінювання якості ПТО набуває також важливого значення.

З метою підвищення якості професійно-технічної освіти на ринку освітніх послуг виникає необхідність не тільки впровадження інноваційних методів професійного навчання, розробки єдиних стандартів, що в своїй основі мають ґрунтуватись на факторі компетентності, але й врахування рівня якості підготовки в тому чи іншому навчальному закладі. Виникає необхідність розробки механізму, який би забезпечував реальне оцінювання навчальних закладів шляхом формування оптимальної кількості критеріїв. Як приклад можна акцентувати увагу на запропонованій нами схемі визначення рейтингу (R) навчального закладу для проходження професійного навчання учнів (на базі ПТУ, курсових комбінатів, ресурсних центрів) з використанням методів математичного моделювання, а саме: теорії “нечітких множин» [3].

Розглянемо деякі параметри запропонованої моделі, які мають бути визначені при виборі рейтингу, який залежить від таких факторів:

$$R = f_r = (X, Y, Z)$$

де X – вартість навчання;

Y – якість навчання;

Z – тривалість навчання.

Якість навчання можна оцінити лінгвістичною змінною (Y)

$$Y = f_y (y_1, y_2, y_3, y_4)$$

де y_1 – рівень працевлаштування після закінчення навчання;

y_2 – рівень отримання знань (компетентностей) слухачів;

y_3 – рівень задоволеності роботодавця випускником;

y_4 – рівень задоволеності слухача викладачами.

Зазвичай, кількість параметрів в моделі можна оптимізувати як якісними, так і кількісними показниками, це дасть поштовх до підвищення якості професійно-технічної освіти, і, нарешті, випускники зможуть більш істотно конкурувати на ринку праці, а роботодавці отримають конкурентоспроможних і потрібних робітників і фахівців.

Що стосується вищої освіти, то тут дійсно є ряд позитивних моментів, оскільки саме вона істотно впливає на підвищення якості освітнього рівня населення в цілому, а отже, і трудового потенціалу (ТП). Сьогодні набуває великого значення визначення рейтингів ВНЗ, оскільки держава нині не може проконтролювати якість підготовки у близько 900 вузах (різних рівнів акредитації). Абітурієнт, обираючи той чи інший ВНЗ, перш за все спирається на думку батьків, які вибирають йому престижні професії (економіст, юрист, фінансист), при цьому не враховуючи ситуацію на сучасному ринку праці. Звідси виникає проблема, неправильно вибраний ВНЗ для абітурієнта – втрата конкурентоспроможності на ринку праці; для роботодавця – потенційна втрата висококваліфікованих і потрібних працівників, для держави – марна втрата бюджетних коштів, погіршення якості ТП країни та потенційні втрати ВВП.

Протягом останніх 18 років у різних країнах світу розробляють і широко застосовують різноманітні методології та підходи до визначення рейтингів університетів. Так, за результатами одного з найавторитетніших світових університетських рейтингів перша десятка місць [4] в 2007 році виглядає так: Гарвард (США), Кембридж (Великобританія), Оксфорд (Великобританія), Йель (США), Лондонський імперіал коледж (Великобританія), Принстон (США), Каліфорнійський інститут технологій (США), Університет Чикаго (США), Лондонський університетський коледж (Великобританія), Массачусетський інститут технологій (США). Отже, видно, що першу десятку місць займають університети таких розвинених країн, як США і Великобританія. В основі оцінювання рейтингу цих університетів покладені такі критерії:

- якість наукових досліджень;
- оцінка рівня підготовки випускників;
- міжнародні зв'язки;
- якість навчання.

Згідно з версією авторитетного в галузі складання академічних рейтингів університетів Інституту вищої освіти Шанхайського університету (Institute of Higher Education, Shanghai Jiao Tong University) жоден з університетів України, зокрема й Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, не потрапив до списку 500 найкращих у світі, тоді як Московський державний університет ім. Михайла Ломоносова посів 70-те місце, а Санкт-Петербурзький університет увійшов у четверту сотню. Отже, Україна не входить до світових лідерів щодо якості вищої освіти. Тому пріоритетом розвитку якості освіти має стати підвищення якості наукових досліджень, і, як результат, домагатись реалізації інновацій у бізнесі, а не у звітах і доповідях «про

успішно виконані наукові дослідження»; підвищувати рівень підготовки випускників у напрямку розвитку творчості; залучати студентів на 3 – 4 курсах до наукової діяльності; покращувати міжнародні зв'язки тощо.

Після приєднання України до Болонського освітнього простору виникає необхідність в розробці вітчизняного рейтингу оцінювання якості вищої освіти. Так, можна використовувати методику розрахунку рейтингу ВНЗ III–IV рівнів акредитації «Софія Київська», яка розроблена Академією наук вищої школи України, Конфедерацією недержавних вищих навчальних закладів освіти України, Міжнародною кадровою академією та іншими освітніми установами, але зазначений рейтинг формується за результатами опитування молоді та експертів і містить такі основні показники: рівень поінформованості про ВНЗ; рівень професійної підготовки студентів ВНЗ; забезпеченість професорсько-викладацьким складом; забезпеченість технікою, обладнанням; забезпеченість навчально-методичною літературою; престижність диплома серед роботодавців; відгуки від колег, друзів, знайомих; міжнародні зв'язки; бажання абітурієнтів навчатись у ВНЗ тощо. Але за рядом критеріїв не можна порівнювати різні ВНЗ, у міжнародній практиці до критеріїв висуваються такі вимоги:

- вони мають бути універсальними, щоб можна було порівняти діяльність університетів різних типів;
- повинні мати однозначне трактування та однозначне кількісне вираження;
- мають бути легко доступними для громадського контролю;
- для підвищення об'єктивності системи рейтингового оцінювання повинні використовуватися кількісні показники.

Сьогодні для України дуже важливе приєднання до міжнародної системи визначення рейтингів своїх університетів відповідно до методик, апробованих в інших країнах Європи і світу, що дасть змогу інформувати населення і ринок праці про можливості університетів, а також стимулюватиме появу здорової конкуренції між університетами. Так, міжнародна група експертів з проведення рейтингів (International Ranking Expert Group (IREG)) запропонувала Україні приєднатися до основних визначальних принципів оцінювання якості ВНЗ. Місію з розробки рейтингу взяла на себе кафедра ЮНЕСКО «Вища технічна освіта, прикладний аналіз та інформатика» (Україна). У рамках спільної взаємодії IREG та кафедри ЮНЕСКО (Україна) була розроблена методика визначення університетських рейтингів «ТОП–200 Україна», яка містить такі показники:

- якість науково-педагогічного персоналу;
- якість навчання (кількість студентів-

переможців і призерів міжнародних та загальноукраїнських олімпіад (конкурсів); співвідношення кількості магістрів до кількості спеціалістів і бакалаврів; масштаб вузу, рівень розвитку його навчальної і наукової бази);

- міжнародне визнання.

У 2008–2009 роках була опублікована оцінка рейтингів університетів України. Так, розглядаючи дані кафедри ЮНЕСКО (Україна) стосовно рейтингу університетів України «ТОП–200 Україна» за 2008 рік, можна відмітити, що в рейтингу в першу п'ятірку потрапили Київський національний університет ім. Тараса Шевченка (м. Київ), далі Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (м. Київ), Харківський національний університет ім. В. Каразіна (м. Харків), Національний медичний університет ім. О. Богомольця (м. Київ), Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут». Звичайно, на думку багатьох експертів, дана методологія має суперечності в оцінюванні окремих показників, але це важливий крок до визначення якості освіти, що дасть корисну інформацію для держави, наприклад, щодо можливості збільшення бюджетного фінансування тим ВНЗ, які реально займаються науково-інноваційною діяльністю та доводять свої розробки до впровадження у виробництво та отримання прибутку; для роботодавців – якого випускника ВНЗ брати на роботу; для абітурієнта та його батьків – перспективний ВНЗ, який насправді має високий імідж в Україні та за кордоном тощо. Таким чином, з метою підвищення рівня освіти, що вимагає відповідного інституціонального забезпечення в сучасних ринкових умовах, запропонуємо концептуальну схему оцінювання якості освіти в країні (рисунком 1).

Висновки. По-перше, проведення комплексного оцінювання якості освіти у ЗНЗ, ПТУ, технікумах, ВНЗ та ін. закладах освіти дасть змогу підвищити рівень підготовки робітників і фахівців; потрапити вітчизняним ВНЗ до міжнародних рейтингів найкращих вузів; об'єктивніше надавати інформацію про можливість навчальних закладів всім членам суспільства; поліпшити процес прийняття рішень державними органами у сфері освіти, що буде рушійною силою інноваційного розвитку; більш швидко розв'язувати проблеми, які виникнуть на шляху функціонування навчальних закладів.

По-друге, запропонована концептуальна схема підвищення якості освіти може бути вагомою базою розвитку економіки країни та трудового потенціалу, що актуально в сучасних ринкових умовах функціонування нашої економіки, враховуючи побудову інноваційно-інвестиційної моделі розвитку.



Рис. 1. Концептуальна схема оцінювання якості освіти в Україні

Список літератури

1. Петрів В. Дуб на вході – липа на виході / В. Петрів // Дзеркало тижня. – 2009. – № 19. – С. 12.
2. Вікторов В. Г. Міжнародні моделі освітніх індикаторів якості освіти. – Режим доступу: [http // www.filosof.com.ua/Jornel/M_49/Victorov.htm](http://www.filosof.com.ua/Jornel/M_49/Victorov.htm).
3. Заюков І. В. Організаційно-економічний механізм реалізації інноваційних методів професійного навчання економічно активного населення: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка та політика» / І. В. Заюков; Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України. – Київ, 2006.– 20 с.
4. The Times Higher Education-QS World University Rating”. – Режим доступу: [http // www.topuniversities.com/worlduniversityrankings](http://www.topuniversities.com/worlduniversityrankings).

АННОТАЦІЯ

Заюков І.В.

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ – ПУТЬ К РАЗВИТИЮ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Исследуется проблема оценки качества образования в Украине. Автором проведен анализ оценки качества образования, которое предоставляется общеобразовательными учебными заведениями, учебными заведениями профессионально-технического образования и высшими учебными заведениями Украины. На основе анализа разнообразных методологий и подходов к определению рейтингов университетов выделены основные критерии рейтингового оценивания качества высшего образования. Предложена модель определения рейтинга учебного заведения для прохождения профессиональной подготовки. Разработана концептуальная схема оценивания качества образования разных уровней в Украине.

Ключевые слова: качество образования, общеобразовательные учебные заведения, профессионально-технические учебные заведения, высшие учебные заведения, рейтинговая оценка, внешнее независимое оценивание.

SUMMARY

I.Zayukov

IMPROVING THE QUALITY OF EDUCATION IN A MARKET TRANSFORMATION - THE WAY TO THE DEVELOPMENT OF LABOR POTENTIAL

In this paper the problem of evaluating the quality of education in Ukraine. The author analyzes the quality of education provided by secondary schools, schools of vocational education and higher education. Based on the analysis of various methodologies and approaches to the ranking of universities selected key rating criteria for evaluating the quality of higher education. The model ranking institution for passing the professional training. And also developed a conceptual scheme for evaluating the quality of education at various levels in Ukraine.

Keywords: quality education, secondary schools, vocational schools, universities, ranking evaluation, an external independent evaluation.

© Петрушенко Ю.М., 2009
Сумський державний університет, Суми

ІНСТИТУЦІЙНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ НОРМАТИВІВ ФІНАНСУВАННЯ КУЛЬТУРНОЇ СФЕРИ

Стаття присвячена дослідженню проблеми впливу соціальних стандартів на формування даних вимірювань фінансування культурної сфери в суспільстві в контексті наукових концепцій, в яких витрати на розвиток культури трактуються не як благодійність чи спонсорська діяльність держави, а як необхідні інвестиції в розвиток людського капіталу, без яких неможливе економічне зростання. на основі проведеного дослідження запропоновано підхід до визначення вищезгаданих вимірювань з урахуванням інституціональних особливостей регіонального розвитку.

Ключові слова: мериторні блага, суспільні витрати, людський капітал, нормативи бюджетного забезпечення.

Постановка проблеми. Активні наукові пошуки соціально доцільної структури й масштабів культурної діяльності почалися у всьому світі на початку 70-х рр. ХХ-го століття. Саме в цей час коли були сформульовані три ключові питання цієї проблематики. Що являють собою бажані для суспільства масштаби й структура споживання культурних благ і чим відрізняються вони від реальної поведінки людей? Як визначити цільові орієнтири, що відображають інтереси суспільства як такого? Що потрібно зробити, щоб наблизити культурну діяльність до її соціально доцільних параметрів? Відповіді на ці досить непрості питання є основою для вироблення ефективної культурної політики будь-якого суспільства, будь-якої держави.

Водночас поточні результати протікання культурного процесу у всьому світі, особливо у країнах і регіонах, що розвиваються в умовах жорсткого дефіциту фінансових ресурсів, указують на наявність значної кількості нерозв'язних практичних, а отже, і методологічних проблем управління цією сферою.

Ступінь наукової розробки. Методологічною базою дослідження є наукові концепції, в яких витрати на розвиток культури трактуються не як благодійність чи спонсорська діяльність держави, а як необхідні інвестиції в розвиток людського капіталу, без яких неможливе економічне зростання.

Це, перш за все, теорія «мериторних благ» Р. Масгрейва, теорія «суспільних витрат» П. Самуельсона і теорія «людського капіталу» Г. Беккера, які входять до всіх сучасних підручників з державного управління.

Категорії «соціальні стандарти», «мінімальні стандарти», «нормативи фінансового забезпечення мінімальних стандартів» зазвичай пов'язують із класичною роботою Річарда А. Масгрейва «Теорія суспільних фінансів» [1]. Подальший розвиток його досліджень привів до

виникнення більше загальної концепції «мериторних благ» [2], під якими розуміються блага, попит на які з боку приватних осіб відстає від «бажаного суспільством» і стимулюється державою. Найважливішим досягненням «мериторики» стало те, що вона зуміла теоретично «виправдати» необхідність державної підтримки виробництва й споживання деяких видів товарів і послуг. Мова йде про такі блага, справжня цінність яких споживачам не відома. Тому держава опікується виробництвом цих корисних для суспільства благ й за допомогою бюджетних дотацій виробникам спонукує індивідумів до збільшення їхнього споживання. Згідно з поглядами Р. Масгрейва, культурна діяльність повністю підпадає під мериторну опіку держави.

Вагомий внесок у розробку методології формування нормативів державного забезпечення культурного розвитку в країнах пострадянського простору внесли російські вчені Р. Грінберг і О. Рубінштейн [3; 4]. Згідно з їх теорією, визначення соціальних стандартів і нормативів бюджетного фінансування культурної діяльності безпосередньо пов'язане з аналізом її соціальної корисності.

Метою статті є формування підходів до визначення нормативів фінансування культурної сфери суспільства з урахуванням інституційних особливостей регіонального розвитку.

Виклад основного матеріалу. Зміст і особливості мериторики дозволяють інтерпретувати бюджетні асигнування на культуру як фінансове забезпечення пропозиції культурних благ у доцільному для суспільства обсязі. Це принципове положення служить відправним пунктом в розробці нормативів бюджетного фінансування культурної діяльності. При цьому сам доцільний обсяг пропозиції культурних благ повинен відповідати уявленням суспільства про бажаний рівень і структуру їхнього споживання. Інакше кажучи, провідною домінантою у визначенні системи

нормативів бюджетного фінансування повинні стати соціальні стандарти культурної діяльності.

Поняття стандартів культурної діяльності, що аналізується у даній статті, не має нічого спільного зі спробами нав'язати окремим людям або групам населення форми й способи задоволення їхніх культурних потреб. Мова йде про стратегічні інтереси суспільства як такого, про його уявлення бажаних масштабів і структури культурної діяльності, про цілі мериторного втручання держави, тобто про орієнтири й рівень бюджетної підтримки виробників культурних благ. Саме тому соціальні стандарти культурної діяльності не мають прямого відношення до конкретних людей, а властиві лише більш-менш великим суспільним групам, населеним пунктам, регіонам країни. Тому й нормативи бюджетного фінансування, які можна розуміти як суспільні ціни реалізації соціальних стандартів, визначають обсяг державної підтримки культури й використовуються лише в економічних відносинах з виробниками культурних благ, стимулюючи їхню діяльність на досягнення певного рівня забезпеченості населення культурними благами.

Можна виділити такі особливості визначення цих нормативів. По-перше, культурні блага розглядаються як мериторні, відповідно бюджетні асигнування є фінансовим забезпеченням реалізації соціальних стандартів, установлених для кожного регіону окремо, але відповідно до єдиних державних стандартів. По-друге, зазначені фінансові нормативи визначаються окремо по кожному виду діяльності у сфері культури в розрахунку на душу населення й/або у відсотках до загальної величини витрат бюджету. По-третє, сукупність регіональних нормативів бюджетного фінансування культурної діяльності й системи соціальних трансфертів з державного бюджету відображає пропорції розподілу «фінансового тягаря» між бюджетами різних рівнів [5].

Конкретні розрахунки фінансових нормативів виходять із двох передумов – з вибору варіанта соціальних стандартів (VSS), що відображає стратегічні інтереси суспільства, і базових економічних умов культурної діяльності, виражених у показнику питомих бюджетних витрат (B). Величина останнього розраховується як відношення фактичної суми бюджетних асигнувань у базовому році до чисельності населення регіону (G). Причому величина даного показника визначається по кожному виду культурної діяльності й по кожному регіону окремо.

У підсумку норматив фінансування з консолідованого бюджету являє собою добуток базової величини питомих бюджетних витрат і коефіцієнта розбіжності (K), що відповідає певному варіанту соціальних стандартів (VSS). Мова в даному випадку йде саме про нормативи

фінансування культурної діяльності з консолідованого державного бюджету. У загальному вигляді зазначені нормативи можуть бути розраховані за такою формулою:

$$N_i = B_i \times K_i$$

де: N_i – норматив фінансування i -го виду культурної діяльності з консолідованого бюджету (грн./люд.);

B_i – базова величина питомих бюджетних витрат на i -й вид культурної діяльності (грн./люд.);

K_i – «коефіцієнт розбіжності» для i -го виду культурної діяльності.

При використанні фінансових нормативів, розрахованих за цією формулою, у плануванні витрат державного бюджету на культурну діяльність треба мати на увазі такі обставини. По-перше, необхідно звернути особливу увагу на обґрунтування вибору конкретного варіанта соціальних стандартів культурної діяльності з урахуванням феномена спадної граничної корисності стандартів, побудованих на шкалі монотонно зростаючої питомої ваги випереджальної групи населення.

По-друге, в «коефіцієнтах розбіжності», що представляють ці соціальні стандарти, уже враховані можливості збільшення обсягу пропозиції культурних благ й економія на витратах їхнього виробництва за рахунок інтенсифікації діяльності організацій культури.

По-третє, використання зазначених нормативів на перспективу вимагає додаткового обліку фактору інфляції, що відображає реальну динаміку цін. Крім того, через постійну змінюваність базових економічних умов, а також через коректування самих соціальних стандартів необхідно встановити періодичність перегляду фінансових нормативів.

По-четверте, зазначені нормативи встановлюють обсяг фінансових ресурсів з консолідованого бюджету, необхідних для реалізації мериторного інтересу держави, пов'язаного з наближенням у кожному регіоні відповідного виду культурної діяльності до її соціально доцільних масштабів і структури. Фінансове забезпечення культурної діяльності на базі таких нормативів вимагає встановлення певних пропорцій у розподілі державного бюджетного тягаря між різними регіонами.

Розглянуті вище нормативи фінансового забезпечення культурної діяльності за рахунок коштів консолідованого державного бюджету мають деяку особливість. Вони не повною мірою дозволяють урахувати фінансові можливості регіону. І тому цілком реальною виявляється ситуація, коли обсяг бюджетного фінансування культурної діяльності, розрахований по зазначених нормативах, виявиться не «по кишені» регіональному бюджету. Саме в цьому випадку

кошти на фінансування культурної діяльності в економічно слабкому регіоні повинні формуватись у партнерстві місцевих та державного бюджету. Ще одним аргументом на користь участі державного бюджету в підтримці культури окремих регіонів є той факт, що мова тут іде про державні стандарти культурної діяльності, у реалізації яких несе відповідальність держава у цілому. Формою виконання подібних зобов'язань є міжбюджетні трансферти, що виділяються із державного бюджету в місцеві.

Виходячи зі світової практики, даний вид перерозподілу податкових доходів держави припускає також використання цільових бюджетних трансфертів, а також створення місцевого (регіонального) трансферного фонду за рахунок ресурсів бюджету більше високого рівня. При цьому права на одержання зазначених цільових коштів повинні бути обговорені в законі про державний бюджет кожного поточного року.

У подібній ситуації загальний обсяг фінансових ресурсів культурної діяльності, що відповідає соціальним стандартам, визначається в кожному регіоні на основі двох систем нормативів: регіональних нормативів бюджетного фінансування й трансфертів з державного бюджету.

Варто спеціально підкреслити, що розмір трансфертів істотно залежить від стану справ в економіці й розподілу податкових доходів між бюджетами різних рівнів. У ситуації, коли рівень економічного розвитку дозволяє відмовитися від розподілу регіонів на розвинені та депресивні, потреба в бюджетних трансфертах може ослабнути. Однак у загальному випадку прагнення держави наблизити культурну діяльність до соціальних стандартів у кожному регіоні вимагає обов'язкової участі державного бюджету. При цьому розмір цільових трансфертів повинен бути встановлений, виходячи з міри відставання культурної діяльності в тому або іншому регіоні від прийнятих соціальних стандартів.

У цілому ж величина цільового трансферту розраховується на основі такої формули:

$$T_i = B_i \times G \times (K_i - 1) \times F_i$$

де: T_i – розмір трансферту для i -го виду культурної діяльності з федерального бюджету (грн.);

F_i – частка участі центрального бюджету в бюджетному фінансуванні соціального стандарту VSS для i -го виду культурної діяльності (%);

G – чисельність населення регіону.

Розглянемо регіональні бюджетні нормативи, які визначаються з урахуванням нормативів фінансування культурної діяльності з консолідованого бюджету й відповідних федеральних трансфертів. Ці нормативи

встановлюються у вигляді частки витрат на той або інший вид культурної діяльності в загальній сумі витрат місцевого (регіонального) бюджету.

У даному випадку забезпечується відповідність фінансової підтримки культури з бюджетними і фінансових можливостей регіону, які доповнюються спеціальними міжбюджетними трансфертами. Зазначені нормативи також орієнтовані на реалізацію мериторних інтересів суспільства й можуть бути розраховані за такою формулою:

$$N_i^R = \frac{N_i \times G - T_i}{B} \times 100\%$$

де: N_i^R – регіональний норматив бюджетного фінансування i -го виду культурної діяльності (%);

B – сумарні витрати бюджету в регіоні (грн.).

Існують додаткові проблеми, точніше перешкоди, що утрудняють реалізацію соціальних стандартів, навіть за умови виділення бюджетних коштів у повній відповідності з розрахунковими нормативами. Мова йде про *неадекватне інституціональне середовище й недостатньо розвинену мережу організацій культури* в конкретному регіоні.

Платон вважав, що чеснота недосяжна для всіх і кожного рівною мірою [6]. Існування мериторних інтересів суспільства демонструє недостачу в індивідуумів і ряду інших якостей – «знань, волі й ресурсів» [5], що не дозволяє їм правильно оцінювати дійсну корисність культурних благ. Наслідком цього феномена людської природи є «заниження» ринкового попиту на культурні блага. Цей мотив і зумовлює необхідність державного втручання у вигляді бюджетного фінансування частини витрат культурної діяльності. Однак й у випадку створення необхідних економічних умов для культурної діяльності немає гарантій, що реальна культурна поведінка людей дійсно наблизиться до соціальних стандартів. Дефіцит особливих «людських ресурсів», про які говорив Платон, може перетворитися в перешкоду для реалізації будь-якого мериторного інтересу суспільства.

Разом з тим відсутність необхідних якостей можна заповнити інституціональним «субститутом». Прийняті в суспільстві (групі) неписані правила у вигляді ціннісних орієнтацій і норм поведінки здатні замінити людині знання про дійсні властивості культурних благ. Система писаних правил, закріплених у відповідних законодавчих або нормативних актах, у певних межах може компенсувати й слабку волю людей, наближаючи їх культурну поведінку до соціальних стандартів. Саме в цьому розумінні дефіцит «знань, волі й ресурсів» можна справді компенсувати існуванням *адекватного інституціонального середовища*.

Однак у загальному випадку сформовані

ціннісні орієнтації й норми поведінки не забезпечують пріоритетність культури для переважаючої частини населення. Досить важливою її вважають лише ті, кого Платон називав філософами, Масгрейв відносить до «інформованої» [7], а А.Рубінштейн до «випереджаючої» групи суспільства [5]. Спроби поширення ціннісних орієнтацій і норм поведінки цих людей на їхні референтні групи або навіть на все суспільство є реальним ресурсом досягнення мериторних інтересів держави. Значимість даного елемента концепції соціальних стандартів і нормативів бюджетного фінансування вимагає розробки спеціальної програми, основним завданням якої повинен стати комплекс заходів щодо модернізації інституціонального середовища в кожному конкретному регіоні.

Менш складно в соціальному плані, але потребуюча, можливо, навіть більших матеріальних ресурсів, інша спеціальна програма, пов'язана з розвитком мережі організацій культури. Сформована в попередні роки мережа театрів, філармоній, концертних залів, музеїв, галерей, бібліотек і клубних установ уже не в кожному регіоні може в нових умовах забезпечити необхідні обсяги й структуру пропозиції культурних послуг. Тому необхідно при виборі конкретного варіанта соціального стандарту обов'язково враховувати й фактор наявності дієвої мережі організацій культури. А в тих випадках, коли ухвалені рішення припускають введення стандартів більш високого рівня, необхідна розробка спеціальної програми, що забезпечує реструктуризацію діючої мережі й відкриття нових організацій культури відповідно до уточненої галузевої схеми й нормативів їхнього розміщення.

Висновки. Розглянені вище нормативи бюджетного фінансування безпосередньо залежать від обраного варіанта соціальних стандартів. При цьому аналіз регіональних коефіцієнтів розбіжності вказує на нерівномірність їхньої динаміки при зміні вимог до самих стандартів. Фактично по кожному виду культурної діяльності існує певний поріг, після якого підвищення якості стандарту викликає досить різке кількісне зростання проєктованого рівня споживання культурних благ.

Забезпечення культурної діяльності поточними

бюджетними коштами не є достатньою умовою для перетворення культурних потреб у фактичне споживання культурних благ. Для того, щоб воно відбулося, потрібні адекватна інституціональна структура суспільства й мережа організацій культури, що відповідає сучасним вимогам. Відповідно потрібні додаткові інвестиційні ресурси, які доповнюють поточні бюджетні асигнування, що відповідають встановленим нормативам і соціальним стандартам культурної діяльності.

Фінансування розвитку діяльності в сфері культури не буде мати очікуваного ефекту при відсутності певного мінімального рівня розвиненості відповідного інституційного середовища. Водночас вкладення коштів у розвиток інститутів громадського суспільства, що відповідають за укорінення і розповсюдження важливих культурних цінностей, може мати мультіплікативний ефект для розвитку соціокультурної сфери суспільства та формування необхідних соціокультурних передумов економічного зростання.

Список літератури:

1. Musgrave R.A. The Theory of Public Finance. N.Y. – London, 1959.
2. Musgrave R.A. Merit Goods. In: Eat well J., Milgate M., Newman P. (Hrsg.). The New Palgrave, London-Basingstoke, 1987.
3. Гринберг Р. С. Экономическая социодинамика / Р. С. Гринберг, А. Я. Рубинштейн. – М. : Исэпресс, 2000. – 436 с. – Библиогр.: с. 424-431. – ISBN 978-5-9940-0041-0.
4. Рубинштейн А. Я. Экономика общественных предпочтений. Структура и эволюция социального интереса / А. Я. Рубинштейн. – СПб. : Алетейя, 2008. – 560 с. – Библиогр.: с. 520-542. – ISBN 978-5-91419-079-5.
5. Экономические основы культурной деятельности. Индивидуальные предпочтения и общественный интерес: в 3-х т./ [отв. редакторы А. Я. Рубинштейн, Е. П. Костина]. – СПб. : Алетейя, 2008. – ISBN 5-89329-524-2.
- Т.2 Экономическая политика в сфере культуры: новый век, новый взгляд. – 458 с. – Библиогр.: с. 448-453. – ISBN 5-89329-524-2.
6. Платон. Избранное / Платон. – М. : АСТ, 2006. – 496 с. – ISBN 5-17-026471-2.
7. Musgrave R.A. Provision for Social Goods. In: Margolis J., Guitton H. (eds.). Public Economics, London-Basingstoke, 1969.

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ НОРМАТИВОВ
ФИНАНСИРОВАНИЯ КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЫ**

Статья посвящена исследованию проблемы влияния социальных стандартов на формирование данных измерений финансирования культурной сферы в обществе в контексте научных концепций, в которых расходы на развитие культуры трактуются не как благотворительность или спонсорская деятельность государства, а как необходимые инвестиции в развитие человеческого капитала, без которых невозможен экономический рост .. на основе проведенного исследования предложен подход к определению вышеупомянутых измерений с учетом институциональных особенностей регионального развития.

Ключевые слова: мериторные блага, общественные расходы, человеческий капитал, нормативы бюджетного обеспечения.

SUMMARY

Yuriy Petrushenko

**INSTITUTIONAL FEATURES OF THE FORMATION OF REGIONAL STANDARDS FINANCING
CULTURAL AREA**

The article is devoted to the impact of social standards of measurement data on the formation of financing cultural institutions in society in the context of scientific concepts, in which the costs of development of culture is treated as a charity or sponsorship of the state, but as a necessary investment in human capital, which is impossible without economic growth .. based study suggested approach to determine these measurements, taking into account the institutional features of regional development.

Key words: meritor benefits, social costs, human capital, regulations to ensure the budget.

© Стеценко Т.О., 2009

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ІНСТИТУТ АДРЕСНОЇ ДОПОМОГИ В СИСТЕМІ ПОМ'ЯКШЕННЯ НАСЛІДКІВ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Розглянено основні проблеми, пов'язані із запровадженням та функціонуванням інституту адресної соціально-економічної допомоги. Розкрито особливості функціонування інституту адресної соціально-економічної допомоги в зарубіжних країнах. Проаналізовано найважливіші аспекти вітчизняної специфіки реалізації системи адресної допомоги у сфері надання соціально-економічних пільг. Розроблено рекомендації щодо упорядкування системи надання пільг в Україні в кризових умовах.

Ключові слова: адресна допомога, соціальні пільги, бідність.

Сьогодні в період глибокої та системної економічної кризи відчувається гостра нестача бюджетних коштів для забезпечення соціальних виплат. Незначні також інституційні можливості: закони та нормативні документи, які регулюють соціально-економічну допомогу та пільги, діють обмежено і не охоплюють усіх громадян, яким вони повинні надаватися. У першу чергу це стосується мешканців сільської місцевості, котрі за відповідних організаційних, транспортних та інших причин відсторонені від отримання таких послуг. Крім цього, не вистачає спеціалістів, що мають необхідну кваліфікацію для розробки програм законодавчих заходів і окремих законопроектів.

У таких умовах надзвичайно актуальним є проведення наукових досліджень, пов'язаних з аналізом проблеми побудови такої системи надання соціально-економічних пільг, за якої досягався б максимально ефективний розподіл бюджетних коштів, тобто допомога надавалася саме тим, хто її справді потребує, та водночас унеможлиблювався доступ до неї тих, для кого вона не призначена.

У сучасних умовах вітчизняні науковці приділяють постійну увагу проблемам реформування системи надання соціально-економічних пільг. Зокрема, певні питання теоретичного дослідження сутності категорії адресної допомоги, визначення основних переваг та недоліків надання адресної допомоги, вибору способів адресування, в контексті підвищення добробуту населення та подолання бідності проводили такі вітчизняні науковці: Батажок С., Борецька Н., Ільчук Л., Лібанова Е., Мандибура В., Мельник С., Палій О. Проте в умовах фінансово-економічної кризи надзвичайно важливо акцентувати увагу саме на розв'язанні проблем, пов'язаних із побудовою такої системи надання соціально-економічних пільг, за якої досягався б максимально ефективний розподіл

бюджетних коштів і водночас підвищувався рівень соціально-економічного захисту найбільш вразливих категорій населення.

Постановка завдання. Метою даної статті є розкриття особливостей функціонування інституту адресної соціально-економічної допомоги в зарубіжних країнах; аналіз проблем, пов'язаних із запровадженням системи адресної допомоги у сфері надання соціально-економічних пільг в Україні; розробка рекомендацій щодо упорядкування системи надання пільг в Україні в кризових умовах.

Під час виконання роботи використано такі методи: системного аналізу проблеми, порівняльно-статистичного аналізу, історико-логічний та абстрагування.

Результати. У сучасних умовах найбільш дієвим способом захисту вразливих категорій населення є адресне надання соціально-економічної допомоги. Адресність означає спрямованість на когось або на щось – людей або соціальні одиниці. Адресна допомога надається обмеженому колу отримувачів конкретної цільової групи, яка перебуває в тому чи іншому «стані залежності». Серед таких станів можна виокремити: 1) умови, в яких людина може опинитись будь-коли впродовж свого життя: бідність, бездомність, хвороба, безробіття тощо; 2) кризи життєвого циклу, яким властива тривала залежність (похилий вік або дитинство); 3) стан людей, обмежених у виконанні щоденних обов'язків (інваліди, пацієнти із хронічними психічними захворюваннями чи розумово відсталі тощо).

Одним зі способів визначення механізму надання адресної допомоги є перевірка засобів існування. Допомога виплачується лише особам, чий рівень добробуту, сформований за всіма можливими доходами, нижчий за визначену межу.

Другий спосіб – категоріальний. Він досить дешевий і простий – ґрунтується на врахуванні потреб певних соціально-демографічних груп чи

категорій населення, які найбільше потребують допомоги (люди похилого віку, багатодітні сім'ї, матері-одиначки, пенсіонери тощо).

Третій – отримання допомог на основі принципу самовизначення полягає в тому, що особа сама вирішує, скористатись їй допомогою чи ні [1, с. 473-476].

Наведена класифікація базова, вона далеко не повна і може бути розширена залежно від тієї соціальної політики, яку проводить кожна конкретна країна.

На сьогодні у боротьбі з бідністю існують два підходи: усунути бідність, підтягуючи доходи всіх незаможних до визначеної межі, чи поліпшити положення тих, хто знаходиться безпосередньо нижче межі бідності, підвищуючи їхній дохід, але не обов'язково скорочуючи глибину бідності до нуля. Якщо звернутися до досвіду розвинених країн, то більшість програм щодо надання соціальної допомоги у США відповідають другому підходу. У країнах Західної Європи більше мірою намагаються застосовувати перший [2, с. 29].

Вибір стратегії надзвичайно важливий для зняття напруженості між фіскальними обмеженнями та політичними потребами. Лише деякі країни Центральної і Східної Європи можуть дозволити собі використовувати перший підхід у чистому виді, деяким це просто не під силу (зокрема, Україні).

Якщо брати до уваги досвід реформування системи надання соціальних пільг у Російській Федерації, то зазначимо, що експерти досить суперечливо оцінюють ефективність проведення монетизації і взагалі реформи системи надання пільг у даній країні.

Так, у цілому за результатами опитувань її підтримує близько третини населення Російської Федерації. Причому більш схильні до монетизації пільг бідніші прошарки пільговиків, дохід яких на одного члена родини не перевищує 3000 рублів, тоді як особи з більшим достатком її не підтримують [3, с. 54].

Серед регіонів країни виявилася протилежна тенденція. Монетизація більш прискорено відбувається у багатих регіонах, де місцеві та регіональні бюджети можуть виділити на неї більше коштів. Так з ходом проведення реформи знизився рівень захисту ряду вразливих категорій населення, збільшився рівень бідності у багатьох регіонах країни.

Питома вага тих, що мають право на безкоштовний проїзд у транспорті, сягає у Російській Федерації 60,0 – 70,0%. Одночасно механізм фінансування транспортних пільг призводить до погіршення фінансово-економічних умов діяльності та банкрутства транспортних підприємств [3, с. 55].

На жаль, визначення вартості пільг за видами їх отримувачів, необхідної для фінансово-

економічного обґрунтування монетизації пільг, базувалося на експертних оцінках, а не за конкретними розрахунками.

Отже, можна констатувати той факт, що первинної мети монетизації пільг і взагалі реформування системи їх надання у Російській Федерації не досягнуто, тобто економії бюджетних коштів не передбачається.

Навпаки, виявляється, що монетизація вимагає притягнення додаткових бюджетних коштів. З іншого боку, стала більш наочною сума коштів, необхідних для забезпечення пільг населенню. Основна проблема у цій площині полягає у невідповідності системи пільгового забезпечення фінансовим можливостям держави.

Пріоритети, внутрішньо притаманні діючій системі пільг в Україні склалися в колишньому Радянському Союзі, а також у період становлення економіки України як незалежної держави з 1991 до 2000 р.

Радянська система соціальної підтримки населення виконувала два основних завдання:

- підтримка осіб, які мали особливі заслуги перед державою;
- підтримка малозабезпечених верств населення, які мали обмежений доступ до життєво необхідних ресурсів [3, с. 122].

Перший вид соціальної підтримки був провідним, тому що вважалось, що у радянській системі бідності не може бути. Можливо, такий підхід деякою мірою був виправданий, тому що мінімальна заробітна плата у Радянському Союзі складала 150,0% від розміру прожиткового мінімуму. У період активного освоєння Україною ринкових відносин (з 1991р. до 2000 р.) в умовах глибокої кризи економіки, масової невиплати заробітної плати та пенсій система надання пільг, що склалася у Радянському Союзі, продовжувала діяти і набула гіпертрофованих масштабів. За своєю суттю це була спроба компенсувати низькі доходи населення або періодичну їх відсутність,

Насьогодні в Україні більше третини населення мають право на отримання пільг. Серед них: ветерани війни – 2,8 млн. осіб; особи, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи – 1,9 млн. осіб; ветерани праці – 4,6 млн. осіб; особи, які мають особливі заслуги перед Батьківщиною – 1,19 млн. осіб; інваліди – 2,6 млн. осіб, діти війни – 6,1 млн. осіб, пенсіонери, які мають право на пільговий проїзд – 10,5 млн. осіб [4, с. 35].

Треба визнати, що держава не здатна у повному обсязі виконувати фінансові зобов'язання щодо категорій населення, які мають право на пільги. За різними оцінками, Державний бюджет повинен збільшитися у 2-5 разів, щоб реалізувати право отримувачів пільг. Сьогодні в Україні з цією метою щорічно необхідно виділяти від 18 до 30 млрд. грн. В умовах дефіциту фінансування деякі пільги лише законодавчо продекларовано і виплати

за ними не здійснюються. Особливо це стосується регіонів з нерозвинутою інфраструктурою, зокрема, у сільській місцевості, де користування пільгами майже неможливе. Через дефіцит Держбюджету держава в ряді випадків переклала соціальні програми на «плечі» підприємств-постачальників послуг і товарів населенню, що значно ослаблює фінансово-економічну діяльність останніх.

Так традиційні методи боротьби з бідністю виявились дуже недосконалими. Одним зі шляхів вирішення ситуації, що склалася, є перехід до надання адресних допомог, чим заохочується споживчий вибір, полегшується функціонування ринку і знижуються адміністративні витрати.

Однак, як показав експеримент з надання пільг у грошовій формі з оплати житлово-комунальних послуг і спожитих енергоносіїв окремим категоріям громадян, який проводився згідно зі ст. 58 Закону України «Про Державний бюджет України на 2004 рік» за постановою Кабінету Міністрів України від 14.04.04 р. № 483 у червні 2004 р. у м. Бровари та Броварському районі Київської області та Смілянському районі Черкаської області заміна системи пільг на адресну грошову допомогу – досить складний та суперечливий процес.

Майже 60% опитаних громадян, які брали участь в експерименті, висловили негативне ставлення до експерименту. Цьому слугували ряд причин:

- механізм проведення експерименту був дуже складний, оскільки брали участь у ньому в основному літні люди, з поганим станом здоров'я;
- одержання пільг за старою системою – це відпрацьований механізм, а у грошовій – ще ні, тому у користувачів немає впевненості, що через півроку держава буде виконувати свої обов'язки щодо виплати пільг готівкою;
- експеримент не припускає захисту грошових виплат від інфляційних процесів;

На сьогодні в Україні пільгові категорії населення найбільше користуються пільгами трьох видів: житлово-комунальні; транспортні; медико-реабілітаційні.

Запровадження системи надання адресної допомоги у сфері житлово-комунальних послуг виявила досить багато проблем, які потребують нагального розв'язання.

Так, пільги в межах норм в Україні надаються, починаючи з 1 серпня 1996 р., згідно з постановою КМУ від 01.08.1996 р. №879 «Про встановлення норм користування житлово-комунальними послугами громадянами, які мають пільги щодо їх сплати» [5]. На підставі цих норм досі розраховується вартість житлово-комунальних послуг для пільговиків. В умовах сьогодення у різних регіонах України тарифи на

теплопостачання, гаряче та холодне водопостачання, водовідведення, утримання житла відрізняються один від одного у декілька разів і далеко не завжди це визначається якістю послуг та особливостями регіону.

Рух до адресної соціальної допомоги та пільг передбачає перехід від безкоштовного проїзду певних категорій населення до платного. Звичайно, що існує проблема такого переходу і, як показав досвід Росії, перш за все вона є психологічною. Своє незадоволення грошовою компенсацією за пільговий проїзд у міському транспорті виявили мешканці великих міст, де певні категорії населення кожного дня реалізують своє право на безкоштовний проїзд. Тоді як більшість мешканців села практично не користуються міським державним транспортом. Щоб отримати відповідну допомогу або пільгу, вони повинні доїхати до районного центру, витративши інколи більше коштів, ніж вартість самої допомоги або пільги. Таких видів пільг, які не отримують мешканці села, ще багато.

Іншою «проблемною» послугою є безкоштовне забезпечення ліками. Адаже на сьогодні ще не визначено вартості «пакета» ліків з урахуванням важкості хвороби та частоти її рецидивів, норм використання ліків та їх вартості, тривалості курсу лікування тощо. Окрім цього, не встановлений контроль за фінансовою дисципліною, товарними потоками ліків, що надаються безкоштовно, особами, які користуються цією послугою на пільгових умовах.

Беручи до уваги досвід Російської Федерації, варто зауважити, що у Підмосков'ї вже розроблено схему оплати пільгових ліків та їх реалізації на основі смарт-карток, що видані кожній особі, яка має право на цю пільгу. Смарт-картки – це особливі «живі» електронні гроші. Завдяки їм можна контролювати кожного хворого, кожного лікаря і рецепти, виписані ним, кожну аптеку. З'являється можливість контролювати дозування ліків, відповідність діагнозу та виписаного рецепта, реальну націнку в аптеках [3, с. 65].

Потребує вдосконалення і комп'ютерна програма, що забезпечує надання адресної допомоги. Зокрема, в даній програмі не передбачене автоматичне формування звітності для податкової адміністрації. Крім цього, базу даних Єдиного державного автоматизованого реєстру осіб, які мають право на пільги (ЄДАРП) у багатьох випадках не можливо зв'язати з базою даних пенсійного фонду, оскільки працівники відділу персоналізованого обліку пільгових категорій населення мають доступ лише до бази даних району чи міста, яким вони безпосередньо займаються. Тоді як пільговик може жити в одному місті чи районі, а пенсію отримувати в іншому.

Нагадаємо, що ще з 2001 р. в Україні

розроблюються та впроваджуються різноманітні підходи, спрямовані на реформування інституту адресної допомоги населенню. Протягом останніх восьми років приймалися різні рішення на рівні законів про державний бюджет України (в основному пов'язані з обмеженням прав на пільги); розроблялася Стратегія заміни системи пільг на адресну грошову допомогу населенню, повне впровадження якої виявилось неможливим внаслідок активних протестів громадян, що мали право на пільги; Концепція забезпечення адресного надання пільг окремим категоріям громадян та Концепції реформування системи пільг в Україні, окремі положення яких були апробовані на практиці. Зокрема, на сьогодні вже розроблений, хоч і з багатьма недоліками, механізм адресного відшкодування підприємствам-постачальникам вартості послуг, фактично наданих пільговій категорії громадян; створений інституційний механізм поступового запровадження готівкової форми надання пільг на одну особу; запроваджений соціальний паспорт для громадян, які мають право на пільги за соціальною ознакою для проведення розрахунків за надані послуги з використанням системи Єдиного державного автоматизованого реєстру осіб, які мають право на пільги;

Проте повноцінну реформу системи надання пільг окремим категоріям населення в Україні на сьогодні здійснити так і не вдалося.

У 2009 р. в зв'язку з фінансово-економічною кризою Міністерством праці та соціальної політики України з метою була розроблена нова Стратегія упорядкування системи надання пільг окремим категоріям громадян до 2012 р. Одне з головних завдань Стратегії полягає в обмеженні кола отримувачів пільг тими категоріям громадян, які найбільше їх потребують або мають заслуги перед Батьківщиною [4, с. 35].

У даному контексті важливо розуміти, що зменшення кількості споживачів соціально-економічних пільг можливе лише за умови підвищення рівня життя пільгових категорій населення. Як перелік категорій осіб, які мають право на пільги, так і розмір самих пільг повинні формуватися з обов'язковим урахуванням принципу соціально-економічної справедливості.

Висновки. Отже, сьогодні, на нашу думку, необхідно продовжувати реформування інституту адресної допомоги в напрямку розробки необхідної законодавчої бази, а саме: єдиного закону для осіб, що мають право на пільги; закону про мінімальне бюджетне забезпечення регіонів, мета яких – вирівнювання фінансових можливостей регіональних і місцевих бюджетів щодо надання пільг населенню; закону щодо захисту конфіденційної інформації стосовно осіб, що мають право на пільги, яку введено до ЄДАРП.

Виходячи з наявності у сфері надання пільг

громадянам на житлово-комунальні послуги вищезгаданих проблем, вважаємо за потрібне розробити та затвердити єдину соціально та економічно обґрунтовану методику обчислення норм споживання послуг за всіма видами пільг і категоріями отримувачів із розрахунку на одну особу; визначити новий механізм надання пільг, у рамках якого забезпечувався б соціально-економічний захист та соціально-економічна справедливість, з урахуванням доходів пільговика та членів його сім'ї; організувати систему обліку споживання житлово-комунальних послуг і перехід від нормативів до обліку фактичного споживання.

Розв'язання проблеми користування пільгами на проїзд в транспорті полягає у наданні адресної соціальної допомоги і пільг у вигляді матеріальних компенсацій, але за особистим бажанням людини, наприклад кожна особа, яка має право на дану пільгу раз на рік чи на півроку, отримує або проїзний квиток, або грошову компенсацію.

Окрім цього, важливими заходами щодо реформування системи соціально-економічного забезпечення у сфері надання пільг мають бути:

– стабілізація фінансово-економічної діяльності підприємств та організацій, що надають послуги населенню на пільгових умовах;

– розробка механізму підтримки рівноправного становища окремих категорій громадян, пільги яких фінансують з державного та регіонального бюджетів, а також мешканців великих, малих міст та сільської місцевості;

– створення механізму контролю за використанням фінансових коштів при наданні пільг у грошовій формі;

– удосконалення програмного забезпечення ЄДАРП та створення інформаційної системи на зразок системи Пенсійного фонду із внесенням до неї інформації щодо призначення пільг, проходження їх у грошовій формі за бухгалтерськими рахунками та відомостями;

– забезпечення індексації пільг, що надаються населенню в грошовому виразі

– удосконалення інституційної та організаційної структури Міністерства праці та соціальної політики України, органів праці, та соціального захисту населення регіонального рівня.

Список літератури

1. Лібанова Е. Ринок праці та соціальний захист: навч. посіб. із соц. політики / Е. Лібанова, О. Палій. – К.: ОСНОВИ, 2004. – 491 с.
2. Ільчук Л. Світовий досвід надання адресної соціальної допомоги / Леонід Ільчук // Вісник пенсійного фонду України. – 2008. – №7. – С. 27–31.
3. Удосконалення системи соціальної допомоги та надання пільг в Україні: матеріали міжнародного науково-практичного семінару., 24-25 лист. 2005 р., Київ. / відп. Ред. В.В.Гуляєва. – К.: Мін-во праці та

-
- соц. пол. України, НДІ соц.-труд. Відносин, 2005, – 131с
4. Тихоненко Н. Пільги: реформи стратегічного призначення / Наталія Тихоненко // Вісник пенсійного фонду України. – 2008. – №6. – С. 34–35.
5. Постанова КМУ від 01.08.1996 р. №879 «Про встановлення норм користування житлово-комунальними послугами громадянами, які мають пільги щодо їх сплати». Режим доступу – www.rada.gov.ua

АННОТАЦИЯ

Стеценко Т.О.

ИНСТИТУТ АДРЕСНОЙ ПОМОЩИ В СИСТЕМЕ СМЯГЧЕНИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Рассмотрены основные проблемы, связанные с внедрением и функционированием института адресной социально-экономической помощи. Представлены особенности функционирования института адресной социально-экономической помощи в зарубежных странах. Проанализированы важнейшие аспекты отечественной специфики реализации системы адресной помощи в сфере предоставления социально-экономических льгот. Разработаны рекомендации по упорядочению системы предоставления льгот в Украине в кризисных условиях.

Ключевые слова: адресная помощь, социальные льготы, бедность.

SUMMARY

Tetiana Stetsenko

THE INSTITUTE OF TARGETED ASSISTANCE IN THE SYSTEM OF CONSEQUENCES MITIGATION OF FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS

The main problems associated with the introduction and operation of the Institute address socio-economic assistance. Explores the peculiarities of the Institute address socio-economic assistance to foreign countries. Analyzed the most important aspects of domestic implementation of specific targeted assistance in the field of socio-economic benefits. Developed recommendations for streamlining the system of granting concessions to Ukraine in crisis situations.

Key words: targeted assistance, social benefits, poverty.

РОЗВИТОК БЛАГОДІЙНОСТІ В ПРОЦЕСІ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ, БІЗНЕСУ І СУСПІЛЬСТВА

Досліджуються умови для розвитку благодійності в Україні в контексті різних аспектів взаємодії держави, бізнесу та суспільства. Обґрунтовано необхідність зміни суспільної свідомості та формування нової системи цінностей, яка сприяла б розвитку взаємного розуміння та координації політики в галузі благодійництва. Запропоновано основні шляхи розв'язання проблеми взаємодії по осі держава, бізнес і суспільство, з метою розвитку благодійництва.

Ключові слова: добродійність, громадянське суспільство, благодійні організації.

Актуальність і загальна проблематика. Сучасні глобалізаційні процеси, як правило, безповоротно приводять до руйнації зв'язків між приватним сектором і громадянським суспільством, що безумовно актуалізує вирішення державою соціальних проблем суспільства. Держава, виступаючи гарантом безпеки свого народу в соціальній сфері, об'єктивно не зможе виконувати повністю конституційні обов'язки.

Розглядаючи приклади багатих країн, – ідеалів демократії і матеріальних статків, яких ми бажаємо досягти, можна констатувати, що в будь-якій, навіть самій успішній країні, державний апарат не зможе про всіх подбати. В Сполучених Штатах Америки (наймогутнішій і найбагатшій державі світу) людей, які живуть за порогом бідності нараховується більше 40 мільйонів. Навіть там, де діють численні благодійні фонди і збирають на пожертви 2-3 % від ВВП, все одно проблема соціального захисту існує. В Україні, бюджет якої порівнюється з бюджетом великого європейського міста, ця проблема загострена ще більше. Основи демократії передбачають не тільки свободу, але, й перш за все, відповідальність перед іншими, то зазвичай одним із вузлових моментів у вирішенні соціальних проблем повинна стати консолідація держави, суспільства і бізнесу в один цілісний організм, задля процвітання усіх.

Отже, державний і приватний сектор (малий, середній, великий бізнес), все суспільство в Україні повинні взаємодіяти максимально органічно на основі партнерських відносин. Тим самим вони будуть задовольняти потреби один-одного.

Якщо поглянути на історію, то підприємницька діяльність зародилась саме у межах суспільства. Ця діяльність приносила користь людям, створюючи відповідні блага у формі товарів і послуг, місць працевлаштування, умов ділового партнерства. До бізнесових структур поступово приходило розуміння, що першопричиною їхнього

багатства і благополуччя є суспільство. На основі цього зароджувалась і розвивалась певна соціальна значимість бізнесу, а, відтак, і сформувалось поняття «соціальна відповідальність».

Держава являє собою механізм, який уособлює статус «морального контролера», як за бізнесом, так і за суспільством, за допомогою різних гілок влади. Усі ці три поняття – держава, бізнес і суспільство – не можуть існувати окремо, а це означає, що відповідальність поділяється між усіма. Одна соціальна відповідальність держави–виконання своїх конституційних обов'язків. Друга соціальна відповідальність ділового світу – використовувати свої ресурси і займатися діяльністю, яка направлена на збільшення прибутку у добросовісній, вільній конкуренції без обману і шахрайства тощо. Третя соціальна відповідальність суспільства – своєчасно сплачувати податки, бути відповідальними і свідомими громадянами своєї країни. Для успішного розв'язання складних соціальних проблем, нам потрібно припинити вірити в такий розвиток країни, який полягає лише в розподілі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Цілеспрямованої політики взаєморозуміння між державою, бізнесом і суспільством у формі громадських і неприбуткових організацій немає, відповідно важко знайти загальноприйняті наукові результати щодо визначення політики взаєморозуміння у сфері благодійництва.

Різнманіття трактувань поняття «благодійництва» і дослідження цього явища знайшло своє відображення у роботах М. Фрідмана, П. Друкера, Т. Бредгарда, Ф. Котлера, С. Літовченка, А. Горошилова, М. Кормакова та інших. Серед вітчизняних дослідників можна виділити П. Яницького, Г. Поповича, О. Осінкіна, Ю. Саєнко та інших [1, 2].

Постановка проблеми. На сьогодні, ми можемо говорити про один із можливих шляхів вирішення економічних, соціальних і духовних проблем в Україні. Отже, необхідний детальний

план розвитку гілок демократії в країні. План розвитку повинен включати детально розписані мету, цілі, обов'язки, засоби виконання, чіткі терміни, можливі форс-мажорні обставини співробітництва держави, бізнесу, суспільства (громадські організації).

Причому цей документ не повинен бути громіздким і складним. Сучасні тенденції бізнесу свідчать про постійну інноваційність у компанії, поєднану з максимальною простотою в організації роботи. Як правило, організаційна структура повинна бути чіткою і простою [3].

Реальній взаємодії між державою, бізнесом і суспільством має передувати фактичне діагностування теперішньої ситуації, що склалась у сфері благодійництва. Аналізуючи роль держави у цій сфері, можна побачити, що на сьогодні вона фактично адміністративно охоплює частину благодійного сектора в механізмі здійснення соціальної політики. Причому, як свідчить практика, це не приводить до підвищення ефективності бюджетних витрат, а лише дозволяє обійти обмеження в управлінні бюджетними засобами або заповнити недостатність бюджетного фінансування.

Перший випадок передбачає, що гроші переводяться в «кишенькові» благодійні організації, де ними можна більш гнучко управляти. У другому випадку, держава через благодійні організації займається збором засобів із приватних джерел, що йдуть на виконання державних зобов'язань. Роль держави і місцевого самоврядування полягає в тому, щоб створити сприятливі умови і нормативні механізми розвитку, для здійснення доброчинності без безпосереднього втручання [1].

Бюджетне фінансування і державні програми – це традиційні інструменти соціальної політики держави. Важливо, щоб державні зобов'язання відповідали можливостям бюджетного фінансування, чого дуже важко досягти. Поєднуючи соціальну політику з доброчинністю, досягти позитивного результату набагато легше. Благодійна сфера повинна бути в повному обсязі залишена на розсуд населення. Мається на увазі, що громадяни самостійно вирішують, у якому обсязі і у якій формі займатися доброчинністю, адже, як ніхто інший, вони знають про свої потреби. Доброчинність повинна бути вбудована в ринок і при регулюванні доброчинності потрібно застосовувати принципи, аналогічні для ринкових структур.

Адміністративні методи руйнують філософію доброчинності, фактично заважають її розвиткові і можуть призвести до її значного обмеження. Також ускладнює розвиток доброчинності відсутність доступу благодійних організацій до державних ресурсів. Якщо незалежні організації будуть включатись у систему виконання

державних програм, фінансованих за рахунок бюджетних засобів, це буде тільки сприяти розширенню конкуренції в соціальній сфері. Але в даний час організаційна слабкість благодійного сектора в Україні не дозволяє державі розглядати його як серйозного партнера.

Розв'язок проблеми. Потрібно чітко визначити стратегію розширення конкурсів на державні замовлення, що націлило б благодійні організації на одержання фінансування і стимулювало їхній розвиток. Також необхідно поступово щорічно збільшувати обсяг бюджетних коштів на розподіл у відкритому конкурсі.

На нашу думку, конкурси державних замовлень потрібно, в першу чергу, організувати з тих проблем і в тих галузях, де недостатньо розвинута саме державна система. Замість того, щоб укладати ресурси в її розвиток, доцільно орієнтуватися на недержавних виконавців, тобто на неприбуткові організації. Тим держава розвиває і благодійний сектор, і допомагає суспільству. В цьому відношенні показовий приклад Росії. Так, у Пермській області уже десять років поспіль проходять конкурси на соціальні замовлення. При цьому 20 % бюджету міста Пермі реалізується саме через контракти з громадськими організаціями. Бюджет стає прозорим і т.д. Це питання технологій [4].

Державні замовлення повинні застосовуватися лише в тих сферах, де є розуміння і впевненість у тому, як і що потрібно робити для вирішення соціальних проблем. Тоді інтерес держави зводиться, насамперед, до пошуку ефективного менеджменту.

Взаємодія держави і благодійних організацій може ефективно відбуватись у тих сферах, де проблеми тільки виявилися, і де немає чіткості, як їх розв'язувати. Доречна ініціатива благодійних організацій дозволить знайти нові механізми і технології рішення. Тут, на нашу думку, можливе ефективне застосування грантів. У такому разі, інтерес держави полягає в тому, щоб був реалізований соціально значимий проект, який не здійснювався раніше і на який благодійним організаціям важко знайти кошти для його фінансування. Частину державних коштів варто виділяти на проекти, розроблені самими благодійними організаціями, а також на організаційний розвиток благодійного сектора. Фінансування благодійних проектів повинне здійснюватися державою тільки на конкурсній основі.

У першу чергу, державне фінансування благодійних організацій передбачає за мету підвищення ефективності бюджетних витрат і вибудовування механізмів бюджетного фінансування, і благодійної діяльності в ринковому середовищі.

Важливим моментом є те, щоб усі державні або муніципальні програми, а також будь-які замовлення чи гранти повинні піддаватися обов'язковому детальному дослідженню та

програми експертній оцінці.

Особливо важливе надання пільг для благодійних організацій у формі різних послуг. Для здійснення благодійної діяльності можна впровадити пільгову оренду приміщень під офіси й оплату комунальних послуг, користування приміщеннями для проведення заходів, засобами зв'язку, інформаційними ресурсами і т.д. Здійснення такої допомоги може відбуватися шляхом застосування відкритих процедур. Доцільне проведення конкурсів, де можуть брати участь тільки благодійні організації, а переможець конкурсу повинен визначитися ще і за критеріями суспільної корисності. У договорі про оренду необхідно обумовлювати вартість оренди з урахуванням цієї корисності.

У тих випадках, коли це можливо, організації, що мають бюджетне фінансування, повинні надавати пріоритет обслуговуванню благодійних організацій. Насамперед, на нашу думку, це стосується засобів масової інформації, для яких можна встановити нормативи з висвітлення діяльності благодійних організацій і на публікацію матеріалів, що формують позитивне суспільне обличчя учасників доброчинності. Громадськість і населення країни повинні чітко і регулярно одержувати "сигнал", що доброчинність і її розвиток відповідає інтересам держави, підтримується нею, що благодійний рух розглядається в країні конструктивно і позитивно, як і належить в цивілізованому суспільстві.

Доцільним було б запровадження благодійних зустрічей і балів, як це було раніше, за участю вищих посадових осіб держави з метою збору коштів на благодійні проекти. Як пропозиція, Президенту країни потрібно щорічно проводити зустріч з лідерами і керівниками благодійних організацій і найбільших філантропів і також влаштовувати президентські прийоми на честь активістів доброчинності і філантропів. Найбільш відомі і популярні державні та громадські діячі можуть входити до наглядачових рад благодійних організацій.

Необхідно запровадити надання права називати своїми іменами організації, проекти й інші об'єкти, громадянам, що жертвують великі суми коштів на доброчинність. Також необхідно створити в Україні алею слави для доброчинників, щось на зразок Голлівудської. І найвидатніших благодійників відзначати такими зірками. Доречно розпочати з минулого і згадати про таких відомих благодійників в Україні, як Терещенки, Ханенки та інші. Потрібно вітати входження відомих державних громадських діячів у наглядові ради благодійних організацій.

Отже, державна підтримка доброчинності повинна будуватися у таких напрямках:

- розширення участі благодійних організацій у здійсненні державних програм;
- відкриття їм широкого доступу до державних джерел фінансування;
- постійне моральне заохочення доброчинності;
- створення сприятливих умов для одержання

наданих державою послуг;

- використання експертного потенціалу учасників доброчинності;
- спеціальні засоби для зміцненню благодійного сектора.

Розглядаючи інший бік взаємодії трикутника, побачимо, що механізми співробітництва бізнесу і некомерційного сектора знаходяться в початковій стадії розвитку. Нерозвиненість форми взаємодії бізнес – некомерційний сектор пояснюється тим, що їхній розвиток залежить від того, як вибудовується співробітництво по осі бізнес – держава. Отже, у трикутнику взаємин можна знайти широкий спектр очікувань партнерів, що діють сьогодні розрізнено, але необхідні один одному. Якщо владі хочеться виглядати в очах суспільства соціальною, то бізнесові – менш агресивним, більш лояльним і патріотичним.

Аж ніяк не всі діти підприємців вчать за кордоном, багато хто живуть у будинках, де не обладнані території, навчаються в школі, де поширюються наркотики, ходять по вечірніх вулицях, де є злочинність. Саме тому, швидше за все, просуваються благодійні та соціальні програми в окремих містах, і навіть більше в конкретних районах і на територіях міст, ніж на державному рівні. Створювані сьогодні фонди розвитку місцевого співтовариства відштовхуються від розв'язку соціальних проблем місцевості, залучають засоби міста, малого і середнього бізнесу, і по цих витратах фонди ведуть чітку звітність з наступною передачею замовникам і дарувальникам цих засобів.

Іншим важливим і вельми ефективним засобом партнерської взаємодії держава-бізнес-суспільство є спільні законодавчі ініціативи, спрямовані на оптимізацію податків з метою ефективного вкладення засобів у соціальну сферу. Така діяльність не є долею окремих організацій, а стане можливою тільки при консолідованих зусиллях авторитетних об'єднань всіх сторін при продуманому і погодженому лобюванні в законодавчих структурах на державному і на регіональних рівнях. Серйозним аргументом для владних структур у переліку розв'язання соціальних проблем може стати позиція сторін щодо забезпечення робочих місць працездатним населенням країни, тобто дії, спрямовані на зниження безробіття.

Створення загальнонаціональної асоціації благодійних організацій буде сприяти розвитку всього сектору і навіть не вхідних в асоціацію організацій. Однак цей процес неможливо форсувати. Проте конче потрібно пройти етап усвідомлення критичною масою організацій необхідності об'єднання. Умови створення такого об'єднання передбачають наявність визнаних лідерів, відомих і тих, хто користується довірою інших, наявність організаційних ресурсів, необхідних на покриття неминучих витрат, пов'язаних для участі в

об'єднанні. На даний час благодійний сектор не володіє і загальнонаціональним періодичним виданням, необхідність якого дуже актуальна, і, що могло б сприяти об'єднаним тенденціям і висвітленню проблем, тенденцій, позитивного прикладу у суспільстві.

Висновки. Отже, на нашу думку, розвиток благодійності вельми необхідний Україні процес і це не тільки відповідальність держави і бізнесу. Благодійний сектор зобов'язаний самостійно зробити вирішальні кроки, що потім повинні бути ефективно і продумано підтримані державою. Адже благодійність – це один із перших кроків на шляху відновлення поваги до людини і демократизації суспільства. Також необхідно змінювати суспільну свідомість і вибудовувати нову систему цінностей, так щоб людина не стільки про збагачення піклувалася, а скільки про те, щоб добитися довіри і поваги людей до своїх дій.

Основними шляхами розв'язання проблеми взаємодії по осі держава, бізнес і суспільство, з метою становлення благодійництва мають бути:

- визначення стратегію розширення конкурсів на державні замовлення;
- організація конкурси з тих проблем і в тих галузях, де недостатньо розвинена саме державна система;
- ініціативи благодійних організацій;
- усі державні або муніципальні програми, а

також будь-які замовлення чи гранти повинні піддаватися обов'язковому детальному дослідженню і програмній експертній оцінці;

- наявність обов'язкових пільг для благодійних організацій;
- установлення нормативи по висвітленню діяльності благодійних організацій і на публікацію матеріалів, що формують позитивне суспільне обличчя учасників благодійності;
- спільні законодавчі ініціативи, спрямовані на оптимізацію податків з метою ефективного вкладення засобів у соціальну сферу;
- створення загальнонаціональної асоціації благодійних організацій зі своїм видавничим органом.

Список літератури:

1. Небава М. І., Небава І. М. Формування соціальної відповідальності бізнесу в умовах глобалізації // Міжнародний науковий журнал "Механізм регулювання економіки" – Суми: ВТД Універсальна книга, 2008, № 3. – Т. 1. – С. 186-192.
2. Ф. Котлер, Н. Лі Корпоративна соціальна відповідальність (Серія "Бібліотека ділових шедеврів УМС"), – К.: Агентство "Стандарт", 2005. – 288 с.
3. Ріддерстрале Йонас, Нордстрем А. К'єлл. Караоке-капіталізм / Пер. з англ. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2004. – 312 с.
4. Город и бизнес: формирование социальной ответственности российских компаний // Авт.: С. В. Ивченко, М. И. Либоракина, Т.С. Сиваева; Под. ред.: М. И. Либоракиной. – М.: Фонд "Институт экономики города", 2003. – 305 с.

Аннотация

Небава И. Н.

РАЗВИТИЕ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ В ПРОЦЕССЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА, БИЗНЕСА И ОБЩЕСТВА

Исследуются условия для развития благотворительности в Украине в контексте различных аспектов взаимодействия государства, бизнеса и общества. Обоснована необходимость изменения общественно сознания и формирование новой системы ценностей, которая бы способствовала развитию взаимопонимания и координации политики в области благотворительности. Предложены основные пути решения проблемы взаимодействия по оси государство, бизнес и общество, с целью развития благотворительности.

Ключевые слова: благотворительность, гражданское общество, благотворительные организации.

SUMMARY

Igor Nebava

DEVELOPMENT IN THE PROCESS OF INTERACTION CHARITY STATE, BUSINESS AND SOCIETY

This article investigates conditions for the development of philanthropy in Ukraine in the context of various aspects of the interaction between state, business and society. The need to change social consciousness and the formation of a new value system that would facilitate the development of mutual understanding and coordination of policies on charity. A major ways to solve the problem of interaction between the axis of the state, business and society, to promote philanthropy.

Key words: charity, civil society, charitable organizations.

© Грунтковський В.Ю., 2009

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці***СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ ЯК ФАКТОР
СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

Розглянені основні аспекти розвитку бізнесу в сучасних умовах економіки та необхідність введення в практику принципів сталого економічного розвитку. Показано взаємозв'язок концепції соціальної відповідальності та сталого розвитку. Основну увагу зосереджено на проблемах поступального розвитку суспільства з врахуванням сучасних вимог розвитку економіки.

Ключові слова: сталий розвиток, соціальна відповідальність бізнесу, корпоративна соціальна відповідальність, розвиток економіки.

В умовах розвитку світової економіки та посилення глобалізаційних процесів важливе місце посідають питання забезпечення сталого та поступального розвитку як бізнес-одиниць зокрема, так і суспільства в цілому. Українська економіка після відмови від планово-адміністративного устрою швидкими темпами змінювала орієнтацію як у сфері виробництва, так і у соціально-трудовій сфері.

Відмова вітчизняних підприємств від соціальної інфраструктури, що існувала за радянських часів призвела до виникнення нових проблем розв'язання яких гостро стоїть перед суспільством сьогодні. Вирішення більшості питань є обов'язком державної влади. Однак частина проблем може бути розв'язана саме завдяки запровадженню на підприємствах принципів соціальної відповідальності.

Питання дослідження соціальної відповідальності бізнесу (СВБ) та корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) достатньо актуальні на сьогодні. Про це свідчить велика кількість як наукових публікацій провідних вітчизняних і закордонних учених, так і значна кількість різних круглих столів і конференцій, присвячених питанням соціальної відповідальності.

Різноманітність підходів до розуміння соціальної відповідальності знайшла своє відображення у працях Г. Боуена, К. Девіса, М. Фрідмена, Е. Фрімена, Д. Елкінгтона, А. Керолла, Д. Муна, П. Друкера, Т. Бредгарда, Ф. Котлера, Ю. Благова, С. Літовченко, А. Горошилова, М. Кормакова та інших. В Україні ці проблеми висвітлені в працях Ф. Євдокимова, Ю. Саєнко, П. Яницького, Г. Назарова, Г. Попович, І. Акімова, О. Осінкіна, О. Філіпченко та інших.

У практиці вітчизняного господарювання більшість підприємств декларує запровадження у своїй діяльності принципів соціальної відповідальності, проте більшість корпорацій трактує її виключно як благодійність. Хоча філантропія є лише однією зі

складових соціальної відповідальності. В умовах активного формування недержавного сектору економіки поступово змінюється і соціальна роль корпорацій. Корпорація є складним соціальним інститутом, яка з учасника розвитку соціального суспільства поступово перетворюється у відповідальний сегмент його соціального розвитку [1, с.9]. Все більше вітчизняних підприємств заявляє про імплементацію принципів соціальної відповідальності у свою практику, про що може свідчити факт приєднання українських компаній до Глобального Договору та періодична публікація звітів по соціальній відповідальності. Бізнес не можна сприймати як організацію, методи, цілі та діяльність якої відрізняються від цілей, діяльності та методів суспільства, в межах якого їх встановлюють [2, с.63].

Термін «сталий розвиток» запроваджений у широке використання Міжнародною комісією по навколишньому середовищу та розвитку (Комісія Брунтланд) в 1987 році. Метою сталого розвитку є – «задоволення потреб нинішнього покоління без шкоди для можливостей майбутнього покоління задовольняти свої власні потреби» [3, р.43]. Сталий розвиток містить два ключових взаємопов'язаних поняття:

1) поняття потреб, у тому числі пріоритетних (необхідних для існування найбільш вразливих верств населення);

2) поняття обмежень (що зумовлені станом технології та організацією суспільства), що накладаються на можливість навколишнього середовища задовольняти теперішні і майбутні потреби людства.

Концепція сталого розвитку базується на п'яти основних принципах [4, с. 124-125].

1. Людство справді здатне надати розвитку сталий та довгостроковий характер з тією метою, щоб він відповідав потребам сучасників, не позбавляючи при цьому майбутні покоління можливості задовольняти власні потреби.

2. Обмеження, що існують у галузі експлуатації

природних ресурсів відносно. Вони пов'язані з сучасним рівнем розвитку техніки та соціальної організації, а також з можливостями біосфери долати наслідки людської діяльності.

3. Необхідно задовольнити елементарні потреби всіх людей і всім забезпечити можливість реалізувати свої надії на більш благополучне життя. Без цього сталий та довготерміновий розвиток просто неможливий.

4. Необхідно узгодити стиль життя тих, хто володіє великим засобами (грошовими та матеріальними), з екологічними можливостями планети, зокрема споживання енергії.

5. Розміри і темпи росту населення повинні бути узгоджені з виробничим потенціалом глобальної екосистеми Землі.

Так, Р. Костанца та К. Фольке виділяють три ієрархічні взаємопов'язані проблеми, з розв'язком яких пов'язаний сталий розвиток [5]. Вони зводяться до: підтримання:

1) сталого масштабу економіки, який би відповідав її екологічній системі життєзабезпечення;

2) справедливості розподілення (*distribution*) ресурсів і можливостей не тільки в рамках нинішнього покоління людей, але і між нинішнім і майбутніми поколіннями, а також між людиною та іншими біологічними видами;

3) ефективного розподілу (*allocation*) ресурсів у часі, який би адекватно враховував природний капітал.

Необхідність множинності цілей і завдань пояснюється необхідністю в орієнтації фірми в довгостроковому періоді на задоволення запитів різних зацікавлених груп. Основне завдання керівництва фірми – постановка цілей, що відображають ті сторони, від яких залежать життєздатність фірми її клієнтів, акціонерів, менеджерів, співробітників і суспільства в цілому [6, с.15].

Відповідь на ці та багато інших питань може забезпечити соціальна відповідальність бізнесу. Корпоративна соціальна відповідальність є важливим доповненням національного законодавства, що сприяє внесенню максимально можливого внеску бізнесу в стійкий розвиток [7, с. 18]. За визначенням, поданим у Зеленій книзі Європейського Союзу, це «інтеграція соціальних і екологічних аспектів у повсякденну комерційну діяльність підприємств і їхня взаємодія з зацікавленими сторонами на добровільній основі». Водночас Р. Краплич визначає СВБ як відповідальне відношення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, до споживачів, робітників, партнерів, активна соціальна позиція компанії, яка полягає у гармонійному існуванні і постійному діалозі з суспільством, участю в рішенні найгостріших соціальних проблем [8].

Існують три основні теоретичні обґрунтування концепції соціальновідповідального бізнесу. Перша

охоплює теорію корпоративного егоїзму, підкреслює, що єдина відповідальність бізнесу – збільшення прибутку для своїх акціонерів. Друга точка зору – теорія корпоративного альтруїзму – обґрунтовує, що корпорації зобов'язані вносити значний вклад до поліпшення якості життя. Третю позицію представляє одна з найсильніших «центристських» теорій, теорія «розумного егоїзму», відповідно до якого соціальна відповідальність бізнесу – це просто «хороший бізнес», оскільки скорочує довгострокові втрати прибутку. Витрачаючи гроші на соціальні та філантропічні програми, корпорація скорочує свої поточні прибутки, але в довгостроковій перспективі створює сприятливе соціальне оточення і, відповідно, стійкі прибутки [9].

Соціальна відповідальність це не лише відповідальність перед працівниками чи суспільством, але і проблема формування іміджу, який необхідний у співпраці з іноземними компаніями.

Активізація соціальної відповідальності корпорацій перед суспільством повинна бути реалізована в рамках чітко окресленої державної політики. Державної політики у сфері соціальної відповідальності корпорацій на сьогодні в країні не існує. Мінімальні законодавчі стимули до соціальної діяльності в Україні скасовані. Договори про соціальне партнерство між місцевою владою та корпораціями підписуються переважно з метою підтримання контактів, одержання переваг першочерговості, підтримання іміджу корпорації у споживачів або закріплення статусу керівника корпорації у населення, а інколи і з метою попередньої домовленості про перерозподіл грошових потоків. Причини низької активності та можливості використання благодійництва не для цілей, визначених у Законі, зумовлені відсутністю системи контролю, аналізу та координації соціальної діяльності корпорацій, функції управління, реалізація яких на сьогодні практично відсутня в Україні. Поєднання законодавчо закріплених стимулів до посилення соціальної відповідальності у вигляді зниження податку на прибуток, який спрямовується на цілі благодійництва, пріоритетного права на вчинення визначених дій (участь в приватизаційних конкурсах, інвестиційних проектах та інше), контролю за соціальною діяльністю корпорацій, який реалізовуватиметься у вигляді соціальних звітів корпорацій, соціального аудиту незалежними консалтинговими та фінансовими компаніями та координації, яку візьмуть на себе органи місцевої влади, дасть можливість побудувати ефективний організаційно-економічний механізм реалізації корпораціями своєї соціальної відповідальності перед зацікавленими особами та суспільством.

Список літератури

1. В. Л. Осецький, В. М. Марченко Соціальна відповідальність корпорацій України як фактор забезпечення їхньої конкурентоспроможності // Економіка та держава – 2007 – №1 – С 9-12
2. Мос Джон. Пропущена ланка між теорією доброчинності та етикою бізнесу // Філософська думка. – 2005. – № 5.
3. World Commission on Environment and Development. Our Common Future. Oxford: Oxford University Press, 1987, р.43.
4. Х.Н. Гизатуллин, В.А. Троицкий Концепция устойчивого развития: новая социально-экономическая парадигма // Общественные науки и современность – № 5 – 1998 – С.124-130
5. Costanza R., Folke C. Ecological Economics and Sustainable Development. Paper prepared for the international Experts Meeting for the Operationalization of the Economics of Sustainability. Manila, Philippines. 1994. July 28-30.
6. Дойль П., Штерн Ф. Маркетинг менеджмент и стратегии. 4-е изд. /Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2007. – 544с.: ил. – (Серия «Классический зарубежный учебник»).
7. Ю. Е. Благов. Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление // Российский журнал менеджмента №3, 2004. С.17-34
8. Краплич Р. Корпоративна соціальна відповідальність українського бізнесу: Досвід Фондації Острозьких: Посібник для бізнесу та неприбуткових організацій. – Рівне, 2005. – 74с.
9. Туркин С. Социальная ответственность бизнеса // Управление компанией, – 2004. – №. 7, – С. 47-68

АННОТАЦИЯ

Владимир Грунтковский

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Рассмотрены основные аспекты развития бизнеса в современных условиях экономики и необходимость введения в практику принципов устойчивого экономического развития. Показана взаимосвязь концепции социальной ответственности и устойчивого развития. Основное внимание сосредоточено на проблемах поступательного развития общества с учетом современных требований развития экономики.

SUMMARY

Volodymyr Gruntkovskiy

SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS AS A FACTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The article examines the main aspects of business development in the modern state of the economy and the necessity of introducing into practice the principles of sustainable economic development. Show the relationship of the concept of social responsibility and sustainable development. Focus on problems of sustainable development of society with regard to the current requirements of economic development.

Key words: sustainable development, corporate social responsibility, corporate social responsibility, economic development.

ФІНАНСИ

УДК 336.77

© Варналій З.С., 2009

Національний університет Державної податкової служби України, Ірпінь

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Досліджується залежність між світовою практикою показала, що забезпеченням високого рівня конкурентоспроможності національної економіки та ефективністю системи оподаткування в контексті світової практики. Обґрунтовується особлива актуальність, якої набуває вдосконалення податкової політики держави. Розробляються основні напрямки реформування податкової системи, яке повинно проводитися згідно із пріоритетами державної політики, сприяти сталому економічному зростанню, забезпечувати достатній обсяг сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів. Це в свою чергу, неможливо без формування ефективного інституційно-правового, інституційно-організаційного та кадрового забезпечення реалізації податкової політики.

Ключові слова: податкова політика, податкова система, інституціоналізм, інституційне забезпечення, інституційно-правове забезпечення, інституційно-організаційне забезпечення, кадрове забезпечення.

Податкова політика передбачає відповідні інститути, через які вона реалізується і пристосовується до умов реформувань. Інституційне забезпечення трансформації економічної системи, наповнення інститутів адекватними способами мислення, звичками, традиціями й урахування їх у процесі трансформування системи є визначальною умовою успіху реформ. Динаміка сучасного соціально-економічного розвитку суспільства є основою інституційних перетворень. Трансформаційний період, у якому знаходиться Україна, варто розглядати крізь призму перетворень базових і системоутворюючих інститутів, що супроводжується змінами в суспільному, політичному й економічному житті і стимулює так звану ринкову трансформацію суспільства в цілому.

У працях вітчизняних вчених: С.Архієреєва, А.Гриценка, І.Малого, В.Мандибури, В. Савчука, В.Тарасевича, А.Чухна та інших проблеми трансформації економіки України розкриваються з точки зору інституціоналізму та подальшої розробки його методології. В наукових розробках В. Вишневського, Ю.Іванова, І. Крисоватого, І.Луїної, І.Лютого, П.Мельника, Т.Меркулової, А.Соколовської, Л.Тарангул, К.Швабія та інших науковців актуальні проблеми податкової політики України розглядаються з позицій відповідного інституційного забезпечення [1; 2, с.620-636].

Метою даної статті є дослідження актуальних проблем формування ефективного інституційно-

правового, інституційно-організаційного та кадрового забезпечення реалізації податкової політики України.

Зазначимо, що сутність понять «інститут», «інституції», «інституційне забезпечення» розкриваються в працях представників економічної школи – інституціоналізм. Основоположником нового інституціоналізму вважають американського ученого, лауреата Нобелівської премії (1993) Д. Норта. Представники «нового» інституціоналізму розрізняють поняття інститути та інституції. Згідно з підходом Д. Норта, поняття «інституції» охоплює будь-які види обмежень, створені для спрямування людської взаємодії у певному напрямі. Призначення інституцій у суспільстві полягає в тому, щоб зменшити невизначеність через установлення постійної структури людської взаємодії.

Формою ж прояву інституцій є інститути (інший переклад – організації). Інститут є суб'єктом інституційного механізму. Як зазначає Д. Норт, «...не існує інших рішень, крім використання інституційних механізмів, щоб установити правила гри, і використання організації – щоб забезпечити дотримання цих правил» [3].

Створення податкової системи і розробка податкової політики не можуть вестися спонтанно. Основне завдання державних органів полягає в тому, щоб створити тонко настроюваний податковий механізм впливу на поведінку господарюючих суб'єктів.

Теорія суспільного відтворення, що

ґрунтувалася на доктрині К. Маркса, розглядала податки винятково як частку вартості товарів, яку необхідно анексіювати з метою відтворення суспільства. Історія довела, що пониження іманентно притаманного податкам регулятивного потенціалу було однією з серйозних помилок соціалістичних економік, саме тому в умовах перехідного процесу і постало завдання створити нову податкову систему. Разом з тим, зміна принципових підходів до оподаткування потребує відносно тривалого часу, тому новітня історія розвитку податкової системи України не вільна від помилок і присутності елементів, що є наслідками минулої системи.

Процес перерозподілу національного багатства визначається об'єктивними економічними законами, які не змогла ефективно використати адміністративно-командна система. Остання практично за всіма основними характеристиками програє податковій системі як регулятору процесу перерозподілу національного багатства.

Під *інституційно-правовим забезпеченням реалізації податкової політики* належить розуміти систему нормативно-правових актів, які регулюють податкові правовідносини між державою та суб'єктами господарювання (платниками податків).

Формування самостійної системи оподаткування в Україні почалося ще в рамках колишнього СРСР. У 1991 році прийнято закон УРСР «Про систему оподаткування в Україні», в якому вперше було сформульовано принципи побудови податкової системи України, властиві економіці ринкового типу. У 1994 р. цей Закон ухвалений у новій редакції з урахуванням змін і доповнень, які мали місце в 1992 -1993 рр. Нині діє редакція з доповненнями до Закону, прийнята в 2006 р.

З розвитком податкових відносин в Україні зазнали змін і принципи побудови та призначення системи оподаткування. Законом визначається перелік податків та інших обов'язкових платежів, що стягуються в Україні, з поділом їх на загальнодержавні та місцеві. Крім установленого переліку податків, допускається спрощена уніфікована система оподаткування у вигляді фіксованого і єдиного податків для суб'єктів підприємницької діяльності та фіксованого сільськогосподарського податку.

Починаючи з 1992 року податкова система формувалася в складних економічних умовах і процес її становлення тривав до 1996 року.

Сучасна податкова система – продукт тривалої еволюції, що не в останню чергу зумовлювалася діями об'єктивними чинниками, які проявлялися в процесі трансформації ролі держави. Одночасно становлення податкової системи було невіддільним від дії суб'єктивних чинників, значення яких вирішальною мірою

зумовлене рівнем компромісу інтересів усіх суб'єктів податкових відносин. І хоча з розвитком демократичних форм правління, порівняно з абсолютизмом, вплив суб'єктивних чинників на формування процесів оподаткування не має визначального характеру, цей вплив залишається суттєвим. «Не внаслідок теоретичних міркувань рухається фінансове життя, ні, воно складається під впливом інтересів груп...»[4].

Податкова система України поєднала в собі принципи двох податкових систем, найбільш характерних для світової практики: європейської (обкладення обороту у формі податку на додану вартість) і американської (прибутковий принцип оподаткування).

Жорсткість української податкової системи визначена еkleктичним поєднанням обох зазначених систем з базовою метою – ліквідації дефіцитності бюджету. Відтак в Україні з самого початку побудови нової податкової системи був узятий фіскальний орієнтир, який жодного разу не сприяв розвитку інноваційних та інвестиційних процесів.

Основні недоліки чинної податкової системи полягають у: значній заплутаності (як у теоретичному тлумаченні, так і у практичному застосуванні); нерівномірності розподілу податкового тягаря через наявність великої кількості податкових пільг та існування різноманітних схем ухилення від сплати податків; основні зусилля спрямовуються на посилення фіскальної функції податків; наявності високого рівня податкової заборгованості як суб'єктів підприємництва перед бюджетом так і бюджету перед суб'єктами підприємницької діяльності; непрозорості податкового регулювання; високому рівні витрат на адміністрування податків тощо.

Нормативно-правова база оподаткування складна і неоднорідна, а окремі законодавчі норми – недостатньо узгоджені, інколи навіть суперечливі. Податкові питання досі регулюються не тільки законами, а й декретами Кабінету Міністрів України, Указами Президента України. Значна кількість питань у сфері оподаткування регулюється підзаконними актами. Як наслідок, чимало норм мають неоднозначне тлумачення при їх застосуванні, що негативно позначається на економічній та інвестиційній привабливості України та ускладнює діяльність вітчизняних підприємств, особливо середнього та малого бізнесу.

Про реформування податкової системи вперше йшлося наприкінці 1997 року, коли були прийняті закони України «Про оподаткування прибутку підприємств» та «Про податок на додану вартість».

Останнім часом Державна податкова адміністрація України неодноразово намагалась удосконалити існуючу податкову систему шляхом прийняття окремих законодавчих актів. Проте ці спроби не відповідали реаліям економіки,

характерними рисами якої є структурні диспропорції, наявність значних обсягів тіньових оборотів.

У зв'язку з цим була сформульована ідея реформування податкової системи не через внесення змін до окремих законів з оподаткування а шляхом схвалення проекту Податкового кодексу [5], як єдиного законодавчого акта, який забезпечить регламентацію податкових відносин нормами тільки одного кодифікованого акта, а не великою кількістю законодавчих та нормативних документів, ухвалених органами державної влади та місцевого самоврядування.

Податковий кодекс як єдиний кодифікований закон з питань оподаткування почали розробляти наприкінці 90-х років ХХ ст. Проект Податкового кодексу підготовлений Кабінетом Міністрів України вже пройшов два читання у Верховній Раді України. Перше читання в 2000 році. Друге читання – 29 листопада 2001 року. Проте третього читання, яке пропонувалось провести 13 грудня 2001 року так і не відбулось і до цього часу.

19 лютого 2007 року Кабінетом Міністрів України була ухвалена Концепція реформування податкової системи, в світлі якої набула проблема створення нового Податкового кодексу, який відповідав би сучасним вимогам розвитку економіки. Концептуальним підходом до створення нового Податкового кодексу стане переорієнтація податкової системи з чисто фіскального спрямування на механізм стимулювання інноваційних процесів в економіці та запровадження більш ефективної системи соціального захисту громадян [6].

Схвалення Податкового кодексу стане запорукою створення в Україні справедливої, прозорої та стабільної податкової системи, яка забезпечуватиме достатній обсяг надходжень до бюджетів усіх рівнів, сприятиме створенню умов для ефективного функціонування економіки та подальшої інтеграції України у Європейське Співтовариство.

Щодо *інституційно-організаційного забезпечення реалізації податкової політики* слід зазначити, що серед інститутів (організацій), які здійснюють реалізацію податкової політики можна виділити в першу чергу наступні органи виконавчої влади: міністерство економіки України; міністерство фінансів України; органи державної податкової служби.

Головним (провідним) органом у системі центральних органів виконавчої влади із забезпечення реалізації державної економічної, цінової, інвестиційної та зовнішньоекономічної політики, а також міжвідомчої координації з питань економічного і соціального співробітництва України з ЄС є Міністерство економіки України [7].

Відповідно до своїх завдань Мінекономіка: розробляє в межах своїх повноважень пропозиції щодо вдосконалення бюджетного та податкового

законодавства; бере участь у розробленні стратегії та механізму реформування податкової системи; проводить аналіз економічних факторів, що впливають на виконання державного бюджету тощо.

Головним органом у системі центральних органів виконавчої влади із забезпечення реалізації єдиної державної фінансової, бюджетної, податкової, митної політики, політики у сфері державного внутрішнього фінансового контролю, випуску та проведення лотерей, розроблення та виробництва голографічних захисних елементів є Міністерство фінансів України [8].

Основними завданнями Мінфіну є: забезпечення реалізації єдиної державної фінансової, бюджетної, податкової, митної політики, політики у сфері державного внутрішнього фінансового контролю та здійснення контролю за її проведенням Державною податковою адміністрацією, Держмитслужбою, ГоловКРУ, Державним казначейством; проведення разом з іншими органами виконавчої влади аналізу фінансово-економічного становища держави, перспектив її подальшого розвитку; розроблення в установленому порядку проекту Закону про Державний бюджет України на відповідний рік, прогнозних показників зведеного бюджету України, організація роботи, пов'язаної із складенням та виконанням Державного бюджету України, координація діяльності учасників бюджетного процесу; здійснення державного регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні, розроблення стратегії розвитку національної системи бухгалтерського обліку, визначення єдиних методологічних засад бухгалтерського обліку та складення фінансової звітності, обов'язкових для всіх юридичних осіб незалежно від організаційно-правової форми, форми власності та підпорядкування (крім банків та бюджетних установ), а також фізичних осіб – підприємців; інформування громадськості про економічні та фіскальні цілі держави тощо.

У структурі Міністерства фінансів України є Департамент податкової політики [9], який безпосередньо займається питаннями реалізації податкової політики України.

Головним і безпосереднім органом у системі центральних органів виконавчої влади із забезпечення реалізації єдиної державної податкової політики є Державна податкова служба (ДПС) України, створена рішенням Ради Міністрів УРСР від 12.04.1990 № 70. У тому ж році, 04.12.1990, Верховна Рада УРСР ухвалила Закон «Про державну податкову службу в Українській РСР», а з 1992 року – «Про державну податкову службу в Україні».

На початку в основу побудови ДПС було закладено структуру жорсткої вертикальної

централізації з прив'язкою до адміністративно – територіального устрою держави. Принцип побудови вимушено виявився змішаним (галузевий та по видам податків). На підставі зазначених законодавчих актів основне місце в системі податкових органів відводилось державним податковим інспекціям, які були створені на базі відділів державних доходів фінансових органів, підпорядкованих Міністерству фінансів. У такому вигляді податкова служба в Україні проіснувала майже до кінця 1996 року.

22 серпня 1996 року Президентом України видано Указ № 760/96 «Про утворення Державної податкової адміністрації України та місцевих державних податкових адміністрацій» та Указ від 30 жовтня 1996 року № 1013/96 «Питання державних податкових адміністрацій», що були обумовлені об'єктивною необхідністю: не досягалась головна мета податкової діяльності – забезпечення своєчасних надходжень до бюджету коштів, необхідних для фінансування державних видатків; податкова служба діяла переважно як фіскально-конфіскаційний орган, спрямовуючи свої зусилля на легальний бізнес; податкова служба використовувалась як інструмент для вирішення складних соціально-економічних проблем.

Податкова інспекція на той час майже вичерпала свої можливості та вже не могла повною мірою виконувати поставлені перед нею завдання. Через кризовий стан в економіці, злиття її частини з кримінальним елементом, недосконале законодавство, застарілі методи роботи податкової інспекції виникли проблеми, вирішення яких вимагало принципово нових підходів. Це стосувалось і підрозділів з боротьби з кримінальним приховуванням прибутків від оподаткування, які діяли в системі МВС України.

У лютому 1998 року Верховна Рада України схвалила нову редакцію Закону України «Про державну податкову службу в Україні» та Закон України «Про внесення змін і доповнень до Кримінально-процесуального кодексу України та деяких інших законодавчих актів України у зв'язку з утворенням податкової міліції».

Після прийняття зазначених законів була створена якісно нова державна податкова служба, відмінність якої, порівняно зі старою, полягає у наступному.

1. Податкова служба вийшла з-під підпорядкування Міністерства фінансів і стала центральним органом виконавчої влади України.

2. До складу податкової служби були передані спеціальні підрозділи Міністерства внутрішніх справ з боротьби з кримінальним ухиленням від оподаткування. Вони і стали прообразом нині діючої податкової міліції.

3. Докорінно змінена структура податкової служби та були виділені додаткові джерела

фінансування для створення та розвитку матеріально-технічної бази служби.

4. Був створений відомчий вищий навчальний заклад для підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців для податкової служби.

Процес удосконалення управління будь-якою системою немислимий без поліпшення роботи з кадрами. Не випадково значна кількість директивних документів як Президента України, Кабінету Міністрів України, так і ДПА України останніх років спрямована на оптимізацію роботи з кадрами. Кадри є провідниками політики держави, носіями традицій і знань. Об'єктивну потребу в кадрах відчуває кожна організація, тому робота з кадрами завжди виокремлюється в самостійний напрям, а кадрова функція намагається уособитися в організаційно-структурному відношенні.

Кадрове забезпечення – це специфічна, повторювана діяльність, здійснювана у процесі управління органами ДПС. Її зміст полягає у забезпеченні органів і підрозділів необхідним, що відповідають певним вимогам, контингентом людей, а також інформацією про нього, впровадження науково-обґрунтованих методів добору, розстановки, навчання, виховання, стимулювання кадрів, правового регулювання проходження служби та надання правового захисту особовому складу органів ДПС України.

На даний час особливо актуальними є проблеми підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації кадрів, а також їх добору та розстановки. Також особливої актуальності у даний час набула проблема роботи з резервом управлінських кадрів ДПС України, особливо керівних.

Під резервом управлінських кадрів (кадровим резервом) розуміють спеціально відібраний контингент працівників, який за своїми професійними, діловими та моральними якостями відповідає вимогам до працівників певного рангу, які пройшли атестаційний відбір, спеціальну підготовку, досягли позитивних результатів у практичній діяльності та мають професійні навички, що ґрунтуються на сучасних спеціальних знаннях і аналітичних здібностях, необхідних для прийняття та успішної реалізації управлінських рішень. Кадровий резерв створюється для заміщення посад працівників державної податкової служби, а також для просування їх по службі.

Однією з ефективних форм навчання податківців є підвищення кваліфікації. Підвищення кваліфікації кадрів – динамічний процес, який впливає на розвиток суспільства в цілому та на розвиток фінансової системи, зокрема. Практика держав з розвиненою економікою свідчить про те, що справлянням податків повинні займатись професійно підготовлені люди: перед органами податкової служби виникають проблеми, якщо

компетентність її співробітників ставиться під сумнів. Відчуття платниками податків професіоналізму податківців є важливим фактором у забезпеченні своєчасної сплати податків. Виходячи з цього, створення та підтримання ефективної системи підвищення кваліфікації кадрів податкової служби є одним з пріоритетних напрямів її реформування.

З метою максимального наближення процесу підвищення кваліфікації працівників податкової служби до вимог практичної роботи та задоволення її потреб у кваліфікованих спеціалістах створена мережа закладів з підвищення кваліфікації: Національний університет державної податкової служби України [10]; Інститут післядипломної освіти при Національному університеті ДПС України [11]; Державне підприємство «Центр професійного навчання» ДПА України [12]; Центр перепідготовки та підвищення кваліфікації керівних кадрів для державної податкової служби України [13].

Перепідготовка та підвищення кваліфікації у згаданих закладах здійснюється за денною, заочною (дистанційною) або змішаною формами.

Основними видами підвищення кваліфікації працівників податкової служби є: навчання за професійними програмами підвищення кваліфікації; тематичні короткострокові семінари; тематичні постійно діючі семінари; систематичне самостійне навчання.

Підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів для податкової служби виконує насамперед Національний університет державної податкової служби України (НУДПСУ) – відомчий навчальний заклад ДПА України. Сьогодні НУДПСУ має розвинену інфраструктуру, потужне навчально-методичне і матеріальне забезпечення, що дозволить найближчим часом завершити створення на базі цього навчального закладу корпоративного освітнього середовища. Профільний освітній процес в університеті зорієнтований на інтеграцію з роботою податкових органів, що вимагає синхронізації процесів навчання і професійної діяльності працівників, застосування широкого спектру напрямів, форм і методів навчання, широкого використання теорії і практики оподаткування в навчальному процесі, оперативного реагування на зміни в законодавстві.

З метою підвищення ефективності протидії економічній злочинності, визначення причин та умов, що її породжують, у структурі університету функціонує Науково-дослідний центр з проблем оподаткування (НДЦ ПО). Діяльність НДЦ ПО пов'язується, в першу чергу, з виконанням фундаментальних та прикладних наукових досліджень, пріоритетними напрямами, серед яких є: теорія, методологія і практика детінізації економіки; визначення причин та умов, що

сприяють кримінальним ухиленням від сплати податків; проблеми протидії відмиванню коштів злочинного походження; вдосконалення взаємодії слідчих та оперативних підрозділів податкової міліції в межах оперативно-розшукових і процесуальних форм діяльності; вдосконалення процесів попередження, виявлення та розкриття злочинів у сфері обігу підкацкизних товарів.

Важливим вбачається завдання координації наукових досліджень з удосконалення системи оподаткування, що проводяться науково-педагогічними працівниками академії, науковими співробітниками Науково-дослідного центру з проблем оподаткування та Науково-дослідного інституту фінансового права (який знаходиться у подвійному підпорядкуванні – Національного університету ДПС України та Академії правових наук України) з науковими розробками інших установ у нашій країні та за кордоном. Потребує уваги актуалізація змісту досліджень, поширення та поглиблення міжнародного, міжгалузевого, міжвузівського та внутрішнього співробітництва на основі спільних наукових програм, проектів, розробок.

Отже, можна зробити **узагальнюючий висновок**, що під час реформування податкової системи України відбувалась і відбувається досі зміна вже встановлених інституцій і створення нових інституційних форм. Проте часто внаслідок реформування, яке, зазвичай, спрямоване на підвищення ефективності національної економіки, з'являються стійкі неефективні інституції чи норми поведінки, які створюють головну небезпеку під час формування ефективного інституційного середовища. Для попередження таких негативних явищ нагально постає проблема формування ефективного інституційно-правового, інституційно-організаційного та кадрового забезпечення реалізації податкової політики.

Список літератури

1. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи / П.В. Мельник, Л.Л. Тарангул, З.С. Варналій та ін; за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання України, 2008. – 675 с.
2. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Под ред. А.А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – 928 с.
3. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
4. Лукинов І. Економічні трансформації. – К.: ІЕ НАНУ, 1997. – 455 с.
5. Наукова еліта схвально оцінює роботу над проектом Податкового кодексу Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=72186&cat_id=69921.
6. Податковий кодекс України: європейський вимір відносин бізнесу і держави [Електронний ресурс] /

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

- Мінфін України Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=71934&cat_id=69921.
7. Постанова КМУ «Про затвердження Положення про Міністерство економіки України» від 27.05.2007 № 777. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
8. Постанова КМУ «Про затвердження Положення про Міністерство фінансів України» від 27.12.2006 № 1837. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=66747&cat_id=28093
9. Функції структурних підрозділів Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. Мінфін України – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92705&cat_id=80156.
10. Національний університет державної податкової служби України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.asta.edu.ua/>
11. Інститут післядипломної освіти при Національному університеті ДПС України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tc.ufeі.ukrsat.com/>
12. Державне підприємство «Центр професійного навчання» ДПА [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nkk.gov.ua/index.html>
- Центр перепідготовки та підвищення кваліфікації керівних кадрів для державної податкової служби України // <http://www.centre-kiev.kiev.ua/index.html>.

АННОТАЦІЯ

Варналий З.С.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ

Исследуется зависимость между обеспечением высокого уровня конкурентоспособности национальной экономики и эффективностью системы налогообложения в контексте мировой практики. Обосновывается особая актуальность, которой приобретает совершенствование налоговой политики государства. Разрабатываются основные направления реформирования налоговой системы, которое должно проводиться в соответствии с приоритетами государственной политики, способствовать устойчивому экономическому росту, обеспечивать достаточный объем совокупных налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. Это в свою очередь, невозможно без формирования эффективного институционально-правового, институционально-организационного и кадрового обеспечения реализации налоговой политики.

Ключевые слова: налоговая политика, налоговая система, институционализм, институциональное обеспечение, институционально-правовое обеспечение, институционально-организационное обеспечение, кадровое обеспечение.

SUMMARY

Zakhariy Varnaliy

INSTITUTIONAL PROVIDING OF REALIZATION OF TAX POLICY OF UKRAINE

In this paper the relationship between a high level of national economic competitiveness and efficiency of the tax system in the context of international practice. Of particular relevance is grounded, which shall improve the tax policy. Developed the main directions of reforming the tax system, to be held in accordance with the priorities of state policy to promote sustainable economic growth, to provide sufficient aggregate tax revenues to budgets of all levels. This in turn is impossible without formation of an effective institutional and legal, institutional, organizational and staffing of tax policy.

Keywords: tax policy, tax system, institutionalism, institutional support, institutional and legal security, institutional and organizational support, staffing

ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОЇ СФЕРИ

Розглядаються глобальні тенденції інвестиційного забезпечення, в тому числі із врахуванням посилення економічної кризи. Проаналізовано досвід окремих країн у стимулюванні інвестиційної активності у виробничій сфері. Визначено напрямки вдосконалення політики, спрямованої на підтримку інвестиційного забезпечення виробничої сфери в Україні.

Ключові слова: інноваційна модель, інвестиційне забезпечення, інноваційна економіка, інноваційний бізнес.

Актуальність теми дослідження. З метою удосконалення механізму переходу України на інноваційну модель розвитку необхідно враховувати сучасні глобальні тенденції активізації інвестиційного забезпечення суб'єктів господарювання, перш за все у виробничій сфері.

Аналіз літератури. З означеної проблематики видано чимало наукових праць, в тому числі монографій [1; 2; 3]. Проаналізовані чинники конкурентоспроможності національної економіки [1], досліджено роль держави у забезпеченні довгострокового економічного зростання на основі стимулювання інвестиційно-технологічного забезпечення виробничої сфери [3], комплексно досліджені механізми фінансового забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності у промисловості [7]. Проте мають бути досліджені сучасні глобальні тенденції й особливості інвестиційного розвитку виробничої сфери з урахуванням наявних геоekonomічних викликів.

Мета статті – викласти результати дослідження глобальних тенденцій інвестиційного забезпечення розвитку виробничої сфери і на цій основі запропонувати заходи удосконалення відповідної політики в Україні.

Виклад основного матеріалу. Поточна ситуація в інвестиційній сфері провідних країн світу характеризується такими параметрами.

У 2008 р. зростання світової економіки уповільнилося внаслідок погіршення показників фінансового ринку, зменшення сукупного попиту на товари і послуги (як виробничого призначення, так і на споживчому ринку), нестабільності на валютних ринках, а також внаслідок ознак кредитної кризи в окремих країнах. Стагнація в економіці розвинутих країн (перш за все в США і Японії) негативно впливала на розвиток економік інших країн (в тому числі ЄС), і на всю глобальну геоekonomічну систему. Як наслідок – у більшості країн ЄС у другому кварталі темпи економічного зростання зменшилися або дорівнювали нулю. Вказані процеси негативно позначилися на інвестиційній сфері. За

оновленим прогнозом фахівців МВФ, темпи зростання інвестицій у 2009р. знизяться до 3%.

Протягом 2008 р. уряди провідних країн світу продовжували політику стимулювання інвестицій у прогресивні технології, перш за все в енергозбереження та розвиток використання відновлюваних видів енергії. У ЄС поставлено завдання до 2020 р. забезпечити рівень відновлюваності енергії 20% (для порівняння: в Україні планується у 2020 р. досягти рівня 4%). Уряди підтримують використання біомаси, стимулюючи приплив інвестицій в цю сферу шляхом надання безвідсоткових кредитів на реалізацію відповідних проєктів.

Країни ЦСЄ обрали план розвитку, що доганяє, через використання каналів євроінтеграційного процесу. Реалізований країнами ЦСЄ курс на вступ у Євросоюз дозволив їм серйозно просунути в напрямку євроінтеграційної інвестиційної взаємодії, досягти непоганих результатів у формуванні нового технологічного середовища, адаптованої до західноєвропейських систем менеджменту, інжинірингу, забезпечення якості і сертифікації продукції, телекомунікацій. Завдяки цьому досить швидко відбувається переорієнтація товарної структури промисловості у бік її сумісності з вимогами ЄС, що видно на прикладі росту «технологічності» експортованої продукції та скорочення частки сировинних товарів у структурі експорту провідних країн ЦСЄ [1, с. 356-376].

Однак незалежно від обраної концепції європейської взаємодії сама інтеграція автоматично не веде до прискорення економічного зростання.

У цьому зв'язку в органах ЄС постійно підкреслюють, що основою зусиль національної влади в цій організації повинне стати не уміння через використання схем такої взаємодії «уторговувати» для себе максимальні обсяги фінансової допомоги, а здатність стати ефективним партнером інших учасників об'єднання завдяки реалізації ефективної економічної і, зокрема, структурно-інвестиційної політики. Становлення індустріальної економіки як бази для реалізації стратегії розвитку, що доганяє,

припускає насамперед зміни параметрів її промислового розвитку. Саме промисловість відіграє роль тієї матеріальної підстави, що забезпечує і соціальну стійкість суспільства, і його активне включення в євроінтеграційний процес, і перехід до нової якості економічного росту.

З великих іноземних інвестиційних компаній, що діють на ринку цих країн, найбільш значні капіталовкладення в промисловість здійснили такі відомі транснаціональні корпорації, як «Opel», «Volkswagen», «Audi», «Toyota», «Daewoo», «General Motors», «Nokia», «Philips», «Bosh», IBM, «Hewlett Packard», «General Electric», «Electronics», «Ford», «Suzuki», «Sony», «Sanyo», «Electrolux» і ін. Головними інвесторами виступають європейські ТНК.

Водночас у країнах ЦСЄ майже цілком розпалася індустріальна науково-дослідна діяльність на фірмовому рівні [2, с. 344-358]. Прикладні дослідження, що при соціалізмі проводилися господарськими об'єднаннями, в умовах нових реальностей були повністю чи в значній частині закриті. У цілому за час постсоціалістичної трансформації країни ЦСЄ "розгубили" 3/4 наукових кадрів, що працювали на рівні корпоративних структур.

Єдиним варіантом вирішення перерахованих проблем і протиріч, що виникають у зв'язку зі вступом країн ЦСЄ до Європейського Союзу, може стати ефективна національна інвестиційна політика, що дозволяє цим країнам запобігти повній економічній і технологічній залежності від більш розвитих країн за рахунок зміцнення і підтримки національних промислових структур, а також стимулювання переходу економіки на інноваційний шлях розвитку за рахунок ефективнішого продукування "інтелектуальних інвестицій".

Перехід країн ЦСЄ на траєкторію інвестиційно-інноваційного розвитку зажадає від них серйозної перебудови галузевої структури промисловості як по виробництву, так і по зайнятості з погляду її відповідності прогресивним постіндустріальним зрушенням в економіці провідних країн ЄС. А це неможливо без формування цілісного інвестиційного ринку на базі власної інвестиційної політики.

У 2000-2008 р. у багатьох країнах ЦСЄ прийняті основні документи в царині інвестиційної й інноваційної політики, метою яких було закріплення курсу на розвиток сучасних виробництв. Вони містять основні напрямки інвестиційних та інноваційних стратегій і програми розвитку національних лідерів на базі великих підприємств, холдингів, високотехнологічних виробництв, що мають пріоритетне значення для формування національної моделі промислового росту та враховують певні обмеження наявного інвестиційного потенціалу [3, с. 125].

Поки що в країнах ЦСЄ не забезпечено зближення фінансового та інвестиційного ринків, що

є неодмінною умовою розгортання широкого масиву проривних інвестиційних проектів. Так, венчурний бізнес у країнах ЦСЄ знаходиться поки в стадії становлення і не грає істотної ролі у фінансуванні високоризикових проектів, у тому числі інноваційних. Обсяг венчурного капіталу в цьому регіоні залишається незначним. Згідно з даними Європейської венчурної асоціації, у країнах ЄС обсяг ризикового капіталу в 2004 р., у середньому склав 0,28% ВВП, тоді як у Польщі - 0,06%, а в Чехії - 0,05% ВВП. Виняток складає лише Угорщина: обсяг венчурного капіталу тут досяг оцінки 0,23% ВВП. Передбачається, що в найближчі роки обсяг венчурного інвестування збільшиться й у Польщі, і в Чехії. Велика частина венчурних інвестицій поглинається в даний час телекомунікаційним сектором, сектором послуг і засобами інформації [4, с. 77-84].

Однак, на думку експертів, протягом найближчих 20 років ринок венчурного капіталу в країнах ЦСЄ буде розвиватися прискореними темпами. Це відкриває сприятливі перспективи і для зовнішньоторговельних корпоративних структур, що завдяки співробітництву з фондами венчурного капіталу можуть одержати сукупний ефект, який приносить прибуток всім учасникам. Розвитку венчурного бізнесу також активно сприяє процес реструктуризації підприємств.

У цьому ж напрямку останнім часом у провідних країнах ЦСЄ відбувається якісна зміна структури прямих іноземних інвестицій: ТНК стали переносити в ці країни більш високі ланки виробничо-господарського циклу (реалізація, маркетинг, НДДКР), що вимагають залучення висококваліфікованих інженерно-технічних і дослідницьких кадрів. Одночасно швидкими темпами збільшується число наукомістких проектів, що розроблені ТНК на територіях країн ЦСЄ, а також досліджень, що охоплюють сферу розробок і послуг [див.2, с. 344-358]. Зокрема, у Чехії до нових проектів такого роду вдалося залучити великих інвестицій від відомих світових компаній, а саме: «Accenture», DHL, «Logica CMG», «Honeywell», «Olympus», «Mercedes», «Panasonic», «Exon Mobil» і ін.

Провідні країни регіону (Польща, Чехія, Угорщина, Словаччина, Словенія) продовжують відтворення ще не до кінця втраченого науково-технічного потенціалу, рівень розвитку якого на порозі 90-х років був досить високим, а також по формуванню дієвого механізму державної підтримки інвестиційної сфери. Процеси адаптації до ринкових умов, що відбуваються в науково-технічній сфері країн ЦСЄ, уже впливають на її результативність: закладені правові основи регулювання наукової й інноваційної діяльності, захисту прав інтелектуальної власності, формування і реалізації державної політики в цій

області [5, с.88-94]. Водночас не можна забувати про ефективне нагромадження основного капіталу як "матеріальної основи" здійснення високопродуктивної інвестиційної діяльності на рівні корпоративних структур [6, с. 44-50].

Провідні держави світу обрали стратегію підтримки високотехнологічного експорту. Беручи до уваги кращий зарубіжний досвід (Фінляндії, Південної Кореї, Китаю, а також окремих країн СНД – Росії, Казахстану та інших) для забезпечення високої ефективності державних гарантій необхідно спрямовувати їх на оптимізацію діяльності експортерів, передусім, високотехнологічної продукції, а не створювати для них «парникових» і демпінгових умов роботи на світовому ринку, що пригнічує ефективну конкуренцію. Тому при наданні державних гарантій за експортними кредитами треба уникати тривалої і бюрократизованої процедури, що вимагає великої кількості узгоджень [7, с.108-110].

Узагальнюючи висновки багатьох учених, які вивчали особливості інвестування підприємств країн з перехідною економікою в аспекті пристосування до нових умов господарювання, можна виокремити такі напрями, як захисна та стратегічна реорганізація. При проведенні захисної реорганізації підприємства покладаються на можливості отримання субсидій, відкладання податкових платежів, виплат постачальникам, робітникам. Стратегічна реорганізація проводиться на базі інвестування з метою модернізації виробництва, підвищення якості продукції, за рахунок чого можливі виведення до ринку нових товарів, вихід на нові ринки [8, с.119-124].

Практика більшості країн свідчить, що проголосили здійснення високотехнологічного прориву і формування інноваційної економіки, вказує на необхідність реалізації таких складових:

- активну та всебічну підтримку державою, спеціальними та регіональними органами влади новостворених інноваційно-орієнтованих структур та їх потенційних утворювачів (наприклад, у КНР дев'ять найбільших технологічних університетів отримують від держави підвищене фінансування з метою створення технопарків, центрів технічного розвитку та інших інноваційних установ для впровадження та застосування власних і зарубіжних розробок. У країні не припиняється процес створення нових великих технологічних парків);

- розробку альтернативи витоку висококваліфікованих фахівців з країни, оскільки високий рівень «витоку мозків» унеможливило побудову високотехнологічної економіки (приміром, інноваційних успіхів Ірландії базується на використанні «на місці» наявних молодих та висококваліфікованих кадрів шляхом в умовах залучення іноземних інвесторів. Із десяти найбільших світових виробників програмного забезпечення сім мають філії чи дочірні фірми в Ірландії, 10 % іноземних компаній Ірландії працюють у сфері інновацій);

- створення ринкових механізмів, що роблять розвиток науки і впровадження її досягнень економічно вигідними, оскільки інноваційні тенденції не можуть бути сформовані лише централізованим рішенням (наприклад, справжній бум щодо створення наукових та технологічних парків відбувся у США в середині 80-х, коли Конгрес надав університетам право комерційного використання результатів деяких досліджень. Тоді практика довела, що комерціалізація технологій найбільш успішна через створення інноваційних дочірніх компаній університетів);

- заохочення прямого співробітництва із закордонними науково-дослідними установами (Великий успіх мають спільні китайсько-українські науково-технологічні парки, перші з яких були створені у 2000 р. у провінції Шаньдун та у 2001 р. у місті Цзинань. До роботи в цих установах залучені Національний технічний університет «КПІ», Херсонський університет і Харківський інститут шовківництва. КНР, визнаючи переваги іноземних кваліфікованих спеціалістів у галузі високих технологій, намагається їх залучати. Також зацікавлені у співробітництві з українськими установами індійські технопарки, які готові надавати матеріальну допомогу розробникам найцікавіших проектів);

- залучення іноземних інвестицій для стимулювання розвитку сфери надризикованого венчурного бізнесу. Формула «високий ризик - високі технології - високий рівень життя» стала гаслом для всіх країн з розвинутою економікою. Бурхливе зростання нових напрямів виробництва, таких, як виробництво персональних комп'ютерів, виявилось можливим переважно за участі венчурних інвестицій. Саме за допомогою венчурного капіталу на базі малих інноваційних компаній утворились відомі фірми - провідні виробники комп'ютерів та програмного забезпечення. (Високий ризик приносить великі здобутки: з першого венчурного фонду Силіконової Долини було інвестовано 3 млн дол., а інвестори отримали майже 90 млн.);

- сприяння активному розвитку і функціонуванню малого інноваційного бізнесу, що є мобільнішим, більшою мірою спроможний до оперативної розробки й впровадження нововведень у виробництво. (наприклад, невеликі підприємства Силіконової Долини, розвиваючи нові технології, потягнули за собою інші, забезпечуючи їх розробками у різноманітних галузях);

- створення умов сполучення елементів інноваційної інфраструктури та великих наукових і освітніх центрів (ефективність такої політики доведена досвідом китайських технологічних парків, що розташовуються не біля індустриальних зон, а поряд з великими науковими та дослідними центрами, добре інтегрованими в економіку міста чи району);

- сприяння залученню внутрішніх та іноземних

інвестицій до науково - технічної сфери шляхом створення сприятливого податкового клімату. (так, для іноземних інвесторів технопаркам Китаю надаються численні податкові та митні пільги, що дозволяє: отримувати від 50 % до 100 % прибутку, мати знижену ставку податку на прибуток; залучати іноземні капітали будь-якого обсягу; здійснювати вільний переказ коштів та прибутків за кордон; отримувати звільнення від оподаткування в разі реінвестування прибутків; укладати угоди з іноземними партнерами на будь-який строк дії тощо).

Реформування діючої системи державного управління у сфері інвестиційної та інноваційної діяльності має бути спрямоване на визначення національних пріоритетів розвитку на основі посилення функцій органів державного управління з аналізу державної політики та стратегічного прогнозування розвитку країни, здійснення розподілу владних повноважень між центральними органами виконавчої влади у зазначеній сфері державного управління за функціональним принципом, здійснення заходів з усунення дублювання управлінських функцій між різними органами, удосконалення законодавства з зазначених питань. Зокрема, потребує змін механізм інвестування інноваційної сфери, зокрема, в частині збільшення обсягів і удосконалення структури інвестицій за рахунок бюджетних джерел.

Необхідно використовувати відпрацьований світовою практикою досвід регулювання фінансового забезпечення інвестицій (державних і корпоративних). Треба розширити використання методів програмно-цільового управління інвестиційним розвитком. Кількість загальнодержавних цільових програм має бути гранично скорочена. Необхідно усіяло розвивати інфраструктуру фінансового ринку.

Висновки. У 2008 р. зростання світової економіки уповільнилося внаслідок погіршення показників фінансового ринку, зменшення сукупного попиту на товари і послуги (як виробничого призначення, так і

на споживчому ринку), нестабільності на валютних ринках, а також внаслідок ознак кредитної кризи в окремих країнах. Стагнація в економіці розвинутих країн (перш за все в США і Японії) негативно впливала на розвиток економік інших країн (в тому числі ЄС), і на всю глобальну гео економічну систему. Як наслідок – у більшості країн ЄС у другому кварталі темпи економічного зростання зменшилися або дорівнювали нулю. Вказані процеси негативно позначилися на інвестиційній сфері. За оновленим прогнозом фахівців МВФ, темпи зростання інвестицій у 2009 р. знизяться до 3%.

Протягом 2009-2010 р. уряди провідних країн світу продовжуватимуть політику стимулювання інвестицій у прогресивні технології, перш за все у енергозбереження та розвитку використання відновлюваних видів енергії. У цих напрямках полягають перспективи подальших розвідок.

Список літератури:

1. Конкурентоспроможність національної економіки / за ред. д-ра екон. наук Б.Є.Кваснюка. – К.: Фенікс, 2005. – 582 с.
2. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І.Федулової. – К.: УкрІНТЕІ, 2005. – 812 с.
3. Роль держави у довгостроковому економічному зростанні / за ред. д.е.н. Б.Є.Кваснюка. – К.: Ін-т екон. прогноз., – Х.: Форт, 2003. – 424 с.
4. Україна на роздоріжжі. Уроки з міжнародного досвіду економічних реформ. – К.: Фенікс, 1998. – 477 с.
5. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. – К.: Наукова думка, 1998. – 386 с.
6. Захарін С.В. Інвестиційне забезпечення відтворення основних фондів // Економіка України. – 2007. — № 5. – С. 43-51.
7. Юркевич О.М. Фінансове забезпечення науково-технічної інноваційної діяльності // Фінанси України. – 2004. — № 6. – С.106-112.
8. Захарін С.В. Роль корпоративних структур у розвитку інноваційної економіки // Фінанси України. – 2006. — № 5. – С. 117-126.

Аннотация

Захарин С.В.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ

Рассматриваются глобальные тенденции инвестиционного обеспечения, в том числе с учетом усиления экономического кризиса. Проанализирован опыт отдельных стран в стимулировании инвестиционной активности в производственной сфере. Определены направления совершенствования политики, направленной на поддержку инвестиционного обеспечения производственной сферы в Украине.

Ключевые слова: инновационная модель, инвестиционное обеспечение, инновационная экономика, инновационный бизнес

SUMMARY

Sergiy Zakharin

GLOBAL TENDENCIES OF INVESTMENT PROVIDING OF DEVELOPMENT OF PRODUCTION SPHERE

The global tendencies of investment activity are certain taking into account intensifying of economic crisis. Experience of stimulation of investment activity of production sphere of separate countries is analysed. Brought in suggestion on perfection of policy of support of investment activity of production sphere in Ukraine.

Key words: innovative model, investment providing, innovative economy, innovative business.

РОЗВИТОК ДЕФІНІЦІЙ ТА МЕТОДІВ ОЦІНКИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРА

Даються різні підходи щодо визначення капіталізації, охарактеризовано основні нормативи достатності капіталу. Досліджено динаміку обов'язкових економічних нормативів, які характеризують капіталізацію банківської системи. Надані пропозиції НБУ щодо відновлення платоспроможності комерційних банків. На основі проведеного дослідження розроблено пропозиції щодо фінансового оздоровлення банківської системи.

Ключові слова: капіталізація, регулятивний капітал, пряма капіталізація, зворотна капіталізація.

В умовах банківсько-центричної моделі фінансової системи України відновлення стійкості банківського сектора, який найменш концентрований у Європі та серед країн СНД, - визначальний фактор дієвості антикризових заходів. Важливим завданням державного регулювання й управління банківською діяльністю є підвищення надійності функціонування банківської системи шляхом забезпечення достатньої капіталізації [1, с.146].

Саме капіталізація банківської системи є одним із вирішальних факторів конкурентних переваг, передумовою ефективного управління ресурсами банківських установ [2, с.333]. Недостатній рівень капіталізації українських банків спричиняє такі негативні впливи на економіку: обмеження обсягів кредитування, зростання кредитних ставок, зниження їх конкурентоспроможності порівняно з іноземними, капітал яких іноді в десятки разів більший, що особливо небезпечно у зв'язку зі вступом України до СОТ [3, с.105]. Мета підвищення капіталізації банків полягає саме у сукупному збільшенні банківського капіталу в системі задля зростання її потенціалу [4, с.87; 5]. Термін «капіталізація» використовують також для позначення методу оцінки вартості банку [6, с.136; 7, с.7], який ґрунтується на екстраполяції середнього значення доходу на основі історичних даних за останні кілька періодів [8, с.107]. Отже, його щодо банківського сектора активно вживають, але не робиться різниці між капіталізацією банківської системи й окремого банку.

Метою статті є розвиток змістового наповнення терміна «капіталізація» щодо банківського сектора, оцінка її рівня й удосконалення методів оцінки.

У науковій теорії капіталізація розуміється як дія, процес, тобто динамічна величина, що підтверджується такими дефініціями. Владичин У.В. вводить поняття «капітальна база», під якою розуміє базову (початкову) складову частину банківського капіталу, що є відносно стабільною і

перебуває у власності банку. Поняття „капіталізація” у банківській сфері трактується ним як комплекс дій, пов'язаних зі збільшенням обсягу капіталу банку та покращенням якості його формування і використання для максимізації банківського прибутку [9, с.8]. Ткачук Н.М. визначає зміст поняття “капіталізація банку” як сукупності економічних відносин між суб'єктами ринкового середовища щодо формування, оцінювання та використання їхнього власного капіталу; це дало змогу обґрунтувати розмежування понять “пряма капіталізація банку” – як безпосереднє поповнення власного капіталу банку за рахунок реінвестування певної частини чистого прибутку і “зворотна капіталізація банку” – як процес визначення вартості акцій банку на основі прибутку, який він генерує, здійснюючи активні операції на ринку фінансових послуг [10, с.3]. Черкашина К.Ф. визначає капіталізацію як комплекс дій, спрямованих на реальне збільшення обсягу капіталу банків за рахунок реінвестування отриманого протягом поточного та минулих років прибутку, залучення грошових коштів та їх еквівалентів ззовні, а також шляхом концентрації та консолідації [11, с.6].

У нормативних документах антикризового характеру капіталізація визначається як надання фінансової допомоги банку акціонерами (учасниками) банку, третіми особами, державою під час здійснення заходів, передбачених планом фінансового оздоровлення банку з метою стабілізації та поліпшення фінансового стану банку [12]. Але у контексті вимог банківського нагляду капіталізацію можна розглядати як статичну величину, яка відображає адекватність власного капіталу банку обсягу і ризикам його діяльності.

Національний банк установлює норматив мінімального розміру регулятивного капіталу (Н1), якого всі банки зобов'язані дотримуватися.

Норматив адекватності регулятивного капіталу Н2 відображає здатність банку своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за своїми

РОЗВИТОК ДЕФІНІЦІЇ ТА МЕТОДІВ ОЦІНКИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ
БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРА

зобов'язаннями, що впливають із торговельних, кредитних або інших операцій грошового характеру [13]. Н2 устанавлюється для запобігання надмірному переключенню банком кредитного ризику та ризику неповернення банківських активів на кредиторів/вкладників банку. Він визначається як співвідношення регулятивного капіталу до сумарних активів і певних позабалансових інструментів, зменшених на суму створених відповідних резервів за активними операціями та на суму забезпечення кредиту (вкладень у боргові цінні папери) безумовним зобов'язанням або грошовим покриттям у вигляді застави майнових прав і зважених за ступенем кредитного ризику. Для банків, що розпочинають операційну діяльність, цей норматив має становити: протягом перших 12 місяців діяльності (з дня отримання ліцензії) - не менше 15 відсотків; протягом наступних 12 місяців - не менше 12 відсотків; надалі - не менше 10 відсотків.

Норматив співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів Н3 відображає розмір регулятивного капіталу, необхідний для здійснення банком активних операцій. Н3 устанавлює мінімальний коефіцієнт співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів, зменшених на суму

сформованих резервів за всіма активними операціями банку. Нормативне значення нормативу Н3 має бути не менше ніж 9 відсотків.

На рис. 1 наведено динаміку нормативів капіталу. Протягом 2002-2007 рр. обсяг регулятивного капіталу комерційних банків України збільшився з 8,8 до 72,3 млрд. грн., а за 2008 р. – до 123, 1 млрд. грн. Зростання тривало до березня 2009 р. (до 132,5 млрд. грн.), після чого розпочався зворотній процес. Станом на 01.07.2009 р. вартість регулятивного капіталу на рівні банківської системи України становить 119,5 млрд. грн. Перші п'ять років досліджуваного періоду відбувалося скорочення відносних показників капіталізації: нормативу Н2 – з 20,7% до 13,7%, Н3 – з 13,5% до 9,1%. У 2008 р. розпочався процес зростання до березня 2009 р., коли ці показники досягли значень відповідно 15,7% і 13,8. Незважаючи на незначне скорочення у подальшому рівні показників станом на 01.07.2009 р. становлять Н2 – 14,5% при нормі 10%, Н3 – 12,6% при нормі 9%.

До прийняття Постанови Національного банку № 228 від 06.08.2008 р. усі банки України залежно від дотримання нормативів капіталу поділялися на групи (табл. 1).

Таблиця 1

**Групи банків за рівнем капіталізації залежно від дотримання
обов'язкових економічних нормативів**

Норматив	Рівень капіталізації банку				
	добрий	достатній	недостатній	значно недостатній	критично недостатній
регулятивний капітал Н1	>	≥	≥	< не більше ніж на 20%	< більше ніж на 20%
норматив Н2	>	≥	<	<	<
норматив Н3	≥	<	<	<	<

Залежно від рівня недокапіталізації комерційним банкам рекомендувалося: розробити плани нарощування капітальної бази; припинити в будь-якій формі виплату дивідендів; тимчасово припинити залучення коштів фізичних та юридичних осіб; обмежити активні операції з акціонерами та інсайдерами банку; припинити вкладання коштів у статутні фонди інших юридичних осіб; припинити надання бланкових та пільгових кредитів; припинити виплату процентів за субординованим боргом; унести на розгляд загальних зборів акціонерів (учасників) питання щодо санації банку його акціонерами (учасниками) або інвесторами тощо.

В Україні діє єдиний для всіх банків мінімальний

стандарт капіталу, який легко реалізується регулюючими інстанціями в практиці управління, усуває недоліки порівняння з вибраною групою, не допускаючи, щоби капітальні показники залишалися на низькому рівні протягом певного часу. Проте у цього простого підходу до підтримки адекватної величини капіталу є недоліки: він може прискорювати процеси масового вилучення депозитів вкладниками, хоча банки, які втрачають депозити, можуть бути цілком стійкими; не враховує, що відношення капіталу конкретного банку до його сукупних активів істотно залежить від розміру банку і ризиковості його діяльності.

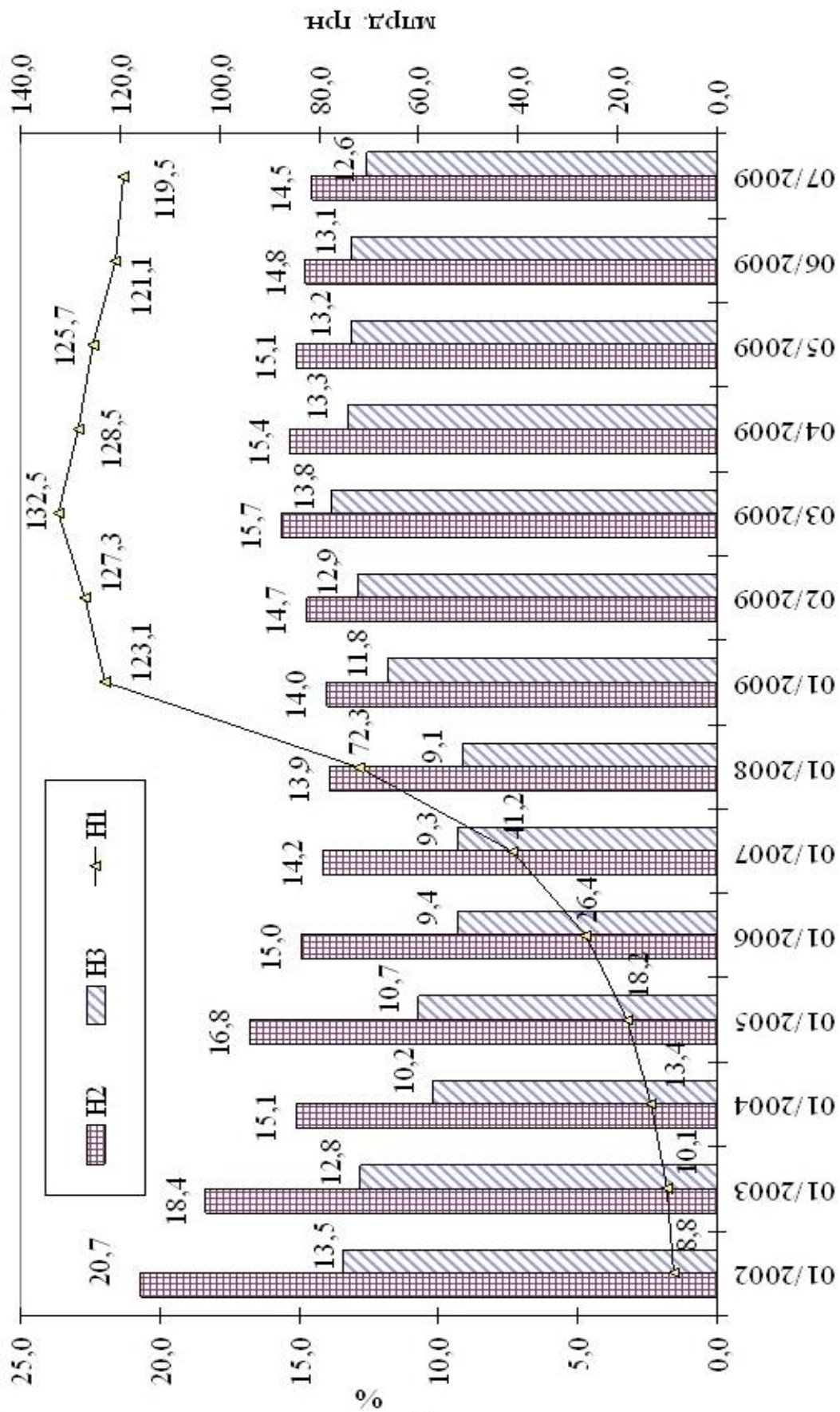


Рис. 1. Динаміка обов'язкових економічних нормативів, які характеризують капіталізацію банківської системи (побудовано за даними [14])

Принципи оцінки капіталу на основі ризиків, визначені міжнародними стандартами Базельського комітету, вважаються значним кроком у розвитку критеріїв достатності капіталу. Запропонований підхід, що базується на внутрішньому рейтингу IRB (internal rating based), дасть змогу банкам розглядати власні ризики з урахуванням статистики, щоб надалі здійснювати їх сегментацію за однорідними портфелями активів. Мета такого підходу — перехід при вимірюванні регулятивного капіталу від арифметичного розрахунку (коефіцієнт Кука) до ймовірнісного (коефіцієнт McDonough). Стандарти зорієнтовані на підвищення ринкової дисципліни з посиленням вимог стосовно прозорості структури власних коштів та наявних ризиків. Власні кошти мають покривати кредитні, ринкові й операційні ризики [15, с.63].

$$\text{Коефіцієнт McDonough} = \frac{\text{власний капітал}}{\text{ризик кредитний} + \text{ринковий} + \text{операційний}} \geq 8\% \cdot (1)$$

Традиційний підхід до нагляду полягає в тому, щоб перевірити відповідність операцій установи вимогам законодавчих і нормативних актів, а фінансових звітів – вимогам методології підготовки звітності, а також забезпечити точність та достовірність результатів перевірки. Ефективний нагляд передбачає здатність у процесі перевірки визначати суттєві помилки або недостовірність даних [16]. Головна увага зосереджується на ризиках у діяльності установи і на процесах управління цими ризиками, особливо найважливішими з них, а також на найбільш значних за розмірами операціях. Цей процес має на меті визначити ризики, дати оцінку процесам управління установою, стійкості та надійності результатів її діяльності і впливу ризиків. Це системний і структурований процес, оскільки він розглядає по черзі ключові аспекти діяльності установи й оцінює ризики для кожного з цих аспектів.

За кризових умов додатковою проблемою становиться відновлення платоспроможності комерційних банків, в яких введено тимчасову адміністрацію. Для її вирішення висувають різні, іноді полярні пропозиції. Учасники круглого столу, організованого НБУ [17, с.6], дійшли висновку, що санація банків та рекапіталізація банківської системи за рахунок державних коштів неприпустимі у сучасних умовах марнування часу. До того ж зарубіжний досвід свідчить про те, що в структурі витрат держав на подолання кризи витрати на рекапіталізацію відносно незначні. Міщенко В.І. одним із ключових заходів у роботі з проблемними банками пропонує створення на базі рекапіталізованого державою проблемного банку так званого «бідж-банку», який шляхом поглинання і злиття з іншими проблемними банками знижуватиме «токсичність»

активів банківської системи [17, с.7]. Одним із магістральних шляхів розвитку банківського ринку України повинно стати проведення НБУ політики консолідації дрібних банків навколо великих фінансових інститутів, а також істотна жорсткість умов появи на цьому ринку нових гравців [18, с.11]. На думку учених, які досліджують проблеми розвитку банківського сектора, в Україні оптимальним буде функціонування близько 50 великих банківських установ [19, с.77]. Досягнення високого рівня концентрації банківського капіталу може бути забезпечено на основі створення певних типів банківських об'єднань, до яких можна віднести банківські корпорації та банківські холдинги. Вони можуть бути різними, починаючи з добровільних і закінчуючи примусовим злиттям і поглинанням [20, с.13].

Отже, на підставі проведених досліджень отримано такі висновки.

1. Термін «капіталізація» пропонується розуміти як динамічну і статичну величину. У першому значенні – це процес збільшення капіталу банку і банківської системи країни у цілому за рахунок отриманих прибутків, додаткових емісій акцій, залучення коштів на умовах субординованого боргу, злиття та поглинання банків, залучення іноземних інвесторів тощо. У статичній капіталізація: на мікрорівні – це адекватність власного капіталу банку обсягу і ризикам його активів, на макрорівні – це адекватність сукупного власного капіталу банків вимогам стабільного функціонування банківського сектора.

2. Протягом 2002-2007 рр. в Україні спостерігалось стабільне зростання капіталізації банків (як динамічної величини) і погіршення як статичної. У 2008 р. відбулося збільшення капіталізації банківської системи України, у т.ч. за рахунок проникнення іноземного капіталу, що пом'якшило удар фінансової кризи. Незважаючи на незначне скорочення нормативів капіталу, починаючи з березня 2009р., їх рівень залишається достатньо високим, що надає оптимістичні прогнози щодо забезпечення банківською системою України передумов виходу з фінансової кризи.

3. Комерційні банки України виявили різну стійкість до впливу кризових явищ. Для своєчасного прогнозування негативних змін фінансового стану банків у майбутньому необхідно переходити від нормативної оцінки достатності їх капіталу до визначення необхідного рівня капіталізації на основі ризиків, впроваджувати міжнародні стандарти Базель-II.

4. Серед варіантів фінансового оздоровлення проблемних банків пріоритет доцільно віддавати не рекапіталізації за участі держави, а іншим формам реорганізації: злиттю і поглинанням, у крайньому випадку – банкрутству, які сприятимуть зростанню концентрації банківської

системи України до світового рівня. Викуп акцій державою за рахунок позикових коштів та емісії НБУ лише зумовлюватиме інфляційні процеси і знецінення гривні, а відсутність надходження грошей на рахунки проблемних банків ускладнюватиме процес реального оздоровлення їх фінансового стану.

Метою подальших досліджень є оцінка структури власності комерційних банків України.

Список літератури

1. Андросова О.Ф. Зростання капіталізації банківської системи як перспектива її надійності [Текст] / О.Ф. Андросова // Економічний простір. – 2008. – №15. – С.144-149.
2. Ткачук Н.М. Субординований борг як зовнішнє джерело поповнення власного капіталу банку [Текст] / Університетські наукові записки. – 2006. - №1 (17). – С.333-337.
3. Дмитренко М.Г. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України в умовах глобалізації фінансових ринків [Текст] / М.Г. Дмитренко, І.Ю. Кочума // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2008. - №3. – С.102-107.
4. Марцин В.С. Проблеми і шляхи підвищення капіталізації банківських установ в управлінні капіталом банку [Текст] / В.С. Марцин // Фінанси України. – 2007. - №2. – С.77-88.
5. Диба М.І. Капіталізація банківської системи як чинник підвищення надійності економіки України [Текст] / М.І. Диба, Є.С. Осадчий // Фінанси України. – 2008. - №6. – С. 77-88.
6. Король О.М. Ключові індикативні складові системи моніторингу вартості корпорації [Текст] / О.М. Король // Фінанси України. – 2006. - №1. – С.135-141.
7. Олексіч Д.В. Методичні засади оцінки вартості банківського бізнесу: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.08 [Текст] / Д.В. Олексіч; Держ. вищ. навч. закл. «Укр. акад. банк. справи Нац. банку України». — Суми, 2008. — 21 с.
8. Шульга Н.П. Методичні засади оцінки вартості банку на основі дохідного підходу [Текст] / Н.П. Шульга, О.А. Слободянин // Фінанси України. – 2007. - №6. – С.105-114.
9. Владичин У.В. Банківський капітал в умовах ринкової трансформації економіки України: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 [Текст] / У.В. Владичин; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. — Л., 2005. — 20 с.
10. Ткачук Н.М. Власний капітал банку та проблеми капіталізації банківської системи України: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.08 [Текст] / Н.М. Ткачук; Терноп. нац. екон. ун-т. — Т., 2008. — 20 с.
11. Черкашина К.Ф. Методичні засади забезпечення рівня капіталізації банків: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.08 [Текст] / К.Ф. Черкашина; Держ. вищ. навч. закл. «Укр. акад. банк. справи Нац. банку України». — Суми, 2008. — 18 с.
12. Про затвердження Спеціального порядку здійснення заходів щодо фінансового оздоровлення банків: Постанова Правління НБУ від 01.12.2008 р. № 405
13. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Постанова Правління НБУ N 368 від 28.08.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: < zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1261-04 >
14. Значення економічних нормативів у цілому по системі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: < http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/index.htm#Значення%20економічних%20нормативів%20в%20цілому%20по%20системі >
15. Жидко, К. Нові вимоги Базельського комітету до визначення капіталу, адекватного ризикам [Текст] / К. Жидко // Вісник Національного банку України. – 2005. - №11. – С.63-65.
16. Макдональд У. Перспективи нагляду на основі оцінки ризиків [Електронний ресурс] / У. Макдональд // Проект розвитку ринків капіталу USAID. – Режим доступу: < http://www.capitalmarkets.kiev.ua/download/prospects_risk_based_supervision_july2006_ukr.pdf >
17. Відновлення фінансової стійкості банківської системи України: антикризові заходи: Матеріали круглого столу [Текст] // Вісник НБУ. – 2009. - №5. – С.3-12.
18. Кушнеренко С.М. Оптимізація банківської системи України в контексті міжнародного досвіду: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.05.01 [Текст] / С.М. Кушнеренко; НАН України. Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. — К., 2004. - 18 с.
19. Деревко О. Шляхи підвищення рівня капіталізації банківського сектору [Текст] / О. Деревко // Банківська справа. – 2008. - №1. – С.76-82.
- Салтинський В.В. Забезпечення фінансової стійкості комерційних банків на основі підвищення рівня капіталізації: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 [Текст] / В.В. Салтинський; Укр. акад. банк. справи. — Суми, 2004. — 19 с.

АННОТАЦІЯ

Деева Н.Э.

РАЗВИТИЕ ДЕФИНИЦИИ И МЕТОДОВ ОЦЕНКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Даются различные подходы относительно определения капитализации, охарактеризованы основные нормативы достаточности капитала. Исследована динамика обязательных экономических нормативов, характеризующих капитализацию банковской системы. Предоставляемые предложения НБУ по восстановлению платежеспособности коммерческих банков. На основе проведенного исследования

РОЗВИТОК ДЕФІНІЦІЇ ТА МЕТОДІВ ОЦІНКИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ
БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРА

разработаны предложения по финансовому оздоровлению банковской системы.

Ключевые слова: капитализация, регулятивный капитал, прямая капитализация, обратная капитализация.

SUMMARY

Natalia Dyeyeva

**THE DEVELOPMENT OF DETERMINATION AND METHODS OF ESTIMATION OF CAPITALIZATION OF
BANK SECTOR**

The article given the different approaches to determine capitalization, characterized by basic standards of capital adequacy. Dynamic binding economic standards that characterize the capitalization of the banking system. Provided suggestions National Bank of Ukraine to restore the solvency of commercial banks. Based on the research proposals on the financial health of the banking system.

Key words: capitalization, regulatory capital, direct capitalization, capitalization of return.

© Петренко К.В., 2009
КНУКіМ, Київ

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Стаття присвячена проблемам та перспективам розвитку страхового ринку. Визначено специфіку сучасного страхового ринку, умови його активізації в умовах фінансової кризи. Досліджуються особливості динаміки основних показників страхового ринку в кризових умовах. Аналізуються особливості функціонування окремих інститутів фінансового ринку. Розкрито переваги і недоліки існуючого законодавства у сфері страхування.

Ключові слова: страховий ринок, ліквідність фінансових інструментів, страхові послуги

Існування повноцінного ринку страхування є важливою умовою для підвищення добробуту населення та сталого економічного зростання. В Україні цей сектор знаходиться на ранній стадії свого розвитку і має деякі проблеми в тому числі пов'язані зі світовою економічною кризою. Тому подальший його розвиток має набути пріоритетного значення в економічній та соціальній політиці держави.

Актуальність проблеми розвитку страхового ринку обумовлена необхідністю розробки ефективної стратегічної політики держави щодо забезпечення страхової діяльності в Україні особливо в умовах фінансової кризи.

Для розуміння особливостей функціонування системи страхування важливе значення мають праці науковців України, зокрема: Осадця С.С., Базидевича В.Д., Журавіна В.І., Гуцуляка С., Охріменко О.О., Мниха М.В. та ін. Ці роботи присвячені теоретичному обґрунтуванню та уточненню визначення поняття «страхування», його суті та значення в сучасних економічних відносинах, удосконаленню нормативної бази, підвищенню платоспроможності страхових організацій, удосконаленню порядку оподаткування страховиків, вимогам до створення і діяльності страхових організацій. Разом із тим багато проблем, пов'язаних з формуванням і розвитком ринку страхових послуг в умовах фінансової кризи, до кінця не розв'язані.

Метою нашої статті є проаналізувати організаційно-економічні аспекти функціонування страхового ринку України в умовах фінансової кризи, визначити проблеми та перспективи його ефективної діяльності і на цій основі визначити пріоритетні напрямки підвищення ефективності страхової діяльності.

В Україні в умовах ринкової трансформації економіки перед багатьма підприємствами постала проблема фінансової стабілізації, забезпечення безперервної виробничої діяльності. Вдале подолання ризикових і кризових ситуацій,

що забезпечує в перспективі максимальну фінансову стійкість, можливе за умов ефективного функціонування страхового ринку.

В умовах економічної кризи страхування стає не тільки методом захисту страхувальників від руйнівних стихійних лих, але і засобом убезпечення від несприятливих змін ринкової кон'юнктури, що можуть негативно впливати на фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання та добробут населення. Під час фінансової кризи в Україні, ще більш загострилась конкуренція, знизилась можливість щодо якісного відбору привабливих ризиків до власного страхового портфелю. Усе це сприяло до створення незбалансованого портфелю страховика, виникненню можливих небезпек: від зниження платоспроможності, порушення фінансової стабільності, стійкості страховика до його банкрутства.

У сучасних економічних умовах страхування – чи не єдина галузь економіки України, яка протягом останніх років (2004–2008рр.) мала стабільний значний щорічний приріст обсягів наданих послуг. Так, щорічно розміри страхових премій класичного страхового ринку збільшувались у середньому на 40%. У 2008 році розмір страхових платежів уже був у 4 рази вищий, ніж у 2005 році. Частка класичного ринку страхування поступово зростала і в 2008 році вже становила 55%. Значного поширення протягом останніх років набуло банківське страхування, частка якого досягла 40 відсотків, а в окремих компаніях і 60 та більше відсотків. Водночас виплати страхових відшкодувань зростали прискореними темпами, сягаючи щорічно понад 60 відсотків. Так, лише за 2008 рік страховиками здійснено страхових відшкодувань на суму, що перевищує 3200 млн. грн., з них членами УФУ – 1630 млн. грн., що становить більше 50 відсотків всіх відшкодувань на класичному ринку[4].

Водночас, незважаючи на номінальне зростання обсягів страхового ринку, ця галузь

забезпечує сьогодні перерозподіл незначної частини внутрішнього валового продукту. Українські страхові компанії ще не акумулювали вагомий обсяг інвестиційних ресурсів, тому їх частина у вітчизняній економіці ще доволі мала.

Страховий ринок України останнім часом стрімко розвивався, проте в його формуванні та розвитку існує низка проблем і труднощів, а отже існує і потреба в системному, комплексному дослідженні, спрямованому на їх виявлення, та розробці рекомендацій щодо їх розв'язання. Основні симптоми світової фінансової кризи щодо вітчизняного ринку страхових послуг проявились у інвестиційному сегменті, коли страховики і перестраховики, як інституціональні інвестори втратили можливість надійно вкладати страхові резерви. Другим симптомом виявилася банківська криза, більшість банків використовувались страховиками, як окремий потужний канал надання страхових послуг. З обмеженнями на видачу нових кредитів, заставне майно, яке зазвичай страхувалося страховиком, як привабливий і вигідний об'єкт страхування було втрачено. Згодом, тісно пов'язаний з ринком страхування, перестраховальний ринок також зазнав стрімкого падіння.

Протягом останніх років кількість компаній з іноземними інвестиціями невинно зростала. Так, на початок листопада 2008 р. на українському страховому ринку діяли 93 страхові компанії з іноземним капіталом, що в 2 рази більше, ніж на кінець 2005 року, а частка іноземного капіталу в українському страхуванні становила 27 відсотків, що підтверджувало довіру і сподівання іноземних інвесторів на перспективи розвитку ринку. В другій же половині 2008 року більшість іноземних інвесторів відстрочили вихід на український страховий ринок, запланований на друге півріччя 2008 року, навіть тоді, коли вже були здійснені організаційно-правові заходи та значні витрати на підготовку виходу.

Безумовно, фінансова криза завдала серйозного удару класичному страховому ринку. Вже впродовж 2009 року щоквартальний приріст страхових платежів неухильно зменшувався, а в січні 2009 року скорочення обсягу ринку сягнуло загрозливих розмірів.

За оперативними даними, при невпинному зростанні розмірів страхових відшкодувань скорочення складає близько 30%. Рівень збитковості багатьох страховиків, особливо тих, що мали значну частку банківського страхування у своєму портфелі, вже перетнув критичну межу 100%. Адже найбільші темпи падіння мають місце щодо банківського страхування. Ситуація ускладнюється тим, що сьогодні на страховий ринок України негативно впливає не тільки банківська криза, але й економічна криза, а також кризи фондового, валютного ринків та ринку нерухомості.

Кризи загострили і хронічні проблеми, пов'язані з недосконалим законодавством про страхування (нова редакція Закону України «Про страхування» тривалий час знаходиться на стадії опрацювання), не впровадженням обов'язкового медичного страхування за участю страховиків, непрозорим та дискримінаційним державним регулюванням; непрозорою фінансовою звітністю страхового сектору; відсутністю якісної статистичної інформації; нерозвинутістю ринку страхування життя; низьким рівнем страхової культури; недотриманням законодавства з агрострахування, низькими інституційною спроможністю та статусом регулятора.

Незважаючи на позитивні зрушення у розвитку страхового ринку, які спостерігались на протязі останніх років, страхування у нашій країні не повертало належної уваги держави.

У вітчизняного страхового ринку були внутрішні причини, ризики які реалізувались, низькою протиріч, які не вирішились, а призвели до фінансової кризи. По-перше, це протиріччя між високими темпами зростання страхових премій і відносно низькою капіталізацією страховиків. По-друге, протиріччя між високими темпами зростання страхової премії та низькою рентабельністю страхових операцій, яка є наслідком неправильної методології при оцінці фінансових результатів діяльності страхових організацій. По-третє, протиріччя між високими темпами розвитку і не розвинутою системою продажів страхових послуг. По-четверте, протиріччя між високими темпами розвитку страхових організацій і відсутністю ефективних форм управління, яке в значній мірі породжено дефіцитом кваліфікованих фахівців, і відсутність пріоритетного інтересу з боку акціонерів страхової компанії до її результатів [6, с. 176].

Так, питома вага чистих страхових премій (без страхових премій, переданих у перестраховання резидентам) у валовому внутрішньому продукті у 2005 році складала 2,5%, значення показника невинно зростало до 2008 року, а в 1 кварталі 2009 року вона становила лише 3148,2 млн. грн., що в порівнянні з 1 кварталом 2008 року менше на 15,3% (Джерелом аналізу страхового ринку України є розрахунки страхового рейтингу «Insurance TOP» за даними Держфінпослуг, Мінфіну.)

На сьогодні для страховиків однією з головних проблем залишається недостатня ліквідність фінансових інструментів для ефективного проведення політики інвестування, оскільки за умов фінансової кризи виникають проблеми з повернення коштів з банківських депозитів. Крім того, переоцінка вартості інвестиційних активів через валютні, кредитні та інші ризики призводить до зменшення обсягів активів фінансових установ, та, як наслідок, це призводить до зменшення

здатності виконувати свої зобов'язання.

Особливо гострою на сьогодні є проблема забезпечення довгострокових зобов'язань за договорами страхування життя, оскільки в українських страховиків обмежена кількість інструментів для забезпечення інфляційного захисту. Відсутність підтримки з боку регуляторів, різке зменшення платоспроможності населення, втрата довіри до фінансових установ, дискримінаційне законодавство ставить під загрозу існування цього виду страхування в Україні. Першим важливим кроком до подолання кризи повинно стати прийняття законопроекту «Про внесення змін до деяких законів України щодо недопущення поширення наслідків фінансової кризи на страховий ринок України» (зареєстрований за номером 4254 від 20 березня 2009 року).

Норми законопроекту спрямовані на стабілізацію ситуації в галузі, а саме: забезпечення прозорості діяльності, як страховиків, так і Держфінпослуг, відновлення ліквідності страховиків, надання Держфінпослуг повноважень щодо визначення запасу платоспроможності і структури гарантійного фонду, впровадження спеціальних механізмів фінансування регулятора, спрощення порядку прийняття та введення в дію регуляторних актів Держфінпослуг, запровадження механізму передачі страхового портфеля іншому страховику, встановлення рівноправних партнерських відносин з банками, забезпечення ефективного контролю за наявністю полісів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності автовласників, інші важливі антикризові норми.

На основі проведеного аналізу можна зробити наступні висновки: український страховий ринок ще молодий і перебуває у стадії формування. Але уже сьогодні проявляються ознаки того, що страхування стає важливішим сегментом ринкових економічних відносин.

Саме страхування в змозі забезпечити не тільки безпеку, стабільність, соціальні гарантії в суспільстві через механізм страхового захисту, але у перспективі може стати серйозним механізмом перерозподілу інвестиційних ресурсів і механізмом вирішення питання зайнятості населення.

Аналіз сучасного стану, тенденцій і проблем розвитку вітчизняного страхового ринку свідчить про певні здобутки та численні недоліки, притаманні функціонуванню як окремих страхових компаній, так і всієї системи страхування.

Розвиток страхового ринку стримує дія таких факторів: відсутність державної політики розвитку як економіки в цілому, так і програми розвитку ринків фінансових послуг, неузгодженість господарського і страхового законодавства, недосконалість податкового законодавства, нестабільність фінансового середовища

господарюючих суб'єктів і населення, слабкість стимулів у розвитку страхування.

Розвиток страхового ринку України зумовлює необхідність розробки державної політики та підтримки щодо ефективного розвитку страхування у поєднанні з загальнонаціональними економічними пріоритетами, які б передбачали умови для:

- подальшого розвитку законодавчої та удосконалення нормативної бази;
- визначення основних напрямків формування механізму страхових послуг для забезпечення соціального захисту, зокрема: страхування майна, страхування відповідальності, страхування фінансових ризиків, а також методичне страхування, страхування життя від нещасних випадків на виробництві.

Необхідно передбачити розширення переліку страхових послуг, інфраструктури, удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності, подальшу інтеграцію України в міжнародні структури. Реалізація наведених рекомендацій має, на нашу думку, зберегти та, у середньостроковій перспективі, зміцнити фінансовий потенціал страхового ринку України, що створить сприятливе підґрунтя для активізації інвестиційної активності страхових компаній у період посткризового відновлення економіки.

Список використаної літератури:

1. Базилевич В.Д. Нова парадигма страхування в умовах глобалізації.//В.Д.Базилевич- Збірник наукових праць. - Економіка - Вісник Київського національного університету ім. Т.Шевченка, Київ, 2006р.- с.186.
2. Гуцуляк С.А.Страховое дело в Украине. // С.А.Гуцуляк, К.П. Залетів, А.И.Перетяжко, В.И. Шевченко– К. Международная агенция «Bee Zone». 2005 – 614с.
3. Мних М.В. Страхування в Україні: сучасна теорія і практика: Підручник.//М.В. Мних – К.: Знання України, 2006.- 284с.
4. Осадець С.С. Страхування: Підручник.// С.С.Осадець – К.: КНЕУ, 2002 – 599с.
5. Охріменко О.О. Страховий захист: менеджмент, маркетинг, економіка безпеки. Навчальний посібник.//О.О. Охріменко – К.: Міжнародна агенція «BeeZone».- 416с.
6. Журавин С.Г. Страховые компании в условиях глобализации.// С.Г.Журавин - Издательство: Анкил, Москва, - 2005г.- с.176.
7. Веретнов В.І. Страховий ринок в умовах кризи.// В.І. Веретнов - Вісник страхової компанії «Добробуд»- www.dobrobut.com.

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ
ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА**

Статья посвящена проблемам и перспективам развития страхового рынка. Определена специфика современного страхового рынка, условия его активизации в условиях финансового кризиса. Исследуются особенности динамики основных показателей страхового рынка в кризисных условиях. Анализируются особенности функционирования отдельных институтов финансового рынка. Раскрыты преимущества и недостатки существующего законодательства в сфере страхования.

Ключевые слова: страховой рынок, ликвидность финансовых инструментов, страховые услуги

SUMMARY

Katya Petrenko

**PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE INSURANCE MARKET OF UKRAINE
IN FINANCIAL CRISIS**

Article focuses on problems and prospects of the insurance market. Determine the specificity of modern insurance market conditions for its activation in financial crisis. The features of dynamics of basic indicators of the insurance market in crisis conditions. Analyzed features of the functioning of certain institutions of the financial market. Explores the advantages and disadvantages of the existing legislation on insurance.

Keywords: insurance market, the liquidity of financial instruments, insurance services

УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ КОМПАНІЙ: ПРОБЛЕМИ І ОСОБЛИВОСТІ

Особливості та проблеми побудови системи управління вартістю компанії є предметом аналізу у даній науковій роботі. Проаналізовано різні методи оцінки вартості компанії в рамках найбільш використовуваних доходного, витратного і ринкового (порівняльного) підходів. Обґрунтовано пропозиції з формування механізму управління витратами з урахуванням практики управління.

Ключові слова: управління вартістю компанії, методи оцінки вартості компанії, інтелектуальний капітал

Актуальність. Забезпечення ефективного управління у корпоративному секторі національного господарства в умовах загострення економічної кризи набуває особливо важливого значення. Адже характер сучасних економічних процесів засвідчує, що корпоративний капітал у традиційному розумінні, тобто в матеріально-речовій і фінансовій формі, поступово перестає бути основою оцінки вартості підприємства (компанії). Зокрема, в сучасних умовах, тобто в умовах поступового переходу до економіки постіндустріалізму, все частіше в ролі основних фінансових інструментів, за допомогою яких вирішуються різні економічні задачі, можуть виступати нематеріальні (в тому числі інтелектуальні) активи. Отже, проблеми управління вартістю компаній в умовах переходу економіки на постіндустріальну модель розвитку становить значний науково-практичний інтерес.

Аналіз літератури, визначення частин не вирішеної проблеми. Означеним питанням присвячено чимало наукових праць. Зазвичай для побудови системи управління вартістю компанії використовують різні методологічні підходи, що базуються на постійному моніторингу показників вартісної оцінки та вжиття заходів з максимізації вартості. Так, один із придатних методичних підходів для здійснення такої оцінки – доходний, витратний, ринковий (його інколи називають порівняльний) [1, с. 47-77; 2, с. 214-230; 3, с. 63-69; 4, с. 359-397]. Окремі автори виділяють бухгалтерській підхід [5, с. 97-110]. Проте, на наш погляд, мають бути поглиблено досліджені методи і підходи до управління вартістю компанії в загальній системі фінансового менеджменту в умовах нестабільності.

Мета статті – викласти результати досліджень з питань управління вартістю компаній в умовах переходу економіки на постіндустріальну модель розвитку.

Виклад основного матеріалу. Побудова ефективною системи управління вартістю компанії неможлива без організації оцінки і постійного моніторингу такої вартості. Ми виходимо з того,

що своєчасна і об'єктивна оцінка вартості компанії в сучасній практиці менеджменту набуває особливого значення, адже на цій основі ухвалюються стратегічні рішення, а отже, і обираються вектори розвитку компанії на кілька років уперед. Від правильного оцінювання залежить, без перебільшення, конкурентне становище компанії та її успіх.

Для оцінки вартості компанії зазвичай використовують доходний, витратний або ринковий (порівняльний) підходи. У межах першого підходу до оцінки може використовуватися один з методів: метод переваги в прибутках; метод звільнення від роялті; метод додаткового прибутку; метод виграшу у собівартості та ін.

Метод переваги в прибутках [4, с. 385-386] використовується для проведення оцінки конкретних об'єктів капіталу, коли є можливість з наперед заданою точністю та ймовірністю визначити розмір приросту прибутку, який створюється цим об'єктом. “Перевага у прибутках” означає додатковий прибуток, одержання якого зумовлене використанням об'єкта капіталу (активу). Підсумок розрахунку дорівнює різниці між прибутком, одержаним з використанням об'єкта, й звичайним прибутком (прибутком, одержаним без використання такого об'єкта). Очікувана щорічна перевага в прибутках за період монопольного використання об'єкта його власником (або інший передбачуваний період одержання переваги) приводиться до одного періоду з урахуванням фактора часу (дисконтування).

Метод виграшу у собівартості [1, с. 56-76; 3, с. 63-69] застосовується, коли визначення “додаткового прибутку” (прибутку, отриманого внаслідок використання об'єкту інтелектуального капіталу) є неможливим, але використання об'єкту інтелектуального капіталу дає відчутну економію витрат, яку можна виміряти. Зміст методу полягає в знаходженні величини цієї економії за певний період часу, з подальшим дисконтуванням отриманих оцінок до одного періоду.

Метод звільнення від роялті [1, с. 56-76; 3, с.

63-69] використовується для оцінки патентів і ліцензійних угод. Цей метод потребує проведення додаткових досліджень з аналізу ринкового середовища, кон'юнктури попиту і пропозиції, ринкового потенціалу об'єкта інтелектуального капіталу. Згідно з цим методом, вартість об'єкта являє теперішню вартість потоку майбутніх платежів за роялті протягом економічного (не юридичного) строку служби патенту чи ліцензії.

Метод додаткового прибутку [4; с.384-386] застосовується тоді, коли жоден з інших методів не може бути використаним, проте об'єкт, що оцінюється, призвів до збільшення прибутку компанії, який можна ідентифікувати та виокремити. Застосування цього методу можливе, коли прибутковість активів і власного капіталу компанії вища за середню по галузі або серед найбільших конкурентів. Складність полягає у тому, що перед проведенням оцінки необхідно чітко визначити усі економічно значущі ознаки об'єкту, а також установити причинно-наслідковий зв'язок між об'єктом та отриманням додаткового прибутку.

У рамках витратного підходу [2, с.214-230; 3, с. 63-69; 4, с. 359-397], який акцентує увагу не на дослідженні наявних або майбутніх економічних ефектах, а на понесених витратах, можливе використання двох методів: метод вартості створення та метод вартості придбання. В основі витратного підходу лежить процедура визначення вартості витрат, необхідних для відтворення або заміщення об'єкта, з урахуванням його зносу у разі його наявності.

Метод вартості створення об'єкта доцільно застосовувати для оцінки таких специфічних активів, як результати власних НДДКР, а також винаходів і патентів, одержаних у зв'язку з виконанням НДДКР. Цей метод належить застосовувати у тому випадку, коли економічна доцільність використання об'єкту інтелектуального капіталу ще не визначена [6]. В основу оцінювання вартості об'єкта інтелектуального капіталу закладаються усі фактичні витрати, включаючи й амортизацію нематеріальних активів, понесені при створенні такого об'єкта. Підсумкова собівартість об'єкта інтелектуального капіталу є базовим орієнтиром для загальної його оцінки, але ринкова вартість такого об'єкта залежатиме від ринкової кон'юнктури, що потребуватиме додаткових досліджень.

Застосування витратного підходу [1, с. 47-50; 2, с.214-230] вимагає наявності інформації про фактичні витрати компанії на створення або придбання об'єкта оцінки, витрати на створення (придбання) подібних об'єктів і витрати, пов'язані з приведенням об'єкта оцінки або подібних об'єктів до стану, в якому вони придатні для використання за призначенням (оплата реєстрації

юридичного права, збір за подання заявки про реєстрацію об'єкта, збір за публікацію відомостей про видачу свідоцтва, патенту, сплата державного мита за видачу свідоцтва, патенту та інші).

У спеціальній вітчизняній та іноземній літературі присутнє описання технології визначення вартості капіталу з використанням методу капіталізованої вартості [7, с.333], який базується на стандартних процедурах оцінювання капіталізації. Цей метод застосовують у випадках, коли необхідно оцінити сумарну вартість капіталу, окремі його об'єкти не представлені у звітності (зокрема, у балансі). Вартість інтелектуального капіталу в цьому випадку визначається як різниця між ринковою вартістю підприємства, визначеної за методом капіталізованої вартості, та балансовою вартістю активів.

Окремі фахівці називають ще бухгалтерський метод оцінювання вартості інтелектуального капіталу [див.5]. Ідеться про стандарти, методи і процедури оцінки, що визначені національними стандартами бухгалтерського обліку країни. Приміром, в Україні Національними стандартами бухгалтерського обліку встановлюються: критерії визначення нематеріального активу; способи оцінки нематеріального активу, залежно від обставин його появи на підприємстві (створений, придбаний, отриманий), та склад витрат, що включаються до вартості активу. Характерно, що будь-які офіційно прийняті методики оцінки вартості матеріальних і нематеріальних об'єктів ґрунтуються на положеннях національних стандартів бухгалтерського обліку.

Постановою Кабінету Міністрів України від 10 грудня 2003 року № 1891 затверджено Методику оцінки майна [8] (надалі – Методику), а наказом Фонду державного майна України від 13 грудня 2005 р. № 3162 затверджено Порядок визначення оціночної вартості об'єктів права інтелектуальної власності, що перебувають у державній власності або були створені (придбані) за державні кошти, з метою зарахування на бухгалтерський облік [9] (надалі – Положення). У кожному з цих документів зазначається, що понятійний апарат і методи оцінки відповідають вимогам національних стандартів бухгалтерського обліку тощо. Зокрема, в обох документах зауважується про те, що поняття, які використовуються, вживаються у значенні, наведеному у національних стандартах оцінки майна, положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку та інших нормативно-правових актах.

Особливістю Методики є те, що нею дозволено обирати підхід до оцінки об'єкта: „Нематеріальні активи, відображені і не відображені в бухгалтерському обліку, ідентифікуються та оцінюються в процесі проведення незалежної оцінки пооб'єктно із застосуванням витратного та дохідного підходів”. У Порядку таких

можливостей вибору не передбачено (оціночна вартість об'єктів визначається шляхом проведення стандартизованої оцінки, яка ґрунтується на застосуванні витратного підходу).

Результати попередніх розвідок авторки, а також досвід практичної діяльності, дають змогу зробити узагальнення, що при оцінці вартості компаній "бухгалтерські" методи мають офіційний статус (затверджені певним органом державної влади), а виконані за цими методами оцінки вартості активів підтверджуються документами первинного обліку (бухгалтерські оцінки передбачають документальне підтвердження усіх складових раніше понесених витрат). Проведення оцінки за "бухгалтерськими" методами обов'язкове, коли йдеться про операції з державним майном. Проте "бухгалтерські" методи "не прив'язуються" до оцінки економічного ефекту, що унеможлиблює їхнє використання в ринкових умовах. Внаслідок витратної спрямованості визначення вартості об'єкта за бухгалтерськими методами може призвести або до його переоцінки (якщо об'єкт не має перспективи), або недооцінки (якщо об'єкт не потребував значних матеріальних витрат, але є надзвичайно перспективним у масштабах масового виробництва). Особливість полягає і у тому, що постановка на бухгалтерський облік об'єктів інтелектуального капіталу, які здатні забезпечувати додатковий прибуток, у господарській практиці не є обов'язковою.

Усі інші ("небухгалтерські") методи дають результати, які можна вважати експертними оцінками. Натомість такі методи відповідають ринковій ситуації, і саме на оцінки з використанням таких методів орієнтуються потенційні покупці та інвестори. Адже безперечно, що цінність інтелектуального капіталу, а відтак – і його ринкова вартість, визначається ефективністю його використання (функціонування), а також отриманими ефектами (зростання доходів, зростання економічної доданої вартості, національного багатства тощо). Однак недолік таких методів – певний суб'єктивізм (висока залежність від кваліфікації експерта), а також мінливість (проведені оцінки можуть швидко втрачати інформативність і "застарівати" внаслідок змін ринкового середовища).

За переконанням авторки, в умовах переходу до постіндустріальної економіки особливістю оцінки вартості компаній стає зростаюча роль інтелектуального капіталу, вартість якого може в кілька разів перевищувати вартість майна, включаючи фізичні активи. Все частіше можна почути думку, що вартість інтелектуального капіталу взагалі неможливо визначити за стандартними процедурами, оскільки вартість такого капіталу в конкретній компанії завжди

унікальна. Крім того, навіть якщо б вдалося знайти дві компанії з ідентичними об'єктами інтелектуальної власності, все одно вартість їхнього інтелектуального капіталу буде різною, оскільки така вартість залежить від країни походження капіталу, країни реалізації капіталу, результативності використання капіталу, рівня захищеності прав на об'єкти та багатьох інших чинників [10].

Деякі автори для оцінки вартості об'єкту інтелектуального капіталу пропонують використовувати порівняльний підхід, який представлений методом заміщення [див.5, с. 105-106]. За його допомогою можна визначити оціночну вартість за наявності інформації про витрати на створення (придбання) подібних об'єктів. При цьому оціночна вартість об'єкта визначається за формулами, які використовуються в методі прямого відтворення, але під час розрахунку замість витрат на створення (розробку) або придбання об'єкта оцінки використовується інформація про витрати на створення (розробку) або придбання об'єкта, подібного до об'єкта оцінки, який за своїми споживчими, функціональними характеристиками може бути його рівноцінною заміною.

Указані особливості породжують проведення наукових розвідок щодо оцінювання вартості інтелектуального капіталу з використанням новітніх підходів. Іноземні джерела пропонують цілу низку авторських методів і моделей оцінки інтелектуального капіталу: збалансована система показників Balanced Scorecard, навігатор Scandia, ІК-індекс, табло (проект) ланцюга вартості, звіт про інтелектуальний капітал, метод VAIC — Value-Added Intellectual Coefficient, інструментарій невагомого багатства, метод П.Х.Салівана, підхід холистичної вартості, методологія інклюзивної вартості, система еталонного тестування інтелектуального капіталу. Зазначимо, що вони базуються на різних підходах щодо побудови систем управління інтелектуальним капіталом, які зазвичай включають ідентифікацію інтелектуального капіталу, його вартісне вимірювання, загальні принципи управління, прогнозування розвитку та звітування.

За результатами розрахунків, проведених авторкою, частка нематеріальних активів у балансі українських компаній зовсім незначна (0,4-0,7%). Це викликано, зокрема, недоліками обліку нематеріальних активів, які не передбачають врахування можливих майбутніх економічних ефектів. Крім того, переважна більшість наявних нематеріальних активів в українських виробничих і невиробничих організаціях взагалі не обліковується. Можна виділити особливості ціноутворення на об'єкти інтелектуальної власності: вартість інтелектуального продукту переважно залежить від способу та можливостей використання такого продукту, а також від

вартості людського капіталу, задіяного у його створенні; попит на інтелектуальні продукти в більшості випадків залежить від загального платоспроможного попиту на звичайні товари, хоча ця закономірність проявляється не завжди (так, в момент старіння обладнання може виникати додатковий попит на нове обладнання); рішення про базову (першу) ціну на інтелектуальний продукт приймається, як правило, в умовах відсутності достовірної інформації про перспективність продукту, і тому таке рішення є переважно інтуїтивним; угоди купівлі-продажу об'єктів інтелектуальної власності характеризуються підвищеною ризикованістю, оскільки завжди існує невизначеність щодо перспектив подальшого використання інтелектуальних продуктів, що потребує вироблення особливого механізму страхування таких угод [4, с. 379-381]. У процесі формування та реалізації стратегії максимізації вартості інтелектуального капіталу необхідно враховувати, що загальна вартість інтелектуального капіталу залежить від вартості окремих його елементів не арифметично. Така стратегія має враховувати необхідність простого та розширеного відтворення інтелектуального капіталу. Також значущою для вартісного управління в контексті максимізації вартості компаній постає проблема побудови системи комерційного використання результатів інтелектуальної діяльності.

На наш погляд, у практиці реалізації державної економічної політики принципово важливим завданням є створення середовища, яке заохочуватиме стратегічно орієнтовані рішення корпоративних структур на реалізацію насамперед важливих для соціально-економічного розвитку країни завдань. Отже, з урахуванням необхідності зростання вартості компаній, орієнтирами стратегії стимулювання їхньої діяльності мають стати:

- підвищення макроекономічної ефективності бюджетних капітальних видатків, опанування сучасними бюджетними стимулами розвитку;
- акумуляція коштів населення в рамках систем соціального та пенсійного страхування та їх спрямування на довгострокове кредитування інвестиційної діяльності корпоративного сектору;
- спрощення доступу великих корпоративних структур до довгострокових кредитів, зниження реальних процентних ставок завдяки реструктуризації та додатковій капіталізації банківського сектора, створенню інститутів довгострокового кредитування, збільшенню присутності іноземного банківського капіталу на ринку України;
- зміцнення міжгалузевих потоків капіталів шляхом розвитку фондового ринку, розвитку горизонтально та вертикально інтегрованих компаній;
- реформування системи оподаткування прибутку корпорацій, яка має заохочувати їхне

інвестиційне спрямування, в тому числі за допомогою механізмів фондового ринку;

- формування прозорих та таких, що спираються на досвід країн-членів ЄС, податкових стимулів інвестиційних процесів, забезпечення рівності доступу до цих стимулів шляхом прозорості та доступності надання належних преференцій;

- впровадження інструментів стимулювання енерго- та ресурсозбереження, переходу на енерго- та ресурсозбережні технології як засобу підвищення продуктивності та вивільнення значних інвестиційних ресурсів;

- радикальне поліпшення поінформованості вітчизняного та іноземного бізнесу щодо інвестиційних можливостей підприємств, галузей та регіонів, інвестиційних перспектив в Україні, умов економічної діяльності та макроекономічну ситуацію на теренах України, становище на ринках, виробничий потенціал українських підприємств тощо.

Висновки. Сучасна наука пропонує традиційні і оригінальні (авторські) підходи до визначення вартості інтелектуального капіталу. В окремих випадках процедура визначення вартості інтелектуального капіталу регламентується нормативними документами. Для визначення справедливої вартості інтелектуального капіталу в умовах нестабільності доцільно використовувати різні підходи з наступним еклектичним поєднанням отриманих результатів.

Подальші розвідки мають бути спрямовані на пошук методичних підходів оцінки вартості капіталу компанії залежно від рівня наукомісткості та технологічності виробництва.

Список літератури:

1. Есипов В.Е., Маховикова Г.А., Мирзажанов С.К. Оценка бизнеса: полное практическое руководство. – М.: Эксмо, 2008. – 352 с.
2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
3. Момот Т. Оценка стоимости бизнеса: современные технологии. – Х.: Фактор, 2007. – 224 с.
4. Швиданенко Г.О., Шевчук Н.В. Управління капіталом підприємства. – К.: КНЕУ, 2007. – 440 с.
5. Соціогуманітарний аспект інноваційно-технологічного розвитку економіки України / За ред. д-ра екон. наук Л.І.Федулової. – К.: Ін-т екон. та прогноз., 2007. – 472 с.
6. Gordon V. Smith, Russell L. Parr. Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets. – John Wiley & Sons, 1994.
7. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств. – К.: КНЕУ, 2000. – 412 с.
8. Методика оцінки майна. Постанова Кабінету Міністрів України від 10.12.2003 № 1891.
9. Порядок визначення оціночної вартості об'єктів права

інтелектуальної власності, що перебувають у державній власності або були створені (придбані) за державні кошти, з метою зарахування на бухгалтерський облік (наказ ФДМУ від 13.12.2005 № 3162).

10. Колб Р.В., Родригес Р.Дж. Финансовый менеджмент / Пер. 2-го англ. издания. – М. Финпресс, 2001. – 496 с.

Аннотация

Мамонтова Н.А.

УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИЙ: ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ

Особенности и проблемы построения системы управления стоимостью компании являются предметом анализа в данной научной работе. Проанализированы различные методы оценки стоимости компании в рамках наиболее используемых доходного, затратного и рыночного (сравнительного) подходов. Обоснованы предложения по формированию механизма управления затратами с учетом практики управления.

Ключевые слова: управления стоимостью компании, методы оценки стоимости компании, интеллектуальный капитал

SUMMARY

Natalia Mamontova

MANAGEMENT COST COMPANIES: PROBLEMS AND PECULIARITIES

Features and problems of construction cost management company is the analysis of this scientific work. Analyzed various methods of valuation used in the most revenue, cost and market (comparative) approaches. Substantiate the proposal of forming mechanism of controlling the cost of the practice of management.

Keywords: cost management company, methods of valuation of the company, intellectual capital

МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ОБСЛУГОВУВАННЯ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглядається економіко-математична модель оптимізації обслуговування кредиторської заборгованості підприємства. Запропоновано цільові функції, застосування яких визначається станом платоспроможності підприємства. Розроблений підхід дозволяє мінімізувати збитки підприємства в рамках обслуговування ним кредиторської заборгованості.

Ключові слова: платоспроможність підприємства, кредиторська заборгованість, оптимізаційна модель.

Одним з основних напрямків забезпечення платоспроможності підприємства виступає оптимізація процесів обслуговування кредиторської заборгованості. Загальним критерієм оптимізації повинно виступати зниження негативного впливу виконання або невиконання наявних зобов'язань на основну діяльність підприємства. Як часткові критерії можна прийняти мінімізацію штрафних санкцій за несвочасне виконання зобов'язань, зниження втрат від реалізації активів для погашення заборгованості або, якщо підприємство не відчуває проблем з виконанням зобов'язань, тоді – максимізацію наявних у розпорядженні підприємства вільних коштів.

У цьому випадку кредиторська заборгованість буде розглядатися не у вузькому значенні (як отримані кредити або ж прострочені платежі), а в широкому значенні, як вартісна оцінка зобов'язань підприємства перед третіми особами, що виникли в процесі господарської діяльності й підлягаючих сплаті або стягненню в певний термін.

Обслуговування кредиторської заборгованості здійснюється за рахунок наявних у розпорядженні підприємства грошових коштів. Розмір наявних коштів із плином змінюється під впливом грошових потоків, генерованих господарською діяльністю підприємства. Якщо коштів виявляється недостатньо, то їх можна поповнювати, реалізуючи активи підприємства. У випадку несвочасного погашення зобов'язань підприємство змушене платити штрафні санкції (обумовлені в законодавстві або виникаючі із угод).

В оптимізації цих процесів є істотні резерви забезпечення платоспроможності підприємств, що обумовлює необхідність використання ефективних інструментів планування обслуговування заборгованості. Одним з таких інструментів є апарат економіко-математичного моделювання й, зокрема, методологія математичного програмування. Застосування цього інструментарію дозволяє будувати моделі для розв'язання складних економічних завдань, пов'язаних з пошуком оптимальних напрямків витрат ресурсів, вибором оптимальних управлінських рішень при обмеженості ресурсів і вирішувати інші економічні завдання [1, 2, 3]. Так, при оптимізації обслуговування кредиторської заборгованості необхідно вирішувати завдання своєчасного погашення заборгованості при обмежених грошових ресурсах, при цьому зводячи до мінімуму негативний вплив на господарську діяльність підприємства.

Використовуючи апарат математичного програмування, можна запропонувати наступну модель оптимізації обслуговування кредиторської заборгованості. Горизонт планування T : $t = 1..T$. Активи й зобов'язання підприємства: $AS_{k,i}$ – вартість активу при його перетворенні в грошові кошти; $AT_{k,i}$ – час перетворення активу в кошти; $AV_{k,i}$ – важливість активу для діяльності підприємства; k – клас активу; i – ідентифікатор активу в рамках свого класу, $i = 1..I_k$; DS_j –

розмір зобов'язання; DT_j – період часу, коли зобов'язання повинне бути виконане. j – ідентифікатор зобов'язання, $j = 1..J$. Також варто ввести додаткову характеристику зобов'язань – штрафні санкції за несвоєчасне погашення зобов'язання PE_j в розрахунку на одну грошову одиницю зобов'язання протягом одного періоду часу.

При виконанні завдання оптимізації обслуговування кредиторської заборгованості кошти й інші активи враховуються роздільно, оскільки кошти можуть безпосередньо використовуватися для погашення заборгованості, а інші активи для цієї мети необхідно реалізувати на ринку. Тоді на початку планового періоду в підприємства є кошти в сумі F_0 . Крім того, необхідно враховувати сальдо вхідних і вихідних грошових потоків протягом планового періоду: F_t – сальдо вхідних і вихідних грошових потоків за t -й період часу.

З метою моделювання бажано трохи інакше виразити параметр, що відображає належну до виплати суму зобов'язань:

$$DS_{j,t} = \begin{cases} DS_j, & \text{если } (t = DT_j) \\ 0, & \text{если } (t \neq DT_j) \end{cases}, \quad (1)$$

де $DS_{j,t}$ – сума, що належить до виплати по j -му зобов'язанню в t -й період часу.

Доступні на початок t -го періоду часу кошти:

$$A_t = A_{t-1} + F_{t-1} - DA_{t-1}, \quad (2)$$

де DA_{t-1} – виплачена в попередньому $(t-1)$ -м періоді часу сума зобов'язань.

Загальна сума погашення зобов'язань за t -й період дорівнює сумі погашення по окремих зобов'язаннях за даний період часу:

$$DA_t = \sum_{j=1}^J DA_{j,t}, \quad (3)$$

де $DS_{j,t}$ – сума, спрямована на погашення j -го зобов'язання в t -й період.

У такому випадку загальна сума прострочених платежів по j -му зобов'язанню за станом на t -й період часу дорівнює:

$$DP_{j,t} = \max \left(0; \sum_{q=1}^t DS_{j,q} - \sum_{q=1}^t DA_{j,q} \right). \quad (4)$$

Тоді сума штрафних санкцій по j -му зобов'язанню за кожний t -й період часу складе

$$PE_{j,t} = DP_{j,t} \cdot PE_j.$$

Сума штрафних санкцій за t -й період часу становить:

$$PE_t = \sum_{j=1}^J (DP_{j,t} \cdot PE_j), \quad (5)$$

а загальна сума штрафних санкцій за весь плановий період і по всіх зобов'язаннях буде дорівнювати:

$$PE = \sum_{t=1}^T \sum_{j=1}^J (DP_{j,t} \cdot PE_j) = \sum_{t=1}^T \sum_{j=1}^J PE_{j,t} = \sum_{t=1}^T PE_t \quad (6)$$

Сума штрафних санкцій вираховується з доступних коштів, внаслідок чого формула (2) приймає наступний вигляд:

$$A_t = A_{t-1} + F_{t-1} - DA_{t-1} - PE_t. \quad (7)$$

Сума, отримана від реалізації активів в t -й період часу описується в такий спосіб:

$$R_t = \sum_{k=1}^K \sum_{i=1}^{I_k} (AS_{k,i} \cdot \alpha_{k,i,t-AT_{k,i}}), \quad (8)$$

де $\alpha_{k,i,t-AT_{k,i}}$ – логічна (булева) змінна, котра приймає значення 0 або 1 і вказує на те, чи був i -й актив k -го класу реалізований у період часу $t - AT_{k,i}$. Як видно з формули, тут враховується строк ліквідності активу $AT_{k,i}$, отже, щоб кошти від продажу активу були доступні в t -й період часу, то почати реалізацію активу необхідно в $(t - AT_{k,i})$ -й період часу. У такому випадку, з урахуванням можливості реалізації активів, формула (2) приймає вигляд:

$$A_t = A_{t-1} + F_{t-1} - DA_{t-1} - PE_t + R_t. \quad (9)$$

Далі, щоб урахувати можливість вилучення коштів (у якості прибутку або ж для реалізації яких-небудь проектів), необхідно ввести у формулу (9) параметр, що відображає суму вилучених коштів:

$$A_t = A_{t-1} + F_{t-1} - DA_{t-1} - PE_t + R_t - E_t \quad (10)$$

де E_t – сума коштів, вилучена в період часу t .

Модель має наступні обмеження:

1. Сума погашення зобов'язань у кожний період часу не може бути негативною, $DA_t \geq 0, t = 1..T$;

2. Змінна, визначаюча факт реалізації активу може приймати тільки два значення: $\alpha_{k,i,t} = 0 \vee 1, k = 1..K, i = 1..I_k$;

3. Той самий актив може бути реалізований протягом усього планового періоду не більше

одного разу: $\sum_{i=1}^T \alpha_{k,i,t} \leq 1, k = 1..K, i = 1..I_k$;

4. Сума вилучення коштів повинна бути невід'ємною: $E_t \geq 0, t = 1..T$.

Залежно від сформованої на підприємстві ситуації можна запропонувати кілька різних цільових функцій:

1. Мінімізація збитку для діяльності підприємства внаслідок реалізації активів для погашення зобов'язань. У цьому випадку прострочення виконання зобов'язань заборонено. Оптимізація спрямована на зменшення сумарної важливості й вартості реалізованих активів. Одночасно врахувати обидва цих фактори дозволяє цільова функція у вигляді добутку вартості й важливості активів:

$$\sum_{t=1}^T \sum_{k=1}^K \sum_{i=1}^{I_k} (AV_{k,i} \cdot AS_{k,i} \cdot \alpha_{k,i,t}) \rightarrow \min .$$

У результаті розв'язання задачі будуть знайдені значення $\alpha_{k,i,t}$, які будуть показувати, які активи й у які періоди часу мають бути реалізовані, щоб одержати необхідні для погашення кредиторської заборгованості кошти. При цьому в обмеженнях можна задавати захищені активи (як окремі активи, так і класи активів), реалізація яких буде заборонена.

2. Мінімізація втрат від штрафних санкцій внаслідок несвочасного погашення зобов'язань. У цьому випадку реалізація майна для виконання зобов'язань заборонена. Цільова функція буде мати такий вигляд: $PE \rightarrow \min$. Розрахунок PE здійснюється по формулі (6). У результаті розв'язання задачі будуть отримані значення $DS_{j,t}$ – суми, спрямовані на погашення кожного із зобов'язань у кожний момент часу. Результатом розрахунків буде визначення, коли і які зобов'язання потрібно погашати, щоб мінімізувати загальний розмір штрафних санкцій.

3. Максимізація можливостей вилучення коштів. Як відомо, однією з основних цілей

власників підприємств є одержання прибутку. Тому, якщо наявних коштів досить для погашення зобов'язань без реалізації активів і сплати штрафних санкцій, то можна використовувати цільову функцію максимізації вилучення коштів (не конкретизуючи напрямку їхнього використання) при обмеженнях, що гарантують повне й своєчасне погашення зобов'язань. Цільова функція прийме вигляд: $\sum_{t=1}^T E_t \rightarrow \max$. У

результаті розв'язання задачі будуть отримані значення E_t , що вказують на те, який обсяг коштів керівництво підприємства може вилучити (вільно використовувати для цілей, відмінних від погашення заборгованості) у кожний конкретний момент часу.

Порядок використання запропонованої оптимізаційної моделі обслуговування кредиторської заборгованості наведено на рис. 1.

Запропонована модель є досить гнучкою й універсальною, і, при необхідності, можна комбінувати наведені вище підходи. Варіюючи цільовою функцією й обмеженнями, можна вирішувати значний спектр завдань, пов'язаних з підтримкою прийняття рішень при обслуговуванні кредиторської заборгованості.

Джерелами економічного ефекту від застосування запропонованого підходу буде недопущення або зниження втрат від несвочасного виконання зобов'язань, зниження збитку для діяльності підприємства внаслідок реалізації активів. Додатковий ефект буде зроблений через підвищення репутації підприємства, як надійного контрагента, що в перспективі дозволить поліпшити умови залучення коштів. Напрямами подальших досліджень у даному напрямку бачиться адаптація запропонованих моделей до вимог конкретних підприємств.

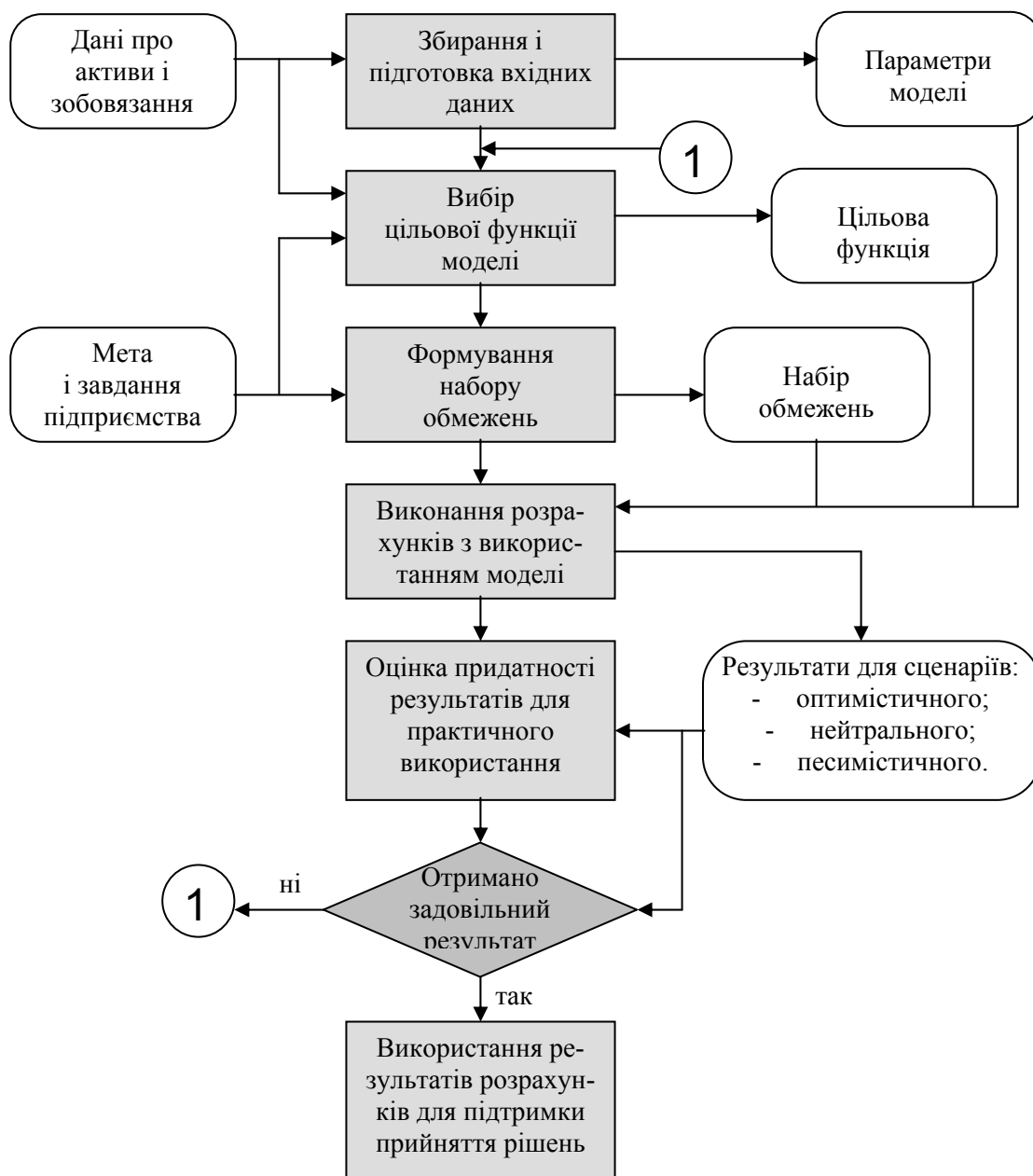


Рис. 1. Узагальнена схема використання моделі обслуговування кредиторської заборгованості

Список літератури

1. Таха Х. Введение в исследование операций – 8 изд. – М.: «Вильямс», 2007. – 912 с.
2. Коробов П.Н. Математическое программирование и моделирование экономических процессов. – М.: ДНК, 2006. – 376 с.
3. Миненко С.Н. Экономико-математическое моделирование производственных систем. – М.: МГИУ, 2006. – 140 с.

Аннотація

Охтен А.А., Легченко О.А.

**МОДЕЛИРОВАНИЕ ОПТИМИЗАЦИИ ОБСЛУЖИВАНИЯ КРЕДИТОРСКОЙ
ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Рассматривается экономико-математическая модель оптимизации обслуживания кредиторской задолженности предприятия. Предложены целевые функции, применение которых определяется состоянием платежеспособности предприятия. Разработанный подход позволяет минимизировать убытки предприятия в рамках обслуживания ним кредиторской задолженности.

Ключевые слова: платежеспособность предприятия, кредиторская задолженность, оптимизационная модель.

Summary

Alexei Ohten, Oksana Lehchenko

MODELING OF CREDITOR DEBT SERVICING OPTIMIZATION OF AN ENTERPRISE

An optimization economic-mathematics model of creditor debt servicing of an enterprise is proposed in the article. Three different goals are proposed depending upon the current state of the enterprise's ability-to-pay. The developed approach allows minimizing enterprise's losses resulting from servicing or from inability to service its creditor debts.

Keywords: enterprise's ability-to-pay, creditor debt, optimization model.

**ПРАКТИКА ОЦІНКИ РИЗИКІВ КОМПАНІЙ З УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ
У ТОРГІВЛІ ПОХІДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ІНСТРУМЕНТАМИ**

Розглядаються шляхи розвитку ринку похідних фінансових інструментів в Україні в умовах сучасної специфіки українського фондового ринку. На основі ряду різноманітних фондових показників досліджуються сучасні особливості аналізу ризиків у торгівлі похідними фінансовими інструментами для компаній з управління активами та можливості використання даного досвіду у практиці діяльності інвестиційних компаній в Україні.

Ключові слова: ризик, управління активами, фондовий ринок, похідні фінансові інструменти, волатильність.

Постановка проблеми. Загальною метою оцінки ризиків є визначення типів потенційних ризиків, джерела і моменти їх виникнення. Оцінка ризиків у торгівлі похідними фінансовими інструментами дозволяє розробляти конкретні заходи, направлені на скорочення даних ризиків і мінімізації можливих втрат. Особливо це актуально в умовах сучасної фінансової кризи, коли більшість інвестиційних і фінансових компаній, компаній з управління активами (КУА) постали перед проблемою неадекватного реагування світових фінансових ринків на практику, що склалася у торгівлі похідними фінансовими інструментами останніх десятиріч. Створена й апробована у високорозвинених ринкових економіках система аналізу потенційних ризиків наштовхнулася на високу ступінь непередбачуваності фінансових результатів поточної макроекономічної моделі, що склалася.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що комплекс наукових проблем, пов'язаних з розвитком міжнародного фондового ринку в умовах фінансової глобалізації, особливостями функціонування окремих суб'єктів фінансового ринку та використання ними сучасних фінансових інструментів, є предметом досліджень багатьох як іноземних, так і вітчизняних учених, – Гитмана Л.Д., Джонка М.Р. [1], Маршалла Дж.Ф., Бансала В.К. [2], Тьюлза Р., Бредли Е., [3], Шварца Ф. [4], Азтіди Ф. [5], Халла Дж. [6], Мишкіна Ф.С. [7], Селігмена Дж. [8], Собела Р. [9], Вотсона А. [10], Вілмотга П., Хавісона С. [11], Вуда К. [12] та інших, які досить детально дослідили особливості торгівлі похідними фінансовими інструментами, динаміку ефективності акціонерного капіталу, методичну базу розрахунків рентабельності інвестицій у фіктивний капітал. В українській і російській економічній літературі проблемам, тенденціям та шляхам розвитку національних та міжнародних фондових ринків присвячені роботи Богачова С.В. [13],

Буреніна А.М. [14], Галанова В.А. [15], Колесника В.В. [16], Мертенса А.В. [17], Михайлова Д. М. [18], Мозгового О.Н. [19], Ромашко О.Ю. [20], Рубцова Б.Б. [21] та інших.

Метою статті є дослідження сучасних особливостей аналізу ризиків у торгівлі похідними фінансовими інструментами для КУА та можливостям його використання у практиці діяльності інвестиційних компаній в Україні.

Загалом, ризик визначається як потенційна імовірність і можливість втрат, збитків, недоотримання запланованих доходів, тобто являє собою невизначеність щодо майбутніх фінансових результатів. Згідно з трактуванням відомого транснаціонального банку «J.P.Morgan» (США), фінансовий ризик визначається як ступінь невизначеності щодо отримання майбутніх чистих доходів, тобто це імовірність втрати цінностей (фінансових, матеріально-товарних) у результаті діяльності, якщо умови й обставини здійснення цієї діяльності змінюватимуться у напрямку, що є відмінним від заздалегідь передбаченого, прогнозованого. Таким чином, можна простежити зв'язок між поняттями „ризик”, „імовірність” та „невизначеність”. В „Основному положенні по управлінню ризиками торгівлі деривативами» («Risk Management Guidelines for Derivatives») перераховані наступні види ризиків: операційний ризик, кредитний ризик (в тому числі ризик непогашення), ринковий ризик, ризик втрати ліквідності, операційний ризик, юридичний ризик. За імовірністю виникнення ризику поділяються на виключні (імовірність настання коливається в кількісному вираженні в межах 0–0,1), малоімовірні (імовірність виникнення 0,1 – 0,4), імовірні (імовірність 0,4 – 0,6), цілком імовірні (0,6 – 0,9), очікувані (0,9 – 1). За величиною втрат від настання несприятливих змін ризику поділяються на: мінімальні (величина можливих втрат у відсотках від запланованого прибутку складає від 0 до 10%), низькі (10 – 40%), середні (40 – 60%), значні (60 –

90%), максимальні (90 – 100%). [22, pp. 26-27]

У спрощеному вигляді оцінка ризику обраховується так:

$$E = P \cdot Q, \quad (1)$$

де P – імовірність несприятливого розвитку подій;
де Q – величина можливих втрат у разі несприятливого розвитку подій.

У загальному випадку ризик характеризується двома основними аспектами: волатильністю, тобто мінливістю фінансових індикаторів, і ймовірністю, або частотою, подій, а також чутливістю критеріїв діяльності до їх наслідків. Відповідно, є дві основних категорії показників вимірювання ризику: показники чутливості та імовірнісні величини. Необхідно зазначити, що імовірнісні показники можуть нести в собі певну інформацію відносно чутливості, і навпаки, показники чутливості можуть іноді інтерпретуватися як імовірнісні оцінки. Показники оцінки лінійної чутливості до змін фінансових показників використовуються під різними назвами та позначеннями. Так, на ринку інструментів із фіксованим доходом чутливість до коливань відсоткових ставок вимірюється КУА за допомогою дюрації. На ринку акцій чутливість до факторів ринку виражається коефіцієнтом бета. На ринку похідних фінансових інструментів чутливість до зміни цін базових активів вимірюється за допомогою коефіцієнта дельта. Фундаментальний економічний аналіз також використовує показники, які по суті є вимірниками ризику: запаси, розриви, коефіцієнти ліквідності, фінансової стійкості, кредитний та виробничий важелі, коефіцієнти еластичності різних економічних показників тощо. Всі ці показники тією чи іншою мірою характеризують чутливість критеріїв ефективності економічної діяльності до змін ринкової кон'юнктури. Ці показники визначають пріоритет досліджуваних, контрольованих параметрів, допомагають КУА виявити взаємозв'язки і логічні залежності між факторами ризиків. Параметри чутливості можна представити графічно за допомогою профілю ризику, тому іноді аналіз ризиків називають ще профілюванням ризику. Профіль ризику в даному випадку являє собою графік залежності змін економічного показника та змін фактору впливу. Іншими показниками ризику є різного роду опосередковані показники, як-то: рейтинги цінних паперів, позичальників, ринків, держав; премії за ризик, що містяться в дохідності різних активів; котирування похідних фінансових інструментів тощо. Усі ці показники статистичними, експертними, ринковими оцінками характеризують ризики активів.

Одне з провідних місць серед вимірників ризику займають імовірності подій, що є небажаними для суб'єкта ризику, а також параметри їх розподілу та похідні від цих

параметрів показники. На практиці розподіл дохідності зазвичай оцінюється КУА за ретроспективою, при цьому спостереження вважаються однаковими і незалежно розподіленими. Якщо N – це кількість спостережень, то очікувана дохідність m може бути оцінена за допомогою простої середньої x , а ризик, варіація – оцінкою дисперсії. Квадратний корінь з оцінки дисперсії дохідності – це стандартне відхилення, яке в даному випадку називають волатильністю:

$$y = \text{SQR}((1/(N - 1))\sum(x_i - x)^2). \quad (2)$$

Даний показник вимірює ризик активу як ступінь розпорошення значень дохідності навколо очікуваного рівня. На практиці волатильність може оцінюватись КУА не лише шляхом розрахунків безпосередньо за статистикою цін активу, але й виходячи з моделей ціноутворення похідних фінансових інструментів, а точніше опціонів. При цьому припускається, що якщо моделі ціноутворення опціонів у якості однієї зі змінних передбачають використання волатильності базового активу, то можна розв'язати обернену задачу і обчислити за фактичними котируваннями опціонів очікувану волатильність, що відображає не минуле, а поточні очікування учасників ринку, а також якість моделі ціноутворення. Однак на практиці опціонів із різними параметрами на один і той самий базовий актив одночасно може існувати велика кількість, і очікувані волатильності по кожному з них можуть не співпадати, тому для прогнозу КУА, використовуються різні моделі усереднення цих даних [23, с.72-76].

Одним з методів оцінки ринкового ризику, що використовують КУА є розрахунок і аналіз показника систематичного ринкового ризику – коефіцієнта бета, що оцінює чутливість ризику даного активу по відношенню до ризику всього ринку в цілому:

$$b_i = \frac{\text{Cov}(r_i, r_m)}{D(r_m)}, \quad (3)$$

де b_i – коефіцієнт бета i -ого активу;
де $\text{Cov}(r_i, r_m)$ – коваріація випадкових величин дохідності i -ого активу і ринкового індексу;
де $D(r_m)$ – дисперсія дохідності ринку.

Даний метод ґрунтується на моделі оцінки капітальних активів Шарпа і застосовується для оцінки ризику для інструментів, що котируються на фондових біржах. Оскільки ринкова дохідність у загальному випадку невідома, для її оцінки використовують якийсь індекс із широкою базою. Всі цінні папери, що обертаються на даному ринку, розглядаються як „ринковий портфель”, а зміна значень найбільш репрезентативного фондового індексу виступає показником зміни вартості

ринкового портфеля. Широке застосування КУА на практиці індексної моделі обумовлено тим, що коефіцієнт бета даного цінного паперу оцінюється за певний період в минулому і стає інструментом прогнозування. Він інтерпретується як міра чутливості, яка показує, наскільки при заданих або очікуваних змінах дохідності фондового індексу зміниться дохідність даного інструменту.

Одним із опосередкованих показників ризику є величина премії за ризик – різниця дохідності даного активу r_i , якому притаманний ризик, і дохідності без ризикових інвестицій r_f в якості якої КУА на практиці часто використовують рівень дохідності за казначейськими зобов'язаннями США ($r_i - r_f$). Дана модель передбачає, що премія за систематичний ризик даного активу є пропорційною премії за ризик для ринкового портфеля з коефіцієнтом β_i :

$$r_i - r_f = \beta_i(r_m - r_f). \quad (4)$$

На практиці премії за ризик конкретних активів можуть відхилитися від розрахункових премій за систематичний ризик цих активів, і величина цих відхилень може бути охарактеризована як несистематичний ризик активів, який описується коефіцієнтом альфа, що показує переоцінку або недооцінку ринком систематичного ризику для даного активу:

$$\beta_i = r_i - r_f - \beta_i(r_m - r_f). \quad (5)$$

На практиці КУА проводять статистичне уточнення оцінок коефіцієнтів бета і альфа з урахуванням різних моделей регресійної залежності. Існують різні погляди на придатність коефіцієнтів альфа та бета для фундаментального аналізу, де додатні або від'ємні значення коефіцієнта альфа безпосередньо інтерпретуються як сигнали на продаж переоцінених або на купівлю недооцінених активів відповідно. На практиці серед КУА найбільшого поширення набув показник VaR , що являє собою виражену у певних грошових одиницях (базовій валюті) оцінку величини, яку із заданою ймовірністю не перевищуватимуть очікувані протягом певного періоду часу грошові втрати. Сфера використання показника VaR у ризик-менеджменті включає розрахунок обмежень на відкриті позиції, розрахунок достатності капіталу та розподілу капіталу між напрямками бізнесу, а також оцінку доходності операцій з урахуванням фактору ризику. Необхідно додати, що в силу своєї природи даний показник не застосовується при аналізі ринків, що знаходяться в кризовому стані. Для прикладу розглянемо певний фіксований портфель відкритих позицій. VaR даного портфеля для довірчого рівня $(1 - \beta)$ і певного періоду підтримання позицій t визначається як величина, що забезпечує покриття можливих втрат x для власника даного портфеля за час t з вірогідністю $(1 - \beta)$:

$$P(VaR \leq x) = 1 - \beta. \quad (6)$$

Виходячи з визначення, величина VaR для портфеля заданої структури є найбільш вірогідним значенням величини втрат, що зумовлена коливаннями цін на фінансових ринках, який розраховується:

- на певний період часу в майбутньому, що називається часовим горизонтом;
- із заданою ймовірністю перевищення даної величини, що є рівнем довіри;
- за певних припущень щодо характеру поведінки цін, що зумовлюють методи обрахунку даного показника.

Довірчий інтервал і часовий горизонт є ключовими параметрами, без яких неможливий ані розрахунок даного показника, ані чітка його інтерпретація. Наприклад, значення показника VaR в 1 млн. гривень для часового горизонту в один день і рівня довіри у 99% слід інтерпретувати наступним чином, за умов збереження даної ринкової кон'юнктури:

- ймовірність того, що протягом наступних 24 годин інвестор втратить менше 1 млн. гривень, складає 99%;
- ймовірність того, що втрати інвестора перевищать 1 млн. гривень протягом найближчої доби, дорівнює 1%;
- втрати, що перевищують 1 млн. гривень, очікуються в середньому один раз на 100 торговельних днів.

Часовий горизонт для розрахунку VaR , зазвичай, обирається КУА, виходячи з того, протягом якого періоду планується утримувати даний інструмент у структурі портфеля або на основі ліквідності даного інструменту, тобто виходячи з того, який мінімальний реальний строк, протягом якого можна реалізувати на ринку даний інструмент, тобто закрити позиції по ньому, без суттєвих втрат, адже саме в межах цього періоду трейдери не в змозі нічого зробити для зменшення власних збитків. Отже, „тижневий VaR ” або „місячний VaR ” є оцінками можливих втрат за тиждень або місяць відповідно. Необхідно розрізняти поняття горизонт розрахунку VaR та глибину періоду розрахунку VaR . Останній для КУА є обсягом вибірки ретроспективних або штучно змодельованих даних, на підставі яких розраховується оцінка. Так, якщо глибина розрахунку місячного VaR складає два роки, то це свідчить про те, що при розрахунках використовувалися дані за два роки, або двадцять чотири місяці. Рівень довіри, або ймовірність, обирається залежно від вимог до рівня ризику, що виражаються в регламентуючих документах наглядових установ або в корпоративній практиці, слугуючи відображенням оцінок менеджерів. Наприклад, Базельський комітет з банківського нагляду рекомендує рівень у 99%, на який орієнтуються наглядові установи; на практиці, однак,

частіше використовується рівень у 95%. Зустрічаються також інші варіанти, як правило, проміжні між цими двома [24, с. 87-88].

У практичній діяльності КУА існує дві основні групи підходів до оцінки **VaR**. Перша група ґрунтується на так званому локальному оцінюванні, тобто на лінійній або на більш складній апроксимації функції вартості фінансового інструмента, основним прикладом якого є параметричний дельта-нормальний метод. Друга група підходів використовує повне оцінювання, яке передбачає повний перерахунок вартості фінансового інструмента без апроксимуючих припущень. До цієї групи відносять метод історичного моделювання та метод Монте-Карло. При використанні будь-якого з цих підходів КУА проводять їхню верифікацію з метою запобігання так званому модельному ризику – ризику застосування неадекватної моделі. Так, верифікація моделі розрахунку **VaR** за історичними даними є процедурою, що дозволяє встановити ступінь адекватності моделі оцінки ринкового ризику у вигляді показника **VaR** реальним умовам ринку. Верифікація моделі розрахунку **VaR** може проводитися КУА на основі різноманітних статистичних критеріїв, зокрема таких, як частота перевищень втрат над величиною показника **VaR**, незалежність перевищень, незалежність між величинами приростів втрат або прибутків, рівномірність розподілу квантилів, загальна адекватність моделі.

Процес верифікації складається з таких етапів:

1. Розрахунок T значень показника **VaR** певним обраним методом із заданими параметрами.

2. Оцінка T фактичних змін вартості портфеля V_i у часі для кожного періоду, для якого було розраховано

$$\mathbf{VaR}: \Delta V_i = V_i - V_{i,p} \quad i = 1, 2, 3, \dots, T.$$

3. Порівняння денних значень **VaR** і відповідних фактичних значень вартості портфелю ΔV_i . Випадок, коли виконується умова

$$\Delta V_i < 0, |\Delta V_i| > \mathbf{VaR},$$

тобто коли зміна вартості є від'ємною (мають місце певні втрати) і при цьому за абсолютною величиною перевищує значення **VaR**, вважається випадком перевищення.

4. Нехай існує імовірність того, що модель для даного рівня довіри неадекватна.

5. Висувається нульова гіпотеза про те, що вищевказане припущення правильне.

6. Можна обчислити, за якої імовірності кількість перевищень буде такою, що нульова гіпотеза не спростовується за певної кількості спостережень [25, р.34-56].

Якщо за результатами верифікації моделі точність оцінки **VaR** виявиться незадовільною, КУА перевіряє обраний у даному випадку розподіл дохідності та його параметри на відповідність

реально спостережуваним даним, аналізує ретроспективу даних на наявність аномальних явищ на ринку, їх зміни та глибину при оцінці вхідних параметрів моделі.

Історично поняття **VaR** нерозривно пов'язане із дельта-нормальним методом обрахунку даного показника, який уперше був реалізований банком «J.P.Morgan» у рамках знаменитої системи **RiskMetrics**, яка почала функціонувати у відкритому режимі з кінця жовтня 1994 р. і отримала загальне визнання в якості галузевого стандарту. У цьому випадку дельта-нормальний метод обрахунку величини **VaR** дозволяє КУА отримувати оцінку **VaR** у замкнутому вигляді.

В основі даного методу лежить закон нормального розподілу логарифмічних дохідностей факторів ринкового ризику (цін первинних „неподільних” активів, від яких залежить вартість більш складних інструментів, позицій і портфеля в цілому), що зводиться до твердження, згідно з яким якщо логарифми співвідношень цін розподілені нормально, то самі співвідношення будуть визначатися логнормальним розподілом, що можна описати так:

$$r_t = \ln (P_t/P_{t-1}) \sim N (\mu, \sigma^2). \quad (7)$$

Припущення щодо нормального розподілу змін факторів ризику значно спрощує процес знаходження величини **VaR**, адже в цьому випадку розподіл дохідностей інструментів, що є лінійними комбінаціями факторів ризику, також буде нормальним. Ця фундаментальна властивість буде зберігатися для будь-якого портфеля, що складається з інструментів, які мають лінійні цінні характеристики, таких як, наприклад, акції або валюти. У випадку нормально розподіленої випадкової величини довірчий інтервал $(1-\delta)$ завжди характеризується єдиним параметром – квантилем $(k_{1-\delta})$, який указує положення даного значення випадкової величини (симетрично в обох „хвостах” розподілу) відносно середнього $(\mu_t = E[r_t])$, що виражається в кількості стандартних відхилень дохідності портфеля (σ) . Наприклад, для значень довірчого інтервалу 95 та 99%, які найчастіше використовуються, відповідні квантилі дорівнюватимуть відповідно 1,65 та 2,33 стандартних відхилень дохідності портфеля. [26, р.111-114]. Розглянемо для наочності принципи обрахунку **VaR**, що розраховуються КУА для одного активу. Для формального визначення величини **VaR**, що використовується в дельта-нормальному методі, можна розглянути інвестиційну позицію, що складається лише з однієї одиниці певного активу. Очевидно, що величина прибутку або втрат за один день для такої одиничної позиції дорівнюватиме якраз зміні ціни даного активу за день. У такому випадку найменша очікувана ціна наступного дня із заданою імовірністю $(1 - \delta)$

буде дорівнювати:

$$P_{t+1} = P_t e^{\mu t - kI - \delta y_t} \quad (8)$$

Математичне очікування одноденної дохідності μ_t на практиці часто приймається за нуль. Волатильність дохідності може оцінюватися за історичними даними на основі звичайної вибіркової дисперсії або за допомогою моделей, що враховують варіацію дисперсії у часі, найпростішою з яких є експоненціальне згладжування:

$$y_t^2 = \lambda y_{t-1}^2 + (1 - \lambda) r_t^2,$$

де λ – параметр згладжування.

Інший підхід до оцінки стандартного відхилення дохідності, який використовується КУА, полягає в обрахуванні прогнозованої волатильності на основі котирувань опціонів. Можливе також поєднання цих двох підходів.

У даному випадку величина VaR відображає не ціну або вартість як таку, а величину її найбільшої очікуваної зміни за один день, яка визначається аналітиками КУА так:

$$VaR = P_t (e^{\mu t - kI - \delta y_t} - 1). \quad (9)$$

На практиці величину $e^{\mu t - kI - \delta y_t} - 1$ зазвичай замінюють на її наближене значення $\mu_t - k_{1-\delta} y_t$. Ця лінійна апроксимація для малих значень y_t основана на розкладанні вихідної функції в ряд Тейлора. Для часових горизонтів, більших за один день, зазвичай припускають, що дисперсія змін ціни пропорційна тривалості часового горизонту прогнозування, що дозволяє отримати оцінку ринкового ризику на необхідний проміжок часу шляхом простого масштабування одноденної величини VaR . Необхідно додати, що така оцінка прийнятна лише для достатньо невеликих часових інтервалів. У загальному випадку для окремої позиції, що складається з декількох однакових інструментів, що є вразливими відносно одного фактору ризику з очікуваною T -денною дохідністю μ_t та волатильністю y_t , величина VaR з часовим горизонтом T днів і довірчим інтервалом $(1 - \delta)$ розраховується КУА в момент часу t за такою формулою:

$$VaR = V(\mu_t \cdot T/t - k_{1-\delta} y_t \cdot \text{SQR}(T/\phi)), \quad (10)$$

де V – поточна вартість позиції, що є добутком поточної ціни та кількості одиниць активу.

Дана формула задає показник, який ще іноді називають „абсолютним VaR ”, тому що він відображає величину чистих грошових втрат, тобто від’ємну зміну вартості позиції, що розрахована з урахуванням певної очікуваної дохідності. На відміну від нього показник „відносний VaR ” визначається як грошова величина втрат відносно довірливої очікуваної дохідності:

$$VaR_r = V \cdot k_{1-\delta} y_t \cdot \text{SQR}(T/\phi). \quad (11)$$

Отже, для КУА центральною проблемою при розрахунку VaR дельта-нормальним методом є знаходження дисперсії дохідності інструменту або

портфеля в цілому. Дельта-нормальний метод розрахунку показника VaR ґрунтується на сучасній теорії портфеля фінансових активів, в рамках якої мірою ринкового ризику виступає дисперсія (або стандартне відхилення) дохідності портфелю. У даному методі волатильність дохідності використовується в якості бази для отримання іншої, більш зручної для використання на практиці міри ризику – найбільшого очікуваного збитку. Для розрахунку показника VaR дельта-нормальним методом вартості всіх інструментів, що входять до структури портфелю, мають бути попередньо представлені у вигляді аналітичних залежностей від деякого набору факторів ринкового ризику, одноденні логарифмічні зміни яких характеризуються спільним нормальним розподілом:

$$r_t \sim N(\mu, Y),$$

де μ – вектор-стовпчик очікуваних дохідностей факторів ризику; Y – коваріаційна матриця дохідностей факторів ризику.

Додамо, що коваріаційна матриця дохідностей може бути представлена так:

$$Y = D \Pi D,$$

де Π – кореляційна матриця; D – діагональна матриця волатильностей, тобто матриця, в якій на головній діагоналі знаходяться волатильності дохідностей відповідних активів, а решта елементів – нулі).

За наявності в портфелі опціонів та інших інструментів з нелінійними ціновими характеристиками зміни їх вартості КУА, перш за все, оцінює їх шляхом лінійної апроксимації на основі показника дельта δP ? *Дод.*

Вибір множини факторів ризику, яке б достатньо повно віддзеркалювало можливі джерела ризику і одночасно було б достатньо обмеженим, представляє собою окрему проблему, яку зазвичай розв’язують евристичним шляхом. Залежно від кількості факторів ризику інструменти поділяються на однофакторні (наприклад, акції, валюти, безкупонні облигації) та багатофакторні (наприклад, форвардні контракти на поставку валюти). КУА враховують також, що один і той самий фактор ризику, наприклад відсоткова ставка, може одночасно впливати на вартість одразу декількох інструментів, які входять до структури портфеля. Набір факторів ризику задає звичайний векторний простір, у якому портфель відображається у вигляді вектора, що показує лінійну чутливість вартості портфеля до змін окремих факторів ризику і називається VaR -відображенням портфеля. Визначення спеціалістами КУА необхідних факторів ризику і побудова VaR -відображення є ключовою процедурою дельта-нормального методу, що називається декомпозицією портфеля за факторами ризику. Елементами вектору VaR -

відображення в заданому багатовимірному просторі факторів ризику виступають показники чутливості позицій до змін факторів ризику. Показники чутливості дозволяють розрахувати дисперсію змін вартості портфелю через відомі дисперсії і коваріації дохідностей факторів ризику. Залежно від послідовності перетворень дохідностей у грошові величини в процесі обчислення дисперсії змін вартості портфелю можлива поява декількох еквівалентних варіантів дельта-нормального методу, що дають в підсумку однаковий результат [26, р.34-37].

З погляду на сучасну практику діяльності інвестиційних компаній в Україні особливо важливий аналіз західної *практики управління ризиками торгівлі деривативами в умовах неефективного ринку*. В практиці фінансового ризик-менеджменту великого поширення набула ідея про те, що ринки фінансових активів завжди повністю відображають всю наявну і релевантну інформацію і що виявлення нової інформації відбувається фактично миттєво. Такий спосіб мислення відомий також як гіпотеза ефективного ринку. Вона тісно пов'язана із гіпотезою раціональних очікувань, згідно з якою ринкові агенти можуть прогнозувати цінові коливання принаймні не гірше, ніж будь-яка наукова модель. Дане твердження передбачає, що прогнози не відображають систематичних змін, тобто подібні прогнози правильні в середньому. Згідно з гіпотезою ефективного ринку, всі учасники ринку, використовуючи наявну інформацію, досягають прогнозу «раціональних очікувань» відносно гарантованого в майбутньому прибутку від цінних паперів, і ці прогнози повністю відображаються в цінах фінансових ринків. Зміна курсу цінних паперів зумовлюватиметься інформацією, яку не можна передбачити систематично, тобто вартість активів реагує тільки на неочікувану інформацію, адже очікувана інформація вже закладена в цінах. Ефективність ринку означає, що окремий інвестор не може «обіграти» ринок, здійснюючи торгівлю на основі наявної інформації. При цьому ринок може бути ефективним по відношенню до одних, більш ліквідних, активів, і неефективним по відношенню до інших, менш ліквідних, активів. Інтервали часу, на яких розраховуються волатильність та інші параметри оцінки й управління ризиками, можуть бути різними: години, дні, тижні, місяці, роки. У зв'язку з цим постає проблема агрегування – вираження волатильності та очікуваної дохідності для різних періодів. На практиці широко використовується підхід, що базується на двох припущеннях: про ефективність ринку та про те, що протягом усього періоду часу розподіл дохідностей залишається постійним [27].

Припущення щодо ефективності ринку передбачає, що поточна ціна враховує всю

важливу інформацію стосовно певного активу в даний момент часу, ціни змінюються під впливом нової інформації, що не була прогнозованою, тому кореляція у часі між цінами дорівнює нулю. Враховуючи формули для математичного очікування і дисперсії суми некорельованих випадкових величин, отримаємо, що очікувана дохідність m і дисперсія пропорційні часу T , а волатильність у пропорційна до квадратного кореня із змінної часу T : [28]

$$m_T = mT; \sigma_T = \sigma \cdot \sqrt{T}. \quad (12)$$

Необхідно відзначити, що оскільки волатильність зростає пропорційно до квадратного кореню з часу, а середня – очікувана дохідність – пропорційно часу, на довгострокових горизонтах планування домінує середня, а на короткострокових – поточна волатильність. Це є причиною того, що в якості вимірника ризику протягом дня часто використовують лише поточну волатильність, ігноруючи рівень очікуваної дохідності, тобто приймаючи середню за нуль.

Аналізуючи визначення ефективного ринку, можна дійти висновку про те, що на ефективному ринку не можна здійснити інвестиційну стратегію, яка б забезпечила дохідність вищу, ніж очікує ринок із урахуванням ризику інвестицій.

З гіпотезою про ефективність ринку тісно пов'язана теорія технічного аналізу. Основними постулатами технічного аналізу є такі припущення:

1) *Курс враховує всі фактори, що на нього впливають.* У класичному факторному аналізі передбачається, що курс складається в результаті дії попиту та пропозиції, які залежать від великої кількості факторів (економічних, політичних, психологічних та інших, а також їх взаємозв'язку). Якщо попит перевищує пропозицію, то ціна або курс зростає, якщо навпаки – знижується. Технічний аналіз міняє причину і наслідок місцями: якщо ціна або курс зростає, то попит перевищує пропозицію, якщо знижується, то навпаки. Тому, для прогнозування достатньо лише цінової історії.

2) *Рух цін має тенденцію.* Один із основних понять в технічному аналізі є поняття тренду або тенденції. При цьому вважається, що зміна тенденції менш імовірна, ніж її продовження. Тому основним завданням інвестора є виявлення закінчення старих і початку нових тенденцій. Існує три основних види трендів: зростаючий, спадаючий та боковий тренд.

3) *Історія повторюється.* Це, мабуть, основний постулат технічного аналізу. Вважається, що психологія як окремого інвестора, так і інвесторів у цілому змінюється незначно. Тому якщо якась модель спрацювала в минулому, то з певною часткою імовірності можна вважати, що спрацює і в майбутньому. Отже, технічний аналіз по суті є набором математико-статистичних підходів до вивчення людської

психології, вираженої у ціні, курсах тощо. Критика першого постулату зводиться до того, що: ринок іноді зазнає «шокових» змін, які не можна було спрогнозувати; не всі інвестори отримують інформацію одночасно. Критика другого постулату стосується того, що він очевидний, адже якщо ціни перебувають у русі, то вони не можуть рухатись у нікуди, а значить мають тенденцію. Критика останнього постулату ґрунтується на таких твердженнях: ринок є рефлексивною системою, що здатна до самонавчання, тому інвестори, виявивши зв'язок між певними подіями, відкоригують свою діяльність, порушивши причинно-наслідкову залежність, і отримують, як наслідок, інший результат; методи технічного аналізу самі по собі впливають на ринок, оскільки саме за їх допомогою приймаються рішення щодо купівлі чи продажу активів; ситуація повторного відтворення всіх умов і параметрів, за яких було отримано певний результат, практично неможлива.

Однією з найважливіших цілей управління ризиками є попередження разових значних за величиною збитків, які можуть мати катастрофічні наслідки. Хоча фінансовий ризик-менеджмент базується в основному на апараті математичної статистики, на відміну від класичних статистичних задач, в яких зазвичай розглядаються усереднені характеристики випадкових величин і процесів, найбільший інтерес для ризик-менеджерів представляють саме рідкісні, екстремальні події. Стандартні моделі оцінки ринкового ризику на основі концепції **VaR** дозволяють розрахувати збитки із заданою ймовірністю, однак вони не дають жодної інформації про те, якими можуть бути більш високі збитки, ймовірність виникнення яких зазвичай задається на рівні від 0,01% до 5%. Для розв'язання цієї задачі зазвичай застосовується не ймовірнісний, а сценарний підхід, відомий як стрес-тестування. Метою стрес-тестування є оцінка стійкості портфеля фінансових активів, підприємства або й фінансової системи в цілому до значних змін макроекономічного характеру та „екстремальних” подій, що є малоімовірними, проте можливими кризовими ситуаціями, що важко піддаються прогнозуванню, і тому здатними призвести до аномально великих збитків (або прибутків). Такі події, як правило, лежать за межами „трьох сигм” і в силу цього залишаються за рамками стандартних статистичних моделей.

Будучи різновидом стандартного підходу, *стрес-тестування* використовується в якості доповнення до **VaR-моделей**, що відображають лише „нормальну” поведінку фінансових ринків, і виявляються неадекватними в періоди різких змін волатильності. Іншими словами, стрес-тестування спрямоване на те, щоб дати відповідь на питання

про те, скільки взагалі може бути втрачено, а не про те, скільки, ймовірно, буде втрачено. Розрізняють такі підходи до стрес-тестування:

- Аналіз чутливості – найпростіша форма сценарного підходу, за якого моделюються наслідки змін єдиного фактору ризику, при цьому значення решти факторів фіксовані;
- Сценарний аналіз, що являє собою вивчення впливу від одночасних змін декількох факторів ризику;
- Оцінка максимально можливого збитку – сценарний підхід, який полягає у пошуку сценарію, що призводить до найбільших втрат. Пошук може вестись як експертним шляхом, так і за допомогою статистичного програмування;
- Статичне оцінювання за допомогою моделей, що базуються на математичній теорії рекордів (математична теорія рекордів вивчає розподіл порядкових статистик, зокрема крайніх членів варіаційного ряду).

В ідеалі аналіз КУА набору сценаріїв можливих ризиків повинен максимально відповідати індивідуальним особливостям даного портфеля і враховувати: несуперечливі коливання цін і ставок одночасно на кількох ринках; можливі наслідки кризи у вигляді неліквідності ринку та запровадження більш жорсткого валютного регулювання; можливі прояви одночасно кількох видів ризику. Враховуючи, що сценарне прогнозування не є жорстко формалізованим методом, можливі різні підходи до розробки гіпотетичних сценаріїв для аналізу майбутніх ризиків. Комплексні сценарії, що включають зміни волатильностей і кореляцій, використовують показник **VaR**, а згідно з поширеними рекомендаціями, при розрахунку **VaR** коваріаційним методом або методом Монте-Карло, необхідно варіювати в різноманітних комбінаціях вихідні параметри – волатильності та кореляції. Однак не варто забувати про те, що дельта-нормальний метод розрахунку **VaR** ґрунтується на лінійній апроксимації чутливості цін інструментів до порівняно незначних змін факторів ризику. Для інструментів з нелінійними функціями ціноутворення похибка такого наближення буде тим більшою, чим більшою буде різниця між реальною зміною фактору ризику та прогнозованою. У випадку, коли мова йде про неочікувані і дуже значні за величиною зміни факторів ризику, КУА або спеціально оцінюють лінійну чутливість до змін такого масштабу, або проводять стрес-тестування тільки кореляційної, а не коваріаційної матриці.

Перевірка логіко-емпіричної несуперечливості сценарію майбутнього ризику для КУА достатньо складне завдання, оскільки в періоди криз кореляційні взаємозв'язки між різними ринками і факторами ризику змінюються стрибкоподібно, при цьому багатоваріантність такого роду змін

тільки зростає з глобалізацією світової економіки. Ще важче КУА оцінити ймовірність реалізації гіпотетичних сценаріїв, адже вони лежать за межами нашого досвіду. Хоча експертний підхід до побудови гіпотетичних сценаріїв найбільш поширений, сценарії не обов'язково повинні бути змістовними, тобто мати під собою певне економічне обґрунтування, що базується на минулому досвіді або інтуїції експерта. Сценарії можуть бути суто формальними, побудованими у великій кількості за допомогою методу Монте-Карло з метою знаходження сценарію, що загрожує найбільш значними збитками, і його подальшого аналізу на правдоподібність.

Висновок. Інструменти, що застосовуються КУА у реальній практиці аналізу ризиків при торгівлі похідними фінансовими інструментами пов'язані сьогодні зі складністю верифікації прогнозів у силу рідкості настання екстремальних подій; відсутністю параметричних моделей прогнозування екстремальних подій для багатомірних розподілів, які необхідні для оцінки втрат за позиціями, що експоновані до більш ніж одного фактору ризику; неможливістю статистичного прогнозування кореляцій в настанні екстремальних подій. Фінансова криза 2008-2009 р.р. окреслила нестандартні зміни значень окремих факторів ризику та зміни в їх динаміці: індивідуальній (волатильності) і спільній (кореляції між факторами ризику). Ускладнився вибір фінансових рішень щодо портфеля та його структури, набору активів і фінансових інструментів, масштабів і часових горизонтів змін набору факторів ризику. Оскільки вибір часового горизонту для кризового сценарію суттєво залежить від ліквідності портфеля, такі важливі у фазі підйому економіки фактори як характеристики ринку і розмір позицій наразі став відігравати другорядну роль. Сформульовані докризові сценарії на основі випробування в рамках класичних моделей і сценаріїв, що описують вартість поточного портфеля через змінні, що відображають фактори ризику, теж виявилися малоефективними. Потім визначаються, здійснюється спроби аналізу отриманих результатів щодо потенційних прибутків і збитків у результаті непередбачуваних змін поточної вартості портфеля потребують більш детальної та глибокої розробки профілактичних фінансових заходів для усунення виявлених вузьких місць у структурі портфеля та підвищення загальної ефективності дій всієї системи ризик-менеджменту.

Список літератури

1. Гитман Л.Д., Джонк М.Р. Основы инвестирования. – М.: Дело, 2006. - 1008 с.
2. Маршалл Дж.Ф., Бансал В.К. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям: Пер.с англ.- М.: ИНФРА-М, 2006.- 784с.
3. Тьюлз Р., Бредли Э., Тьюлз Т. Фондовый рынок. – 6-е изд.: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 648 с.
4. Шварц Ф. Биржевая деятельность Запада (Фьючерсные и фондовые биржи, системы работы и алгоритмы анализа) : Пер. с англ.- М.: Ай Кью, 2006.- 172с.
5. Arditti F. Derivatives. Harvard Business School Press. Boston, Massachusetts, 2006.-394p.
6. Hull John. Options, Futures & Other Derivatives, 5th Ed.-New Jersey: Prentice Hall.- 2006.- 744p.
7. Mishkin Frederic S. The Economics of Money, Banking, and Financial Markets, 6th Ed.- Addison Wesley.- 2002.- 737p.
8. Seligman J. The Transformation of Wall Street: A History of the Securities and Exchange Communication and Modern Corporate Finance. - Boston: Houghton Mifflin, 2006.-711 p.
9. Sobel R. The Big Board. A History of the New York Stock Market.- Washington, DC: Beard Books, 2006.-395 p.
10. Watson A. Finance of International Trade. – London: The Chartered Institute of Bankers, 2005. – 364 p.
11. Wilmott P., Howison S. The Mathematics of Financial Derivatives.- United Kingdom: Cambridge University Press.- 2005. - 317p.
12. Wood C. Boom and Bust: The Rise and Fall of the World's Financial Markets.- L., 2005. – 517 p.
13. Богачев С.В. Фондовые методы развития промышленных корпораций: вопросы теории и практики. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2006. – 294 с.
14. Буренин А.Н. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов.- М.: 1 Федеративная Книготорговая Компания, 2006.- 352с.
15. Галанов В.А. Производные инструменты срочного рынка: фьючерсы, опционы, свопы: Учебник.- М.: Финансы и статистика, 2006.- 464 с.
16. Колесник В.В. Введение в рынок ценных бумаг. – К.: А.Л.Д., 2005. – 430 с.
17. Мертенс А.В. Инвестиции. Курс лекций по современной финансовой теории. – К.: Киевское инвестиционное агентство, 2006. – 415с.
18. Михайлов Д. М. Мировой финансовый рынок. Тенденции развития и инструменты. - М.: «Экзамен», 2005. - 768 с.
19. Мозговой О.Н. Зарубежный фондовый рынок. – К.: УАНПП «Феникс», 2006. - 129 с.
20. Ромашко О.Ю. Регулирование международных фондовых рынков: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2006. – 237 с.
21. Рубцов Б.Б. Зарубежные фондовые рынки: инструменты, структура, механизм функционирования. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 306 с.
22. Jaime Johnson. Trading with the Trend: It's as Easy as ABC – «Stock Futures and Options Magazine», 6-2006, pp. 24-36.
23. Гілл Ч.В.Л. Міжнародний бізнес. Конкуренція на глобальному ринку. – К.: Основи, 2001 – 292 с.
24. Адельмейер М. Опционы КОЛЛ и ПУТ: Экономическое и математическое содержание опционов. М.: Финансы и статистика, 2005 – 312 с.
25. Див.: Ingersoll J.E. Theory of financial decision making. Studies in financial economics. – Rowmank and Littlefield, 1987 – 304 p.
26. Daigler R. Advanced Options Trading: The Analysis and Evaluation of Trading Strategies Hedging Tactics and Pricing Models. Irwin Professional Publishing: Burr

АННОТАЦИЯ

Ступницький А.И.

**ПРАКТИКА ОЦЕНКИ РИСКОВ КОМПАНИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ АКТИВАМИ В ТОРГОВЛЕ
ПРОИЗВОДНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ**

Рассматриваются пути развития рынка производных финансовых инструментов в Украине в условиях современной специфики украинского фондового рынка. На основе ряда различных фондовых показателей исследуются современные особенности анализа рисков в торговле производными финансовыми инструментами для компаний по управлению активами и возможности использования данного опыта в практике деятельности инвестиционных компаний в Украине.

Ключевые слова: риск, управление активами, фондовый рынок, производные финансовые инструменты, волатильность

SUMMARY

Alexei Stupnytskyy

**RISK'S ANALYSIS OF THE COMPANIES FOR ASSETS MANAGEMENT DEALING IN DERIVATIVE
FINANCIAL INSTRUMENTS.**

This article discusses ways to develop the market of derivative financial instruments in Ukraine in the current specifics of the Ukrainian stock market. On the basis of a number of different stock indices studied modern features and risk analysis in trade derivative financial instruments for asset management companies and the possibility of using this experience in the practice of investment companies in Ukraine.

Keywords: risk, asset management, stock market, derivatives, volatility

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ХЕДЖУВАННЯ КОРПОРАТИВНИМИ ДЕРИВАТИВАМИ ЯК ІНФОРМАЦІЙНА КОМПОНЕНТА СИСТЕМНОГО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ

Розкриваються особливості бухгалтерського обліку хеджування корпоративними деривативами, зорієнтованого на підтримку капіталу через системне управління ризиками. Містяться пропозиції щодо постановки обліку хеджування в сучасному правовому середовищі, а саме порядок документального оформлення, особливості синтетичного обліку та вибору методів оцінки ефективності хеджування.

Ключові слова: *управління ризиками, хеджування, фінансові опціони, корпоративні деривативи, інформаційне забезпечення, бухгалтерський облік.*

Постановка проблеми. Динамічність ринкового середовища, в якому доводиться працювати сучасним підприємствам, стимулює пошук ефективних методів мінімізації ризиків, які супроводжують господарську діяльність суб'єктів економічної системи на всіх етапах життєвого циклу. Одним із таких методів є хеджування.

Етимологічно термін «хеджування» походить від англ. hedging (hedge) – страхування, тобто за суттю операція хеджування є операцією, що спрямована на зменшення (або уникнення) ризику, пов'язаного з операцією. Отже, хеджування в широкому розумінні призначене нівелювати (частково або повністю) будь-які ризики, пов'язані з операціями підприємства. Натомість в облікових стандартах, відповідно до якого формується інформаційна компонента управління ризиками шляхом хеджування, хеджування визначене як «застосування одного чи декількох інструментів хеджування з метою повні чи часткової компенсації змін справедливої вартості об'єкта хеджування або пов'язаного з ним грошового потоку» (пп. 4 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти») [1, с. 42]. Подібна конкретизація, на нашу думку, відповідає основоположним принципам бухгалтерського обліку, оскільки акцентує увагу на необхідності вартісного виміру рівня ризику (до «невимірюваних» ризиків метод хеджування застосовуватися не може).

Досвід України щодо використання економічними суб'єктами такого методу управління ризиками як хеджування незначний, що зумовлює актуалізацію справжнього дослідження з огляду на вигоди, які він забезпечує. Одночасно існує нагальна практична необхідність у належному інформаційному забезпеченні користувачів щодо видів ризиків, які загрожують підприємству, та ефективності методів їх протидії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед останніх вітчизняних досліджень з обліку

хеджування доцільно виділити праці К. Бойко [2], Р. Грачової [3], Л.П. Плешонкової [4, с. 53–54], О.Я. Роганової [5, с. 59–62], авторського колективу В.М. Костюченко та С.Ф. Голова [6]. Як показує аналіз, зазначені праці обмежуються розглядом традиційних інструментів хеджування, представлених форвардами та ф'ючерсами (за винятком [3], [6]), тоді як опціони практично залишаються поза увагою дослідників, хоча й забезпечують більш гнучкі можливості управління ризиками. У цілому необхідно констатувати, що сучасні вітчизняні дослідження зорієнтовані на проблеми обліку хеджування товарними деривативами, щодо яких в Україні існує відносно сформований біржовий обіг. Внаслідок цього методологія обліку хеджування фінансовими деривативами у нас практично не розглядається, на відміну від зарубіжних країн. Досить ґрунтовні напрацювання з цих питань містить праця Дж. Ф. Гріна [6].

Постановка завдання. Завданням нашого дослідження є аналіз методології бухгалтерського обліку хеджування фінансовими опціонами, а саме опціонами на акції, які в Україні є єдиним корпоративним деривативом, допущеним до біржового обігу згідно з Правилами випуску та обігу фондових деривативів (Рішення ДКЦПФР №13 від 24.06.1997 р.). Щоб конкретизувати результати дослідження, обмежимося розглядом опціонів на власні акції.

Виклад основного матеріалу. Передусім внесемо принципове пояснення. Ретельне опрацювання МСБО 39 та П(С)БО 13 указує на те, що в них жодного разу інструменти капіталу (власні акції) не ідентифікуються в якості об'єкта, який хеджуватиметься, проте в означенні є непряме посилання на можливість хеджування майбутньої операції, яка є ризиковою та може бути визначена як об'єкт хеджування. Тобто використання опціонів на власні акції в якості інструмента хеджування передбачає, що підприємство не розглядається як

емітент такого контракту, а виступає учасником (покупцем, холдером) опціонного контракту, базовим активом якого є його акції. Ми відстоюємо позицію, за якою операцію належить обліковувати як хеджування у випадку наявності сутнісних характеристик хеджування та дотримання вимог визнання, закріплених обліковими стандартами, в протилежному випадку – операцію належить обліковувати за правилами обліку похідних інструментів.

Сенс використання опціонів в межах правового поля України бачиться нам у підтримці капіталу через хеджування. Попри це, варто наголосити, що межа між хеджуванням і спекуляцією, встановлена П(С)БО 13, настільки тонка, що на практиці досить складно однозначно ідентифікувати здійснювані операції. Наведемо аргументи на користь нашої позиції, для чого проаналізуємо мотиви покупця опціону (рис. 1).

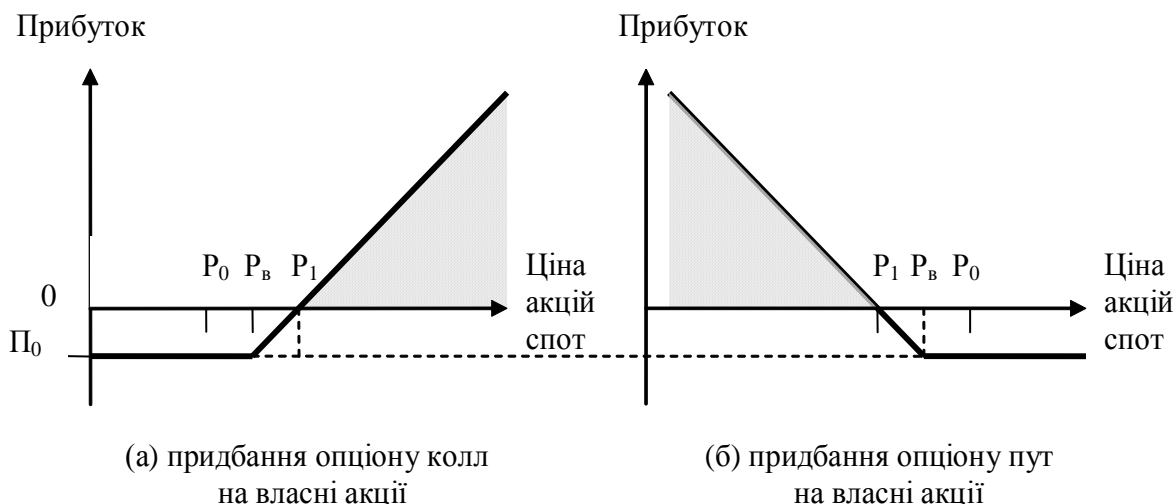


Рис. 1. Стратегії використання опціонів на власні акції

Ситуація, представлена на рис. 1 (а), за економічним змістом відповідає хеджуванню операції з придбання власних акцій. Підприємство, що бажає провести викуп власних акцій на відкритому ринку, хеджує свою позицію, придбаваючи опціон колл, у якому зафіксовано ціну на рівні P_v , що вища від поточної ціни на акції емітента (P_0). Щоб стати учасником контракту, емітент сплачує премію (Π_0) продавцю опціону, якою й обмежується розмір його імовірних збитків. У разі позитивної цінової динаміки емітент матиме можливість отримати прибуток, якщо ціна його акцій на спотовому ринку (страйкова ціна) перевищить P_1 (заштрихована ділянка), у випадку, якщо ціна на акції емітента буде нижчою, ніж значення P_1 , емітент отримає збитки, що відповідають: на ціновій ділянці $P_v P_1$ розміру премії за мінусом перевищення ринкової ціни його акцій над тією, що зафіксована опціоном; на ділянці $0 P_v$ – у розмірі сплаченої премії. На останній ділянці підприємству не вигідно виконувати контракт у зв'язку з нижчим рівнем цін на спотовому ринку, а тому він відмовиться від виконання контракту. Отже, економічний зміст хеджування зазначеної операції полягає в тому, що емітент має можливість зекономити значні суми коштів, придбаваючи власні акції за ціною,

зафіксованою опціонним контрактом.

Якщо розглянути ситуацію, подану на рис. 1 (б), то матимемо картину хеджування перепродажу власних акцій на вторинному ринку або публічного розміщення емітованих акцій. Хеджування проводиться на випадок негативної цінової динаміки. Як і в першому випадку, збитки підприємства обмежені сплаченою премією, оскільки у випадку зростання цін на акції емітента вище від ціни P_v , воно відмовиться від виконання цього контракту, маючи можливість реалізувати акції на спотовому ринку за значно вищою ціною. Звичайно, дана ситуація, на відміну від попередньої, припускає варіант спекуляції. Так, не маючи на балансі раніше викуплених або не розміщених акцій, підприємство може вдатися до спекулятивного маневру, провівши викуп власних акцій на ринку за нижчою ціною і виконавши опціон пут за наперед зафіксованою ціною (P_v). У цьому випадку підприємство може отримати досить вагомий спекулятивний дохід (різницю між ціною викупу та перепродажу власних акцій за вирахуванням премії (Π_0), сплаченої на користь райтера (продавця опціону)).

Пп. 35, 38 і 41 П(С)БО 13 визначено три види хеджування відносно таких об'єктів: справедлива вартість або грошові потоки, пов'язані з об'єктом,

хеджування фінансових інвестицій у господарські одиниці за межі України. Що ж виступатиме об'єктом хеджування в операціях з корпоративними деривативами: справедлива вартість або ж грошові потоки (сумнівів щодо неналежності такої операції до хеджування третього виду не виникає)? Проведені дослідження змістового навантаження відповідних видів хеджування вказують на те, що в нашому випадку хеджуватиметься саме грошовий потік, який буде сплачено при запланованій операції з викупу або розміщення акцій. Пояснимо нашу позицію.

Концептуальною основою хеджування є неттінг, тобто облік хеджування справедливої вартості як такої припускає, що підприємство внаслідок цієї операції застосування «перекриє» зміни справедливої вартості балансового об'єкта хеджування врахуванням змін справедливої вартості інструмента хеджування. Тобто умовою обліку хеджування справедливої вартості є облік хеджованих статей за справедливою вартістю. Тільки в такому випадку доходи та втрати від операції будуть збалансованими на рахунок фінансових результатів. Щодо обліку інструментів капіталу, то вони оцінюються за балансовою вартістю та не підлягають переоцінці внаслідок змін справедливої вартості, а тому в операціях з власними акціями хеджуватися можуть тільки грошові потоки майбутніх операцій.

Ведення обліку деривативів як інструментів хеджування можливе лише при виконанні таких умов, формалізованих в облікових стандартах:

а) оформлення до початку хеджування документації про відносини хеджування, цілі управління ризиком та стратегію хеджування;

б) очікуване та в подальшому оцінене фактичне значення коефіцієнта ефективності хеджування в межах 0,8–1,25;

в) достовірна оцінка справедливої вартості інструмента або грошових потоків від об'єкта хеджування;

г) висока імовірність здійснення прогнозованої операції, що є об'єктом хеджування.

Документальне оформлення відносин хеджування виглядає цілком логічним та особливих питань не викликає. Такий документ має розпорядчий характер і повинен визначати:

а) по-перше, характер хеджованого ризику. Види ризику, до мінімізації яких прагне підприємство, деталізовані обліковими стандартами та охоплюють валютний, відсотковий, кредитний, грошового потоку, ліквідності, цінний та ринковий ризику (пп. 4 П(С)БО 13). Якщо одна операція зазнає впливу кількох видів ризику, можливе як повне хеджування, так і часткове (від окремих видів ризику). Чітке розуміння ризику, до мінімізації

якого прагне підприємство, є передумовою правильного вибору хедж-інструмента та стратегії хеджування ще до його початку, а в подальшому гарантуватиме адекватність обраного методу обліку хеджування сутності самої операції;

б) інструмент хеджування, що за означенням являє собою похідний фінансовий інструмент, фінансовий актив або фінансове зобов'язання, справедлива вартість яких і грошові потоки від яких, як очікується, компенсуватимуть зміни справедливої вартості або потоку грошових коштів об'єкта хеджування. В нашому випадку роль інструмента хеджування виконують опціони на купівлю або продаж акцій. Вони обираються за критерієм різноспрямованих змін справедливої вартості (грошових потоків) інструмента та об'єкта хеджування. Наприклад, хеджування позиції з перепродажу викуплених акцій компанії в умовах падіння ринкових котировань потребує придбання опціонного контракту на продаж за максимально високою ціною;

в) об'єкт хеджування – визнаний актив, зобов'язання або майбутня операція, з якою пов'язаний ризик зміни справедливої вартості чи грошових потоків. Такий підхід до ідентифікації об'єкта хеджування закріплений у П(С)БО 13, однак він неповний. На наше переконання, до об'єктів хеджування мають зараховуватися також окремі інструменти капіталу, визнані в балансі. Справа в тому, що підприємство може мати викуплені або нерозміщені акції, за якими воно займає «активну» позицію, але, відповідно до національних правил обліку, вони обліковуються як вирахування з капіталу, а не як активи, що характерне для облікових систем США (неоплачений капітал обліковується на рахунок «Дебіторська заборгованість за підписаними акціями» [8, с. 331]), Німеччини (облік неоплаченого та вилученого капіталу ведеться на активних рахунках відповідно 071 «Неоплачені внески, ще не затребувані» або 072 «Неоплачені внески, затребувані» та 130 «Власні акції або дольова участь у власному підприємстві» плану рахунків на основі єдиної номенклатури рахунків у промисловості з подальшим розкриттям в активі балансу [9, с. 360–361]), Франції, Італії (правда, в активі компанії може бути не більше 10% заявленого акціонерного капіталу). Тому поняття «об'єкт хеджування» потребує уточнення, адже вказані статті мають не менший ризик зміни справедливої вартості порівняно з товарними чи фінансовими активами;

г) порядок оцінки ефективності інструмента хеджування. Така оцінка, відповідно до П(С)БО 13, базується на застосуванні коефіцієнта ефективності, який обчислюється як відношення змін справедливої вартості (або грошових потоків)

об'єкта хеджування та змін справедливої вартості (або грошових потоків) від інструмента хеджування. Звертає на себе увагу те, що в П(С)БО 13 відсутні вказівки на періодичність, з якою має проводитися така оцінка. У пункті 35.5 вказано, що оцінку ефективності хеджування потрібно проводити постійно. Не зрозуміло, що розробники стандарту мали на увазі, стверджуючи «постійно»: щодня, щомісяця або ж на кожну дату балансу? Вітчизняний стандарт не дає відповіді на це питання, але, виходячи із загальної логіки звітного визнання, така оцінка повинна проводитися при складанні квартальної та річної фінансової звітності (ретроспективна оцінка). Одночасно потрібно наголосити на тому, що перспективну оцінку ефективності хеджування потрібно здійснювати як на початку операції, так і на кожну дату балансу (для наступного періоду) протягом терміну дії контракту, класифікованого як інструмент хеджування.

Національний стандарт зобов'язує підприємства до використання єдиного методу оцінки ефективності хеджування, тоді як пункт 151 МСБО 39 акцентує увагу на тому, що пропонується метод не єдино можливий. У спеціальній літературі знаходимо понад десяток методів такої оцінки: метод доларової компенсації (його різновидами є методи гіпотетичного деривативу, тарегованої ставки, аналіз чутливості), компенсуючих умов, кореляційно-регресійного аналізу, методика Джонсона–Стейна, концепція в-коефіцієнта та портфельна теорія Г. Марковіца та Дж. Данцига, множини Парето, метод справедливої вартості з урахуванням ризику (VaR (Value at Risk)), хедж статус-кво та ряд інших. Застосування кожного з них залежить від мети хеджування та в кінцевому підсумку визначає адекватність прийнятих рішень. Цілком достатньо описати обраний метод у документації про стратегію хеджування.

Інше практичне питання, вартує уваги при розрахунку ефективності хеджування саме опціонами, таке: який період для розрахунку коефіцієнта ефективності має обрати підприємство (йдеється про ретроспективний аналіз)? Роз'яснення саме з цього питання як у П(С)БО, так і в МСБО відсутні. Ми наполягаємо на доцільності оцінки за увесь період хеджування нарастаючим підсумком. На відміну від оцінки за кожен звітний період, суцільна оцінка більш об'єктивна, оскільки нижча від нормативної ефективність хеджування в окремо взятому періоді ще не може свідчити про його неефективність в цілому. Подібний підхід закріплено в американському стандарті FAS 133 «Облік похідних інструментів та операцій хеджування».

Отже, якщо охарактеризовані умови виконано, операції з використання корпоративних деривативів можуть обліковуватися як хеджування.

Зауважимо, що синтетичний облік хеджування визначається його видом. При цьому незалежно від виду хеджування опціони на власні акції, як інструменти хеджування, обліковуватимуться одночасно поза балансом на рахунку 03 «Контрактні зобов'язання» (додатково відкритий субрахунок 032 «Опціони») – у сумі справедливої вартості контракту та на спеціальному балансовому рахунку «Розрахунки за похідними фінансовими інструментами» – у сумі премії або маржі, сплаченої при їх придбанні. Останній доцільності ввести до національного Плану рахунків з метою забезпечення єдності методології обліку похідних фінансових інструментів. За цим же рахунком також відображатиметься результат переоцінки об'єктів хеджування у кореспонденції з рахунками, що за призначенням відповідають вимогам П(С)БО 13 щодо обліку операцій хеджування.

Саме розкриття результатів переоцінок об'єкта хеджування залежить від його виду. Так, якщо хеджуються майбутні грошові потоки, то синтетичний облік переоцінок залежить від ретроспективного значення коефіцієнта ефективності хеджування, якщо воно перебуває:

- а) у межах від 0,80 до 1,25 – результат переоцінки відображається як зміна власного капіталу;
- б) поза межами 0,80–1,25 – результат переоцінки відображається у складі інших доходів або інших витрат звітного періоду.

Оскільки облікові стандарти не містять рекомендацій щодо вибору відповідних рахунків, необхідно визначити, які рахунки найбільш придатні для відображення таких операцій. У другому випадку все зрозуміло, такими рахунками є субрахунок 977 «Інші витрати звичайної діяльності» рахунку 97 «Інші витрати» та 746 «Інші доходи від звичайної діяльності» рахунку 74 «Інші доходи».

А ось щодо першого – можливі варіанти. Посилання на інтерпретації міжнародних стандартів, розроблені в межах проекту Євросоюзу «Проведення реформи бухгалтерського обліку та звітності», переконує, що в міжнародній практиці переважає підхід, за якого переоцінка ефективного хеджування визнається у складі резервів хеджування, однак не на рахунках, тотожних вітчизняному рахунку 43 «Резервний капітал». Резерви хеджування відповідають резервам капіталу, а не прибутку (саме таким є рахунок 43), оскільки їх призначенням є коригування збереження капіталу. На користь таких висновків також свідчить практика обліку операцій хеджування в банківських установах, в яких з цією метою для використовується окремий субрахунок 5104 «Результат переоцінки за операціями хеджування», виділений у складі резервів капіталу. З огляду на вказані обставини вважаємо доцільним результати переоцінок ефективних інструментів хеджування грошових потоків обліковувати на існуючому

субрахунку 423 «Дооцінка активів», перейменувавши його на «Результати переоцінок». Для належної деталізації облікових даних до нього потрібно передбачити відповідні субрахунки третього порядку, включаючи окремий субрахунок «Результати переоцінок за операціями хеджування».

Висновки. У сучасних умовах підприємство, як відкрита економічна система, на кожному з етапів життєвого циклу зазнає впливу широкого спектру ризиків, вплив яких стає особливо відчутним в умовах нестабільного зовнішнього середовища. На цьому фоні актуалізується завдання дієвої протидії імовірним негативним впливам, яке реалізується в межах системного управління ризиками.

Хеджування корпоративними деривативами забезпечує підтримку капіталу компанії через проведення операцій, спрямованих на скорочення втрат від ризикованих операцій з капіталом. Сутнісний зміст такого хеджування відповідає хеджу грошових потоків, для достовірного розкриття результатів якого відповідно до П(С)БО 13, МСБО 39 та МСФЗ 7 необхідно: по-перше, задокументувати належно відносини хеджування; по-друге, забезпечити достовірну оцінку грошових потоків від об'єкта хеджування; по-третє, постійно відстежувати та підтверджувати високу ефективність хеджування; по-четверте, забезпечити належне відображення операцій у бухгалтерському обліку.

Список літератури

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 „Фінансові інструменти”, затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.2001 р. №559, зареєстр. в Міністерстві юстиції України 19.12.2001 р. №1050/6241.// Все про бухгалтерський облік. – 2003. – № 14. – С. 42–46.
2. Бойко К. Бухгалтерський облік хеджування шляхом укладання форвардних і ф'ючерсних контрактів / К. Бойко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 12. – С. 34–40.
3. Грачова Р. Бухгалтерія для хеджерів і спекулянтів [Електронний ресурс] / Р. Грачова // Дебет–Кредит. – 2004. – № 7. – Режим доступу : <http://www.dtk.com.ua/show/1nid066.html>
4. Плешонкова Л. П. Фінансові інструменти / Л. П. Плешонкова // Баланс. – 2002. – № 29. – С. 48–54.
5. Роганова О. Я. Тринадцятий стандарт під мікроскопом: особливості оцінки та класифікації фінансових інструментів / О. Я. Роганова // Бухгалтерія. – 2005. – № 31. – С. 72–76.
6. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами: практичний посібник / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. – К.: Лібра, 2004. – Розд. 19. – С. 498–579.
7. James F. Green. CCH Accounting for Derivatives and Hedging 2008. – CCH Inc., 2007. – 1274 p.
8. Качалин В.В. Финансовый учет и отчетность в соответствии со стандартами ГААР / В.В. Качалин. – М.: Эксмо, 2006. – 400 с.
9. Мус Герольд. Бухгалтерський облік: основи – завдання – розв'язання / Герольд Мус, Рольф Ханшманн ; пер. з нім. С. Лобачової. – К.: КНЕУ, 2000. – 386 с.

АННОТАЦІЯ

Ирина Ковтун

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ УЧЕТ ХЕДЖИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНИМИ ДЕРИВАТИВАМИ ЯК ІНФОРМАЦІЙНА КОМПОНЕНТА СИСТЕМНОГО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ

Раскрываются особенности бухгалтерского учета хеджирования корпоративными деривативами, которые сориентированы на поддержку капитала благодаря системному управлению рисками. Сделаны предложения, которые касаются постановки учета хеджирования в современном правовом поле, а именно порядок документального оформления, особенности синтетического учета и выбора методов оценки эффективности хеджирования.

Ключевые слова: управление рисками, хеджирование, финансовые опционы, корпоративные деривативы, информационное обеспечение, бухгалтерский учет.

SUMMARY

Irina Kovtun

ACCOUNTING HEDGING BY CORPORATE DERIVATIVE TOOLS AS AN INFORMATION COMPONENT OF SYSTEM RISK-MANAGEMENT

In article revealed especially of accounting hedging by corporate derivative aimed at supporting capital through, using a system of risk-management. The offers are made which concern performances of hedge accounting in the modern legal environment, namely order of documentary registration, feature of the synthetic accounting and choice of methods of an estimation of efficiency of hedge.

Key words: risk-management, hedging, financial options, corporate derivative, information ensuring, accounting.

ЕКОНОМІЧНА КІБЕРНЕТИКА

УДК 519.863:330.44

© Ляшенко І.М., Онищенко І.М., 2009

Київський національний Університет імені Тараса Шевченка, Київ

АГРЕГУВАННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ БАЛАНСОВИХ МОДЕЛЕЙ «ВИТРАТИ-ВИПУСК»

Розроблено метод точного агрегування статичних і динамічних еколого-економічних моделей "витрати-випуск". Ці моделі збалансовують виробничі можливості, випуск продукції та послуг і дозволяють контролювати забруднення навколишнього середовища. Крім того, отримано умови точної агрегації моделі Леонтьєва-Форда.

Ключові слова: метод точного агрегування, моделі "витрати-випуск", модель Леонтьєва-Форда.

I. Вступ. Вивчення економічних показників вимагає від дослідника оперувати значною кількістю даних, які в силу об'єктивних причин не завжди можуть бути враховані у повному обсязі. Коли ж мова заходить про дослідження еколого-економічних процесів, то кількість параметрів у відповідних моделях значно збільшується. Тому дослідник не може ефективно опрацювати їх без застосування надійних методів агрегування вхідної інформації.

Дослідження еколого-економічних процесів на макrorівні оперує агрегованими показниками. Деталізовані ж показники визначаються на мікрорівні. Зв'язок між деталізованими та відповідними агрегованими показниками здійснюється на основі методів агрегування.

Актуальною виявляється проблема агрегування еколого-економічних моделей і, перш за все, балансових моделей «витрати-випуск».

II. Постановка завдання. Однією з перших лінійних балансових моделей, побудованих на деталізованих показниках, є балансова модель «витрати-випуск» Леонтьєва [1, 2]:

$$x = Ax + y, \quad x \geq 0, \quad y > 0, \quad (1.1)$$

де $x = (x_1, x_2, \dots, x_N)^T$ – вектор-стовпець об'ємів виробництва (валовий випуск)

продукції, $y = (y_1, y_2, \dots, y_N)^T$ – вектор-стовпець кінцевої продукції, $A \geq 0$ – невід'ємна матриця коефіцієнтів прямих витрат виробництва розмірності $N \times N$, елемент a_{ij} якої показує, яка кількість продукції i , згідно з технологією, витрачається на виробництво одиниці продукції j .

Модель Леонтьєва будується як у вартісному, так і у натуральному вигляді.

У першому випадку елементами виступають цінові еквіваленти відповідних елементів.

У другому випадку елементами моделі є натуральні показники. Зв'язок між цими моделями здійснюється на основі відповідних цін на продукцію.

III. Результати. 1. Модель Леонтьєва була узагальнена на випадок еколого-економічного балансу [3]. Така модель дістала назву моделі Леонтьєва-Форда [4]:

$$x_1 = A_{11}x_1 + A_{12}x_2 + y_1, \quad x_1 \geq 0, \quad y_1 > 0,$$

$$x_2 = A_{21}x_1 + A_{22}x_2 - y_2, \quad x_2 \geq 0, \quad y_2 > 0,$$

де $x = (x_1, x_2, \dots, x_N)^T$ – вектор-стовпець об'ємів виробництва (валовий випуск) продукції, $y = (y_1, y_2, \dots, y_N)^T$ – вектор-стовпець кінцевої продукції, $A \geq 0$ – невід'ємна матриця коефіцієнтів прямих витрат

виробництва розмірності $N \times N$, елемент a_{ij} якої показує, яка кількість продукції i , згідно технології, витрачається на виробництво одиниці продукції j .

Модель Леонтєва будується як у вартісному, так і у натуральному вигляді. У першому випадку елементами виступають цінові еквіваленти відповідних елементів. У другому випадку елементами моделі є натуральні показники. Зв'язок між цими моделями здійснюється на основі відповідних цін на продукцію.

III. Результати. 1. Модель Леонтєва була узагальнена на випадок еколого-економічного балансу [3]. Така модель дістала назву моделі Леонтєва-Форда [4]:

$$x_1 = A_{11}x_1 + A_{12}x_2 + y_1, \quad x_1 \geq 0, \quad y_1 > 0,$$

$$x_2 = A_{21}x_1 + A_{22}x_2 - y_2, \quad x_2 \geq 0, \quad y_2 > 0,$$

де $x_1 = (x_1^1, x_2^1, \dots, x_N^1)^T$ – вектор-стовпець валового виробництва продукції;

$y_1 = (y_1^1, y_2^1, \dots, y_N^1)^T$ – вектор-стовпець кінцевої продукції;

$x_2 = (x_1^2, x_2^2, \dots, x_M^2)^T$ – вектор-стовпець обсягів знищеного забруднення;

$y_2 = (y_1^2, y_2^2, \dots, y_M^2)^T$ – вектор-стовпець обсягів незнищеного забруднення;

$A_{11} \geq 0, \quad A_{12} \geq 0, \quad A_{21} \geq 0, \quad A_{22} \geq 0$ – невід'ємні технологічні матриці.

Будемо вивчати модель Леонтєва-Форда у вигляді:

$$x = Ax + y, \quad (1.1)$$

$$\text{де } x = \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \end{pmatrix}, \quad A = \begin{pmatrix} A_{11} & A_{12} \\ A_{21} & A_{22} \end{pmatrix}, \quad y = \begin{pmatrix} y_1 \\ -y_2 \end{pmatrix}.$$

Для агрегування еколого-економічного балансу в єдиний об'єднаний еколого-економічний продукт введемо у розгляд агрегуючу матрицю-рядок

$$T = (p_1, p_2, \dots, p_N, q_1, q_2, \dots, q_M) = (p, q)$$

Елементами цієї матриці є ціни відповідних продуктів матеріального виробництва та вартість знищення одиниці відповідних забруднювачів.

Помножимо зліва обидві частини рівняння (1.1) на матрицю-рядок T :

$$Tx = TAx + Ty. \quad (1.2)$$

З іншого боку, агрегований баланс можна

записати у вигляді

$$X = \tilde{a}X + Y, \quad X \geq 0, \quad Y > 0, \quad (1.3)$$

де $X = Tx, Y = Ty$ – агреговані величини валових та кінцевих об'єднаних еколого-економічних випусків. Тоді, порівнюючи рівняння (1.2) та (1.3), отримаємо умову точного агрегування

$$TA = \tilde{a}T. \quad (1.4)$$

Зауважимо, що \tilde{a} – деяке число, а сама рівність (1.4) є узагальненням умови Хатанакі [5] на випадок еколого-економічної моделі.

Перепишемо рівність (1.4) у вигляді

$$T(A - \tilde{a}E) = 0. \quad (1.5)$$

Специфічними умовами для співвідношення (1.5) є: $T > 0$, оскільки T – матриця цін; $A = \begin{pmatrix} A_{11} & A_{12} \\ A_{21} & A_{22} \end{pmatrix}$ – невід'ємна

блочна технологічна матриця балансу (1.1), яку надалі будемо вважати також нерозкладною та продуктивною [4, 6].

За таких умов розв'язком рівняння (1.5) є $T = p_A$ – лівий вектор Фробеніуса матриці A , $\tilde{a} = \lambda_A$ – найбільше власне значення (корінь Фробеніуса) невід'ємної матриці A . Це необхідні та достатні умови виконання точного агрегування еколого-економічного балансу в єдиний об'єднаний еколого-економічний продукт, що є окремим об'єктом у теорії екологічної економіки.

Отже, для продуктивної нерозкладної моделі міжгалузевого еколого-економічного балансу (1.1) завжди існує єдине точне агрегування до одновимірного рівняння $X = \tilde{a}X + Y, Y > 0$, де $T = T_A$ – агрегуюча матриця, яка дорівнює лівому вектору Фробеніуса матриці A , $\tilde{a} = \lambda_A$ – коефіцієнт агрегованих еколого-економічних витрат, що дорівнює кореню Фробеніуса матриці A .

Розглянемо тепер питання про умови існування такого об'єданого еколого-економічного балансу. Для цього будемо вивчати рівняння (1.3) агрегованого балансу Леонтєва-Форда. Звівши подібні доданки та перетворивши рівняння (1.3), приходимо до такої рівності

$$X = \frac{p_A y^1 - q_A y^2}{1 - \lambda_A}. \quad (1.6)$$

Ліва частина цієї рівності завжди невід'ємна. Тому вимога невід'ємності правої частини є умовою існування розв'язку

агрегованого об'єднаного балансу. Знаменник правої частини рівняння $1 - \lambda_A > 0$, оскільки корінь Фробеніуса для продуктивної матриці A задовольняє умовам $0 < \lambda_A < 1$. Тому для виконання невід'ємності X необхідною і достатньою умовою буде виконання нерівності

$$Y = p_A y_1 - q_A y_2 \geq 0. \quad (1.7)$$

Умову (1.7) можна обґрунтувати в рамках теорії екологічної економіки, де ринкові механізми поширюються як на економічні, так і на екологічні об'єкти. Зміст умови (1.7) полягає у тому, що вартість завданої довкіллю шкоди не повинна перевищувати вартості виготовленої кінцевої продукції.

Підсумок можна сформулювати у вигляді такого твердження.

Твердження 1. *Необхідною та достатньою умовою існування розв'язку агрегованого в єдиний об'єднаний продукт еколого-економічного балансу (1.1) є умова невід'ємності вартості кінцевого еколого-економічного продукту. Тоді $\tilde{a} = \lambda_A$ – корінь Фробеніуса і $T = p_A$ – лівий вектор Фробеніуса*

$$\text{технологічної матриці } A = \begin{pmatrix} A_{11} & A_{12} \\ A_{21} & A_{22} \end{pmatrix}.$$

2. Перейдемо до вивчення можливостей агрегування еколого-економічного балансу в два агреговані продукти: економічний та екологічний. Будемо розглядати модель Леонт'єва-Форда, яку запишемо у вигляді:

$$\begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} A_{11} & A_{12} \\ A_{21} & A_{22} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} y_1 \\ -y_2 \end{pmatrix}. \quad (2.1)$$

Агрегуючу матрицю T представимо так:

$$T = \begin{pmatrix} p_1 & p_2 & \dots & p_N & 0 & \dots & 0 \\ 0 & \dots & 0 & q_1 & q_2 & \dots & q_M \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} p & 0 \\ 0 & q \end{pmatrix},$$

де p_i – вартість i -го товару, $i = \overline{1, N}$; q_j – вартість знищення j -го забруднення, $j = \overline{1, M}$.

Помноживши обидві частини рівняння (2.1) на агрегуючу матрицю T зліва, отримаємо

$$Tx = TAx + Ty. \quad (2.2)$$

Агрегований баланс також має вигляд:

$$X = \tilde{A}X + Y, \quad (2.3)$$

$$\text{де } X = \begin{pmatrix} X_1 \\ X_2 \end{pmatrix}, \tilde{A} = \begin{pmatrix} \tilde{a}_{11} & \tilde{a}_{12} \\ \tilde{a}_{21} & \tilde{a}_{22} \end{pmatrix}, Y = \begin{pmatrix} Y_1 \\ -Y_2 \end{pmatrix} -$$

агреговані величини.

З рівностей (2.2) та (2.3) очевидно випливає умова точного агрегування:

$$TA = \tilde{A}T.$$

Для детального вивчення цієї умови запишемо її у вигляді системи рівнянь

$$\begin{aligned} pA_{11} &= \tilde{a}_{11}p, & pA_{12} &= \tilde{a}_{12}q, \\ qA_{21} &= \tilde{a}_{21}p, & qA_{22} &= \tilde{a}_{22}q. \end{aligned} \quad (2.4)$$

Далі будемо вивчати перше та четверте рівняння системи (2.4), які перепишемо у вигляді

$$\begin{aligned} p(A_{11} - \tilde{a}_{11}E_N) &= 0, \\ q(A_{22} - \tilde{a}_{22}E_M) &= 0. \end{aligned} \quad (2.5)$$

Тут E_i – одинична діагональна матриця i -го порядку.

Для нерозкладної продуктивної моделі Леонт'єва-Форда і кліткових матриць A_{11} та A_{22} розв'язками рівнянь (2.5), очевидно, будуть відповідно $p = p_{A_{11}}$, $\tilde{a}_{11} = \lambda_{A_{11}}$ для першого і $q = p_{A_{22}}$, $\tilde{a}_{22} = \lambda_{A_{22}}$ для другого рівняння. Тут λ_{A_i} – корінь Фробеніуса матриці A_i , p_{A_i} – відповідний лівий вектор Фробеніуса матриці A_i .

Підставимо отримані значення для p та q у друге та третє рівняння системи (2.4). Після цього відповідні рівності можна записати у вигляді:

$$\begin{aligned} p_{A_{11}} A_{12} &= \tilde{a}_{12} p_{A_{22}}, \\ p_{A_{22}} A_{21} &= \tilde{a}_{21} p_{A_{11}}. \end{aligned}$$

З останніх рівнянь отримуємо необхідні і достатні умови агрегування:

$$\begin{aligned} p_{A_{11}} (\tilde{a}_{12} \tilde{a}_{21} E_N - A_{12} A_{21}) &= 0, \\ p_{A_{22}} (\tilde{a}_{21} \tilde{a}_{12} E_M - A_{21} A_{12}) &= 0. \end{aligned} \quad (2.6)$$

Зауважимо, що достатніми умовами точного агрегування, зокрема, будуть

$$\begin{aligned} A_{12} A_{21} &= \tilde{a}_{12} \tilde{a}_{21} E_N, \\ A_{21} A_{12} &= \tilde{a}_{21} \tilde{a}_{12} E_M. \end{aligned}$$

Але це дуже жорсткі обмеження, згідно з якими матриці $A_{12} A_{21}$ та $A_{21} A_{12}$ є матрицями одиничного діагонального типу, що в реальних еколого-економічних умовах практично неможливо.

Можливі частинні випадки, коли одна з матриць A_{12} або A_{21} тотожно рівна нульовій матриці, що відповідає умовам екологічно чистого виробництва, коли немає викидів

забруднення або немає матеріальних витрат виробництва на знищення цього забруднення. Тоді умови (2.6) виконуються автоматично.

Тому ще раз звернемо увагу на умови (2.6). Очевидно, що розв'язки будуть аналогічні розв'язкам рівняння (2.5), а саме:

$\tilde{a}_{12}\tilde{a}_{21} = \lambda_{A_{12}A_{21}} > 0$ – корінь Фробеніуса матриці $A_{12}A_{21}$;

$\tilde{a}_{21}\tilde{a}_{12} = \lambda_{A_{21}A_{12}} > 0$ – корінь Фробеніуса матриці $A_{21}A_{12}$;

$P_{A_{11}} = P_{A_{12}A_{21}}$ – відповідний лівий вектор Фробеніуса матриці $A_{12}A_{21}$;

$P_{A_{22}} = P_{A_{21}A_{12}}$ – відповідний лівий вектор Фробеніуса матриці $A_{21}A_{12}$.

Підсумок можна сформулювати у вигляді такого твердження.

Твердження 2. *Необхідною і достатньою умовою точного агрегування моделі (2.1) в два продукти (економічний та екологічний) є умова рівності лівих векторів Фробеніуса матриць A_{11} та $A_{12}A_{21}$ і відповідно лівих векторів*

Фробеніуса матриць A_{22} та $A_{21}A_{12}$. Тоді агрегуюча матриця матиме вигляд

$$T = \begin{pmatrix} P_{A_{11}} & 0 \\ 0 & P_{A_{22}} \end{pmatrix}.$$

3. Бажання узагальнити вищевикладені міркування приводять нас до задачі агрегування еколого-економічного балансу (2.1) з розмірності $N+M$ до розмірності $n+m$, де $1 < n < N$, $1 < m < M$.

З цією метою представимо агрегуючу матрицю у вигляді

$$T = \begin{pmatrix} P & 0 \\ 0 & Q \end{pmatrix},$$

де P та Q – агрегуючі матриці для виробництва продукції та знищення забруднювачів відповідно і мають вигляд

$$P = \begin{pmatrix} p_1^1 \dots p_{N_1}^1 & 0 & \dots & 0 & \dots & 0 & \dots & 0 \\ 0 & \dots & 0 & p_1^2 \dots p_{N_2}^2 & \dots & 0 & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & \dots & 0 & 0 & \dots & 0 & \dots & p_1^n \dots p_{N_n}^n \end{pmatrix}, \quad N_1 + N_2 + \dots + N_n = N, \quad (3.1)$$

$$Q = \begin{pmatrix} q_1^1 \dots q_{M_1}^1 & 0 & \dots & 0 & \dots & 0 & \dots & 0 \\ 0 & \dots & 0 & q_1^2 \dots q_{M_2}^2 & \dots & 0 & \dots & 0 \\ 0 & \dots & 0 & 0 & \dots & 0 & \dots & q_1^m \dots q_{M_m}^m \end{pmatrix}, \quad M_1 + M_2 + \dots + M_m = M.$$

Розмірність агрегуючих матриць – $n \times N$ та $m \times M$ відповідно. Елемент p_j^s матриці P відповідає ціні j -го продукту з множини $\{N_s\}$, де $\bigcup_{s=1}^n \{N_s\} = \{N\}$, $\{N_k\} \cap \{N_r\} = \emptyset$ при $k \neq r$.

Аналогічно, елемент q_j^z матриці Q відповідає вартості знищення одиниці j -го забруднювача з

множини $\{M_z\}$, де $\bigcup_{z=1}^m \{M_z\} = \{M\}$, $\{M_k\} \cap \{M_r\} = \emptyset$ при $k \neq r$.

Відповідно до (3.1) запишемо матриці A та T у клітковому вигляді

$$A = \begin{pmatrix} A_{11}^{11} \dots A_{1n}^{11} & A_{11}^{12} \dots A_{1m}^{12} \\ \dots & \dots \\ A_{n1}^{11} \dots A_{nn}^{11} & A_{n1}^{12} \dots A_{nm}^{12} \\ A_{11}^{21} \dots A_{1n}^{21} & A_{11}^{22} \dots A_{1m}^{22} \\ \dots & \dots \\ A_{m1}^{21} \dots A_{mn}^{21} & A_{m1}^{22} \dots A_{mm}^{22} \end{pmatrix}, T = \begin{pmatrix} p^1 \dots 0 & 0 \dots 0 \\ \dots & \dots \\ 0 \dots p^n & 0 \dots 0 \\ 0 \dots 0 & q^1 \dots 0 \\ \dots & \dots \\ 0 \dots 0 & 0 \dots q^m \end{pmatrix}.$$

Тут верхні індекси показують номер технологічної матриці, до якої належить елемент, а нижні індекси – номер елемента у клітковій матриці.

Помножимо рівняння (2.1) на матрицю T зліва, отримаємо

$$Tx = TAx + Ty. \quad (3.2)$$

З іншого боку, модель міжгалузевого балансу в агрегованих показниках має вигляд

$$X = \tilde{A}X + Y,$$

або

$$X = \tilde{A}Tx + Y. \quad (3.3)$$

Порівнюючи рівності (3.2) та (3.3), отримаємо умову точного агрегування для моделі (2.1) у вигляді

$$TA = \tilde{A}T. \quad (3.4)$$

Причому матриця \tilde{A} має вигляд

$$\begin{aligned} p^1 A_{11}^{11} &= \tilde{a}_{11}^{11} p^1, & p^1 A_{12}^{11} &= \tilde{a}_{12}^{11} p^2, & \dots, & & p^1 A_{1n}^{11} &= \tilde{a}_{1n}^{11} p^n, \\ p^2 A_{21}^{11} &= \tilde{a}_{21}^{11} p^1, & p^2 A_{22}^{11} &= \tilde{a}_{22}^{11} p^2, & \dots, & & p^2 A_{2n}^{11} &= \tilde{a}_{2n}^{11} p^n, \\ \dots & & \dots & & \dots & & \dots & \\ p^n A_{n1}^{11} &= \tilde{a}_{n1}^{11} p^1, & p^n A_{n2}^{11} &= \tilde{a}_{n2}^{11} p^2, & \dots, & & p^n A_{nm}^{11} &= \tilde{a}_{nm}^{11} p^n. \end{aligned} \quad (3.6)$$

Умову (3.6) можемо записати також у вигляді

$$\left(p^s A_{sk}^{11} \right)_1 : \left(p^s A_{sk}^{11} \right)_2 : \dots : \left(p^s A_{sk}^{11} \right)_{N_k} = p_1^k : p_2^k : \dots : p_{N_k}^k, \quad (3.7)$$

$$s = 1, 2, \dots, n; k = 1, 2, \dots, n.$$

Остання рівність означає, що питомі витрати на виробництво продукції у кожній клітині матриці A_{11} повинні бути пропорційними ціні відповідної продукції.

Зручно записати умову (3.4) у вигляді таких рівнянь

$$\begin{aligned} PA_{11} &= \tilde{A}_{11}P, & PA_{12} &= \tilde{A}_{12}Q, \\ QA_{21} &= \tilde{A}_{21}P, & QA_{22} &= \tilde{A}_{22}Q. \end{aligned} \quad (3.5)$$

Тоді перше рівняння системи (3.5) запишеться у вигляді

Застосувавши аналогічні міркування до останнього рівняння системи (3.5), прийдемо до висновків, що справедливі такі співвідношення:

$$\left(q^z A_{zk}^{22} \right)_1 : \left(q^z A_{zk}^{22} \right)_2 : \dots : \left(q^z A_{zk}^{22} \right)_{M_k} = q_1^k : q_2^k : \dots : q_{M_k}^k, \quad (3.8)$$

Тобто питомі витрати від додаткових випусків забруднювачів очисними спорудами у

кожній клітині матриці A_{22} пропорційні системи (3.5). Для цих рівнянь одержимо вартості шкоди, завданої одиницею відповідного забруднювача. рівності, аналогічні рівнянням (3.6). Для другого рівняння маємо

Тепер розглянемо друге та третє рівняння

$$\begin{aligned} p^1 A_{11}^{12} &= \tilde{a}_{11}^{12} q^1, p^1 A_{12}^{12} = \tilde{a}_{12}^{12} q^2, \dots, p^1 A_{1m}^{12} = \tilde{a}_{1m}^{12} q^m, \\ p^2 A_{21}^{12} &= \tilde{a}_{21}^{12} q^1, p^2 A_{22}^{12} = \tilde{a}_{22}^{12} q^2, \dots, p^2 A_{2m}^{12} = \tilde{a}_{2m}^{12} q^m, \end{aligned} \quad (3.9)$$

$$\dots\dots\dots$$

$$p^n A_{n1}^{12} = \tilde{a}_{n1}^{12} q^1, p^n A_{n2}^{12} = \tilde{a}_{n2}^{12} q^2, \dots, p^n A_{nm}^{12} = \tilde{a}_{nm}^{12} q^m,$$

і для третього рівняння маємо

$$\begin{aligned} q^1 A_{11}^{21} &= \tilde{a}_{11}^{21} p^1, q^1 A_{12}^{21} = \tilde{a}_{12}^{21} p^2, \dots, q^1 A_{1n}^{21} = \tilde{a}_{1n}^{21} p^n, \\ q^2 A_{21}^{21} &= \tilde{a}_{21}^{21} p^1, q^2 A_{22}^{21} = \tilde{a}_{22}^{21} p^2, \dots, q^2 A_{2n}^{21} = \tilde{a}_{2n}^{21} p^n, \end{aligned} \quad (3.10)$$

$$\dots\dots\dots$$

$$q^m A_{m1}^{21} = \tilde{a}_{m1}^{21} p^1, q^m A_{m2}^{21} = \tilde{a}_{m2}^{21} p^2, \dots, q^m A_{mn}^{21} = \tilde{a}_{mn}^{21} p^n.$$

Якщо вивчати умови (3.9) та (3.10) окремо, то прийдемо до таких співвідношень:

$$(p^s A_{sk}^{12})_1 : (p^s A_{sk}^{12})_2 : \dots : (p^s A_{sk}^{12})_{M_k} = q_1^k : q_2^k : \dots : q_{M_k}^k, k = \overline{1, m}, \quad (3.11)$$

тобто, питомі матеріальні витрати галузей на завданій довікллю шкоди одиницею знищення забруднювачів пропорційні вартості відповідного забруднювача, а також

$$(q^z A_{zk}^{21})_1 : (q^z A_{zk}^{21})_2 : \dots : (q^z A_{zk}^{21})_{N_k} = p_1^k : p_2^k : \dots : p_{N_k}^k, k = \overline{1, n}, \quad (3.12)$$

тобто, питомі матеріальні втрати від випусків забруднення основним виробництвом пропорційні ціні відповідного товару.

Можемо зробити висновок у формі твердження.

Твердження 3. *Необхідною і достатньою умовою точного агрегування моделі (2.1) з*

$N + M$ в $n + m$ продуктів, де $1 < n < N$, $1 < m < M$, є виконання умов (3.7), (3.8), (3.11), (3.12).

4. Спробуємо перенести викладені вище міркування на випадок динамічної моделі Леонтєва-Форда, яка має такий вигляд [4]:

$$\begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} A_{11} & A_{12} \\ A_{21} & A_{22} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} B_1 & B_2 \\ 0 & 0 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \dot{x}_1 \\ \dot{x}_2 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} y_1 \\ -y_2 \end{pmatrix}, \quad (4.1)$$

де величини з крапками вгорі позначають похідні в часі або різниці прирости, $\dot{x}_1 = (\dot{x}_1^1, \dot{x}_2^1, \dots, \dot{x}_N^1)^T$ – вектор-стовпець розширення потужності виробництва продукції; $\dot{x}_2 = (\dot{x}_1^2, \dot{x}_2^2, \dots, \dot{x}_M^2)^T$ – вектор-стовпець розширення потужності очисних споруд; B_1, B_2 – відповідні матриці фондомісткості.

Розглянемо задачу агрегування моделі (4.1) з $N + M$ продуктів в один об'єднаний еколого-економічний продукт. Для цього виберемо агрегуючий вектор

$$T = (p_1, p_2, \dots, p_N, q_1, q_2, \dots, q_M).$$

Помножимо рівняння (4.1) на T зліва. Отримаємо

$$T \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \end{pmatrix} = T \begin{pmatrix} A_{11} & A_{12} \\ A_{21} & A_{22} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \end{pmatrix} + T \begin{pmatrix} B_1 & B_2 \\ 0 & 0 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \dot{x}_1 \\ \dot{x}_2 \end{pmatrix} + T \begin{pmatrix} y_1 \\ -y_2 \end{pmatrix}. \quad (4.2)$$

З іншого боку, агрегований баланс має вигляд

$$X = \tilde{a}T \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \end{pmatrix} + \tilde{b}T \begin{pmatrix} \dot{x}_1 \\ \dot{x}_2 \end{pmatrix} + T \begin{pmatrix} y_1 \\ -y_2 \end{pmatrix}, \quad (4.3)$$

де \tilde{a} та \tilde{b} – певні додатні числа.

З рівнянь (4.2) та (4.3) маємо умови точного агрегування

$$\begin{aligned} T \begin{pmatrix} A_{11} & A_{12} \\ A_{21} & A_{22} \end{pmatrix} &= \tilde{a}T, \\ T \begin{pmatrix} B_1 & B_2 \\ 0 & 0 \end{pmatrix} &= \tilde{b}T, \end{aligned} \quad (4.4)$$

або

$$\begin{aligned} T \left(\begin{pmatrix} A_{11} & A_{12} \\ A_{21} & A_{22} \end{pmatrix} - \tilde{a}E \right) &= 0, \\ T \left(\begin{pmatrix} B_1 & B_2 \\ 0 & 0 \end{pmatrix} - \tilde{b}E \right) &= 0. \end{aligned}$$

Будемо розглядати випадок, коли відповідні матриці не є одиничними діагональними або нульовими. Тоді розв'язками системи є: $T = p_A = p_B$ – ліві вектори Фробеніуса, \tilde{a} , \tilde{b} – корені Фробеніуса відповідно матриць

$$T \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \end{pmatrix} = T \begin{pmatrix} A_{11} & A_{12} \\ A_{21} & A_{22} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \end{pmatrix} + T \begin{pmatrix} B_1 & B_2 \\ 0 & 0 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \dot{x}_1 \\ \dot{x}_2 \end{pmatrix} + T \begin{pmatrix} y_1 \\ -y_2 \end{pmatrix}. \quad (5.1)$$

Також агрегований динамічний еколого-економічний баланс має вигляд

$$\begin{pmatrix} X_1 \\ X_2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \tilde{a}_{11} & \tilde{a}_{12} \\ \tilde{a}_{21} & \tilde{a}_{22} \end{pmatrix} T \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} \tilde{b}_1 & \tilde{b}_2 \\ 0 & 0 \end{pmatrix} T \begin{pmatrix} \dot{x}_1 \\ \dot{x}_2 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} Y_1 \\ -Y_2 \end{pmatrix}. \quad (5.2)$$

З рівнянь (5.1) та (5.2) отримаємо умови точного агрегування для моделі (4.1):

$$\begin{aligned} T \begin{pmatrix} A_{11} & A_{12} \\ A_{21} & A_{22} \end{pmatrix} &= \begin{pmatrix} \tilde{a}_{11} & \tilde{a}_{12} \\ \tilde{a}_{21} & \tilde{a}_{22} \end{pmatrix} T, \\ T \begin{pmatrix} B_1 & B_2 \\ 0 & 0 \end{pmatrix} &= \begin{pmatrix} \tilde{b}_1 & \tilde{b}_2 \\ 0 & 0 \end{pmatrix} T. \end{aligned} \quad (5.3)$$

$A = \begin{pmatrix} A_{11} & A_{12} \\ A_{21} & A_{22} \end{pmatrix}$, $B = \begin{pmatrix} B_1 & B_2 \\ 0 & 0 \end{pmatrix}$. Цей підсумок сформулюємо у вигляді такого твердження.

Твердження 4. *Необхідною і достатньою умовою точного агрегування моделі (4.1) в один об'єднаний еколого-економічний продукт є умова рівності лівих векторів Фробеніуса технологічних матриць A та B . Тоді агрегуюча матриця $T = p_A = p_B$.*

5. Для розв'язання задачі агрегування моделі динамічного еколого-економічного балансу (4.1) з $N + M$ в два продукти – економічний та екологічний, введемо агрегуючу матрицю у вигляді

$$T = \begin{pmatrix} p_1 & p_2 & \dots & p_N & 0 & \dots & 0 \\ 0 & \dots & 0 & q_1 & q_2 & \dots & q_M \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} p & 0 \\ 0 & q \end{pmatrix}.$$

Помножимо рівняння (4.1) на матрицю T зліва. У результаті отримаємо

Запишемо умови (5.3) у розгорненому вигляді

$$\begin{aligned} pA_{11} &= \tilde{a}_{11}p, & pA_{12} &= \tilde{a}_{12}q, \\ qA_{21} &= \tilde{a}_{21}p, & qA_{22} &= \tilde{a}_{22}q, \\ pB_1 &= \tilde{b}_1p, & pB_2 &= \tilde{b}_2q. \end{aligned} \quad (5.4)$$

З умов (5.4) для ненульових матриць отримаємо такі розв'язки: \tilde{a}_{11} , \tilde{a}_{22} – корені Фробеніуса матриць A_{11} та A_{22} ; $p_{A_{11}}$ та $q_{A_{22}}$ – ліві вектори Фробеніуса матриць A_{11} та A_{22} ; \tilde{b}_1 – корінь Фробеніуса матриці B_1 , p_{B_1} – лівий вектор Фробеніуса матриці B_1 . Підсумок сформулюємо у вигляді такого твердження.

Твердження 5. *Необхідною і достатньою умовою точного агрегування моделі (4.1) з $N+M$ в два продукти (економічний та екологічний) є умова рівності лівих векторів Фробеніуса технологічної матриці A_{11} та матриці фондомісткості B_1 . Крім того, повинні виконуватися рівності (5.4). Тоді агрегуюча матриця матиме вигляд*

$$T = \begin{pmatrix} p_{A_{11}} & 0 \\ 0 & q_{A_{22}} \end{pmatrix}.$$

6. Спробуємо узагальнити вищевказане з метою розв'язання задачі агрегування моделі (4.1) із розмірності $N+M$ до $n+m$, де $1 < n < N$, $1 < m < M$. Для цього виберемо агрегуючу матрицю у вигляді

$$T = \begin{pmatrix} P & 0 \\ 0 & Q \end{pmatrix},$$

де P – агрегуюча матриця першого рівняння системи (4.1), Q – агрегуюча матриця другого рівняння системи (4.1):

$$P = \begin{pmatrix} p_1^1 \dots p_{N_1}^1 & 0 & \dots & 0 & \dots & 0 & \dots & 0 \\ 0 & \dots & 0 & p_1^2 \dots p_{N_2}^2 & \dots & 0 & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & \dots & 0 & 0 & \dots & 0 & \dots & p_1^n \dots p_{N_n}^n \end{pmatrix}, \quad N_1 + N_2 + \dots + N_n = N,$$

(6.1)

$$Q = \begin{pmatrix} q_1^1 & \dots & q_{M_1}^1 & 0 & \dots & 0 & \dots & 0 & \dots & 0 \\ 0 & \dots & 0 & q_1^2 & \dots & q_{M_2}^2 & \dots & 0 & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & \dots & 0 & 0 & \dots & 0 & \dots & q_1^m & \dots & q_{M_m}^m \end{pmatrix}, \quad M_1 + M_2 + \dots + M_m = M.$$

Розмірність агрегуючих матриць – $n \times N$ та $m \times M$ відповідно. Елемент p_j^s матриці P відповідає ціні j -го продукту з множини $\{N_s\}$, де $\bigcup_{s=1}^n \{N_s\} = \{N\}$, $\{N_k\} \cap \{N_r\} = \emptyset$ при $k \neq r$.

Аналогічно, елемент q_j^z матриці Q відповідає

вартості знищення одиниці j -го забруднювача з множини $\{M_z\}$, де $\bigcup_{z=1}^m \{M_z\} = \{M\}$, $\{M_k\} \cap \{M_r\} = \emptyset$ при $k \neq r$.

У відповідності до (6.1) запишемо матриці A , B та T у клітковому вигляді

$$A = \begin{pmatrix} A_{11}^{11} & \dots & A_{1n}^{11} & A_{11}^{12} & \dots & A_{1m}^{12} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ A_{n1}^{11} & \dots & A_{nm}^{11} & A_{n1}^{12} & \dots & A_{nm}^{12} \\ A_{11}^{21} & \dots & A_{1n}^{21} & A_{11}^{22} & \dots & A_{1m}^{22} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ A_{m1}^{21} & \dots & A_{mn}^{21} & A_{m1}^{22} & \dots & A_{mm}^{22} \end{pmatrix}, \quad B = \begin{pmatrix} B_{11}^1 & \dots & B_{1n}^1 & B_{11}^2 & \dots & B_{1m}^2 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ B_{n1}^1 & \dots & B_{nm}^1 & B_{n1}^2 & \dots & B_{nm}^2 \\ 0 & \dots & 0 & 0 & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & \dots & 0 & 0 & \dots & 0 \end{pmatrix}, \quad T = \begin{pmatrix} p^1 & \dots & 0 & 0 & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & \dots & p^n & 0 & \dots & 0 \\ 0 & \dots & 0 & q^1 & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & \dots & 0 & 0 & \dots & q^m \end{pmatrix}.$$

Тут верхні індекси показують номер технологічної матриці, до якої належить елемент, а нижні індекси – номер елемента у матриці.

Помножимо праву і ліву частини рівняння (4.1) на матрицю T зліва. Отримаємо

$$T \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \end{pmatrix} = T \begin{pmatrix} A_{11} & A_{12} \\ A_{21} & A_{22} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \end{pmatrix} + T \begin{pmatrix} B_1 & B_2 \\ 0 & 0 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \dot{x}_1 \\ \dot{x}_2 \end{pmatrix} + T \begin{pmatrix} y_1 \\ -y_2 \end{pmatrix}. \quad (6.2)$$

Відомо, що агрегований еколого-економічний баланс має вигляд

$$\begin{pmatrix} X_1 \\ X_2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \tilde{A}_{11} & \tilde{A}_{12} \\ \tilde{A}_{21} & \tilde{A}_{22} \end{pmatrix} T \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} \tilde{B}_1 & \tilde{B}_2 \\ 0 & 0 \end{pmatrix} T \begin{pmatrix} \dot{x}_1 \\ \dot{x}_2 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} Y_1 \\ -Y_2 \end{pmatrix}. \quad (6.3)$$

З рівнянь (6.2) та (6.3) випливають умови точного агрегування

$$\begin{aligned} T \begin{pmatrix} A_{11} & A_{12} \\ A_{21} & A_{22} \end{pmatrix} &= \begin{pmatrix} \tilde{A}_{11} & \tilde{A}_{12} \\ \tilde{A}_{21} & \tilde{A}_{22} \end{pmatrix} T, \\ T \begin{pmatrix} B_1 & B_2 \\ 0 & 0 \end{pmatrix} &= \begin{pmatrix} \tilde{B}_1 & \tilde{B}_2 \\ 0 & 0 \end{pmatrix} T. \end{aligned} \quad (6.4)$$

Перше рівняння системи (6.4) детально досліджено у третьому пункті, де одержані умови точного агрегування у вигляді співвідношень (3.7), (3.8), (3.11), (3.12).

Тому зупинимося на вивченні другого рівняння системи (6.4). Тут агрегована матриця \tilde{B} відповідно до (6.1) запишеться у вигляді

$$\tilde{B} = \begin{pmatrix} \tilde{b}_{11}^1 & \dots & \tilde{b}_{1n}^1 & \tilde{b}_{11}^2 & \dots & \tilde{b}_{1m}^2 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ \tilde{b}_{n1}^1 & \dots & \tilde{b}_{nm}^1 & \tilde{b}_{n1}^2 & \dots & \tilde{b}_{nm}^2 \\ 0 & \dots & 0 & 0 & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & \dots & 0 & 0 & \dots & 0 \end{pmatrix}$$

$$\begin{aligned} p^1 B_{11}^1 &= \tilde{b}_{11}^1 p^1, & p^1 B_{12}^1 &= \tilde{b}_{12}^1 p^2, & \dots & p^1 B_{1n}^1 &= \tilde{b}_{1n}^1 p^n, \\ p^2 B_{21}^1 &= \tilde{b}_{21}^1 p^1, & p^2 B_{22}^1 &= \tilde{b}_{22}^1 p^2, & \dots & p^2 B_{2n}^1 &= \tilde{b}_{2n}^1 p^n, \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ p^n B_{n1}^1 &= \tilde{b}_{n1}^1 p^1, & p^n B_{n2}^1 &= \tilde{b}_{n2}^1 p^2, & \dots & p^n B_{nn}^1 &= \tilde{b}_{nn}^1 p^n. \end{aligned} \quad (6.6)$$

Умову (6.6) можемо записати так:

$$(p^s B_{sk}^1)_1 : (p^s B_{sk}^1)_2 : \dots : (p^s B_{sk}^1)_{N_k} = p_1^k : p_2^k : \dots : p_{N_k}^k, \quad k = \overline{1, n}. \quad (6.7)$$

Тобто, питомі витрати розширення продукції. Застосувавши аналогічні міркування потужності основного виробництва кожної для другого рівняння системи (6.5), отримаємо групи галузей пропорційні ціні відповідної співвідношення

$$\left(p^s B_{sk}^2\right)_1 : \left(p^s B_{sk}^2\right)_2 : \dots : \left(p^s B_{sk}^2\right)_{M_k} = q_1^k : q_2^k : \dots : q_{M_k}^k, \quad k = \overline{1, m}. \quad (6.8)$$

Іншими словами, питоми матеріальні витрати розширення потужності очисних споруд кожної групи галузей пропорційні вартості завданої довікілью шкоди одиницею відповідного забруднювача.

Об'єднуючи результати, отримані у пункті 3. та 6., приходимо до такого твердження.

Твердження 6. *Необхідною і достатньою умовою точного агрегування моделі (4.1) з $N+M$ в $n+t$ продуктів, де $1 < n < N$, $1 < t < M$, є виконання умов (3.7), (3.8), (3.11), (3.12), (6.7) та (6.8).*

IV. Висновки. Отже, встановлено необхідні та достатні умови існування точного агрегування моделі еколого-економічного балансу Леонтєва-Форда «витрати-випуск» до одновимірного рівняння. Отримані результати узагальнено на випадок агрегування моделі Леонтєва-Форда у два продукти (економічний та екологічний), а також на випадок агрегування із $N+M$ продуктів у $n+t$ продуктів, причому $1 < n < N$ та $1 < t < M$. Одержані результати доцільно використати для побудови теорії екологічної економіки.

Список літератури

1. Леонтєв В.В. Экономическое эссе. Теории, исследования, факты и политика: Пер. с англ./ Под ред. С.С. Шаталина, Д.В. Волового. – М.: Политическая литература, 1990. – 415 с.
2. Леонтєв В.В. Межотраслевая экономика. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1997. – 479 с.
3. Леонтєв В.В., Форд Д. Межотраслевой анализ влияния структуры экономики на окружающую среду // Экономика и математические методы. – 1972. – т.8. – вып.3. – с. 370 – 400.
4. Ляшенко І.М. Економіко-математичні методи та моделі сталого розвитку. – К.: Вища школа. 1999. – 236 с.
5. Hatanaka M. Note on Consolidation within a Leontief system // Econometrika. 1952. vol. 20, № 2. P. 301 – 303.
6. Пономаренко О.І., Перестюк М.О., Бурим В.М. Основи математичної економіки. – К.: Інформатика. 1995. – 320 с.

Аннотация

Ляшенко И.М., Онищенко И.М.

АГРЕГИРОВАНИЕ ЭКОЛОГО – ЭКОНОМИЧЕСКИХ БАЛАНСОВЫХ МОДЕЛЕЙ "ИЗДЕРЖКИ-ПРОИЗВОДСТВО"

Разработано метод точного агрегирования статических и динамических эколого-экономических моделей "издержки-производство". Эти модели уравнивают производственные возможности, производство продукции и услуг и разрешают контролировать загрязнение окружающей среды. Кроме этого, получено условия точной агрегации модели Леонтьева-Форда.

Ключевые слова: метод точного агрегирования, модели "издержки-производство", модель Леонтьева-Форда.

Summary

Ljashenko I.M., Onyshchenko I.M.

AGGREGATION OF ECOLOGO-ECONOMIC BALANCE "INPUT-OUTPUT" MODELS

In the article the authors developed method of exact aggregation for static and dynamic ecologo-economic "input-output" model. This models balances production possibilities, output of goods and services and allows controlling environmental pollution. The conditions of Leontiev – Ford model exact aggregation were obtained.

Keywords: method of exact aggregation, "input-output" model, Leontiev – Ford model.

РОЗПОДІЛ ВИТРАТ ПРИ ВИРОБНИЦТВІ КОЛЕКТИВНОГО ПРОДУКТУ В УМОВАХ РЕГУЛЬОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджено процес виробництва колективного продукту в умовах регульованої економіки. Запропоновано звести поставлену задачу до кооперативної гри із наперед встановленими принципами спільних витрат.

Ключові слова: колективний продукт, регульована економіка, кооперативна гра.

Питання розподілу витрат, прибутків, ресурсів (фінансових, енергетичних, продовольчих тощо) одне із актуальних на сьогодні. Так, у 2007 році Нобелівську премію з економіки присуджено американським вченим Л. Гурвіцю, Р. Майерсону та Е. Маскіну за дослідження процесів розподілу ресурсів в умовах регульованої економіки [1].

Економісти, які дотримуються ліберальних поглядів, декларують необхідність позбавити економічні відносини державного втручання. Так, М. Ротбард та економісти австрійської школи навіть розробили політичну концепцію «анархо-капіталізму» (вчення, котре виступає за передачу всіх функцій держави в руки приватних підприємств [2]). Але класична ліберальна модель з її культом невтручання держави у сферу економічних відносин виявилася неспроможною подолати виклики, які висуває час. Нерегульовані ринкові відносини є абстракцією. Ставлячи собі за мету максимізацію прибутку, вагомі економічні гравці (монополісти та монопсоністи[3]) не переймаються розв'язанням проблем, котрі виникають перед суспільством (зокрема, екологічних). З іншого боку, існування монополій має свої плюси. Так, коли технологія виробництва має зростаючі доходи на масштаб, монополія дозволяє підвищити ефективність виробництва. Навіть якщо технологія має спадаючі доходи на масштаб, виникають причини для сумісного виробництва (так, робітники кооперативу спільно володіють своєю технікою, члени юридичної фірми ділять своїх клієнтів) [4]. Зважаючи на це, на перший план виходить питання регулювання економічної діяльності суб'єктів ринку державою. Тому тісне переплетення ринкових методів регулювання з державними тепер досить характерне, особливо в умовах сучасної світової

економічної кризи.

Розглядається модель виробництва колективного продукту[5]:

$$u_i(M_i - x_i, y) \rightarrow \max, i \in N \quad \left\{ \overline{1, n} \right\}, n \geq 2, \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^n x_i = c(y),$$

де M_i - початковий запас грошей у i -го агента, x_i - його внесок у виробництво у одиниць колективного продукту вартістю $c(y)$, u_i - його функція корисності. Нехай кооперація ефективна, тобто $c(y) \leq \sum_{i=1}^n M_i$. На функції c і u_i накладаються звичні для моделей мікроекономіки обмеження [3]: $c(0) = 0$, c не спадає і угнута; u_i зростають по кожній змінній $m_i = M_i - x_i$ та y і квазіугнуті за їх сукупністю для всіх i ; функції c та u_i диференційовні.

Якщо розглянути адитивну згортку критеріїв $u = \sum_{i=1}^n u_i$ (що відповідає утилітарній функції корисності [5]), то оптимальні за Парето розподіли в припущеннях задачі (1) можна знайти із наступної необхідної та достатньої умови оптимальності (рівняння Самуельсона [4]):

$$\sum_{i=1}^n u_{iy} / u_{im_i} = c'(y), \quad (2)$$

де u_{iy} (u_{im_i}) - похідні функцій корисності агентів за колективним продуктом (вільними грошима), $c'(y)$ - похідна виробничої функції за колективним продуктом.

Нехай переваги агентів адитивно сепарабельні

за об'ємом колективного продукту і лінійні за витратами: $u_i(M_i - x_i, y) = b_i(y) + (M_i - x_i)$, де $b_i(y)$ - грошовий еквівалент y одиниць колективного продукту.

Тоді рівняння Самуельсона (2) спрощується:

$$\sum_{i=1}^n b_i'(y) = c'(y),$$

тобто сума маргінальних прибутків дорівнює маргінальним витратам на виробництво колективного продукту. Відзначимо, що рівні витрат x_i у цій формулі зникають.

Один з підходів до розв'язання задачі (1) полягає у зведенні її до кооперативної гри з трансферабельними корисностями [4]: для всіх $S \subseteq \{1, \dots, n\}$:

$$v(S) = \max_{y \geq 0} \left\{ \sum_{i \in S} M_i + \sum_{i \in S} b_i(y) - c(y), 0 \right\} \quad (\text{відображення } v \text{ ставить у відповідність кожній коаліції її прибуток}).$$

Допустимий розподіл $(x_1, x_2, \dots, x_n, y)$ належить ядру гри тоді і тільки тоді, коли $\sum_{i \in S} (b_i(y) + (M_i - x_i)) \geq v(S)$ для всіх коаліцій.

Зазначимо, що дана нерівність при $S = N$ означає ефективність рівня виробництва колективного продукту (оскільки він максимізує загальний прибуток).

У [4] наводиться числовий приклад, в якому розглядається економіка із постійними доходами на масштаб $c(y) = \frac{3}{2}y$ та двома агентами з квазілінійними перевагами: $b_1(y) = \ln(1 + y)$,

$b_2(y) = 2\sqrt{y}$. Початкові запаси грошей агентів не враховуються (приймаються за нуль). Оптимальний рівень випуску колективного продукту в цьому випадку дорівнює $y^* = 1$, відповідний прибуток дорівнює

$$v(12) = (b_1 + b_2 - c)(y^*) = 1,19. \text{ Витрати на виробництво } y^* \text{ дорівнюють } c(y^*) = 1,5. \text{ Прибутки, котрі можуть отримати коаліції з одного агента, дорівнюють відповідно } v(1) = 0 \text{ та } v(2) = 0,67.$$

Розподіли з ядра довільно розподіляють кооперативний прибуток $\Delta v(12) = v(12) - v(1) - v(2) = 0,53$ між двома агентами. Зокрема, в [4] пропонуються два розподіли – в першому весь кооперативний прибуток дістається агенту 1, що приводить до таких долей витрат x_1, x_2 : $x_1 = 0,17$ та $x_2 = 1,33$; а

в другому весь кооперативний прибуток дістається агенту 2 з такими долями витрат x_1', x_2' : $x_1' = 0,69$ та $x_2' = 0,81$.

У даній роботі пропонується «двоїстий» підхід розв'язання задачі (1) у випадку квазілінійних корисностей. Априорі задаються такі три принципи розподілу витрат між агентами [5]:

1. Рівність витрат ($x_i = \frac{c(y)}{n}$ для всіх i);
2. Рівність «вільних грошей» ($x_i = \frac{M_i - c(y)}{n}$);
3. Пропорційність витрат (початковим запасам грошей, $x_i = (M_i/M)/c(y)$).

Слід відзначити, що в даній моделі агенти можуть вільно обмінюватись витратами (грошима), тому наведені принципи розподілу не позбавлені недоліків. Так, при вирівнюванні витрат агентів може виникнути ситуація, коли для деякого агента його доля витрат перевищить його початковий запас грошей, а у випадку вирівнювання прибутків може виникнути ситуація, коли якийсь агент буде субсидуватись іншими. У таких випадках прагнення до кооперації зникає. Що стосується пропорційного принципу розподілу, то він завжди дає розподіл із ядра гри. Але може виникнути ситуація, коли одному із агентів відводиться надто мала доля кооперативного прибутку – тоді він може відмовитися від кооперації.

Проілюструємо дані принципи розподілу витрат на вищенаведеному прикладі. Нехай початкові запаси грошей агентів дорівнюють $M_1 = 0,19$ і $M_2 = 1,81$. Тоді застосування принципу вирівнювання витрат дає нам такий розподіл: $x_1 = x_2 = 0,75$. Як бачимо, витрати першого агента перевищують його початковий запас грошей, тому він може ухилитись від кооперації. Прибуток максимальної коаліції в цьому випадку рівний

$$v(12) = (M + b_1 + b_2 - c)(y^*) = 3,19.$$

Розглянемо тепер принцип вирівнювання «вільних грошей». У цьому випадку відповідні частки витрат дорівнюють $x_1 = -0,06$ та $x_2 = 1,56$. Маємо ситуацію, в якій перший агент субсидується за споживання колективного продукту. Природно, що другий агент може вирішити відділитись.

Застосування пропорційного принципу дає такі частки витрат: $x_1 = 0,1425$, $x_2 = 1,3575$.

Прибутки агентів дорівнюють

$$b_1(y^*) + (M_1 - x_1) = 0,7405 \text{ і}$$

$b_2(y^*) + (M_2 - x_2) = 2,4525$. Якщо перший агент вважатиме свій прибуток заниженим, він може відмовитися від кооперації і коаліція розпадеться.

Розглянемо випадок, коли корисності агентів адитивні за колективним продуктом і вільними грошима.

$$\text{Нехай } u_i(m_i, y) = a_i \ln(m_i + M) + b_i \ln y$$

($m_i + M > 0$, так як ми припускаємо, що витрати агента не можуть перевищувати суму грошей, наявних в економіці), де a_i, b_i додатні сталі, $i = \overline{1, n}$.

У випадку адитивних переваг виникають складнощі з пошуком оптимальних розподілів витрат, оскільки в загальному випадку маємо два рівняння від $n+1$ змінних. Розглянуті вище принципи розподілу витрат дозволяють уникнути цих труднощів. Задавши наперед певний принцип розподілу і підставивши відповідні вирази для витрат у рівняння Самуельсона, отримуємо рівняння відносно y .

Розглянемо постійні доходи на масштаб: $c(y) = \alpha y$. В цьому випадку оптимальний рівень виробництва колективного продукту y^* можна знайти аналітично (загальному випадку розв'язок шукаємо чисельно [6]):

$$1. \quad y^* = \frac{\sum_{i=1}^n b_i / a_i [M_i + M]}{\alpha \left[1 + n^{-1} \sum_{i=1}^n (b_i / a_i) \right]} \quad (\text{в припущенні,}$$

що витрати діляться порівну між агентами);

$$2. \quad y^* = \frac{\sum_{i=1}^n b_i / a_i [M(1 + n^{-1})]}{\alpha \left[1 + n^{-1} \sum_{i=1}^n (b_i / a_i) \right]} \quad (\text{в припущенні, що}$$

витрати діляться з урахуванням принципу «вільних грошей»);

$$3. \quad y^* = \frac{\sum_{i=1}^n b_i / a_i [M_i + M]}{\alpha \left[1 + \sum_{i=1}^n (b_i M_i / a_i M) \right]}$$

(у припущенні, що витрати діляться пропорційно початковим запасам грошей).

Розглянемо числовий приклад. Нехай маємо двох агентів з початковими запасами грошей $M_1 = 0,19$ та $M_2 = 1,81$ і адитивними функціями корисності:

$$u_1(m_1, y) = 2 \ln(m_1 + M) + \ln y,$$

$$u_2(m_2, y) = 3 \ln(m_2 + M) + \ln y,$$

а економіка має постійні доходи на масштаб:

$$c(y) = \frac{3}{2} y.$$

Для різних принципів розподілу витрат, ми отримаємо різні оптимальні значення для виробництва колективного прибутку. Так, використання принципу рівномірного розподілу витрат дає нам значення $y^* = 1,113$ з відповідними долями витрат агентів $x_1 = x_2 = 0,835$ і прибутком $v(12) = 4,093$. Вирівнюючи «вільні гроші», ми отримаємо такі значення: $y^* = 1,176$, $x_1 = 0,072$, $x_2 = 1,692$, $v(12) = 4,077$. У випадку пропорційного розподілу витрат $y^* = 1,169$. Відповідні витрати агентів дорівнюють $x_1 = 0,167$ та $x_2 = 1,586$. Кооперативний прибуток у цьому випадку дорівнює $v(12) = 4,119$. Як бачимо, пропорційний принцип розподілу витрат дає нам найбільший кооперативний прибуток. У випадку ж рівного розподілу витрат перший агент не захоче кооперуватись, оскільки його частка витрат перевищує початковий запас грошей.

Враховуючи наведені приклади, природним є введення обмеження $0 \leq x_i \leq M_i (i = \overline{1, n})$, що приводить до необхідності розглянути подушний та рівневий податки [3]. Планується також застосувати вищеописані принципи розподілу витрат для нечіткого варіанта задачі (1) [7].

Список літератури

1. http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2007/press.html
2. Ротбард М. Государство и деньги. - Челябинск: Социум, 2004. - 176 с.
3. Пономаренко О.І., Перестюк М.О., Бурим В.М. Мікроекономіка. - К: Вища школа, 2004.-262с.
4. Мулен Э. Кооперативное принятие решений.-М: Мир, 1991.-464с.
5. Волошин О.Ф., Машенко С.О. Теорія прийняття рішень - К.: ВТЦ "Київський університет", 2006.-304с.
6. Банди Б. Методы оптимизации.. - М.: Радио и связь, 1988. -128с.
7. Волошин О.Ф., Лавер В.О. Нечіткі моделі регульованої монополії при виробництві суспільного продукту — Праці IV міжнародної школи-семінару “Теорія прийняття рішень”. - Ужгород, УжНУ, 2008. - 175 с.

Аннотация

Волошин А.Ф., Лавер В.А.

**РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ КОЛЛЕКТИВНОГО ПРОДУКТА
В УСЛОВИЯХ РЕГУЛИРУЕМОЙ ЭКОНОМИКИ**

Исследовано процесс производства коллективного продукта в условиях регулируемой экономики. Предложено свести поставленную задачу к кооперативной игре с установленными принципами совместных расходов.

Ключевые слова: коллективный продукт, регулируемая экономика, кооперативная игра.

Summary

Olexiy Voloshin, Vasyly' Laver

**COST SHARING AT PRODUCTION OF COLLECTIVE PRODUCT IN CONDITIONS OF THE
MANAGED ECONOMY**

The article is about the production of collective product in the conditions of the managed economy. It is offered to reduce the problem to a cooperative game and to assign in advance the principles of the cost sharing.

Key words: collective product, managed economy, cooperative game.

КАРТИ КОХОНЕНА ЯК ІНСТРУМЕНТ НЕЧІТКОЇ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ В МОДЕЛЮВАННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Описані нові об'єктивні механізми розв'язання, які використовуються для таких проблем моделювання соціальних і економічних умов, феноменів і процесів, як багатокритеріальність, уривчастість, неповнота початкових даних і відсутність достатньо кількості спостережень. На думку авторів, один з можливих варіантів розв'язання проблеми – нейро-фаззі технології, як приклад, ієрархічна нейро-фаззі модель оцінки інвестиційної привабливості компанії.

Ключові слова: карти Кохонена, нейро-фаззі технології, модель оцінки інвестиційної привабливості компанії, нейронні мережі.

Процес моделювання інвестиційної привабливості підприємства супроводжується наявністю таких проблем як багатокритеріальність, неоднорідність і неповнота даних, великий обсяг якісної інформації тощо. Зазвичай, вони розв'язуються поєднанням методу аналізу ієрархії та експертних процедур.

Проте експертні системи дуже чутливі до психо-фізіологічних особливостей поведінки експерта та рівня його компетентності, що може негативно впливати на результати роботи таких моделей.

З огляду на це, останнім часом у моделюванні різних соціально-економічних явищ, процесів усе частіше використовують інструментарій теорії нечіткої логіки, що дозволяє знизити ступінь суб'єктивізму моделі. Окрім того, логіко-лінгвістичні моделі можуть враховувати як кількісні, так і якісні дані, без їхньої попередньої формалізації та нормалізації, а також, як і експертні системи, дозволяють приймати рішення в умовах неповноти інформації.

Незважаючи на значні переваги використання механізму нечіткого логічного виведення [1, 2], адекватність деяких його складових часто викликає багато запитань. Зокрема, це стосується методів побудови функцій належності лінгвістичних змінних, а також формування правил бази нечітких знань. Тоді, як саме ці елементи нечіткого логічного виведення мають вирішальний вплив на результат логіко-лінгвістичного моделювання?

Зокрема, на сьогодні можна виділити такі три основні способи побудови функції належності: статистичний [3], експертний, нейро-нечіткий [1].

На нашу думку, у сучасних умовах найбільш перспективним та об'єктивним є використання нейро-нечітких технологій. Ми пропонуємо умовно їх поділити на дві групи. Характерною особливістю першої є наявність зворотних зв'язків, за рахунок чого на початковому етапі моделювання функції належності та вектор пріоритетів в базі правил задаються навмання, а потім вони налаштовуються шляхом проходження процесу навчання на тій або іншій нейронній мережі [8, 9]. Моделі такого типу сьогодні активно впроваджуються в процеси управління різними соціально-економічними структурами та явищами.

До другої групи ми відносимо моделі, в основу яких пропонуємо покласти такий алгоритм, у якому функції належності задаються на основі результатів, отриманих після обробки масиву вхідних даних нейронними мережами. Саме розробці таких алгоритмів і адаптації їх для моделювання різних соціально-економічних систем присвячені наші дослідження.

Зокрема, такий механізм ми пропонуємо покласти в основу складної ієрархічної моделі оцінювання інвестиційної привабливості підприємства, опису якої присвячена дана стаття.

Схематичне зображення побудованої нейро-нечіткої моделі оцінювання наведено на рис. 1.

На рисунку використовуються такі умовні позначення:

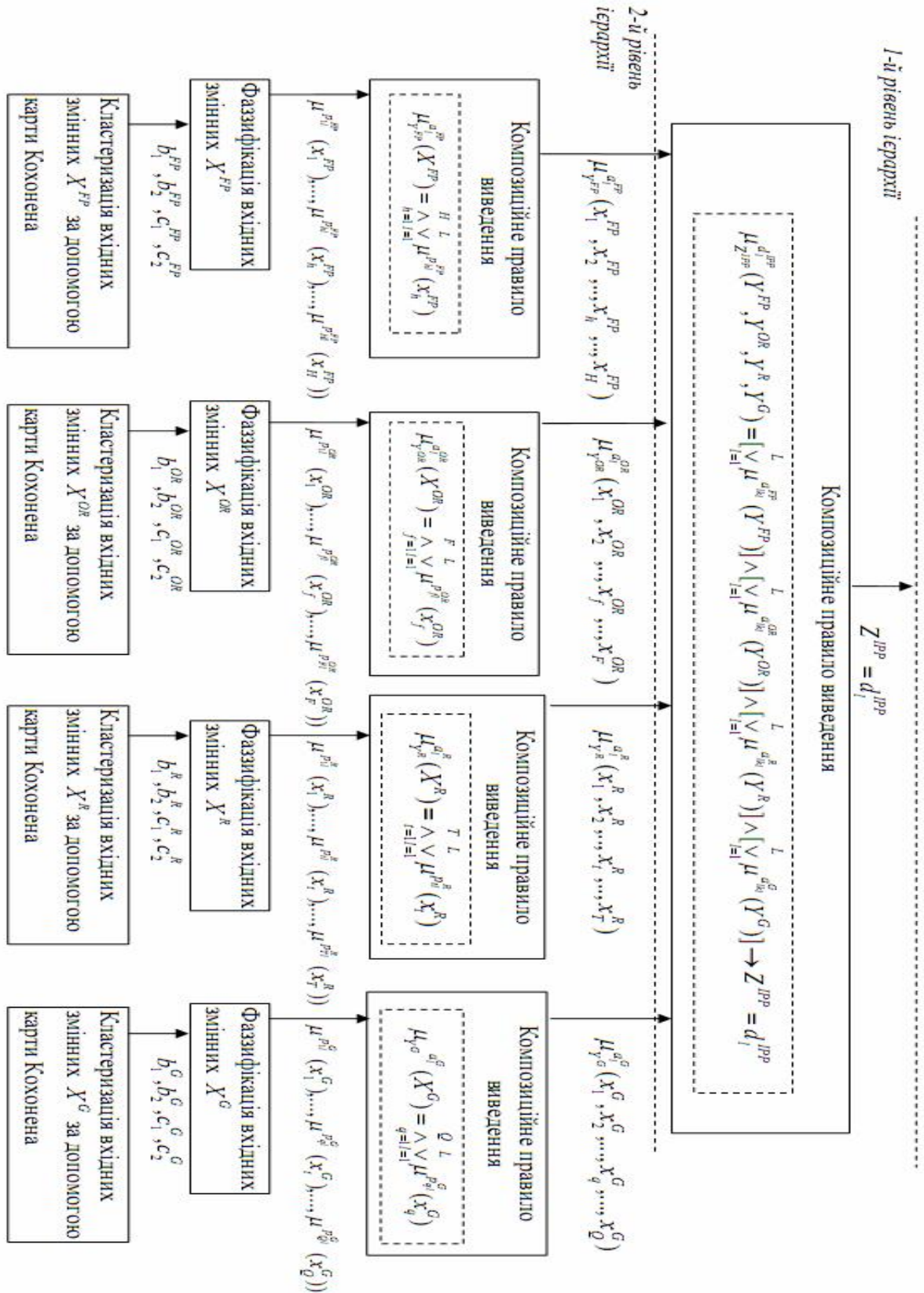


Рис. 1. Ієрархічна нейронечітка модель оцінювання інвестиційної привабливості підприємств

\wedge - логічне ТА, \vee - логічне АБО ;

$X^{FP} = (x_1^{FP}, x_2^{FP}, \dots, x_h^{FP}, \dots, x_H^{FP}), h = \overline{1, H}$ - вектор показників оцінки фінансового стану підприємства;

$X^{OR} = (x_1^{OR}, x_2^{OR}, \dots, x_f^{OR}, \dots, x_F^{OR}), f = \overline{1, F}$ - вектор показників оцінки інвестиційної привабливості ринку;

$X^R = (x_1^R, x_2^R, \dots, x_t^R, \dots, x_T^R), t = \overline{1, T}$ - вектор показників оцінки інвестиційної привабливості регіону;

$X^G = (x_1^G, x_2^G, \dots, x_q^G, \dots, x_Q^G), q = \overline{1, Q}$ - вектор показників оцінки інвестиційної привабливості галузі;

$$P^{FP} = \begin{pmatrix} P_{11}^{FP} & P_{12}^{FP} & \dots & P_{1L}^{FP} \\ P_{21}^{FP} & P_{22}^{FP} & \dots & P_{2L}^{FP} \\ \dots & \dots & P_{hl}^{FP} & \dots \\ P_{H1}^{FP} & P_{H2}^{FP} & \dots & P_{HL}^{FP} \end{pmatrix}, h = \overline{1, H}, l = \overline{1, L} -$$

масив термів, які у лінгвістичній формі описують показники оцінки фінансового стану підприємства ($P_{fl}^{OR}, P_{tl}^R, P_{ql}^G, f = \overline{1, F}, t = \overline{1, T}, q = \overline{1, Q}, q = \overline{1, L}$

мають аналогічний зміст і формують відповідні масиви даних P^{OR}, P^R, P^G);

$\mu^{P_{fl}^{FP}}(x_1^{FP}), \dots, \mu^{P_{hl}^{FP}}(x_h^{FP}), \dots, \mu^{P_{Hl}^{FP}}(x_H^{FP})$ - функції належності вхідних змінних, які описують фінансовий стан підприємства l -му терму відповідної терм-множини значень

$(\mu^{P_{fl}^{OR}}(x_1^{OR}), \dots, \mu^{P_{fl}^{OR}}(x_f^{OR}), \dots, \mu^{P_{fl}^{OR}}(x_F^{OR}),$

$\mu^{P_{tl}^R}(x_1^R), \dots, \mu^{P_{tl}^R}(x_t^R), \dots, \mu^{P_{tl}^R}(x_T^R),$

$\mu^{P_{ql}^G}(x_1^G), \dots, \mu^{P_{ql}^G}(x_q^G), \dots, \mu^{P_{ql}^G}(x_Q^G)$

описуються аналогічно);

$\mu_{Y^{FP}}^{a_i^{FP}}(x_1^{FP}, x_2^{FP}, \dots, x_h^{FP}, \dots, x_H^{FP})$ - функція належності лінгвістичної змінної «Оцінка фінансового стану підприємства Y^{FP} », що залежить від значень вхідних показників оцінки фінансового стану підприємства, l -му терму терм-множини значень $A^{FP} = (a_1^{FP}, a_2^{FP}, \dots, a_l^{FP}, \dots, a_L^{FP})$

$((\mu_{Y^{OR}}^{a_i^{OR}}(x_1^{OR}, x_2^{OR}, \dots, x_f^{OR}, \dots, x_F^{OR})$

$\mu_{Y^R}^{a_i^R}(x_1^R, x_2^R, \dots, x_t^R, \dots, x_T^R)$

$\mu_{Y^G}^{a_i^G}(x_1^G, x_2^G, \dots, x_q^G, \dots, x_Q^G)$ описуються аналогічно);

$\mu_{Z^{IPP}}^{d_i^{IPP}}(Y^{FP}, Y^{OR}, Y^R, Y^G)$ - функція

належності вихідної змінної «Рівень інвестиційної привабливості підприємства Z^{IPP} » l -му терму терм-множини значень

$D^{IPP} = (d_1^{IPP}, d_2^{IPP}, \dots, d_l^{IPP}, \dots, d_L^{IPP})$, що залежить від значень проміжних змінних ієрархії.

Для фазифікації змінних ми використовуємо так звані квазідзвоноподібні функції. Основною перевагою функції такого виду є те, що вона неперервна на всій області визначення та множина її значень не містить нуля [1]. Аналітичну форму запису цієї функції на прикладі показників оцінки інвестиційної привабливості галузі наведено нижче:

$$\mu^{P_{ql}^G}(x_q) = \begin{cases} \frac{1}{1 + \left(\frac{x_q^G - b_{1ql}^G}{c_{1hl}^R}\right)^2}, x_q^G \leq b_{1ql}^G \\ 1, b_{1ql}^G < x_q^G < b_{2ql}^G, b_{1ql}^G < b_{2ql}^G, q = \overline{1, Q}, q = \overline{1, L}, \\ \frac{1}{1 + \left(\frac{x_q^G - b_{2ql}^G}{c_{2ql}^G}\right)^2}, x_q^G \geq b_{2ql}^G \end{cases}$$

де $b_{1ql}^G, q = \overline{1, Q}, q = \overline{1, L}$ - елемент масиву значень лівих кінців відрізків на осі Ox , на яких функції належності показників оцінки інвестиційної привабливості галузі відповідним терм-множинам

мають максимальне значення

$$(b_1^G = \begin{pmatrix} b_{111}^G & b_{112}^G & \dots & b_{11L}^G \\ b_{121}^G & b_{122}^G & \dots & b_{12L}^G \\ \dots & \dots & b_{1qL}^G & \dots \\ b_{1Q1}^G & b_{1Q2}^G & \dots & b_{1QL}^G \end{pmatrix}, \max_{l=1, \dots, L} (\mu^{p_{ql}^G}(x_q^G)) = 1).$$

Аналогічний зміст мають і параметри $b_{1hl}^{FP}, b_{1hl}^R, b_{1fl}^{OR}, q = \overline{1, Q}, t = \overline{1, T}, f = \overline{1, F}, l = \overline{1, L}$ та $b_1^{FP}, b_1^R, b_1^{OR}$;

$b_{2ql}^G, q = \overline{1, Q}, q = \overline{1, L}$ - елемент масиву значень правих кінців відрізків на осі Ox , на яких функції належності показників оцінки інвестиційної привабливості галузі відповідним терм-множинам мають максимальне значення

$$(b_2^G = \begin{pmatrix} b_{211}^G & b_{212}^G & \dots & b_{21L}^G \\ b_{221}^G & b_{222}^G & \dots & b_{22L}^G \\ \dots & \dots & b_{2qL}^G & \dots \\ b_{2Q1}^G & b_{2Q2}^G & \dots & b_{2QL}^G \end{pmatrix},$$

$\max_{l=1, \dots, L} (\mu^{p_{ql}^G}(x_q^G)) = 1)$. Аналогічний зміст мають і параметри

$b_{2hl}^{FP}, b_{2hl}^R, b_{2fl}^{OR}, q = \overline{1, Q}, t = \overline{1, T}, f = \overline{1, F}, l = \overline{1, L}$ та $b_2^{FP}, b_2^R, b_2^{OR}$;

$c_{1ql}^G, q = \overline{1, Q}, q = \overline{1, L}$, - елемент масиву значень коефіцієнтів концентрації розтягування лівих дуг функцій належності показників оцінки інвестиційної привабливості галузі відповідним

терм-множинам $(c_1^G = \begin{pmatrix} c_{111}^G & c_{112}^G & \dots & c_{11L}^G \\ c_{121}^G & c_{122}^G & \dots & c_{12L}^G \\ \dots & \dots & c_{1qL}^G & \dots \\ c_{1Q1}^G & c_{1Q2}^G & \dots & c_{1QL}^G \end{pmatrix})$.

Аналогічний зміст мають і параметри $c_{1hl}^{FP}, c_{1hl}^R, c_{1fl}^{OR}, q = \overline{1, Q}, t = \overline{1, T}, f = \overline{1, F}, l = \overline{1, L}$ та $c_1^{FP}, c_1^R, c_1^{OR}$;

$c_{2ql}^G, q = \overline{1, Q}, q = \overline{1, L}$, - елемент масиву значень коефіцієнтів концентрації розтягування правих дуг функцій належності показників оцінки інвестиційної привабливості галузі відповідним

$$\text{терм-множинам } (c_2^G = \begin{pmatrix} c_{211}^G & c_{212}^G & \dots & c_{21L}^G \\ c_{221}^G & c_{222}^G & \dots & c_{22L}^G \\ \dots & \dots & c_{2qL}^G & \dots \\ c_{2Q1}^G & c_{2Q2}^G & \dots & c_{2QL}^G \end{pmatrix}).$$

Аналогічний зміст мають і параметри $c_{2hl}^{FP}, c_{2hl}^R, c_{2fl}^{OR}, q = \overline{1, Q}, t = \overline{1, T}, f = \overline{1, F}, l = \overline{1, L}$ та $c_2^{FP}, c_2^R, c_2^{OR}$.

Більш детально елементи даної моделі описано в попередніх наукових роботах авторів цієї статті [12].

Для знаходження параметрів функцій належності ми пропонуємо використати нейронні мережі, що самоорганізуються (карти Кохонена), які складається з 2-х шарів нейронів (вхідного та вихідного) та належать до асинхронних дійсних мереж прямого розповсюдження. [8, 9, 10, 11]. Карти самоорганізації дозволяють розбити довільний числовий масив даних на кластери не маючи апріорної інформації про центри цих кластерів. «Еталони» формуються в процесі навчання мережі шляхом модифікації ваг синапсів нейронів конкуруючого шару та зіставлення їх з компонентами навчальної вибірки [7, 8]

За такої процедури навчання з елементів навчальної вибірки формуються множини нейронів близьких до еталонів, які можна вважати центрами кластерів з деякою точністю. У розробленій нами моделі оцінювання інвестиційної привабливості підприємства межі цих множин ставляться у відповідність параметрам $b_1^{FP}, b_1^{OR}, b_1^R, b_1^G$; та $b_2^{FP}, b_2^{OR}, b_2^R, b_2^G$. Тоді коефіцієнтами концентрації $(c_1^{FP}, c_2^{FP}, c_1^{OR}, c_2^{OR}, c_1^R, c_2^R, c_1^G, c_2^G)$ є відстані від нижніх меж «еталонних множин» до нижніх меж кластерів та від верхніх меж «еталонних множин» до верхніх меж кластерів.

Для опису всіх лінгвістичних змінних в нашій моделі використовуються терм-множини значень, які складаються з 5-ти однакових термів – «Дуже низький», «Низький», «Середній», «Високий» та «Дуже високий». З огляду на це, для навчання нейронної мережі кількість кластерів задається апріорно і сягає п'яти.

На сьогодні вже існують готові програмні комплекси для побудови карт Кохонена та інших нейронних мереж, серед яких найбільш поширеними є Statistica, Deductor Studio та Matlab. Нижче наведено карту Кохонена, побудовану в Deductor Studio.

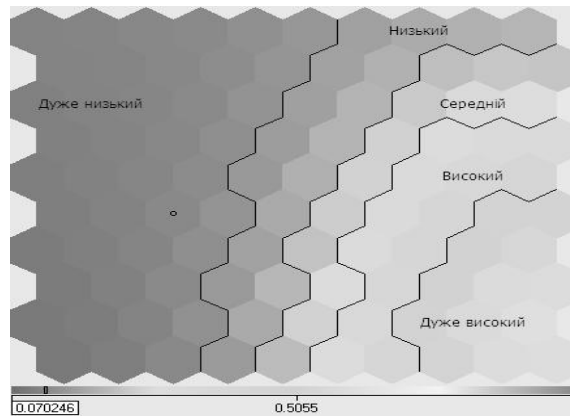


Рис. 2. Карта Кохонена, яка відображає процес кластеризації вхідного масиву даних на п'ять кластерів (Дуже низький, Низький, Середній, Високий, Дуже високий)

Побудувавши карти Кохонена різної розмірності для показників оцінювання інвестиційної привабливості регіонів, галузей, ринків, підприємств в середовищі Deductor Studio та провівши порівняльний аналіз отриманих результатів, ми дійшли висновку, що, зважаючи на невеликі обсяги навчальної вибірки та чітко визначене число кластерів, для проведення процедури кластеризації найкраще підходять симетричні мережі з гексальною топологією, у яких вихідний шар складається в середньому з 100 нейронів. За таких умов забезпечується мінімальна відстань між еталоном та всіма іншими представниками кластеру. Більша кількість нейронів значно збільшує час навчання нейронної мережі. Адже вона включає велику кількість «порожніх» нейронів.

Для навчання нейронних мереж ми використали інтегральні значення показників інвестиційної привабливості регіонів, розраховані Інститутом Реформ [6], статистичну інформацію щодо соціально-економічного розвитку галузей [14], фінансову звітність підприємств (Форми №1-3) [15], маркетингові дослідження та аналітичні огляди ринків за

результатами 2005-2007 рр.

Зазначити, що функції належності будуються не лише для вхідних змінних, але й для вихідних змінних 2-го та 1-го рівнів ієрархії. Тут у якості навчальної вибірки для побудови карти Кохонена використовується множина експериментальних значень, отриманих у результаті нечіткої згортки функцій належності вхідних змінних за композиційними правилами аналогічними такому

$$v = \bigwedge_{h=1}^H \bigvee_{l=1}^L \mu^{P_{hl}^{FP}}(x_h^{FP}), \quad h = \overline{1, H}, l = \overline{1, L}.$$

У даному випадку для реалізації оператора логічного АБО (\vee) використовується функція знаходження максимуму. Імплікація вхідних нечітких змінних у вихідну здійснюється за допомогою логічного оператора ТА (\wedge), який, спираючись на підхід, запропонований Сугено [1,2,4], описується лінійною функцією. Зокрема, зважаючи на те, що терм-множини значень вхідних і вихідних змінних складаються з 5 термів, у розробленій нами моделі процедура згортки реалізується на основі функції, яка має форму, аналогічну такій:

$$v = k \cdot \max_{\arg(\max_{l=1, \dots, L} (\mu^{P_{hl}^{FP}}(x_l^{FP})))} (\mu^{P_{hl}^{FP}}(x_1^{FP})) + \dots + k \cdot \max_{\arg(\max_{l=1, \dots, L} (\mu^{P_{hl}^{FP}}(x_l^{FP})))} (\mu^{P_{hl}^{FP}}(x_h^{FP})) + \dots + k \cdot \max_{\arg(\max_{l=1, \dots, L} (\mu^{P_{hl}^{FP}}(x_l^{FP})))} (\mu^{P_{hl}^{FP}}(x_H^{FP}))),$$

$$h = \overline{1, H}, l = \overline{1, L}.$$

Для нашого випадку $L=5$, k $\max_{\arg(\max_{l=1, \dots, 5} (\mu^{P_{hl}^{FP}}(x_l^{FP})))}$ набуває таких значень:

$$k_{\arg(\max_{l=1,\dots,5}(\mu^{FP}_{hl}(x_h^{FP})))} = \begin{cases} -2, & \text{якщо } \max_{l=1,\dots,5}(\mu^{FP}_{hl}(x_h^{FP})) = \mu^{FP}_{h1}(x_h^{FP}) \\ -1, & \text{якщо } \max_{l=1,\dots,5}(\mu^{FP}_{hl}(x_h^{FP})) = \mu^{FP}_{h2}(x_h^{FP}) \\ 1, & \text{якщо } \max_{l=1,\dots,5}(\mu^{FP}_{hl}(x_h^{FP})) = \mu^{FP}_{h3}(x_h^{FP}), h = \overline{1, H}. \\ 2, & \text{якщо } \max_{l=1,\dots,5}(\mu^{FP}_{hl}(x_h^{FP})) = \mu^{FP}_{h4}(x_h^{FP}) \\ 3, & \text{якщо } \max_{l=1,\dots,5}(\mu^{FP}_{hl}(x_h^{FP})) = \mu^{FP}_{h5}(x_h^{FP}) \end{cases}$$

На виході нейро-нечіткої моделі ми отримуємо оцінку інвестиційної привабливості підприємства, яка для зручності сприйняття має якісну форму [13]. Нижче наведено інтерфейс програми, розробленої за допомогою Fuzzy Logic

Toolbox у середовищі Matlab для реалізації описаної нами економіко-математичної моделі оцінювання інвестиційної привабливості підприємства.

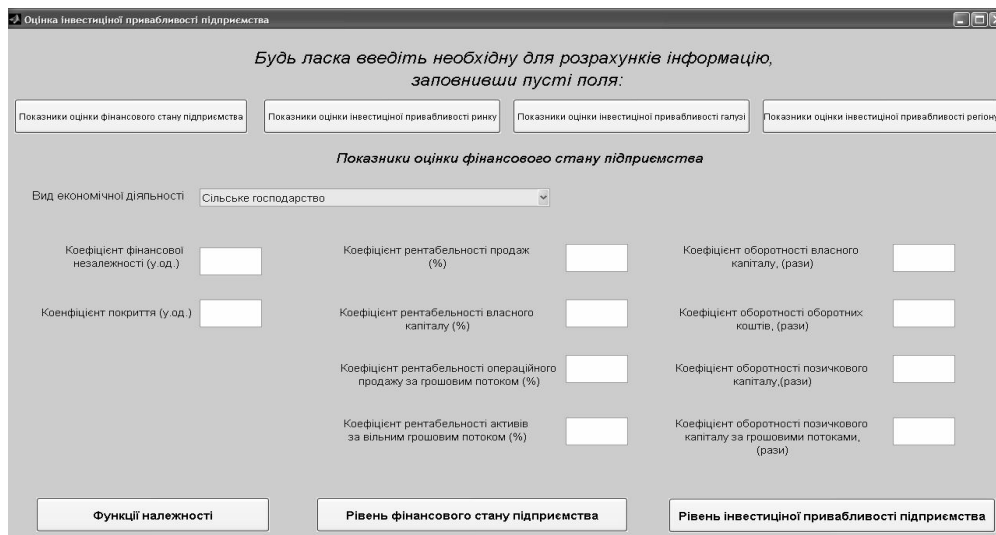


Рис. 3. Інтерфейс програмного модуля для оцінювання інвестиційної привабливості підприємства

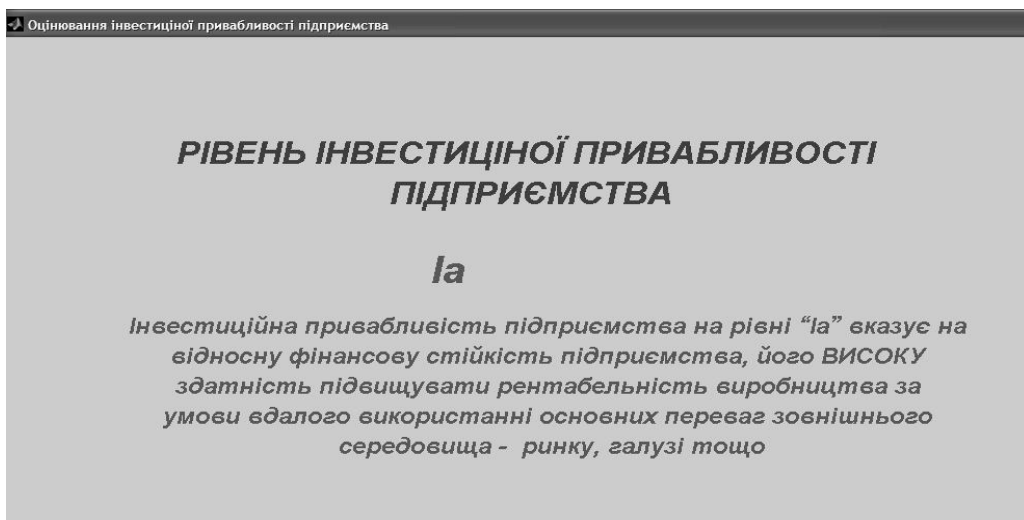


Рис. 4. Результати роботи програмного модуля для оцінювання інвестиційної привабливості підприємства

Описана нами модель оцінювання дозволяє вирішити значну кількість проблем, які виникають в процесі моделювання складних соціально економічних задач, ситуацій, явищ та процесів, до яких належить й інвестиційна привабливість, використовуючи при цьому інструментарій методу аналізу ієрархії, теорії нечіткої логіки та нейротехнологій. А програмна реалізація робить її доступною та зручною для використання всіма учасниками інвестиційного процесу, незалежно від їх досвіду в інвестиційній сфері.

Список літератури

1. Матвійчук А. В. Моделювання економічних процесів із застосуванням методів нечіткої логіки. – К: КНЕУ, 2007. – 263 с.
2. Митюшкин Ю. И. Soft Computing: идентификация закономерностей нечёткими базами знаний./ Ю. И. Митюшкин, Б. И. Мокин, А. П. Ротштейн– Вінниця: Универсум, 2002. – 143 с.
3. Недосекин А. О. Нечетко-множественный анализ риска фондовых инвестиций. – М.:Сезам, 2002. – 181 с.
4. Штовба С. Д. Идентификация нелинейных зависимостей с помощью нечеткого логического вывода в системе MATLAB// Exponenta Pro. Математика в приложениях. – 2003. – №2(2). – С. 10–15.
5. Тенетко М. И. Концепция оценивания информационных рисков на основе нечётких множеств/ М. И. Тенетко, О. Ю. Пескова// Известия ФУ. Технические науки. – 2008. – №8. – С. 24-30.
6. Дацишин М. Інвестиційна привабливість міст та регіонів України/ М. Дацишин, О. Олійник// Страхова справа. – 2006. – №2(22). – С. 33–35.
7. Глебов С.М. Кластерний аналіз як складова процесу визначення рівня інвестиційної привабливості регіону. [Електронний ресурс] – Режим доступу до журн.: http://www.rusnauka.com/NPM/Economics/13_13_gljebov_tezi.doc.htm
8. Медведев В. С. Нейронные сети. MATLAB6/ Медведев В. С., Потёмкин В. Г. – М.: ДИАЛОГ-МИФИ, 2002. – 496 с.
9. Заенцев И. В. Нейронные сети: основные модели – Воронеж, 1999. – 26 с.
10. Круглов В.В. Искусственные нейронные сети. Теория и практика/ Круглов В.В., Борисов В.В. – М.: Горячая линия - Телеком; 2002. – 382 с.
11. Ежов А.А., Шумский С.А. Нейрокомпьютеринг и его применения в экономике и бизнесе. – М.: МИФИ, 1998. – 224 с.
12. Великоиваненко Г. І., Мамонова К. М. Ієрархічна логіко-лінгвістична модель оцінювання інвестиційної привабливості підприємства// Моделювання та інформаційні системи в економіці. – 2009. – Вип. 79. – С. 70-84.
13. Великоиваненко Г. І., Мамонова К. М. Ієрархічна модель оцінки інвестиційної привабливості підприємства // Моделювання та інформаційні системи в економіці: Зб. наукових праць/ Відп. ред. В. К. Галіцин. – 2007. – Вип. 76. – С. 48-63.
14. Офіційний сайт Державного комітету статистики (www.ukrstat.gov.ua).
15. Офіційний сайт ДУ «Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України» (www.smida.gov.ua).

Аннотація

Великоиваненко Г. И. Мамонова К. М.

КАРТЫ КОХОНЕНА КАК ИНСТРУМЕНТ НЕЧЕТКОЙ КЛАСТЕРИЗАЦИИ В МОДЕЛИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В работе описаны новые объективные механизмы решения, которые используются для таких проблем моделирования социальных и экономических условий, феноменов и процессов как багатокритериальность, отрывочность, неполнота начальных данных и отсутствие достаточно количества наблюдений. По мнению авторов, один из возможных вариантов решения проблемы - нейро-фаззи технологии, как пример, иерархическая нейро-фаззи модель оценки инвестиционной привлекательности компании.

Ключевые слова: карты Кохонена, нейро-фаззи технологии, модель оценки инвестиционной привлекательности компании, нейронные сети.

Summary

Velikoivanenko G. I., Mamonova K. M.

**KOHONEN'S SELF ORGANIZING MAPS AS INSTRUMENT OF FUZZY CLUSTERIZATION
UPON MODELING OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF A COMPANY**

The article is dedicated a description of new objective solver mechanisms which are used for such problems of modeling social and economic conditions, phenomena and processes as multiobjects, discontinuity, incompleteness of input data and lack of enough quantity of observations about case study. It is the authors's opinion that one of the possible variant to solve problems has been described to use neuro-fuzzy technologies. As an example, it is considered an hierarchical neuro-fuzzy model of estimating the investment attractiveness of a company.

Keywords: Kohonen's maps, neuro-fazy technologies, model of estimation of investment attractiveness of company, neuron networks.

ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО РІВНЯ СЕРВІСУ

Запропонована формула для визначення оптимального рівня сервісу. Показано, що залежність доходу від реалізації від розміру рівня сервісу описується як S-подібна крива, а залежність витрат від рівня сервісу - експоненціальна крива.

Ключові слова: логістичний рівень сервісу, оптимальний рівень, S-подібні криві зростання, залежність витрат від рівня сервісу.

Вступ. Будь-яка компанія, яка піклується про успішний розвиток свого бізнесу, орієнтується в першу чергу на запити споживача, проводить моніторинг споживчого попиту. Основою попиту будь-якого товару є його корисність, що визначається споживачами і якістю. Ті товари, що є предметами багаторазового використання, потребують сервісного обслуговування. Чим дорожча продукція, тим більше уваги повинен приділяти виробник сервісному обслуговуванню. Якщо товар, який не підтримується виробником у вигляді сервісного обслуговування, надійде в продаж, то така продукція не матиме масового попиту і не знайде свого покупця. Рівень логістичного сервісу є важливим критерієм, що дозволяє оцінити систему обслуговування, як з позиції постачальника, так і з позиції одержувача послуг.

Використання логістичного сервісу допомагає підприємствам систематизувати процес, налагодити взаємозв'язок між підприємством і службами сервісу.

Постановка завдання. Логістичний сервіс – це сукупність нематеріальних логістичних операцій, що забезпечують максимальне задоволення попиту споживачів у процесі управління матеріальними, фінансовими і інформаційними потоками, найбільш оптимальним, з погляду витрат, способом [1].

Розрахунок рівня сервісу проводять за такою формулою [2]:

$$\eta = \frac{m}{M} 100\%,$$

де η – рівень логістичного сервісу;

M – кількісна оцінка теоретично можливого обсягу логістичного сервісу (максимальна кількість послуг даного виду);

m – кількісна оцінка обсягу логістичного сервісу, що фактично надається (кількість послуг, що фактично надаються підприємством).

Для оцінки рівня логістичного сервісу вибираються найбільш значимі види послуг, тобто послуги, надання яких сполучене зі значними витратами, а ненадання – з істотними втратами на ринку.

Рівень сервісу можна оцінювати також зіставляючи час на виконання фактично наданих у процесі постачання логістичних послуг із часом, який необхідно було б затратити у випадку надання всього комплексу можливих послуг у процесі того постачання. Розрахунок виконують за наступною формулою:

$$\eta = \frac{\sum_{i=1}^n t_i}{\sum_{i=1}^N t_i} 100\%,$$

де N – кількість послуг, що теоретично може бути надана;

n – фактична кількість послуг, що надаються;

t_i – час на надання i -ї послуги.

Однак надавати всі можливі послуги не є економічно доцільним, оскільки зі збільшенням рівня сервісу витрати на сервіс зростають, причому ріст має нелінійний характер. Причина полягає в тому, що суб'єкт сервісу, тобто особа, що надає послуги, у першу чергу застосовує ті з них, що даються йому малими витратами. Доведено, що від 70% і вище витрати на сервіс зростають експоненціально залежно від рівня сервісу, а при рівні 90% і вище сервіс стає не вигідним. Спеціалісти підрахували, що при підвищенні рівня сервісу від 95% до 97% економічний ефект підвищується на 2%, а витрати

зростають на 14% [2].

Типова залежність витрат на сервіс від

величини рівня обслуговування показана на рис. 1.

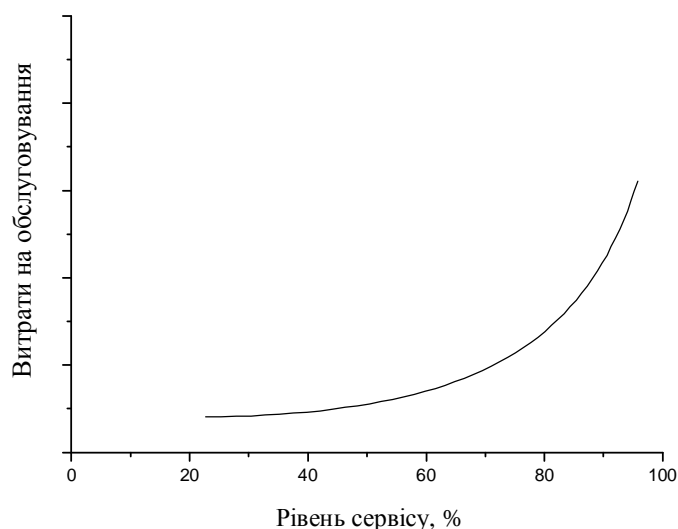


Рис. 1. Крива залежності витрат на сервіс від величини рівня сервісу

Визначення оптимального рівня сервісу – надзвичайно актуальне завдання для будь-якого підприємства. Надаючи оптимальний рівень сервісу, підприємство може зберегти кошти, не витрачаючи їх на надлишкові послуги, і водночас не втратити клієнтів. На сьогодні існують тільки теоретичні розробки оцінки оптимального рівня сервісу. Пропонуємо формалізований підхід до оцінки даного рівня.

Результат. Графічно оптимальний розмір рівня сервісу можна визначити, побудувавши сумарну криву, що відображає поведінку витрат і доходу залежно від зміни рівня сервісу (рис. 2). Визначення оптимального рівня сервісу відбувається, виходячи з максимізації прибутку.

Як відомо, залежність доходу від реалізації від величини рівня сервісу описується S-подібною кривою. S-подібні криві зростання мають такий вигляд [3]:

$$y = e^{\frac{a+b}{x}}. \quad (1)$$

Насправді ця крива має S-подібну форму тільки за від'ємного значення b та за умов, що його абсолютне значення більше за a . Для S-подібної кривої точку перегину, в якій швидкість зростання досягає максимального значення, знаходять як розв'язок рівняння $f''(x) = 0$. Отже, для S-подібної кривої точкою перегину, тобто точкою, в якій зростання коефіцієнта нахилу

дотичної змінюється спадом, буде точка $x = \frac{-b}{2}$.

Утім, на практиці часто використовують більш гнучкі й адекватні криві: Гомперця та логістичну.

Крива Гомперця має такий аналітичний вираз:

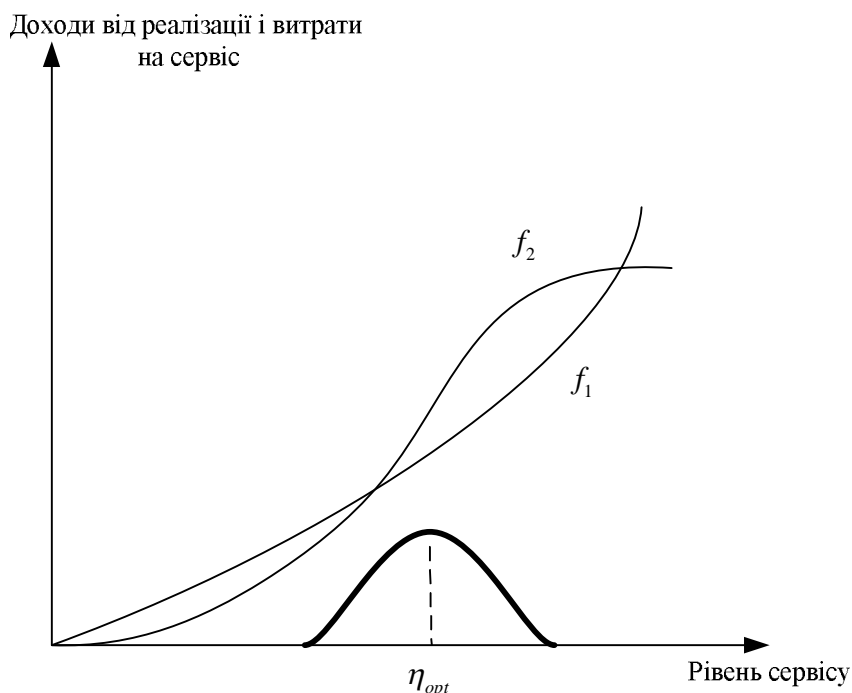
$$y = ab^{c^x}, \quad (2)$$

де c, b – додатні параметри, причому $c < 1$; параметр a – асимптота функції.

У кривій Гомперця виокремлюють чотири ділянки: на першій приріст функції незначний, на другій – збільшується, на третій ділянці приріст майже постійний, на четвертій – відбувається вповільнення темпів приросту, і функція необмежено наближається до значення a . Точкою перегину цієї кривої буде $x = \frac{1}{\ln c} \ln\left(-\frac{1}{\ln b}\right)$ зі значенням функції, яке дорівнює $y_x = \frac{a}{e}$, де $e = 2.71828$. Логарифм цієї функції ($\ln y = \ln a + c^x \ln b$) є модифікованою експонентою.

Логістична крива, або крива Перла-Ріда, – це зростаюча функція, яку найчастіше записують у вигляді

$$y = \frac{1}{a + bc^x}. \quad (3)$$



f_1 – залежність витрат на сервіс від величини рівня сервісу;

f_2 – залежність доходу від реалізації від рівня сервісу

Рис. 2. Графічне визначення оптимального рівня сервісу

У цьому виразі b і c – додатні параметри; a – граничне значення функції за нескінченного зростання часу.

Якщо взяти похідну від цієї функції, можна побачити, що швидкість зростання логістичної кривої у будь-який момент часу пропорційна досягнутому рівню функції й різниці між граничним значенням a і досягненим рівнем. Логарифм відношення першого приросту функції до квадрата її значення (ординати) є лінійною функцією від часу.

Конфігурація графіка логістичної кривої близька до графіка кривої Гомперця, але, на відміну від останнього, логістична крива має точку симетрії, яка збігається із точкою перегику. Точка перегику дорівнює $x = \frac{1}{\ln c} \ln \frac{a}{b}$. Значення y у

точці перегику дорівнює $y_x = \frac{1}{2} a$.

Метод найменших квадратів і процедури регресійного аналізу доцільні для випадку, коли рівняння кривої зростання y після деяких перетворень можна звести до лінійної регресії.

Лінеаризація даних функцій має такий вигляд:

- S-подібна крива – $\ln y = a + \frac{b}{x}$;
- крива Гомперця – $\ln y = \ln a + c^x \ln b$;
- логістична крива – $Y = \frac{1}{y}$, $Y = a + bc^x$.

Залежність витрат на сервіс від величини рівня сервісу описується простою експонентою, яка може набувати різноманітних еквівалентних форм. Проста експонента може набувати різноманітних еквівалентних форм, основною з яких є така [4]

$$y = ab^x, b > 0, \quad (4)$$

де a й b – додатні числа, при цьому якщо $b > 1$, то функція зростає, якщо $b < 1$ – спадає.

Лінеаризація даної функції має такий вигляд:

$$\ln y = \ln a + x \ln b.$$

Згідно з проведеними розрахунками встановлено, що для опису залежності доходу від реалізації від рівня сервісу найбільше підходить S-подібна крива.

Проаналізуємо модельні дані, наведені в таблиці 1.

Модельні дані для розрахунків

Номер з/п	Дохід, тис. грн.	Витрати на сервіс, тис. грн.	Рівень сервісу, %
1	2500,625156	3000	10
2	10576,4146	4000	10
3	2673,082064	5000	15
4	11305,8225	7000	12
5	31007,75194	8000	13
6	131147,541	9000	20
7	888888,8889	15000	25
8	97560,97561	17000	30
9	64516,12903	19000	33
10	77669,90291	18000	35
11	68965,51724	18000	42
12	48192,77108	20000	43
13	800000	24000	50

На основі наведених даних розраховані моделі залежності витрат на сервіс та доходу від рівня сервісу за допомогою економетричного методу.

Залежність витрат на сервіс від величини рівня сервісу для прикладу описується моделлю

$$B = 3299.8 \cdot 1.05^S, \quad (5)$$

де B – витрати на сервіс, S – рівень сервісу.

А, залежність доходів від рівня сервісу має вигляд

$$D = e^{13.1 - \frac{45.5}{S}}, \quad (6)$$

де D – доходи.

Графічно ці залежності подано на рис. 3.

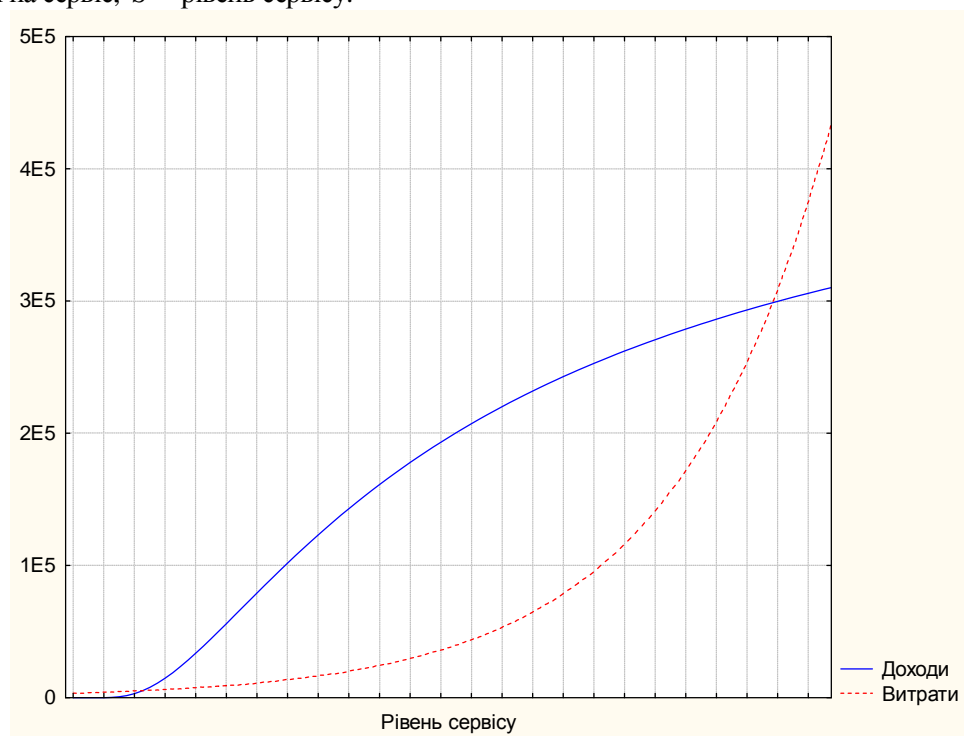


Рис. 3. Залежність доходів та витрат на сервіс від рівня сервісу

У лінеаризованій моделі (5) параметри регресії значущі, оскільки, згідно з статистичною перевіркою гіпотез $H_0: \alpha = 0, \beta_i = 0$ про їх рівність нулеві, приймаємо альтернативну гіпотезу $H_1: \alpha \neq 0, \beta_i \neq 0$ а саме $t_c = 43.64 > t_{\theta/2, l} = 2, 2$, $t_d = 7.09 > t_{\theta/2, l} = 2, 2$. Аналогічні висновки можна зробити для лінеаризованої моделі (6) ($t_a = 17, 7 > t_{\theta/2, l} = 2, 2$, $|t_b| = 3.64 > t_{\theta/2, l} = 2, 2$).

Досліджувані моделі значущі в цілому, оскільки згідно з розподілом Фішера-Снедекора: $F^* = 50, 29 > F_{\theta/2, l_1, l_2} = 4, 84$ (для моделі 5) та $F^* = 13, 28 > F_{\theta/2, l_1, l_2} = 4, 84$ (для моделі 6) [5].

Коефіцієнти кореляції близькі до одиниці, які показують, що між доходом, витратами та рівнем сервісу існує тісний зв'язок.

При цьому коефіцієнт детермінації для обох моделей також досить високий, що характеризує тісноту кореляційного зв'язку між доходом і рівнем сервісу і витратами та рівнем сервісу.

Отже, вищеотримані коефіцієнти підкреслюють адекватність моделей (5) та (6) і можливість її використання для подальшого аналізу.

Отже, за допомогою даних моделей можна визначити оптимальний рівень сервісу, виходячи з критерію максимізації прибутку. Сумарна функція прибутку матиме вигляд:

$$P = e^{13.1 + \frac{-45.5}{S}} - 3299.8 \cdot 1.05^S, \quad (7)$$

де P – прибуток.

Аналізована функція прибутку має один максимум, як видно з рис. 4.

Максимум даної функції визначається умовою:

$$P'_S = \left(e^{a+\frac{b}{S}} - cd^S \right)' = e^{a+\frac{b}{S}} \left(-\frac{b}{S^2} \right) - cd^S \ln b = 0,$$

a, b – параметри моделі (6), c, d – параметри моделі (5).

Дане рівняння аналітично не розв'язується.

Тоді визначимо максимум чисельним методом, за допомогою системи комп'ютерної алгебри Mathematica 5.0 [6]. Розрахунки подані на рис. 5.

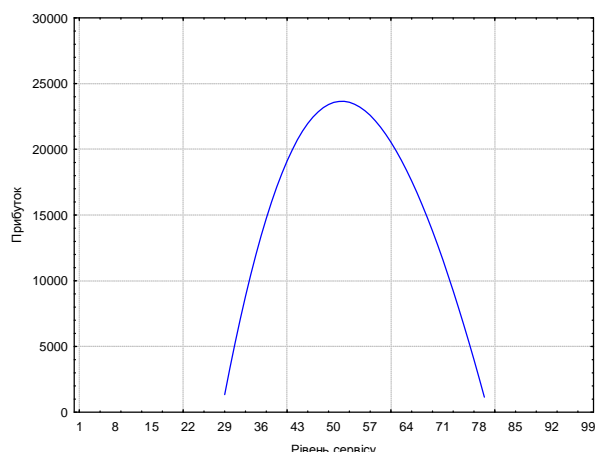
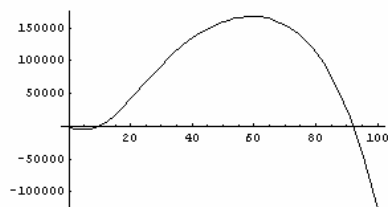


Рис. 5. Функція прибутку для модельного прикладу

Plot [Exp [13.1 - 45.5 / x] - 3299.6 * 1.05 ^ x, {x, 0, 100}]



- Graphics -

FindMaximum [Exp [13.1 - 45.5 / x] - 3299.6 * 1.05 ^ x, {x, 100}]
{167440., {x -> 59.4527}}

Рис. 6. Розрахунки максимуму функції прибутку в програмі Mathematica 5.0

Виходячи з проведених розрахунків, можна стверджувати, що оптимальний рівень сервісу для аналізованого прикладу приблизно 60%.

Висновки. Оптимальний рівень сервісу можна визначити за допомогою S-подібної та експоненційної кривих. S-подібна крива використовується для опису залежності витрат на сервіс від величини рівня сервісу, а експоненційна – залежності доходів від рівня сервісу. Оптимальний рівень сервісу визначається як значення похідної від суми цих функцій прирівняне до нуля.

Список літератури

1. www.skladportal.ru.
2. Гаджинский А.М. Логистика. – М.: ИВЦ “Маркетинг”, 1998. – 228 с.
3. Геєць В.М. та ін. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування: Підручник / В.М. Геєць, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк, В.В. Іванов,

- Н.А. Дубровіна, А.В. Ставицький – Харків: ВД ІНЖЕК, 2005. – 396 с.
4. Присенко Г.В., Равікович Є.І. Прогнозування соціально–економічних процесів. Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 378 с.
5. Григорків В.С., Якутова О.Ю. Економетрика: Лабораторний практикум. Ч. 1: Навч. посібник. – Чернівці: Рута, 2006. – 124 с.
6. Головацький В.А. Система комп'ютерної алгебри Mathematica 5: навч. посібник. – Чернівці: Рута, 2008. – 351с.

Аннотация

Любовь Маханец

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО УРОВНЯ СЕРВИСА

Предложена формула для определения оптимального уровня сервиса. Показано, что зависимость дохода от реализации от размера уровня сервиса описывается как S-подобная кривая, а зависимость расходов от уровня сервиса - экспоненциальная кривая.

Ключевые слова: логистический уровень сервиса, оптимальный уровень, S-подобная кривая роста, зависимость расходов от уровня сервиса.

Summary

Liubov Makhanets

DETERMINATION OF OPTIMUM LEVEL OF SERVICE

A formula for determination of optimal service level is offered. It is showed that the dependence of realization's profit is on from the size of service level is described as S-similar curve, and the dependence of charges from the service level – exponential curve.

Keywords: logistic level of service, optimum level, S-similar curve, dependence of charges from the service level

МОДЕЛЬ ДИНАМІКИ ІПОТЕЧНОЇ КРИЗИ

Побудована модель іпотечного кредитування, що охоплює широке коло явищ, пов'язаних з формуванням попиту на кредити, встановленням цін на товар, споживанням та виробництвом, зокрема описано динаміку заощаджень основних інституційних секторів економіки й ціни агрегованого продукту в широких межах зміни їх значень. Побудована модель показує об'єктивну схильність економіки до порушення межі іпотечного кредитування з подальшим обвальним падінням секторів фінансових та нефінансових корпорацій економіки.

Ключові слова: модель, іпотечне кредитування, іпотечна криза.

В останні роки іпотечний ринок України зростає високими темпами. Проте проблем, що стримували розвиток іпотеки в Україні було чимало. Головними факторами були банківські ризики, недосконалі законодавча база великий обсяг тіньових прибутків та значна валютизація ринку. Ці проблеми іпотечного ринку набули особливого загострення в умовах фінансової кризи, коли українська фінансова система відчула дефіцит кредитних ресурсів, а банки – ризик ліквідності.

Великий вплив на фінансовий ринок України мала глобальна фінансова криза, яка почалася у 2006 році у США з обвалу іпотечного ринку. Його головною причиною стало зростання неповернень іпотечних кредитів неблагонадійними позичальниками. Вже навесні 2007 року криза почала здобувати міжнародних масштабів. У світі посилювалися вимоги банків до приватних і корпоративних позичальників; багато дрібних і середніх компаній перейшли до розрахунків готівкою за угодами; більшість комерційних фінансових установ відмовились від безплатних кредитних карток, програм лояльності і знижок за банківськими продуктами; кредитні ставки почали суттєво зростати, що призвело до зменшення обсягів зарубіжного кредитування компаній із країн, що розвиваються, відмови від високоризикових інвестицій і, як наслідок, зниження темпів зростання промислового виробництва і ВВП.

Для уточнення деяких причин кризи,

глибшого розуміння психологічних та інших позаекономічних мотивів поведінки учасників економіки США, що підштовхнули світову економіку до кризи, пошуку способів виходу з неї, стимулювання методів її подолання та наслідків, дослідимо деякі закономірності іпотечної кризи за допомогою методів економіко-математичного моделювання.

Оскільки досліджувана криза розпочалася на ринку іпотечних кредитів США і пізніше повторилася в інших країнах з різноманітними місцевими особливостями, то доцільно вивчити насамперед зміну поведінки кредиторів і позичальників в умовах, які відповідають стану іпотечного кредитування в США у першій половині 2008 року.

Будемо вважати, що залучені кошти банку становлять деяку частину банківського капіталу, котра змінюється повільніше за зміну самого банківського капіталу. Це дозволить знехтувати динамікою залучених коштів і виключити з розгляду задачу оптимізації залучених і розміщених банківських коштів, що неактуальне для економіки США початку 2008 року. Концептуально таке спрощення об'єднує кредиторів банків в одну групу з їх власниками.

Вважатимемо, що учасники ринку розділені на три економічні групи. Це робітники, котрі працюють у виробничому секторі, їх відносна кількість n_1 ; вони мають заощадження (рівні всередині групи) розміром u_1 . Власники

підприємств (їх відносна кількість n_2) мають заощадження розміром u_2 . Власники банківського капіталу („банкіри”, їх відносна кількість n_3) мають заощадження розміром u_3 .

Усі ці групи учасників економіки споживають один агрегований продукт ціною p . Обсяги цього споживання описує функція споживання $Q(y/p)$, яка залежить від кредитованої купівельної спроможності $r = y/p$ відносно агрегованого продукту, котра задана співвідношенням між сумарною кількістю грошей y , з якими споживач виходить на ринок, та ціною товару P . Тут величина y – це кредитований платоспроможний обсяг коштів; величина $r = y/p$ – кредитована купівельна спроможність позичальників банку відносно промислового товару; величина $Q(y/p)$ – кредитований попит, тобто попит позичальників банків.

Величина u складена сумою частини g власних коштів споживача, котрі він спрямовує на придбання товару, та розміром позичених коштів, котрі є функцією його кредиторської

спроможності $D(ug/\mu)$, де μ – відсоткова ставка за кредит (в брутто-виразі, $\mu > 1$). Тобто для кожної групи

$$y_c = ug(u) + D\left(\frac{ug(u)}{\mu}\right).$$

Параметр $g(0 < g \leq 1)$ указує частку витрат коштів u на індивідуальні потреби. При малих u параметр g близький до одиниці. При великих заощадженнях він знижується до деякої визначеної межі g_{\min} . Функція $g(u)$ є спільною для всіх груп суспільства, вона відображає уявлення про розподіл коштів між споживанням та виробничими витратами. Величина $1 - g(u)$ показує схильність до капіталізації коштів. Вважатимемо, що кошти, спрямовані на капіталізацію $u(1 - g(u))$ поповнюють банківські ресурси і банки за це повертають плату в розмірі $\eta_i, i \in \{1, 2, 3\}$, різну для окремих груп учасників економіки. Схематично графік функції $g(u)$ зображено на рис. 1.

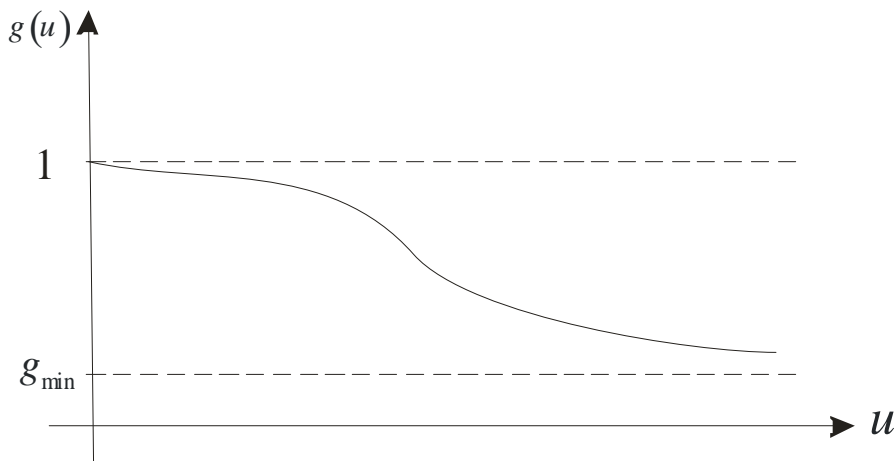


Рис. 1. Схематичний графік функції $g(u)$

Функція споживання $Q(r)$ детально обґрунтована в [Чернавський]. Розглянемо особливості функції попиту на кредити (зі сторони банківських позичальників).

При малих gu попит на кредит низький. Це область споживчого кредитування. При великих gu попит на кредити більший – це область

кредитування виробничого сектора. Граничний зверху розмір кредиту $D(r)$ залежить від доходності ε_0 підприємства, яке вкладає у виробництво кошти

$$y_F = u(1 - g(u)) + D\left(\frac{u(1 - g(u))}{\mu}\right),$$

зменшеної на величину μ плати за кредити. Тобто функція $D(r)$ наближається знизу до лінії $D = (\varepsilon_0 - \mu)r$ при малих r , $r \geq 0$ і асимптотично наближається знизу до цієї лінії при $r \rightarrow 0$. При деяких середніх значеннях між функцією $D(r)$ та лінією $(\varepsilon_0 - \mu)r$ є суттєве відхилення, викликане диверсифікацією спрямування коштів то у виробництво, то в особисте споживання.

Схематичний графік функції $D(r)$ зображено на рис. 2. параметри функції $D(r)$ легко встановити на основі підходу, запропонованого в [1].

Зауважимо, що верхня межа кредитоспроможного попиту на позичкові кошти $D_{\max} = (\varepsilon_0 - \mu)r$ є предметом уваги при оптимізації кредитування.

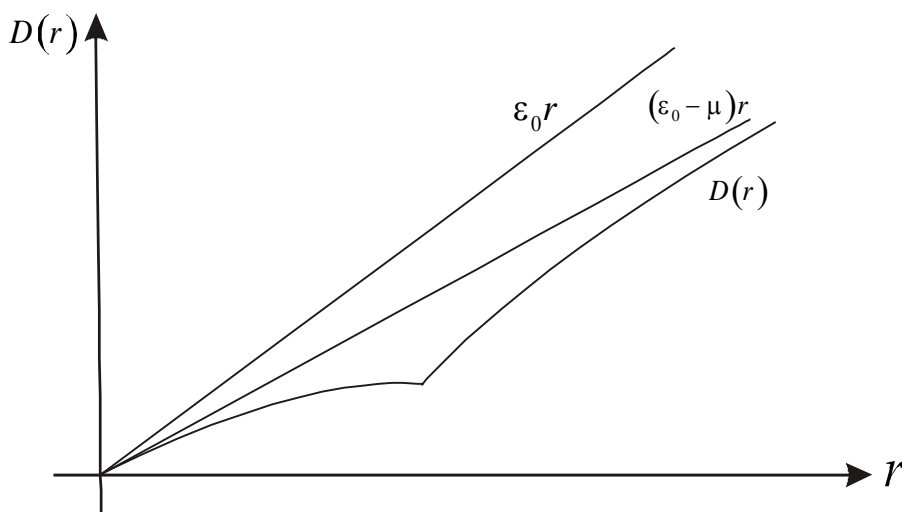


Рис. 2. Схематичний графік функції попиту на банківські кредити

Особливість кредитних відносин у США полягає у тому, щоб наблизити $D(r) \rightarrow D_{\max}$ для всіх $r > 0$. Саме для цього у США було вироблено соціальний інститут кредитних історій окремих осіб та розвинуті методи визначення D_{\max} при тій чи іншій виробничій функції F власника підприємства.

Вважатимемо, що обсяг виробництва описує всюди опукла виробнича функція $F(y_F / p)$, яка залежить від кредитованого капіталозабезпечення

одиниці виробленої продукції, $F(0) = 0$.

Запишемо рівняння динаміки заощаджень і ціни для вибраних вище економічних груп.

Заощадження робітників змінюються пропорційно різниці між заробітною платою $S_1(y_{F2})$, яка залежить від виробничих витрат y_{F2} власників підприємств і видатками на особисте споживання

$$\frac{du_1}{dt} = P \left\{ S_1 \left(\frac{u_2(1-g(u_2)) + D(u_2[1-g(u_2)]/\mu_2)}{p} \right) - Q \left(\frac{u_1 g(u_1) + D(u_1 g(u_1)/\mu_1)}{p} \right) \right\} \dots \quad (1)$$

Заробітна плата S_1 в одних випадках стала величина $S_1 = const$, а в інших – лінійно залежить від капіталу y_{F2} власника підприємства (прогресивна система трудового стимулювання).

Заощадження власників виробничих підприємств змінюються зі швидкістю, яка пропорційна різниці від доходів, утворених

споживанням $\sum_{i=1}^3 Q(y_{ci}/p)$ й видатками на організацію виробництва та заробітну плату робітникам

$$\frac{du_2}{dt} = P \left\{ \sum_{i=1}^3 n_i Q \left(\frac{u_i g(u_i) + D(u_i g(u_i)/\mu_i)}{p} \right) - (1 + \lambda_z + \chi_0)(1 + \chi_1) \frac{n_1}{n_2} \times \right. \\ \left. \times S_1 \left(\frac{u_2(1 - g(u_2)) + D(u_2[1 - g(u_2)]/\mu_2)}{p} \right) F \left(\frac{u_2(1 - g(u_2)) + D(u_2[1 - g(u_2)]/\mu_2)}{p} \right) \right\}, \quad (2)$$

де λ_z – накладні витрати, χ_0, χ_1 – відповідно податок на прибуток і фонд заробітної плати.

Швидкість зміни заощаджень власників банківського капіталу змінюється пропорційно

різниці між доходами від процентів за кредити і витратами на особисте споживання

$$\frac{du_3}{dt} = P \left\{ \left[\sum_{i=1}^3 n_i \mu_i Q \left(\frac{u_i g(u_i)}{\mu_i} \right) + \sum_{i=1}^3 n_i \mu_i Q \left(\frac{u_i(1 - g(u_i))}{\mu_i} \right) \right] (1 - \chi_0 - \lambda_z) - \right. \\ \left. - n_3 S_3 \left(\frac{u_3(1 - g(u_3))}{p} \right) (1 + \chi_1) \right\}, \quad (3)$$

де S_3 – функція заробітної плати учасників банківського сектора економіки, яка залежить лінійно від капіталу u_{F3} власника банку. Зауважимо, що в рівнянні (3) знехтувано міжбанківськими позиками і окремо враховане

споживче та виробниче кредитування робітників та власників підприємств.

Швидкість зміни ціни агрегованого продукту пропорційна різниці між розміром попиту та пропозиції

$$\frac{dP}{dt} = \gamma_p \left\{ \sum_{i=1}^3 n_i Q \left(\frac{u_i g(u_i) + D(u_i g(u_i)/\mu_i)}{p} \right) - F \left(\frac{u_2(1 - g(u_2)) + D(1 - g(u_2))/\mu_i}{p} \right) \right\}, \quad (3)$$

де γ_p – коефіцієнт інерційності ціноутворення.

Рівняння (1)-(4) описують динаміку заощаджень основних груп учасників економіки й ціни агрегованого продукту в широких межах зміни їх значень.

Особливість цих ринків у тому, що параметри функцій поведінки $g(r), D(r)$ залежать від значень динамічних їх змінних. Розглянемо цю залежність детальніше.

В американській економіці домінував принцип поведінки

$$D(ug(u)) \rightarrow D_{\max}, \quad (5)$$

де D_{\max} була визначене на основі ретельного поточного аналізу ефективності виробничого сектора економіки. Більше того, щоб досягнути найвищого обороту капіталу в економіці США запроваджено управлінський принцип, який при

лінійному наближенні $D_{\max} = (\varepsilon_0 - \mu)u$ має вигляд

$$D \left(\frac{ug(u)}{\mu} \right) - (\varepsilon_0 - \mu)u < D_{KR}, \quad (6)$$

де D_{KR} – питома критичне перевищення обсягу кредитів над обсягом реально продуктованих товарів, який рівний вартості додатково виробленої продукції за одиницю тривалості виробничого циклу τ в порівнянні з кількістю продукту, створюваного в момент часу t . Графічні ілюстрація до умови (6) показана на рис. 3.

Зауважимо, що умова (6) має сенс збереження кредитів в умовах невпинного росту заощаджень. Тобто при умові $u(t) = a + bt$, коли в динамічних змінних (1)-(3) замість часу t виступає кількість капіталу u в момент t .

Такий перехід від залежності $f(t)$ до

залежності $f(u)$ можливий лише в стабільних економіках, де параметр $\tau > 0$, від якого залежить тривалість виробничого циклу, змінюється з часом повільно.

На рис. 3 лінія D_1 відповідає обсягам кредитів $D(t)$, рівних розміру майнової вартості у момент часу t , якими ці кредити забезпечені. Лінія D_2 відповідає обсягам кредитів, рівних розміру майнової вартості у момент $t + \tau$, закінчення поточного виробничого циклу. Точки на лінії D_2 , правіше від точки A відповідають прийнятній ситуації, коли майнове забезпечення кредитів протягом

виробничого циклу тривалістю τ буде піднято до розміру кредитів, виданих у момент t . Точки правіше від E відображають обсяг кредитів $D(t)$, менших за їх майнову заставу у момент часу t . Лінія $D(u)$, проведена через точку B ілюструє економічну ситуацію, коли кредитів видано більше за розмір заставного майна, але до кінця виробничого циклу, позначеного точкою E буде вироблено скільки товару, що він як заставне майно покриє вартість кредитів, тобто $D(t) < p(F(t + \tau) - F(t))$, якщо, звичайно, знехтувати зміною ціни.

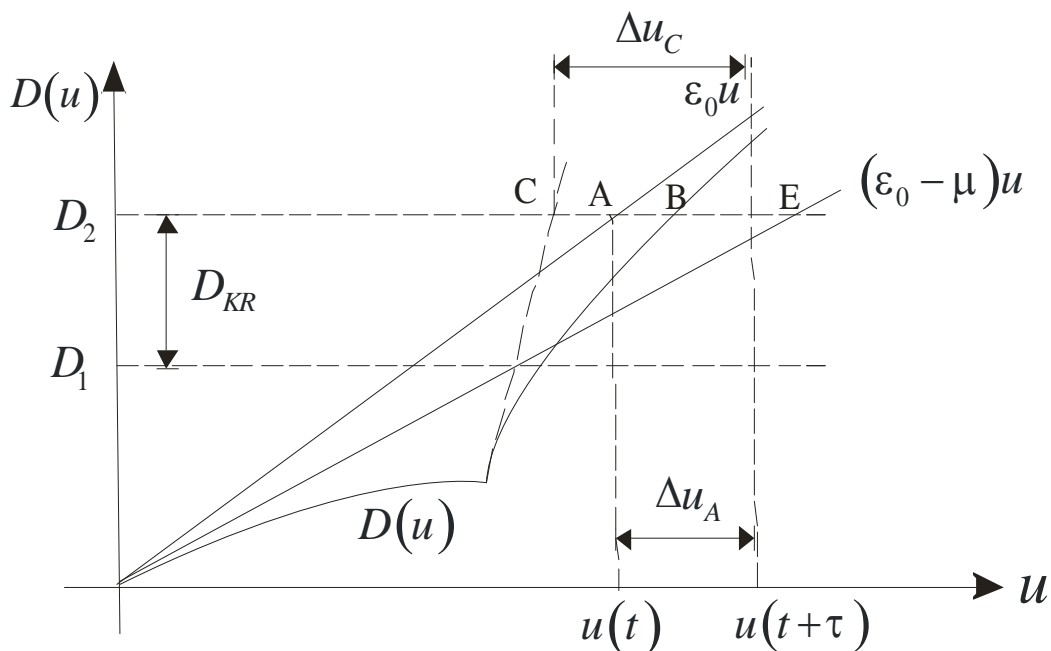


Рис. 3. Схематичні ілюстрація до порушення умови (6) товарного забезпечення кредитів у зростаючій економіці

Економічна поведінка, при якій функція $D(u)$ проходить через точку A , яка віддалена на відстань Δu_A від точки E (момент покриття іпотечного кредиту майновою заставою) відповідає крайньому випадку, коли обсяг кредитів може бути покритий майном. Точки, які знаходяться лівіше від точки A , відображають ситуацію, коли обсяг кредитів $D(t)$ не може бути покритий майном, вироблений за виробничий цикл тривалістю τ . Для покриття кредитів, виданих в момент часу, який відповідає точці C , потрібно

проміжок часу, більший за тривалість виробничого циклу τ .

Економічна ситуація, зображена точками, що знаходяться лівіше від A відповідає безмістовній економічній поведінці, при якій паперові чи безготівкові гроші не виражають вартості майна. В такій ситуації поведінка учасників економіки змінюється. Вони, наприклад, хочуть обміняти гроші, не підтверджені товаром на інші гроші, інший вид майнової вартості. Така зміна поведінки відома як „ринковий обвал”, „валютна паніка” тощо. Швидкість перебігу таких обвальних

процесів залежить від того, наскільки кількість кредитів $D(t)$ менша за кількість майна $F(t)$, що слугує їм заставою, а також від розбіжності у швидкостях зміни цих величин $\frac{dD(t)}{dt}, \frac{dF(t)}{dt}$.

В описаній вище моделі поведінка позичальників стає економічно недоцільною, якщо показник

$$\sigma_1 = -\sum_{i=1}^3 n_i D \left(\frac{y_{ci}(t)}{P} \right) + n_1 n_2 F \left(\frac{y_{F2}(t+\tau)}{P} \right) \quad (7)$$

$$\sigma_1 = -\int_t^{t+\tau} \sum_{i=1}^3 n_i D \left(\frac{y_{ci}(t)}{p(t)} \right) dt + \int_t^{t+\tau} n_1 n_2 F \left(\frac{y_{F2}(t+\tau)}{p(t)} \right) dt, \quad (9)$$

де t – довільний момент часу, τ – тривалість виробничого циклу. Крім того, на поведінку споживачів на ринку іпотечних кредитів впливають не лише обсяги перевищених кредитів, а й тривалість часу, протягом якого зберігається

$$\sigma_1 = -\int_{t_A}^t \left\{ n_1 n_2 F \left(\frac{y_{F2}(t+\tau)}{p(t)} \right) - \sum_{i=1}^3 n_i D \left(\frac{y_{ci}(t)}{p(t)} \right) \right\} dt, \quad (10)$$

де t_A – момент часу, в який вперше порушено умову (7), (8). Фактично σ_1 , що визначається формулою (7), відповідає умовам

$$\sigma_1(t_A) = 0, \frac{d\sigma_1(t_A)}{dt} > 0.$$

Наявність різноманітних критеріїв граничної допустимості σ_1 (формули (7)-(10)) відповідає відомим розбіжностям в оцінках щодо моменту та обсягів кризи на ринку іпотечних кредитів.

Розглянемо далі, як спадає з часом $D(u)$ при великих u при виконанні умови (8). Якщо $\sigma_1 < 0$, то $D(u), u \in U$ зростає, де U – область потреби в кредитах, дещо вища за рівень середньої кредитоспроможності. Тоді $D(u)$ зростає, як видно з дійсності – вище економічно прийнятної величини. Якщо $\sigma_1 < 0$, то $D(u)$ спадає, асимптотично прямуючи до нуля. Якщо для

$$Q(u) = Q_{I,0} \frac{u}{u + u_{I,0}} + \varepsilon_{1,0} u + \left(Q_{II,0} \frac{u - u_{\min}}{u - u_{\min} + u_{I,0}} + \varepsilon_{2,0} (u - u_{\min}) \right) h(u_{\min}), \quad (12)$$

де $u_{I,0}, u_{II,0}$ – заощадження на рівні кредитоспроможності споживчого кредиту та

стає від'ємним:

$$\sigma_1 < 0. \quad (8)$$

При умові (8) відбувається зміна функції попиту на кредити – зокрема, сильно знижується крутизна підйому другого фрагменту кривої $D(u)$. Формула (7) – не єдиний критерій визначення того, що кредити не підтверджені майном. Враховуючи зміну ціни товару з часом критерій (7) набуває вигляду

умова (8). Крива $D(t)$ починає сильно спадати, якщо збігає час після першого моменту порушення умови (8). Тобто

аналітичного виразу кривої $D(u)$ застосувати метод, запропонований в [1], то назване вище зміщення кривої $D(u)$ виражає функціональна залежність її параметрів

$$\begin{aligned} D_{I,0} &= D_{10} e^{-\beta_1 \sigma_1}, \\ D_{II,0} &= D_{20} e^{-\beta_2 \sigma_2}, \end{aligned} \quad (11)$$

де $D_{I,0}, D_{II,0}$ – відповідно потреба в споживчих кредитах і кредитах на рівні середнього бізнесу, D_{10}, D_{20} – потреба в кредитах на рівні точного їх миттєвого забезпечення товарною іпотечною заставою, β_1, β_2 – параметри інерційності реакції на неадекватний стан ринку. При цьому можливо, що β_1, β_2 набувають різних значень при $\sigma_1 > 0$ та $\sigma_2 > 0$. Разом із залежністю (11) функція попиту на кредити набуває вигляду:

кредиту середнього підприємця, $\varepsilon_{1,0}, \varepsilon_{2,0}$ – кутові коефіцієнти асимптот – верхніх граничних ліній

допустимих кредитів, які позичальник спроможний повернути. Ці коефіцієнти пов'язані з рентабельністю виробництва й надійністю доходів робітників зі сталою заробітною платою. Параметр u_{\min} – мінімальні заощадження, при яких позичальники беруть кошти на виробничі потреби, $h(x)$ – функція Хевісайда.

Крім зміни функції $D(u)$, заданої рівняннями (11)-(12), при умові (8) виникають зміщення функції розподілу коштів на виробництво та споживчі потреби, тобто функція $g(u)$ також має залежати від параметрів σ_1 , обчислених за однією із формул (7), (9), (10).

$$g(u) = g(\sigma_1, u). \quad (13)$$

Зрозуміло, що при умові (8) функція $g(\sigma_1, u)$ має приводити до скорочення виробничих витрат особистого споживання для всіх u .

Отже, встановлена модель іпотечного кредитування охоплює широке коло явищ, пов'язаних з формуванням попиту на кредити, встановленням цін на товар, споживанням та виробництвом. В моделі враховано критерій фінансової змістовності кредитів (грошей загалом) залежно від їх забезпеченості майном, зокрема товаром, виробленим протягом майбутнього виробничого циклу.

Функції економічної поведінки, враховані в моделі рекурсивно залежать від динамічних змінних моделі. Зокрема, через ці рекурсивні зв'язки динамічні змінні моделі сильно залежать від параметра σ_1 , який показує схильність позичальників брати кредити. В разі порушення умови матеріального забезпечення іпотечного кредиту цей параметр суттєво змінюється, що викликає обвальне зменшення розмірів

кредитування та розмірів виробничих капіталовкладень.

Важливо, що при додатних значеннях критерію адекватності іпотечного забезпечення кредитів банківсько-виробничий та банківсько-споживчий сектори схильні перейти в область неадекватності кредитів, де $\sigma_1 < 0$. Хоч така ситуація врешті шкідлива всім учасникам економіки, але через деяку інерційність реакції на неї, окремим учасникам ринку іпотечного кредитування, котрі власне першими порушили умову (8) це є економічно вигідним, адже дозволяє отримати кошти, які є фінансово забезпечені іпотечним майном, хоч решті учасників дістануться кошти, здешевлені на частку недостатнього іпотечного майна з подальшим їх інфляційним знеціненням внаслідок переходу динамічної системи в менш продуктивний стан.

Розроблена модель показує об'єктивну схильність економіки до порушення межі іпотечного кредитування з подальшим обвальним падінням фінансового та виробничого секторів економіки. Тому для планування роботи банківського сектору на ринку іпотечних кредитів та для державного регулювання цього ринку важливо визначити його наближення до критичної межі. Для цього необхідно застосувати особливі підходи аналізу реальних даних іпотечного кредитування.

Список літератури

1. Чернавский Д. С. О проблемах физической экономики / Д. С. Чернавский, Н. И. Старков, А. В. Щербаков // Успехи физических наук. – 2002. – Т. 172, № 9. – С. 1045–1066.

МОДЕЛЬ ДИНАМИКИ ИПОТЕЧНОГО КРИЗИСА

Построена модель ипотечного кредитования, которая охватывает широкий круг явлений, связанных с формированием спроса на кредиты, установлением цен на товар, потреблением и производством, в частности описана динамика сбережений основных институциональных секторов экономики и цены агрегированного продукта в широких пределах изменения их значений. Построенная модель показывает объективную склонность экономики к нарушению предела ипотечного кредитования с последующим обвальным падением секторов финансовых и нефинансовых корпораций экономики.

Ключевые слова: модель, ипотечное кредитование, ипотечный кризис.

Summary

Lesya Buyak, V. Pauchok, Olena Yaroshenko

DYNAMIC MODEL OF MORTGAGE CRISIS

The model of the mortgage crediting is built. The model engulfs the wide circle of the phenomena, related to forming of demand on credits, establishing prices on a commodity, consumption and production. The dynamics of economies of basic institutional sectors of economy and cost of product aggregated is described in the wide limits of change of their values. The model shows objective propensity of economy to violation of limit of the mortgage crediting with the subsequent collapse falling of sectors of financial and unfinancial corporations of economy.

Keywords: model, mortgage crediting, mortgage crisis.

ДЕЯКІ ПІДХОДИ ДО МОДЕЛЮВАННЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Аналіз економічного стану України підтверджує наявність в економічній системі тіньової економіки. В цих умовах дослідження проблем оцінювання обсягів тіньової економічної діяльності у всіх сферах життя країни набувають особливої актуальності. У статті досліджено деякі типи моделей тіньової економіки, які використовуються для оцінювання її обсягів.

Ключові слова: тіньова економіка, модельний підхід, структурні рівняння, модель росту.

Тіньова економічна діяльність, її обсяги та рівні розвитку мають великий вплив на соціально-економічне і політичне становище будь-якої країни. За оцінками різних фахівців зростання обсягів тіньової економіки є загальносвітовою тенденцією. В цих умовах дослідження проблем тіньової економічної діяльності та її впливу на всі сфери державно-політичного і соціально-економічного життя набувають особливої актуальності.

Вимірювання обсягів тіньової економіки має серйозні технічні та методологічні перешкоди. Однак, на сьогодні розроблено ряд спеціальних методологій, які здатні прослідкувати динаміку тіньової економіки. Згідно з [1] виділяють три методологічні підходи: прямі методи, непрямі методи, і так званий модельний підхід.

1) Прямі методи – це мікроекономічні підходи, які використовують соціологічні опитування громадян, методи відкритої перевірки та інші. Вибіркові опитування широко використовуються у багатьох країнах для вимірювання тіньових операцій. Головним недоліком цього типу методів є те, що і середня точність відповідних оцінок тіньової економіки, і результати загалом залежать від суб'єктивних факторів. Прямі анкетні методи не можуть адекватно відобразити стан тіньової економіки, тому що багато респондентів вагаються, чи зізнаватись у злочинній поведінці, чи ні. Саме тому вважати відповіді респондентів надійним джерелом інформації зазвичай неможливо. Однак соціологічні дослідження можуть забезпечити детальною інформацією про структуру тіньової економіки [2].

2) Непрямі методи ґрунтуються переважно на макроекономічних показниках офіційної

статистики, даних податкових і фінансових органів і можуть бути класифіковані так [3]:

а) Методи невідповідності. Дана група методів ґрунтується на визначенні відмінностей між певними макроекономічними показниками, наприклад сукупними доходами та витратами, трудовими ресурсами та формальною зайнятістю.

б) Грошово-кредитні (монетарні) методи. Вони ґрунтуються на припущенні, що тіньові угоди використовують тільки готівку. Вперше використання монетарних підходів описано в [4], [5].

в) Методи витрат використовують невідповідність у споживанні електроенергії та ВВП. Дана група методів використовувалася переважно в країнах колишнього СРСР Кауфманом і Каліберда [6].

3) Модельний підхід полягає у побудові моделей, які б давали оцінку розмірам тіньової економіки на основі декількох факторів впливу.

Прямі та непрямі методи розроблені для оцінки розмірів тіньової економіки на основі одного показника, який повинен охоплювати всі ефекти тіньової економіки. Однак, очевидно, що прояви тіньової економіки можна спостерігати і у виробництві, і на ринку праці та грошових ринках тощо. Ще більш важливим недоліком є те, що фактори, які визначають розмір тіньової економіки, прийняті до уваги тільки у дослідженнях грошово-кредитного підходу. Модельний підхід дозволяє включити до розгляду значну кількість факторів, які призводять до існування та зростання тіньової економіки.

Розглянемо деякі типи моделей тіньової економіки.

Використання структурних рівнянь для оцінювання тіньової економіки.

Моделювання за допомогою структурних рівнянь охоплює відношення між прихованими неспостережуваними змінними та спостережуваними показниками та факторами. Цей тип моделювання ефективно використовується практично в усіх галузях науки. В економіці одним з перших структурні рівняння застосував Гольдберг [7]. Для моделювання тіньової економіки використовується особливий вид структурних рівнянь: модель системи показників та системи факторів або так звана МІМІС-модель (multiple indicator multiple cause).

Вперше МІМІС-моделі для оцінки тіньової економіки у 1984 році застосували вчені Фрей і Век-Ханнеманн [8], розглядаючи внесений до загальної бази даних набір даних 17 країн Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Ідею даного методу було розширено у [9], де проведено лагове коректування в динамічній МІМІС-моделі, яка була застосована при оцінюванні розмірів тіньової економіки Сполучених Штатів Америки. МІМІС-моделі використовувались також для оцінки тіньової економіки Канади [10], Нової Зеландії [11], Мексики [12], Данії [13].

МІМІС-моделі складаються з двох головних складових співвідношень: рівнянь вимірювань та структурних рівнянь. Рівняння вимірювань відповідають ряду спостережуваних показників:

$$Y_1 = \lambda_{11}\eta + u_1, Y_2 = \lambda_{21}\eta + u_2, \dots, Y_q = \lambda_{q1}\eta + u_q \quad (1)$$

де Y_q , $q = \overline{1, n}$ – можливі спостережувані пояснювальні показники тіньової економіки (наприклад реальний валовий внутрішній продукт, валюта),

η – прихована змінна, тобто пояснюючий показник тіньової економіки,
 u_q – випадкове відхилення,
 λ_q – оцінки для структурних параметрів моделі вимірювання.

Модель містить також компоненти структурних рівнянь:

$$\eta = \gamma_{11}x_1 + \gamma_{12}x_2 + \gamma_{13}x_3 + \dots + \gamma_{1p}x_p + v, \quad (2)$$

де x_m , $m = \overline{1, p}$ – ряд спостережуваних факторів, якими зазвичай є податковий тиск (загальна кількість податків по відношенню до ВВП), безробіття, корупція, реальна заробітна платня, інфляція тощо,
 γ_m – структурні параметри моделі,
 v – терм порушення.

Переписавши у векторній формі рівняння (1) та (2) отримуємо

$$Y = \lambda\eta + u, \quad (3)$$

$$\eta = \gamma^T x + v \quad (4)$$

де $()^T$ – транспонування і припускається незалежність між похибками та відхиленнями, тобто $M(uv^T) = 0$, визначено $M(v^2) = \sigma^2$ та $M(uu^T) = \Theta^2$, де Θ – діагональний елемент коваріаційної матриці випадкових відхилень.

Модель (4) підставляють у (3) і отримують

$$y = \lambda(\gamma^T x + v) + u. \quad (5)$$

Позначимо $P = \lambda\gamma^T$, $\omega = \lambda v + u$ та отримаємо скорочену форму (5):

$$y = P^T x + \omega. \quad (6)$$

Схематично МІМІС-модель відображено на рис. 1.

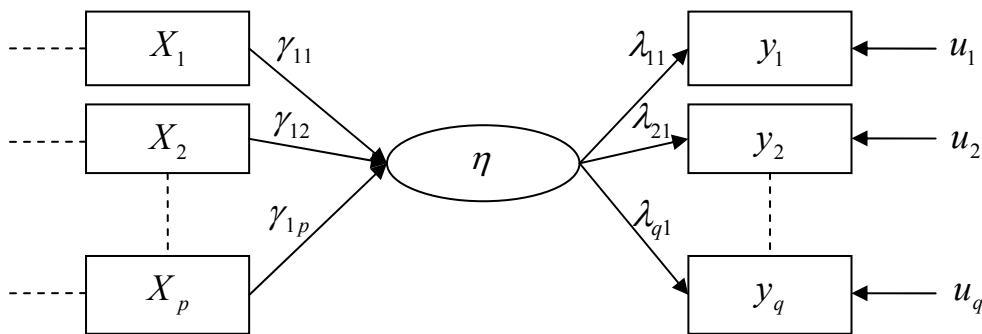


Рис. 1. Схема МІМІС-моделі

Використання МІМІС-моделей має декілька недоліків. Дослідження показують, що результати отримані за допомогою МІМІС-моделей не завжди є стійкими перед незначними змінами в кількості періодів даних. Головна проблема при використанні МІМІС-моделей полягає у виборі факторів, які потрібно брати до розгляду при оцінці тіньової економіки в конкретній країні. Ще однією перешкодою у використанні МІМІС-моделей є відсутність економічної теорії для проведення специфікації і складність оцінюючої стратегії, тому досить часто можна отримати хибні результати, які мало відображають будь-яку тіньову діяльність.

Двоциклічна стохастична модель росту.

Розглянемо загальну балансову динамічну модель [14], яка відображає явне моделювання тіньової економіки. Побудова даної моделі пов'язана з циклічністю ринку і тіньовими компонентами валового внутрішнього продукту.

Зазначимо, що в усіх індустріальних країнах тіньовий сектор має значні розміри, як і в оцінці затрат робочої сили і капіталу, так і в обсязі випуску продукції.

Нехай існує три суб'єкти: підприємства, домашні господарства та держава, які функціонують у ринковому та тіньовому секторах.

У кожному періоді підприємство отримує капітал тільки в ринковому секторі, але наймає робочу силу та виробляє продукцію в обох секторах, вирішуючи проблему максимізації прибутку для одного періоду з імовірністю виявлення виробництва у тіньовій економіці. Це може спричинити визнання підприємства винним в ухиленні від сплати податків і призведе до додаткового податкового навантаження.

Домашнє господарство обирає споживання, інвестиції і робочий час для роботи кожного дня та у кожному секторі (офіційному та тіньовому) так, щоб максимізувати очікуване дисконтоване значення корисності за умови ряду бюджетних обмежень та пропорційної податкової ставки на ринку заробітної платні.

Уряд формує пропорційну податкову політику. У моделі припускається, що державні витрати на товари та послуги не впливають на виробництво або на корисність домашніх господарств.

Підприємства.

Нехай існує N підприємств на ринку, кожне з яких виробляє продукцію і в офіційному, і в тіньовому секторах економіки. Використаємо дві

різні виробничі функції:

$$\begin{aligned} Y_{lt}^i &= Q_t (K_t^i)^\alpha (L_{lt}^i)^{1-\alpha}, \\ Y_{st}^i &= Z_t L_{st}^i. \end{aligned} \quad (7)$$

Випуск продукції Y_{lt}^i залежить від капіталу K_t^i та трудового ресурсу L_{lt}^i , відповідно до застосованої виробничої функції Кобба-Дугласа (7). Тіньове виробництво Y_{st}^i виробляє продукцію на основі виробничої функції, яка використовує тільки тіньовий трудовий ресурс L_{st}^i , а Q_t і Z_t – стохастична продуктивність імпульсу.

Підприємства не мають жодного стимулу інвестувати капітал у тіньовий сектор, тому що у випадку інвестування вони не можуть включити цю вартість до балансу підприємства (вважатимемо, що підприємство завжди вносить всі свої кошти до балансу підприємств). Припустимо, що підприємство розміщує частку θ_t^i усієї робочої сили L_t у легальному секторі, тому $L_{lt}^i = \theta_t^i L_t$, а решту $(1 - \theta_t^i)$ – у тіньовому секторі ($L_{st}^i = (1 - \theta_t^i) L_t$). Нормалізуючи L_t до одиниці, отримуємо:

$$\begin{aligned} Y_{lt}^i &= Q_t (K_t^i)^\alpha (\theta_t^i)^{1-\alpha}, \\ Y_{st}^i &= Z_t (1 - \theta_t^i). \end{aligned} \quad (8)$$

Якщо підприємство здійснює виробництво в легальному секторі, його виробництво оподатковується відповідно до ставки t_t . Виробляючи в тіньовому секторі, підприємство може бути викрите з імовірністю p та змушене сплатити стохастичну податкову ставку t_t , яка збільшена на додаткове навантаження s , що застосовується до стандартної податкової ставки.

Припустимо, що підприємство здійснює виробництво в обох секторах, тому запишемо доходи так:

$$\begin{aligned} Y_{D,t}^i &= (1 - t_t) Y_{lt}^i + (1 - s t_t) Y_{st}^i \quad \text{з ймовірністю } p \\ Y_{ND,t}^i &= (1 - t_t) Y_{lt}^i + Y_{st}^i \quad \text{з ймовірністю } (1 - p) \end{aligned} \quad (9)$$

де $Y_{D,t}^i$ – випуск продукції, коли тіньове виробництво виявлено, $Y_{ND,t}^i$ – випуск продукції, коли тіньове виробництво підприємства невиявлене.

Розрахуємо математичне сподівання

$$M_t(Y_t^i) = p Y_{D,t}^i + (1 - p) Y_{ND,t}^i \quad (10)$$

Кошти до підприємств надходять за рахунок трудових ресурсів, які використовуються в обох секторах, та від капіталу. Вартість ринку трудових ресурсів складається із заробітної плати, сплаченої за відпрацьовані години; заробітної плати, яка збільшена податками соціального страхування в нормі, яка, наприклад, дорівнює корпоративній нормі податку на прибуток t_t . Припустивши, що підприємство не платить жодних соціальних вкладень за тіньові трудові ресурси, отримуємо:

$$CO(\theta_t^i, K_t^i) = \omega_t(1+t_t)\theta_t^i + \omega_t(1-\theta_t^i) + R_t K_t^i. \quad (11)$$

де CO – грошові ресурси підприємств, ω_t – заробітна платня, R_t – норма прибутку капіталу.

Домашні господарства.

Нехай ϵ J представників домашніх

$$u(C_t^j, \theta_t^j) = \frac{(C_t^j)^{1-q} - 1}{1-q} - h \frac{(\theta_t^j)^{1+\gamma}}{1+\gamma} (1-\theta_t^j) - f \frac{(1-\theta_t^j)^{1+\eta}}{1+\eta}. \quad (13)$$

Ця функція відображає споживання і трудові ресурси та дозволяє домашнім господарствам розподілити свій вільний час між легальним та тіньовим секторами. Для отримання гладкої функції корисності, припускається, що $h, f \geq 0$, $\gamma, \eta > -1$ та у всі моменти часу функція корисності двічі диференційовна. Друга частина

моделі $\left[-h \frac{(\theta_t^j)^{1+\gamma}}{1+\gamma} (1-\theta_t^j) \right]$ представляє повну

від'ємну корисність роботи, при трактуванні

останньої частини рівняння $f \frac{(1-\theta_t^j)^{1+\eta}}{1+\eta}$ як

вартості характерної роботи в тіньовому секторі. Специфічно ця вартість, можливо, є через відсутність будь-якого соціального і оздоровчого страхування у тіньовому секторі. Представники домашніх господарств мають такі бюджетні обмеження:

$$\omega_t(1-\theta_t^j)\tau_t + R_t K_t^j = C_t^j + K_{t+1}^j - (1-\delta)K_t^j, \quad (14)$$

де τ_t – стохастична ставка податку на прибуток.

Інвестиції збільшують акціонерний капітал згідно із формулою:

$$K_{t+1}^j = (1-\delta)K_t^j + X_t^j, \quad (15)$$

де X_t – інвестиції в час t , δ – норма знецінення.

господарств. J -та сім'я споживає або матеріальні блага, або нематеріальні блага у вигляді відпочинку, і максимізує функцію очікуваної корисності:

$$U^j = M_0 \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t u(C_t^j, \theta_t^j) \quad (12)$$

де M_t – умовне математичне сподівання інформації, доступної в час t ; β – суб'єктивний коефіцієнт дисконтування; C_t^j – споживання j -ї сім'ї в період t . Для відображення розміщення споживачами робочої сили у двох секторах, використаємо таку специфікацію для функції корисності:

Уряд.

Бюджетне обмеження уряду має вигляд

$$\omega_t \tau_t \theta_t + (p s t_t) Y_{st} + t_t Y_{lt} = G_t. \quad (16)$$

де G_t – бюджет уряду.

Встановлення рівноваги.

У кожен період часу, підприємство максимізує очікуваний дохід

$$\max_{(\theta_t^i, K_t^i) \geq 0} M_t(Y_t^i) - CO(\theta_t^i, K_t^i)$$

відносно (11) і (12). Оптимальний розв'язок відносно попиту на працю θ_t^i і основного капіталу K_t^i є:

$$(\theta_t^i)^* = (K_t^i)^* \left(\frac{(1-t_t)(1-\alpha)Q_t}{(1-p s t_t)Z_t + \omega_t t_t} \right)^{\frac{1}{\alpha}}, \quad (17)$$

$$(K_t^i)^* = (\theta_t^i)^* \left(\frac{(1-t_t)\alpha Q_t}{R_t} \right)^{\frac{1}{1-\alpha}}. \quad (18)$$

Економіка включає велике число домашніх господарств, кожне з яких максимізує поточну дисконтовану вартість стійкої функції корисності. J -тий представник домашніх господарств оптимально вибирає θ_t^j , C_t^j та K_{t+1}^j максимізуючи (12) при бюджетному обмеженні (14), враховуючи основний капітал, який еволюціонує відповідно до (15). Необхідні умови

екстремуму:

$$0 = \beta^t \left((C_t^j)^{-q} - \lambda_t^j \right), \quad (19)$$

$$0 = -h(\theta_t^j)^\gamma + h\left(\frac{2+\gamma}{1+\gamma}\right)(\theta_t^j)^{1+\gamma} + f(1-\theta_t^j)^\eta - \lambda_t \omega_t \tau_t, \quad (20)$$

$$1 = \beta M \left[\left(\frac{C_{t+1}^j}{C_t^j} \right)^{-q} (1-t_t) R_{t+1} \right], \quad (21)$$

$$0 = \lim_{T \rightarrow \infty} \lambda_t K_T^j. \quad (22)$$

Припустимо, що існує континуум домашніх господарств, які рівномірно розподілені на одиничному інтервалі так, що для заданого індивідуального значення змінної

$$X_t^j = \int_0^1 X_t^j d\xi = X_t,$$

де X_t - сукупний рівень споживання. Тому, в рівновазі $C_t^j = C_t$, $K_t^j = K_t$, $\theta_t^j = \theta_t$ умови (19), (20), (21) можуть бути перетворені за умови повної рівноваги економіки. Аналогічно інтерпретовано порядкові умови (17) та (18), як умови рівноваги економіки. Цей аргумент гарантує послідовність індивідуума у визначенні правильних рішень.

Розглянена динамічна модель дозволяє зрозуміти, як тіньова діяльність допомагає пом'якшувати падіння економіки і високі податкові навантаження, дозволяючи домашнім господарствам рівномірне споживання через належний розподіл трудових ресурсів між обома сектори. Модель показує, що обсяг надходжень, на який порушення податкової рівноваги має реальні впливи, залежить від можливостей суб'єктів і їх готовності зайняти місце в офіційному ринку та поза ним.

Використання даної моделі для дослідження тіньової економіки в країнах з перехідною економікою потребує внесення певних корективів, зокрема в системі рівнянь (7) функцію, яка відображає виробництво у тіньовій економіці слід вважати дещо некоректною. Це пов'язано з тим, що в країнах з перехідною економікою, зокрема в Україні, підприємства нехтують законами і у своїй діяльності використовують також тіньовий капітал.

Тіньова економіка відіграє вирішальну роль у глобалізації економіки та, звичайно, має безпосередній вплив на економічне зростання. З одного боку, існування тіньової економіки послаблює

тиск на бідні країни, забезпечуючи потрібними ресурсами багато людей, з іншого боку, воно обмежує фінансові ресурси урядів держав уряди, які могли б отриматися від сплати податків у разі легальної економічної діяльності. Така двосторонність тіньової економіки потребує ретельного її вивчення, зокрема на основі моделей.

Розглянені в роботі моделі моделюють тіньову економіку на макrorівні, дозволяють визначити певні її особливості. Цікавий також підхід до моделювання тіньової економіки, розглянений в [15], який допомагає з більшою точністю оцінити обсяги тіньової економіки країни.

Список літератури

1. R. Garcia-Verdu The Informal Sector: What Is It, Why Do We Care, and How Do We Measure It?
2. Латов Ю.В., Ковалев С.Н. Теневая экономика: Учебное пособие для вузов / Под. ред. д.п.н., д.ю.н., проф. В.Я. Кикотя; д.э.н., проф. Г.М. Казиахмедова. – М.: Норма, 2006. – 336 с.
3. Тимофеев Л.М. Теневые экономические системы современной России: теория – анализ – модели. – М.: Издат. Центр РГГУ, 2008. – 322 с.
4. Feige E. How big is the irregular economy? // Challenge. 1979. Vol. 6. № 22. P. 5 – 13
5. Tanzi, V. "The underground economy in the United States: annual estimates: 1930-1980", IMF Staff Papers, Vol. 30 No.2, 1983. – pp.283-305.
6. Kaufmann Daniel and Alexander Kaliberda: Integrating the Unofficial Economy into the Dynamics of Post-Socialist Economies. – The World Bank Working Paper, December. – 1996.
7. Goldberger, A.S. "Structural Equation Methods in the Social Sciences". *Econometrica*, 40, 1972. – pp.979-1001.
8. Frey, B.S., Weck-Hanneman, H. "The hidden economy as an 'Unobserved' variable", *European Economics Review*, Vol. 26 No.1-2, 1984. – pp.33 – 53.

9. Aigner D.J., Schneider F., Damayanti “Me and my shadow: estimating the size of the U.S. hidden economy from time series data”, *Dynamic Econometric Modelling: Proceedings of the Third International Symposium in Economic Theory and Econometrics*. Cambridge University Press, Cambridge, 1988. – pp. 297 – 334.
10. Giles, D.E.A., Tedds, L.M., Werkneh, G. “The Canadian underground and measured economies: Granger causality results”, *Applied Economics*, Vol. 34, 2002. – pp.2347–2352.
11. Giles, D.E.A. “Modelling the hidden economy and the tax gap in New Zealand”, *Empirical Economics*, Vol. 24, 1999. – pp.621-640.
12. Brambila-Macias, J. *Modeling the Informal Economy in Mexico. A Structural Equation Approach*, 2008.
13. Schneider, F. “Estimating the size of the Danish shadow economy using the currency demand approach: an attempt”, *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 88 No.4, 1986. –pp.643-668.
14. Busato, F., Chiarini, B. *A Two Cycle Stochastic Growth Model: Underground Economy, Investment Volatility, and Taxation*.
15. Григоркив В.С., Буяк Л.М., Паучок В.К. Моделирование легальной и теневой экономик на макроуровне // *Кибернетика и системный анализ*. – 2008. – №1. – С. 127 – 136.

Аннотация

Игорь Винничук

НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К МОДЕЛИРОВАНИЮ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Анализ экономического состояния Украины подтверждает наличие в экономической системе явления теневой экономики. В этих условиях исследования проблем оценивания объемов теневой экономической деятельности во всех сферах жизни страны приобретают особенную актуальность. В статье исследованы некоторые типы моделей теневой экономики, которые используются для оценивания ее объемов.

Ключевые слова: теневая экономика, модельный подход, структурные уравнения, модель роста.

Summary

Igor Vinnychuk

MODELLING OF SHADOW ECONOMIC ACTIVITY IN UKRAINE

The analysis of economic position of Ukraine confirms a presence in the economic system of the phenomenon of shadow economy. In these terms research into the problems of estimation of shadow activity volumes on all spheres of life acquire the special actuality. In the article are considered some types of models of shadow economy.

Keywords: shadow economy, model approach, structural equation, growth model.

ОЦІНЮВАННЯ Й УПРАВЛІННЯ СИСТЕМНИМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ

Стаття присвячена проблемі оцінювання та управління системними характеристиками в комерційних банках. За допомогою кореляційно-регресійного аналізу встановлено лінійну залежність між фінансовою стійкістю, ризиком, надійністю та ліквідністю. Проаналізовано ще одну характеристику роботи банку – маневрування, яка впливає формування мінімального рівня ризику. Запропоновано модель, яка дозволяє формувати баланс банку з оптимальним рівнем ризику.

Ключові слова: стійкість, надійність, ризик, маневреність, ресурси банку, кореляційно-регресійний аналіз.

Економічна ситуація, яка склалася в Україні та світі, не могла не відобразитися на стабільності банківського сектора. Стійкість банківської системи частково залежить від стійкості його елементів – комерційних банків. Тому необхідно шукати нові шляхи підвищення ефективності функціонування та стійкості комерційного банку.

Комерційний банк можна розглядати як систему трансформації ресурсів і ризиків. Стан цієї системи визначається такими системними характеристиками, як стійкість, надійність, ризик та маневреність. Розглянемо дані характеристики детальніше. Термін «стійкість» активно використовується у банківській сфері, але однозначного і загальноприйнятого визначення поняття «стійкості комерційного банку» немає. Дослідження стійкості комерційного банку висвітлюється в наукових працях Ю. Масленченкова, Е. Тарханової, Р. Шилера, Н. Шелудько, О. Пернарівського та інших. На думку Р.І. Шиллера, на стійкість комерційного банку впливають всі аспекти його діяльності і вона має складну структуру з кількома основними елементами: стійкість банку щодо капіталу, комерційна стійкість, організаційна стійкість, функціональна стійкість та фінансова стійкість банку [1]. Для забезпечення стійкого функціонування комерційного банку важливою складовою є фінансова стійкість. У [1] для практичної оцінки фінансової стійкості банку запропоновано розраховувати узагальнюючий показник, який відображає стан фінансової стійкості комерційного банку:

$$K\Phi C_1 = \frac{\text{Капітал – нетто}}{\text{Актив(рядки 4 + 5 + 6 + 7 + 18)}}, \quad (1)$$

де рядки 4,5,6,7,18 – цінні папери в торговому портфелі банку, цінні папери в портфелі банку на продаж, інвестиції в асоційовані й дочірні компанії, що утримуються з метою продажу, кредити що надані фізичним та юридичним особам, кошти фізичних осіб. Капітал-нетто — це капітал-брутто за мінусом вкладень банку в господарську діяльність підприємств та організацій, акцій АТ, витрат майбутніх періодів, відвернених коштів.

Показник фінансової стійкості обов'язково має бути більшим від нуля. Його тривала зміна в бік збільшення свідчить про цілеспрямовану політику банку на поліпшення фінансового стану.

Одним із показників, що впливає на фінансову стійкість банку, є ліквідність. Ліквідність – одна з узагальнюючих якісних характеристик діяльності банку. Ліквідність банку – це його здатність своєчасно та в повному обсязі задовольнити невідкладні потреби у грошових коштах.

Коефіцієнт загальної ліквідності ($K_{з.л.}$) розраховується як співвідношення загальних активів (А) до загальних зобов'язань (З) за формулою [4]:

$$K_{з.л.} = \frac{A}{Z}, \quad (2)$$

де А – активи банку, З – зобов'язання банку.

Цей коефіцієнт характеризує збалансованість політики банку щодо управління активами та пасивами з метою дотримання

оптимальної ліквідності у середньостроковій перспективі та показує, наскільки залучені кошти забезпечені ліквідними активами.

Не менш важливою характеристикою є надійність комерційного банку.

Надійність комерційного банку можна розглядати з позиції клієнтів, акціонерів, співробітників.

Кожен із вищеназваних суб'єктів фінансового ринку вкладає різний зміст у визначення поняття „надійність комерційного банку” [2]:

- для акціонерів комерційного банку надійним вважається банк, здатний стабільно виплачувати високі дивіденди;
- вкладники вважають комерційний банк надійним, якщо він здатний оперативно провести розрахунки, повернути вклади і сплатити за ним відсотки;
- для позичальника надійним буде банк, спроможний надати певну суму кредиту за умови достатнього рівня кредитоспроможності самого позичальника;
- службовці вважають надійним той банк, який здатний забезпечити стабільний та відносно високий рівень оплати їхньої праці.

Для розрахунку коефіцієнта надійності використаємо формулу, описану в [1]:

$$K_n = 0.5K_{n1} + 0.5K_{n2}, \quad (3)$$

де K_{n1} – генеральний коефіцієнт надійності, що рівний відношенню власного капіталу до активів, що приносять дохід, K_{n2} – відношення захищеного капіталу до власного.

Комерційні банки функціонують в умовах нестабільного середовища, що безпосередньо пов'язано з ризиками різних видів. Ризик – це ситуативна характеристика діяльності будь-якого виробника, у тому числі банку, що відображає невизначеність її результатів і можливі несприятливі наслідки у випадку неуспіху [3]. Для визначення ризику банку використаємо загальний коефіцієнт [4]:

$$R = \frac{P_1 + \dots + P_n}{K} E, \quad (4)$$

де P_1, \dots, P_n – ризики банку за i -тими операціями, або зважені за ризиком активи, K – власний капітал, E – крайній ризик. В основу оцінювання ризиків покладено такі критерії:

- R – від 0 до 5 – низький рівень ризиків,
- R – від 5,1 до 10 – середній рівень ризиків,
- R – від 10 і вище – критичний рівень ризиків.

Для розрахунку даних коефіцієнтів використаємо вхідні дані (табл. 1) [9].

Таблиця 1.

Найменування статті	2 кв 2007	3 кв 2007	4 кв 2007	1 кв 2008	2 кв 2008	3 кв 2008	4 кв 2008
Активи	16 240 396	17 071 874	19 290 906	19 705 702	23 671 938	25 466 799	57 788 082
Власного капіталу	1 898 390	1 964 615	2 198 420	2 284 310	2 378 306	2 679 318	15 471 943
Захищений капітал	13 508	13 508	169 288	169 288	169 288	169 288	376 469
Зобов'язання банку	14 342 006	15 107 259	17 092 486	17 421 392	21 293 632	22 787 481	42 316 139
Цінні папери в торговому портфелі банку	0	0	0	0	0	0	0
Цінні папери в портфелі банку на продаж	68 676	161 124	362 628	348 113	274 902	244 650	112 985
Кредити, що надані фізичним та юридичним особам	6 249 578	7 713 596	8 864 137	10 360 263	12 918 014	14 330 209	34 883 269
Інвестиції в асоційовані й дочірні компанії, що утримуються з метою продажу	473 937	543 328	352 353	349 833	351 892	484 262	352 019
Кошти фізичних осіб	9 255 282	10 105 153	10 966 069	11 985 568	13 183 132	13 954 856	13 409 769
Активи зважені за групами ризику	6 954 279	8 383 016	9 573 180	11 216 965	13 731 060	15 097 634	35 859 500

Для аналізу взаємовпливу між стійкістю, ліквідністю, надійністю та ризиком використаємо кореляційно-регресійний аналіз.

У таблиці 2 розраховано показники KCF_1 , $K_{з.л.}$, K_n , R :

Таблиця 2.

№п/п	KCF_1	R	K_n	$K_{з.л.}$
1	0,279473338	2,657142526	0,155439207	0,116893
2	0,233366055	3,167509156	0,130785367	0,115079
3	0,229501296	3,250129275	0,162508629	0,113961
4	0,206571426	3,656493383	0,147298338	0,115921
5	0,175588019	4,375562775	0,127643894	0,100469
6	0,177919946	4,308581214	0,12507658	0,105208
7	0,437700111	1,812862987	0,233933573	0,267736

Теоретична модель лінійної множинної регресії, що описує кореляційно-регресійний зв'язок змінної Y з X_1, X_2, \dots, X_m , формалізується так:

$$\tilde{Y} = \tilde{X}\tilde{\beta} + \varepsilon \quad (5)$$

де $\tilde{\beta} = \begin{pmatrix} \alpha \\ \beta_1 \\ \dots \\ \beta_m \end{pmatrix}$ – невідомі теоретичні параметри

регресії, а $\varepsilon = \begin{pmatrix} \varepsilon_1 \\ \varepsilon_2 \\ \dots \\ \varepsilon_n \end{pmatrix}$ – випадкове теоретичне

відхилення.

Як і у випадку парної регресії, основною задачею множинного регресійного аналізу є оцінка теоретичних параметрів регресії, тобто заміна (5) на:

$$\tilde{Y} = \tilde{X}\tilde{b} + \delta, \quad (6)$$

де $\tilde{b} = \begin{pmatrix} a \\ b_1 \\ \dots \\ b_m \end{pmatrix}$ – шукані оцінки теоретичних

параметрів $\tilde{\beta} = \begin{pmatrix} \alpha \\ \beta_1 \\ \dots \\ \beta_m \end{pmatrix}$, а $\delta = \begin{pmatrix} \delta_1 \\ \delta_2 \\ \dots \\ \delta_n \end{pmatrix}$ – оцінка

теоретичного відхилення $\varepsilon = \begin{pmatrix} \varepsilon_1 \\ \varepsilon_2 \\ \dots \\ \varepsilon_n \end{pmatrix}$.

Найбільш поширеним методом оцінки параметрів множинної лінійної регресії є МНК. Його зміст полягає в мінімізації суми квадратів відхилень спостережуваних значень залежної змінної Y від значень, отриманих на основі побудованого рівняння регресії.

Загальна формула для визначення оцінок коефіцієнтів множинної лінійної регресії:

$$\tilde{b} = (\tilde{X}^T \tilde{X})^{-1} \tilde{X}^T \tilde{Y}. \quad (7)$$

У нашому випадку

$$\tilde{Y} = \begin{pmatrix} 0,279473338 \\ 0,233366055 \\ 0,229501296 \\ 0,206571426 \\ 0,175588019 \\ 0,177919946 \\ 0,437700111 \end{pmatrix}, \quad \tilde{X} = \begin{pmatrix} 1 & 2,657142526 & 0,155439207 & 0,116893 \\ 1 & 3,167509156 & 0,130785367 & 0,115079 \\ 1 & 3,250129275 & 0,162508629 & 0,113961 \\ 1 & 3,656493383 & 0,147298338 & 0,115921 \\ 1 & 4,375562775 & 0,127643894 & 0,100469 \\ 1 & 4,308581214 & 0,12507658 & 0,105208 \\ 1 & 1,812862987 & 0,233933573 & 0,267736 \end{pmatrix}$$

Провівши необхідні розрахунки, отримаємо вектор визначення оцінок коефіцієнтів множинної

$$\text{лінійної регресії: } \tilde{b} = \begin{pmatrix} 0,306993 \\ -0,05048274 \\ -0,036579022 \\ 0,859001687 \end{pmatrix}.$$

Отже, вибіркове рівняння регресії, що описує кореляційно-регресійний зв'язок між фінансовою стійкістю, ризиком, ліквідністю та надійністю таке:

$$y = 0.307 - 0.0505x_1 - 0.0366x_2 + 0.859x_3.$$

Для перевірки побудованої регресійної моделі на адекватність використовується

$$\bar{K} = \begin{pmatrix} 1 & -0,93666 & 0,952312 & 0,947501 \\ -0,93666 & 1 & -0,86031 & -0,79008 \\ 0,952312 & -0,86031 & 1 & 0,946978 \\ 0,947501 & -0,79008 & 0,946978 & 1 \end{pmatrix}$$

Визначник кореляційної матриці дорівнює 0,000213, алгебраїчне доповнення елемента $\bar{\rho}_{yy} = 1$ кореляційної матриці \bar{K} дорівнює 0,026221. Підставивши значення у формулу (8), отримаємо $\bar{R}^2 = 0,991891$. Отже, побудована лінійна регресійна модель адекватна, оскільки коефіцієнт детермінації близький до 1.

Розрахуємо множинний коефіцієнт кореляції, який відображає міру лінійної залежності між фінансовою стійкістю та системою факторів (ризик, ліквідність і надійність):

$$\bar{R} = \sqrt{\bar{R}^2} = \sqrt{0,991891} = 0,99593715.$$

Множинний коефіцієнт кореляції близький до одиниці, що означає тісний зв'язок між фінансовою стійкістю та досліджуваними характеристиками.

При вивченні кореляційних зв'язків у багатовимірній моделі, крім кореляційної матриці, визначають також частинні коефіцієнти кореляції, тобто кількісні оцінки тісноти

коефіцієнт детермінації:

$$\bar{R}^2 = 1 - \frac{|\bar{K}|}{\bar{K}_{11}}, \quad (8)$$

де \bar{K} – кореляційна матриця, \bar{K}_{11} – алгебраїчне доповнення елемента $\bar{\rho}_{yy} = 1$ кореляційної матриці \bar{K} , $|\bar{K}|$ – визначник кореляційної матриці.

Кореляційна матриця в нашому випадку така:

кореляційної залежності між двома змінними за умови, що інші незалежні змінні стали.

Для сукупності

$(Y, X_1, \dots, X_m) \equiv (X_0, X_1, \dots, X_m)$ вибірковий частинний коефіцієнт кореляції між змінними X_i та X_j ($i, j = \overline{0, m}$) обчислюється за формулою:

$$\bar{\rho}_{ij}^* = -\frac{\bar{K}_{ij}}{\sqrt{\bar{K}_{ii}\bar{K}_{jj}}}, \quad (9)$$

де \bar{K}_{ij} , \bar{K}_{ii} , \bar{K}_{jj} – алгебраїчні доповнення відповідно до елементів $\bar{\rho}_{ij}$, $\bar{\rho}_{ii}$, $\bar{\rho}_{jj}$ вибіркової кореляційної матриці \bar{K} .

Провівши відповідні розрахунки отримаємо, частинні коефіцієнти кореляції між стійкістю та ризиком, стійкістю та надійністю, стійкістю та ліквідністю відповідно, які підкреслюють кореляційну залежність між факторами моделі: $\rho_{cr} = -0.943$, $\rho_{cn} = -0.945$,

$\rho_{cl} = 0.893$.

Для оцінки моделі у цілому потрібно перевірити гіпотезу про загальну значущість – гіпотезу про одночасну рівність нулеві всіх коефіцієнтів регресії при пояснюючих змінних:

$$H_0: \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_m = 0,$$

$$H_1: \sum_{j=1}^m \beta_j^2 \neq 0 \quad (\text{не всі коефіцієнти}$$

дорівнюють нулеві).

$$F = \frac{\bar{R}^2(n-m-1)}{(1-\bar{R}^2)m} = \frac{0,991891 \cdot 3}{(1-0,991891) \cdot 3} = 122,3168.$$

Дана статистика має розподіл Фішера з $l_1 = k - 1 = m$ та $l_2 = n - k = n - m - 1$ ступенями вільності. Табличне значення F -статистики дорівнює 9,28, тобто нульова гіпотеза у даному випадку відхиляється, що, власне, означає значущість моделі у цілому.

Отже, за допомогою даної моделі можна стверджувати, що між фінансовою стійкістю, ліквідністю, ризиком та надійністю існує лінійна залежність.

Крім зазначених характеристик треба враховувати ще одну – маневреність, оскільки стійкий розвиток комерційного банку залежить від змоги банку швидко реагувати на умови його функціонування та розвитку, які постійно змінюються, тобто від здатності маневрувати.

Маневрування – це важливий чинник підвищення надійності, ліквідності та зниження ризикованості. У наукових працях вітчизняних учених частіше зустрічається статичний коефіцієнт маневрування, що характеризує ступінь мобільності використання власних коштів і обчислюється за формулою [5]:

$$KM = \frac{\text{Капітал} - \text{нетто}}{\text{Капітал} - \text{брutto}}. \quad (10)$$

Брутто-капітал містить як відвернені (імобілізовані) власні кошти, так і фактичні залишки нетто-капіталу, які можна використати для кредитування. Капітал-нетто – власні кошти банку плюс резерви і мінус „непокріті ризики”. Коефіцієнт маневрування обов’язково повинен бути більшим нуля. Його нульове значення – свідчення неможливості дій банку в разі виникнення будь-якого банківського ризику: кредитного, процентного, ринкового (кон’юнктурного) або зміни складу клієнтів банку, або формування депозитів тощо. Поряд

На практиці замість вказаної вище гіпотези H_0 використовують тісно зв’язану з нею гіпотезу про статистичну значущість коефіцієнта детермінації $H_0: R^2 = 0$.

Для перевірки гіпотези H_0 використовується F -статистика:

зі структурою власних коштів на загальну мобільність банку впливає розміщення залучених та запозичених коштів, яке створює можливість маневрування на випадок непередбачених ситуацій. Якщо значення коефіцієнта маневрування від’ємне, це свідчить не лише про відсутність власних ресурсів, вкладення яких дає дохід, а й про використання депозитів не за призначенням, оскільки останні покривають власні витрати банку.

Але в економічній дійсності завжди існує невизначеність, неповнота інформації, яка впливає на прийняття управлінських рішень. Тому, на нашу думку, більш доцільно розглядати маневрування, як реакцію системи на зміну зовнішніх і внутрішніх умов стратегії банку [6]. Затверджені, а особливо вже частково реалізовані рішення набувають властивостей інерційності, оскільки вже здійснено певні заходи. Зміна умов реалізації стратегії банку потребує корекції шуканих параметрів. Проте умови змінюються, як правило, у той момент, коли шукані параметри вже зробили відповідний «внесок» до необоротності стратегії. Ця незворотність і може розглядатися як додаткові обмеження на маневрування елементами системи, поданими у відповідній моделі з допомогою шуканих параметрів. Отже, кожному інерційному плану відповідає своя інерційна післядія.

Під маневруванням для комерційного банку будемо розуміти здатність банку своєчасно реагувати на зміну зовнішніх та внутрішніх умов його функціонування для підтримання стійкого стану банку.

Існує широка гама можливостей маневрування такими параметрами: 1) ресурси; 2) продукція; 3) способи функціонування;

4) інтенсивність цих способів.

Розглянемо можливість маневрування ресурсами комерційного банку, для мінімізації ризику та забезпечення відповідного рівня ліквідності.

Ресурси комерційного банку – це сукупність коштів, що перебувають у розпорядженні банку і використовуються з метою забезпечення його діяльності та отримання прибутку [7]. Ресурси комерційного банку – це: власні кошти, залучені та позичені кошти.

Визначимо оптимальну область маневрування ресурсами комерційного банку.

Для розв'язання поставленої задачі використаємо методи стохастичної оптимізації. Задачі стохастичного програмування знайшли своє відображення в праці вітчизняних і зарубіжних учених, таких як Єрмольєв Ю.М, Ястремський О.І, Мірзоахмедов Ф. та інші.

Оскільки економічні системи функціонують в умовах невизначеності, то досить важко, а іноді й неможливо, спрогнозувати точні значення деяких параметрів математичної моделі. Суть даного методу полягає в тому, що відшукуючи оптимальний розв'язок

$X^* = (x_1^*, x_2^*, \dots, x_m^*)$, тобто значення керованих змінних, необхідно врахувати також вплив ряду випадкових чинників $\omega = (\omega_1, \omega_2, \dots, \omega_m)$.

Отже, розглянемо наступну модель. Нехай m – кількість ресурсів комерційного банку, i – номер ресурсу; $y = (y_i, i = \overline{1, m})$ – вектор області маневрування; $\omega = (\omega_i, i = \overline{1, m})$ – випадковий вектор використання ресурсів банку.

Незалежно від фази економічного циклу попит чи пропозиція на ліквідні кошти, як правило не збігаються, що приводить до надлишку або недостаті ліквідних коштів. Дефіцит чи надлишок ліквідних коштів без своєчасного розміщення або залучення коштів може викликати втрату прибутку або неплатоспроможність комерційного банку. Тому доцільно розглянути таку функцію витрат:

$$f_i(y, \omega) = \max \begin{cases} \alpha_i (y_i - \omega_i), & y_i \geq \omega_i \\ \beta_i (\omega_i - y_i), & y_i < \omega_i \end{cases}$$

де α_i – питомі затрати, викликані надлишком ліквідності (надмірний рівень, наприклад, миттєвої ліквідності свідчить про незадовільне управління ресурсами банку, що призводить до зниження рівня одержуваного прибутку), β_i –

питомі затрати, викликані дефіцитом ліквідності (тобто необхідно залучати кошти для фінансування отриманого дефіциту ліквідності).

Отже, необхідно мінімізувати функцію сподіваних затрат (функцію ризику)

$$F(y) = M \sum_{i=1}^m f_i(y, \omega) - K\sigma, \quad (11)$$

де M – математичне сподівання, $K \geq 0$, σ – середньоквадратичне відхилення якщо $0 \leq y \leq y$, (12)

де $y = (y_i, i = \overline{1, m})$ – вектор мінімально допустимого обсягу ресурсів банку, необхідних погашення витрат пов'язаних з дефіцитом або надлишком ліквідних коштів. На підтримання ліквідності спрямоване обов'язкове резервування залучених коштів (15% залучених коштів повинні зберігатися на кореспондентському рахунку НБУ), за допомогою якого створюється мінімально необхідний запас ліквідності.

Для розв'язання задачі (11), (12) застосуємо метод стохастичних квазіградієнтів з проектуванням [8], що потребує обчислення вектора $\xi = \{\xi_1^s, \dots, \xi_m^s\}$, компоненти якого визначаються

$$\xi^s = \begin{cases} \alpha_i, & y_i^s \geq \omega_i^s; \\ -\beta_i, & y_i^s < \omega_i^s, \end{cases} \quad i = \overline{1, m}.$$

Тоді процедура проектування має вигляд

$$y_i^{s+1} = \pi_y(y_i^s - \rho_s \xi^s) = \max \{y_i^s, (y_i^s - \rho_s \xi^s)\},$$

де y^0 – довільна початкова точка, ρ_s – величина кроку, π_y – оператор проектування.

Отже, в результаті отримана множина кількісних характеристик ресурсів банку, які дозволяють формувати його баланс з оптимальними рівнем ризику.

У подальшому з метою ефективного управління банківською діяльністю необхідно комплексне врахування всіх системних характеристик банку, оскільки неврахування однієї з системних характеристик може привести до неточного результату.

Список літератури

1. Шілер Р.І. Фінансова стійкість комерційного банку та шляхи її зміцнення. К.: Наукова думка, 1998. – 160 с.
2. Вітлінський В.В., Пернарівський О. Фінансова стійкість як системна характеристика комерційного банку// Банківська справа.– 2000.–№6.–с.48-51

3. Івченко І.Ю. Економічні ризики: Навчальний посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2004. - 304 с.
4. Аналіз банківської діяльності: Підручник/ А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін.; За ред. А.М. Герасимович.-Вид. 2-ге, без змін.- К.: КНЕУ, 2006.-600с.
5. Парасій-Вергуленко І.М. Аналіз банківської діяльності: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. - К.: КНЕУ, 2003. - 347с.
6. Вітлінський В.В., Наконечний С.І., Шарапов О.Д. Економічний ризик та методи його вимірювання: Підручник.- К.: ІЗМН, 1996.- 400 с.
7. А.А. Китаєв, И.В. Додонова Формирование ресурсов и управление ими в коммерческом банке. // Сборник научных трудов. Серия «Экономика». Вип. 5 // Северо-Кавказский государственный университет. Ставрополь, 2002. 129с.
8. Ермольев Ю.М. Методы стохастического программирования. М., 1976. -240с.
9. <http://www.oschadnybank.com/ua/reports.html.php>

Аннотация

Петрюк О.І.

ОЦЕНИВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМНЫМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Анализируется проблема оценивания и управления системными характеристиками в коммерческих банках. С помощью корреляционно-регрессионного анализа установлена линейная зависимость между финансовой устойчивостью, риском, надежностью и ликвидностью. Проанализирована еще одна характеристику работы банка-маневрирования, которая влияет на формирование минимального уровня риска. Предложена модель, которая позволяет формировать баланс банка с оптимальным уровнем риска.

Ключевые слова: устойчивость, надежность, риск, маневренность, ресурсы банка, корреляционно-регрессионный анализ.

Summary

Olesya Petryuk

EVALUATION AND MANAGEMENT OF SYSTEM CHARACTERISTICS OF BANKING SECTOR

The article is devoted to the problem of evaluation and management system descriptions in commercial jars. By a correlation-regressive analysis linear dependence is set between financial firmness, risk, reliability and liquidity. Another characteristic of the bank's activities is analysed in the paper. This is maneuvering which form a minimum level of risk. The model which allows to form with an optimal risk balance of bank is offered.

Keywords: stability, reliability, risk, mobility, resources of bank, cross-correlation regressive analysis.

ЗАСТОСУВАННЯ СИНТАКСИЧНОГО АЛГОРИТМУ DWARF ПРИ РОБОТІ З OLAP ДАНИМИ

Розглядається багатовимірна модель даних, яка використовується, коли метою є саме аналіз даних, а не здійснення операцій. Ці бази даних інтерпретують дані як багатовимірні куби, що є зручним для їх аналізу. Алгоритм DWARF використовує синтаксичні перетворення даних у багатовимірні куби.

Ключові слова: DWARF, синтаксичні перетворення, бази даних, реляційна модель, куб даних.

Постановка проблеми

Сучасний рівень розвитку апаратних і програмних засобів зробив можливим масове використання баз даних оперативної інформації на різних рівнях управління. У процесі своєї діяльності промислові підприємства, корпорації, відомчі структури, органи державної влади і управління накопичили великі обсяги даних. Ці бази даних мають великі потенційні можливості по виявленню корисної аналітичної інформації, на основі якої можна встановлювати приховані тенденції, будувати стратегію розвитку, знаходити нові рішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Реляційна модель даних, яка була запропонована Е.Ф. Коддом у 1970 році, слугує основою сучасних систем управління базами даних. За останні десять років склалася багатовимірна модель даних, яка використовується, при аналізі даних, а не виконанні транзакцій. Технологія багатовимірних баз даних — ключовий фактор інтерактивного аналізу великих масивів даних з метою підтримки ухвалення рішень. Подібні бази даних трактують дані як багатовимірні куби, що є зручним для їх аналізу.

Багатовимірні моделі розглядають дані або як факти з відповідними числовими параметрами, або як текстові вимірювання, що характеризують ці факти. У роздрібній торгівлі, наприклад, покупка — це факт, обсяг покупки і вартість — параметри, а тип придбаного продукту, час і місце покупки — вимірювання. Запити агрегують значення параметрів по всьому діапазону вимірювання, і в результаті отримують такі величини, як загальний місячний обсяг продажів даного продукту. Багатовимірні моделі даних

мають три важливі сфери застосування, що пов'язані з проблематикою аналізу даних.

Останніми роками у світі з'явилося декілька нових концепцій зберігання й аналізу корпоративних даних:

1) сховища даних, або Склади даних (Data Warehouse) [1; 2];

2) оперативна аналітична обробка (On-Line Analytical Processing, OLAP) [1; 3; 4];

3) інтелектуальний аналіз даних - ІАД (Data Mining) [5 - 8].

Технології OLAP тісно пов'язані з технологіями побудови Data Warehouse та методами інтелектуальної обробки - Data Mining. Тому якнайкращим варіантом є комплексний підхід до їх впровадження.

Способи аналітичної обробки даних. Для того, щоб існуючі сховища даних сприяли ухваленню управлінських рішень, інформація має бути представлена аналітику в потрібній формі, тобто він повинен мати розвинені інструменти доступу до сховища даних і їх обробки.

Дуже часто інформаційно-аналітичні системи, що створюються з розрахунку на безпосереднє використання особами, які ухвалюють рішення, є надзвичайно простими в застосуванні, але жорстко обмеженими за функціональністю. Такі статичні системи називаються в літературі Інформаційними системами керівника (ICK), або Executive Information Systems (EIS) [5]. Вони містять в собі визначну множину запитів і є достатніми для повсякденного огляду, але не можуть відповісти на всі питання про наявні дані, які можуть виникнути при ухваленні рішень. Кожний новий запит, непередбачений при проектуванні такої системи, програміст повинен спочатку формально

описати та закодувати, і тільки тоді запустити на виконання. Час очікування у такому разі може складати години і дні, що не завжди прийнятно. Отже, зовнішня простота статичних систем підтримки прийняття рішень (СППР), обертається катастрофічною втратою гнучкості.

Динамічні СППР, навпаки, орієнтовані на обробку нерегламентованих запитів аналітиків до даних. Найбільш глибоко вимоги до таких систем розглянув Е.Ф. Кодд, який поклав початок концепції OLAP. Робота аналітиків з цими системами полягає в інтерактивній послідовності формування запитів і вивчення їх результатів.

Оперативна аналітична обробка даних.

В основі концепції OLAP лежить принцип багатовимірного представлення даних. Е.Ф. Кодд [1] розглянув недоліки реляційної моделі і вказав на неможливість «об'єднувати, переглядати та аналізувати дані з точки зору множинності вимірювань, тобто найзрозумілішим для корпоративних аналітиків способом». Крім того, Кодд визначив загальні вимоги до систем OLAP, які розширюють функціональність реляційних СУБД і передбачають багатовимірний аналіз як одну зі своїх характеристик.

У значній кількості публікацій абревіатурою OLAP позначається не тільки багатовимірний погляд на дані, але і зберігання самих даних у багатовимірній БД [3]. Взагалі кажучи, це хибно, оскільки сам Кодд відзначає, що "Реляційні БД були, є і будуть найбільш відповідною технологією для зберігання корпоративних даних. Існує потреба не в новій технології БД, а, швидше, в засобах аналізу, які доповнюють функції існуючих СУБД і достатньо гнучких, щоб передбачити й автоматизувати різні види інтелектуального аналізу, що властиві OLAP".

Вимоги до засобів оперативної аналітичної обробки. У 1993 Е.Ф. Кодд з партнерами опублікували статтю, яку ініціювала компанія «Arbor Software» (сьогодні це «Hyperion Solutions»), під заголовком «Забезпечення OLAP для користувачів - аналітиків» [9]. У цій статті Кодд визначив 12 правил, яким має задовольняти програмний продукт класу OLAP.

Перелік цих вимог, що став фактичним визначенням OLAP, треба розглядати як рекомендаційний, а конкретні продукти оцінювати за ступенем наближення до ідеально повної відповідності всім вимогам. У 1995 році до них додали ще шість (які відомі значно менше). Пам'ятати 12 правил або 18 особливостей надто

обтяжливо для більшості людей. Тому пізніше визначення Кодда було перероблене в так званий «Швидкий аналіз розподіленої багатовимірної інформації» [10], або, коротко - FASMI (у перекладі з англійського: **F**ast **A**nalysis of **S**hared **M**ultidimensional **I**nformation), яке вимагає, щоб OLAP-додатки надавали можливість швидкого аналізу багатовимірної розподіленої інформації.

Тест FASMI

1. Fast (Швидкий) - аналіз повинен проводитися однаково швидко по всіх аспектах інформації. Прийнятний час відгуку - 5 с або менше.
2. Analysis (Аналіз) - повинна існувати можливість здійснювати основні типи чисельного і статистичного аналізу, визначеного розробником застосування або довільно визначеного користувачем.
3. Shared (Розподілений) - безліч користувачів повинна мати доступ до даних, при цьому необхідно контролювати доступ до конфіденційної інформації.
4. Multidimensional (Багатовимірний) - це основна та найбільш істотна характеристика OLAP.
5. Information (Інформація) - додаток повинен мати можливість звертатися до будь-якої потрібної інформації, незалежно від її обсягу і місця зберігання.

У даний час на ринку присутня велика кількість продуктів, які в тій чи іншій мірі забезпечують функціональність OLAP. Біля 30 найбільш відомих перераховані в списку оглядового Web-сервера [11]. Забезпечуючи багато вимірне концептуальне уявлення з боку призначеного для користувача інтерфейсу до початкової бази даних, усі продукти OLAP діляться на три класи за типом початкової БД.

- MOLAP (Multidimensional OLAP) - детальні дані і агрегати зберігаються в багатовимірній БД. У цьому випадку існує найбільша надлишковість, оскільки багато вимірні дані повністю містять реляційні.

- ROLAP (Relational OLAP) - детальні дані залишаються там, де вони були спочатку - в реляційній БД; агрегати зберігаються в тій же БД у спеціально створених службових таблицях.

- HOLAP (Hybrid OLAP) - детальні дані залишаються на місці (у реляційній БД), а агрегати зберігаються у багатовимірній БД.

Загальні проблеми OLAP технологій

Кожний із цих способів має свої переваги та недоліки і має застосовуватися залежно від умов - обсягів даних, потужності реляційної СУБД і тощо.

При зберіганні даних у багатовимірних структурах виникає потенційна проблема «розбухання» за рахунок зберігання порожніх значень. Адже, якщо в багатовимірному масиві зарезервоване місце під усі можливі комбінації міток вимірювань, а реально заповнена лише мала частина, то велика частина куба виявиться порожньою, хоча місце буде зайняте. Отже, розробка алгоритмів для скорочення розміру куба — найважливіше завдання творців OLAP-додатків.

Розрізняють такі групи алгоритмів, що скорочують розмір куба:

1. **Синтаксичні** - алгоритми, що здійснюють тільки синтаксичні перетворення даних;
2. **Семантичні** - алгоритми, що перетворюють внутрішню структуру куба;
3. **Апроксимуючі** - алгоритми, засновані на деяких середніх наближеннях значень даних, для яких значення комірки не завжди збігається з фактичною таблицею.

Основний матеріал дослідження

Синтаксичний алгоритм DWARF розпізнає два типи надмірності зберігання даних і усуває їх під час створення і підтримки куба. Ключовими поняттями алгоритму є префіксна і суфіксна надмірність. На користь практичного використання алгоритму DWARF свідчить автоматичне знаходження префіксних і суфіксних надмірностей, що не потребує яких-небудь знань про розподіл даних, типів, значень. При цьому ефективність стискання однаково висока як для «розріджених» так і для «щільних» кубів. В більшості випадків навіть для дуже щільних кубів розмір результативного куба DWARF менший за розмір базової таблиці. Якщо для «щільних» кубів поліпшення відбуваються за рахунок префіксної

надмірності, то, по мірі того як куби стають «розріднішими», зростає частка суфіксної надмірності. Не менш важливим є скорочення часу створення і розрахунків куба. Кожний надмірний суфікс ідентифікується до його обчислення, що веде до істотних зменшень часу створення. Більш того, внаслідок зменшення загального розміру куба пропорційно зменшується і час обробки запитів.

Префіксна надмірність. Нехай маємо куб з вимірами a , b і c . Кожне значення вимірювання a приймає участь в чотирьох групуваннях (a , ab , ac , abc) і, можливо, багато разів у кожній із згрупованих таблиць. DWARF успішно розпізнає подібний тип надмірності і усуває його за рахунок зберігання кожного префікса лише один раз.

Суфіксна надмірність виникає, якщо дві або більше згруповані таблиці розділяють однаковий суфікс (наприклад, abc і bc).

Розглянемо значення b_j вимірювання b , яке з'являється в базовій таблиці з єдиним значенням a_i вимірювання a . Тоді згруповані таблиці $\langle a_i, b_j, x \rangle$ та $\langle b_j, x \rangle$ завжди матимуть однакові агрегуючі значення. Це відбувається завдяки тому, що друга згрупована таблиця агрегує всі значення фактичної таблиці, які містять всі можливі комбінації значень вимірювання (у нашому випадку це тільки значення a_i) з b_j та x . Ця ідея розширює поняття базового одиничного кортежу (BST - Base Single Tuple) з алгоритму «стислового» куба [12]. Оскільки x зазвичай є множиною значень, суфіксна надмірність може мати експоненціальний ефект. Суфіксна надмірність визначається під час створення DWARF-куба і знищується за рахунок поглинання (або злиття) місця, яке займають надмірні суфікси. Рис. 1 показує структуру стиснутого куба для таблиці 1, як агрегуюча функція використовується **SUM**.

Таблиця 1**Фактичні дані для побудови структури куба**

Регіон	Продукція	Квартал	Продажі
R1 - Конотоп	P1 - Автомобілі	II квартал	25
R1 - Конотоп	P2 - Нафтопродукти	III квартал	135
R2 - Суми	P1 - Автомобілі	III квартал	48

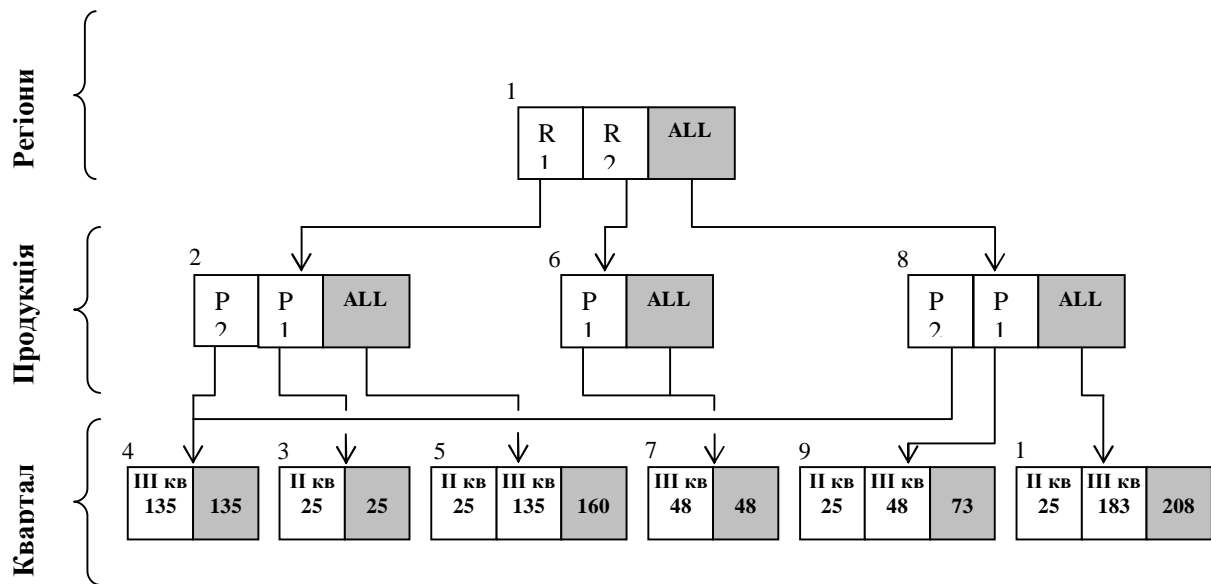


Рис.1. Структура стиснутого куба

Вершини пронумеровані в порядку їх створення. Висота куба дорівнює числу вимірювань, кожне з яких відноситься до одного з рівнів, як показано на рис. 1. Коренева вершина містить комірки виду {ключ, показчик} для кожного значення першого вимірювання. Показчик кожної комірки направлений до лежачої нижче вершини, яка містить всі різні значення наступного вимірювання, асоційовані з ключем комірки. Кожна вершина містить спеціальну комірку *ALL*, що зображена сірою ділянкою праворуч від вершини, що містить показчик і відповідає всім значенням вершини. Кожний лист *L* має форму {ключ, агрегуюче значення} і містить агрегуюче значення всіх кортежів, які задовольняють шляхи від кореня до *L*. Кожен лист містить і *ALL* комірку, яка містить агрегуюче значення всіх комірок вершини.

На рис. 1 всі вершини, до яких іде більше ніж один показчик, поглинають декілька шляхів (можливих вершин).

Властивості DWARF-куба :

1. Це ациклічний орієнтований граф з однією кореневою вершиною, що має рівно *D* рівнів, де *D*-число вимірювань.
2. Вершини рівня *D* (листя) містять комірки вигляду {ключ, агрегуюче значення}.
3. Вершини на рівнях, відмінних від рівня *D*, (нелистових) містять комірки виду {ключ, показчик}. Осередок *C* в нелистовій вершині рівня вказує на вершину рівня

i+1, яку вона узагальнює. *C* — батьківська вершина для узагальнюваної вершини.

4. У кожній вершині є спеціальна комірка, яка містить псевдозначення *ALL* як ключ. Ця комірка містить показчик або на нелістову вершину, або на агрегуюче значення листової вершини.
5. Комірки на *i*-ому рівні містять ключі, що є значеннями *i*-того вимірювання куба. У середині однієї вершини не може зустрічатися повторення ключа.
6. Кожна комірка *C_i* на *i*-ому рівні структури відповідає послідовності *S_i* з *i* ключів, що входять у шлях від кореня до комірки. Такий шлях відповідає оператору *GROUP BY* з (*D-i*) не вказаними вимірами Усі угруповання, що містять *S_i*, як префікс, відноситимуться до комірок, що є нащадками *C_i* в структурі куба. Для всіх подібних угруповань їх загальний префікс буде зберігатись раз і назавжди.
7. Коли два або більше угруповання створюють однакові вершини і комірки, їх зберігання узагальнюється (поглинається), щоб можна було зберігати тільки одну копію. У такому разі результуюча вершина буде досяжна більш ніж одним шляхом з кореня, причому всі шляхи матимуть однаковий суфікс. Якщо вершина *N* - узагальнююча, то всі її нащадки будуть узагальнюючими вершинами.

Обчислювальна складність алгоритму і об'єм результуючого куба визначається за формулою:

$$O\left(T \frac{d^{\log_c T + 1}}{\log_c T!}\right) = O\left(d * T^{1 + \frac{1}{\log_d C}}\right) \quad (1)$$

де: d – число вимірювань;

Z – потужність вимірювань;

T – число фактичних кортежів.

Вісники та перспективи подальших досліджень

Окрім того, що в роботі показана *NP*-повнота загальної задачі вибору уявлень для матеріалізації були дані нові оцінки складності алгоритму DWARF. При цьому хотілося б підкреслити, що DWARF — алгоритм повної матеріалізації (materialize-all). Також хотілося б відзначити, що оцінки складності алгоритму отримані при накладанні певних умов на початкові дані.

Список літератури

1. Inmon W. H. Building The Data Warehouse (Second Edition). - NY, NY: John Wiley, 1993.
2. E.F. Codd. Providing OLAP for end-user analysis: An IT mandate. *ComputerWorld*, 1993
3. Сахаров А. А. Принципы проектирования и использования многомерных баз данных (на примере Oracle Express Server) // СУБД. - 1996. - № 3. - С. 44-59.
4. An Introduction to Multidimensional Database Technology. - Kenan Systems Corporation, 1995.
5. Пржиялковский В. В. Сложный анализ данных большого объема: новые перспективы компьютеризации // СУБД. - 2006. - № 4. - С. 71-83.
6. Newquist H. P. Data Mining: The AI Metamorphosis // Database Programming and Design. - 1996. - № 9.
7. Parsaye K. A Characterization of Data Mining Technologies and Processes // The Journal of Data Warehousing. -1998.-№ 1.
8. Tukey J. Exploratory Data Analysis. - NY: McMillan, 2003.
9. Codd E. F., Codd S. B., Salley C. T. Providing OLAP (On-Line Analytical Processing) to User-Analysts: An IT Mandate. - E. F. Codd & Associates, 1993.
10. Parsaye K. OLAP and Data Mining: Bridging the Gap // Database Programming and Design. - 1997. - № 2.
11. <http://www.olapreport.com/>
12. Wei Wang, Jianlin Feng, Hongjun Lu, and Jeffrey Xu Yu. Condensed cube: An effective approach to reducing data cube size. In *ICDe*, 2002.

Аннотация

Білоус С.А.

ПРИМЕНЕНИЕ СИНТАКСИЧЕСКОГО АЛГОРИТМА DWARF ПРИ РОБОТЕ С OLAP ДАННЫМИ

Рассматривается многомерная модель данных, которая используется когда целью есть анализ данных, а не совершение операций. Эти базы данных интерпретируют данные как многомерные кубы, которые удобные для их анализа. Алгоритм DWARF использует синтаксические превращения данных в многомерные кубы.

Ключевые слова: DWARF, синтаксические превращения, базы данных, реляционная модель, куб данных.

Summary

Sergiy Bilous

APPLICATION OF SYNTACTIC ALGORITHM OF DWARF WHILE WORKING WITH OLAP DATE

The multidimensional model of data, which is used when the purpose is exactly the analysis of data, but not implementation of transactions is considered in the article. Similar databases interpret the data as multidimensional cubes, what is very convenient for their analysis. The algorithm of DWARF performs the out syntactic conversions of data in multidimensional cubes.

Keywords: DWARF, syntax conversions, database, relation model, the cube data.

ЗМІСТ



ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Чухно А. А. , Сучасна фінансово-економічна криза	3
Юшин С.А. , Фундаментальная роль механизма мимикрии в институциональных революциях и эволюциях	11
Рекова Н.Ю., Петухова Ю.Ю. , Методический анализ организации экономических взаимодействий в институциональной среде	17
Комарницький І.Ф., Сасенко О.С. , Концептуальні основи системи забезпечення економічної безпеки країни.....	21
Поченчук Г.М. , Інституційні обмеження конкурентоспроможності вітчизняної економіки.....	26

СОЦІАЛЬНА СФЕРА

Небава М.І. , Формування соціально зорієнтованої ринкової економіки як системоутворююча функція соціальної політики	32
Галушка З.І. , Соціальна безпека як об'єкт стратегічного аналізу	38
Заюков І. В. , Підвищення якості освіти в умовах ринкових трансформацій – шлях до розвитку трудового потенціалу	46
Петрушенко Ю.М. , Інституційні особливості формування регіональних нормативів фінансування культурної сфери.....	51

Стеценко Т.О. , Інститут адресної допомоги в системі пом'якшення наслідків фінансово-економічної кризи.....	56
Небава І. М. , Розвиток благодійності в процесі взаємодії держави, бізнесу і суспільства.....	61
Грунтковський В.Ю. , Соціальна відповідальність бізнесу як фактор сталого розвитку.....	65

ФІНАНСИ

Варналій З.С. , Інституційне забезпечення реалізації податкової політики України	68
Захарін С.В. , Глобальні тенденції інвестиційного забезпечення розвитку виробничої сфери	74
Дєєва Н.Е. , Розвиток дефініції та методів оцінки капіталізації банківського сектора.....	78
Петренко К.В. , Проблеми та перспективи розвитку страхового ринку України в умовах фінансової кризи	84
Мамонтова Н.А. , Управління вартістю компаній: проблеми і особливості.....	88
Охтеня А.А., Легченко О.А. , Моделирование оптимизации обслуживания кредиторской задолженности предприятия.....	93
Ступницький О.І. , Практика оцінки ризиків компаній з управління активами у торгівлі похідними фінансовими інструментами	98
Ковтун І.Ю. , Бухгалтерський облік хеджування корпоративними деривативами як інформаційна компонента системного управління ризиками.....	107

ЕКОНОМІЧНА КІБЕРНЕТИКА

Ляшенко І.М., Онищенко І.М., Агрегування еколого-економічних балансових моделей «витрати-випуск»	112
Волошин О.Ф., Лавер В.О., Розподіл витрат при виробництві колективного продукту в умовах регульованої економіки	123
Великоіваненко Г. І., Мамонова К. М., Карти Кохонена як інструмент нечіткої кластеризації в моделюванні інвестиційної привабливості підприємства.....	127
Маханець Л.Л., Визначення оптимального рівня сервісу	135
Буяк Л.М., Паучок В.К., Ярошенко О.І., Модель динаміки іпотечної кризи	141
Вінничук І.С., Деякі підходи до моделювання тіньової економіки.....	149
Петрюк О. І., Оцінювання та управління системними характеристиками в банківській сфері	155
Білоус С.О., Застосування синтаксичного алгоритму DWARF при роботі з OLAP даними	162

CONTENS



ECONOMIC THEORY

Anatoly Chukhno , Current financial and economic crisis	3
Sergei Yushyn , Fundamental role of mechanism of mimicry is in institutional revolutions and evolutions	11
Natalia Rekova, Julia Petukhova , Methodological analysis of organization of economic interactions in the institutional environment	17
Ivan Komarnytskyi, Oleksandr Sayenko , Conceptual bases of providing the system of economic security	21
Pochenchuk Galina , Institutional limitations of competitiveness of domestic economy	26

SOCIAL SPHERE

Nicholas Nebava , Formation of community market oriented economy as systemoutvoryuyucha function of social policy	32
Zoya Galushka , Social safety as object of strategic analysis	38
I.Zayukov , Improving the quality of education in a market transformation – the way to the development of labor potential	46
Yuriy Petrushenko , Institutional features of the formation of regional standards financing cultural area	51

Tetiana Stetsenko , The institute of targeted assistance in the system of consequences mitigation of financial and economic crisis	56
Igor Nebava , Development in the process of interaction charity state, business and society	61
Volodymyr Gruntkovskyy , Social responsibility of business as a factor of sustainable development	65

FINANCE

Zakhariy Varnaliy , Institutional providing of realization of tax policy of Ukraine	68
Sergiy Zakharin , Global tendencies of investment providing of development of production sphere	74
Natalia Dyeyeva , The development of determination and methods of estimation of capitalization of bank sector	78
Katya Petrenko , Problems and prospects of the insurance market of Ukraine in financial crisis	84
Natalia Mamontova , Management cost companies: problems and peculiarities	88
Alexei Ohten, Oksana Lehchenko , Modeling of creditor debt servicing optimization of an enterprise	93
Alexei Stupnytskyy , Risk's analysis of the companies for assets management dealing in derivative financial instruments	98
Irina Kovtun , Accounting hedging by corporate derivative tools as an information component of system risk–management	107

ECONOMICAL CYBERNETICS

Ljashenko I.M., Onyshchenko I.M., Aggregation of ecologo-economic balance “input-output” models.....	112
Olexiy Voloshin, Vasyl’ Laver, Cost sharing at production of colletive product in conditions of the managed economy	123
Velikoivanenko G. I., Mamonova K. M., Kohonen's self organizing maps as instrument of fuzzy clusterization upon modeling of the investment attractiveness of a company	127
Liubov Makhnats, Determination of optimum level of service	135
Lesya Buyak, V. Pauchok, Olena Yaroshenko, Dynamic model of mortgage crisis.....	141
Igor Vinnychuk, Modelling of shadow economic activity in Ukraine.....	149
Olesya Petryuk, Evaluation and management of system characteristics of banking sector	155
Sergiy Bilous, Application of syntactic algorithm of DWARF while working with OLAP date.....	162

ДЛЯ НОТАТОК

ДЛЯ НОТАТОК

ДЛЯ НОТАТОК

Наукове видання

Науковий вісник Чернівецького університету

Збірник наукових праць

Випуск 493

ЕКОНОМІКА

Літературний редактор *Лукул О.В.*

Технічний редактор *Савко О.Я.*

Свідоцтво про державну реєстрацію ДК №891 від 08.04.2002 р.

Підписано до друку 16.06.2009. Формат 60 x 84/8.

Папір офсетний. Друк офсетний. Ум. друк. арк. 14,0.

Обл.-вид. арк. 30,1. Зам. 165-п. Тираж 100.

Друкарня видавництва "Рута" Чернівецького національного університету
58012, Чернівці, вул. Коцюбинського, 2