

**ЗАСНОВНИКИ: ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА
НАЦІОНАЛЬНИЙ ГІРНИЧИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ВИДАВЕЦЬ: ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА

АКАДЕМІЧНИЙ ОГЛЯД АСАРЕМЧУ REVIEW

ЕКОНОМІКА ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО

НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ
ЖУРНАЛ

Видається
з листопада 1994 року

1 • 2009

Виходить 2 рази на рік

ЗМІСТ

	Вітальне слово М.Г. Чумаченка	5
Економічна теорія		
Холод Б.І.	Концептуальний погляд щодо факторів економічного зростання	7
Амоша О.І.	Особливості формування та використання венчурного капіталу в умовах невизначеності	14
Белопольський Н.Г., Волошин В.С.	Производство, обмен, распределение и потребление в современных условиях кризиса	23
Ткаченко В.А.	Становлення інституціональної системи управління економікою	31
Макаренко П.М., Литвин Ю.О., Макаренко А.П.	Аграрна політика держави у земельних відносинах на селі	37
Швець В.Я., Роздобудько Е.В.	Економіко-екологічний стан як індикатор рівня і якості життя населення	48
Салига К.Я.	Закон економії часу в системі економічних законів товарного виробництва	55
Фінанси		
Каламбет С.В.	Генезис науки про фінанси	62
Щукін О.І., Матієнко В.М.	Методи оцінки венчурних проектів: особливості та можливі підходи	71
Войт С.М.	Оцінка об'єктів інтелектуальної власності для цілей венчурного фінансування	77
Економіка підприємства		
Рогоза М.Є.	Проблеми, процеси, моделі управління розвитком підприємств споживчої кооперації	84
Багрова И.В.	Изменение содержания физического труда на пороге информационного общества и проблемы его оплаты с учетом умственной составляющей	93
Берсуцкий А.Я.	Влияние интеллектуальных и информационных ресурсов на эффективность потенциала предприятия	106
Менеджмент		
Гриньова В.М., Новікова М.М.	Теоретико-методичні засади адаптації системи управління трудовим потенціалом промислових підприємств до зовнішнього середовища	111

УДК 338+658

Галасюк В.В.	Как управлять долями акционеров в уставном капитале акционерного общества	122
Решетілова Т.Б.	Механізм ціноутворення у внутрішньофірмовому управлінні корпоративними структурами	134
Світове господарство		
Задоя А.А.	Валютный курс и его влияние на мотивацию внешнеэкономической деятельности	141
Сазонець І.Л., Криворучко О.В.	Генеза розвитку характерних особливостей єврооблігацій як інструменту залучення інвестицій	156

Журнал затверджено до друку за рекомендацією вченої ради Дніпропетровського університету економіки та права (протокол № 3 від 2 квітня 2009 р.) і вченої ради Національного гірничого університету (протокол № 3 від 28 квітня 2009 р.).

Головний редактор — Б.І. ХОЛОД,
доктор економічних наук, професор

Редакційна колегія:

О.І. Амоша, доктор економічних наук;
І.В. Баєрова, доктор економічних наук;
О.С. Галушко, доктор економічних наук;
А.О. Задоя, доктор економічних наук
(заступник головного редактора);
Г.О. Крамаренко, доктор економічних наук;
Л.Ю. Мельник, доктор економічних наук;
В.Є. Момот, доктор економічних наук;
В.А. Павлова, доктор економічних наук;
Ю.Є. Петруня, доктор економічних наук
(заступник головного редактора);
В.А. Ткаченко, доктор економічних наук;
Л.В. Пилипчак, відповідальний секретар.

Тематична спрямованість – дослідження проблем і сутності процесів, що відбуваються в економіці у зв'язку із сучасними тенденціями розвитку суспільства.

Цільове призначення – висвітлення результатів новітніх досліджень та актуальних досягнень в галузі економічної науки та підприємництві у сучасному аспекті економічного і політичного устрою України.

Для економістів, вчених, студентів, аспірантів та всіх тих, хто цікавиться актуальними напрямками розвитку економіки.

Матеріали публікуються українською, російською і англійською мовами.

© «Академічний огляд», 2009

© Дніпропетровський університет

економіки та права, оформлення, 2009

CONTENTS

A Word of Greeting from M. Chumachenko	5
Economic theory	
B. Kholod	Conceptual view as for economic growth factors 7
O. Amosha	Peculiarities of venture capital formation and usage under the conditions of uncertainty 14
N. Belopolsky, V. Voloshyn	Production, exchange, distribution and consumption in contemporary conditions of crisis 23
V. Tkachenko	Establishing institutional system of economy management 31
P. Makarenko, Yu. Lytvyn, A. Makarenko	State agrarian policy in land issues of rural areas 37
V. Shvets, Ye. Rozdobudko	Economic and ecological state as an indicator of population living standards and life quality 48
K. Salyga	Law of time saving in the system of economic laws of commodity production 55
Finance	
S. Kalambet	Genesis of the science of finance 62
O. Shchukin, V. Matienko	Venture projects evaluation methods: peculiarities and possible approaches 71
S. Voit	Intellectual property objects evaluation for the purposes of venture financing 77
Enterprise economics	
M. Rogoza	Problems, processes and management models of consumer's cooperation growth 84
I. Bagrova	The change in manual labour contents on the threshold of informational society and the problem of labour remuneration subject to its mental component 93
A. Bersutskiy	The influence of intellectual and informational resources on company's potential efficiency 106
Management	
V. Grynyova, M. Novikova	Theoretical and methodical aspects of adapting the system of labour potential management to the environment at industrial enterprises 111
V. Galasyuk	How to manage stockholders' shares in the authorized capital of a joint stock company 122

T. Reshetilova	Pricing mechanism in an in-company management of corporate structures.....	134
World Economy		
A. Zadoya	Currency exchange rate and its influence on motivating foreign economic activity.....	141
I. Sazonets, O. Kryvoruchko	The genesis of the development of eurobonds characteristic properties as a tool for attracting investment	156

Редакція не обов'язково поділяє точку зору автора і не відповідає за фактичні або статистичні помилки, яких він припустився.

Усі права застережені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора і редакції. При передрукуванні посилання на «*Академічний огляд*» обов'язкове.

У журналі «Академічний огляд» можуть публікуватися результати дисертаційних досліджень (Постанова президії ВАК України № 01-05/9 від 8 вересня 1999 р.).

Редактор *Л.В. Пилипчак*

Коректор *О.В. Моїсеєва*

Комп'ютерна верстка

і дизайн обкладинки – *О.М. Гришкіна*

Свідоцтво про державну реєстрацію
КВ № 7155 від 3 квітня 2003 р.

Формат 70x108/16. Ум. друк. арк. 14,35. Тираж 300 прим. Зам. 125.

Адреса редакції та видавця:

49000, м. Дніпропетровськ,
вул. Набережна Леніна, 18

Дніпропетровський університет економіки та права

Тел/факс: (056) 778-58-66, 778-05-28.

e-mail: rio@duep.edu

Віддруковано у видавництві
ТОВ «Акцент ПП»,

49032, м. Дніпропетровськ,
вул. Запорізьке шосе, 40

Тел. 786-15-87

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 2875 від 13.06.2007 р.

Шановні колеги!

Про нагальну потребу в структурних реформах вітчизняної економіки влада та бізнес говорять ще з кінця 90-х років минулого століття. Тож нині чи не кожен громадянин України знає, що країні, окрім конституційних реформ, слід провести реформування державного апарату, спростити дозвільну систему, прийняти новий податковий кодекс, всерйоз зайнятися енергозбереженням, реформувавши промислові підприємства та ЖКГ, врешті-решт, побудувати легітимний ринок землі. Стосовно необхідності цих і ще багатьох інших реформ уже ні в кого не виникають сумніви. Проте з їх реалізацією вже протягом майже двадцяти років в країні все щось аж ніяк не складається...

Але нас, як науковців та представників практичної економіки, не може не хвилювати питання, чи потрібно вимагати від влади провести хоча б частину давно назрілих реформ саме зараз – в умовах глобальної фінансово-економічної кризи? З одного боку, спад і стагнація вітчизняної економіки, трансформація світової економічної системи – саме той момент, коли необхідно і можна перебудуватися, щоб стати конкурентоспроможними по закінченні глобальної кризи.

З іншого ж боку – де гарантія, що розпочаті реформи в кризових умовах не зіграють проти нас, остаточно зруйнувавши економіку? Та й, врешті-решт, для серйозних реформ потрібні серйозні кошти. А їх, як відомо, у нас в країні ніколи

не вистачає... Поступальний розвиток світової спільноти, як основна соціологічна закономірність у світовій історії, у міру переходу від однієї епохи до іншої, більш високої у своєму розвитку, мотивує прискорення ритму змін як технологічного базису – поколінь техніки і технологій, так і суттєвих змін соціально-економічних форм самоорганізації суспільства та філософії суспільного розвитку. Відчутно змінюються форми і методи організації виробничих процесів та виробничих відносин і, разом з цим, змінюються системи та механізми управління ними.

То чи варто говорити про нинішню економічну кризу як про своєрідний «тайм-брейк» для України, щоб провести якомога більше структурних реформ? Це питання постало перед людством не сьогодні. Воно цікавило ще М. Туган-Барановського, О. Богданова, М. Контратьєва. Ще 100 років тому у своєму підручнику «Основи політичної економії» М.І. Туган-Барановський писав: «Кризи капіталізму закладені глибше, в самій природі капіталістичного господарства. Необхідність їх випливає з трьох особливостей цієї господарської системи – з того, що: 1) капіталістичне господарство є господарство антагоністичне, в якому робітник є простим засобом виробництва для керівника капіталістичного підприємства; 2) капіталістичне господарство, на відміну від інших антагоністичних господарств, має тенденцію до необмеженого розширення

виробництва (як засобу накопичення капіталу), і 3) капіталістичне господарство в цілому є господарство неорганізоване, в якому відсутній планомірний розподіл суспільного виробництва між різними галузями праці. На основі цих трьох характерних особливостей господарської системи капіталізму неминуче виникають господарські кризи». І далі: «Обставиною, що підсилює ці кризи, є своєрідне знаряддя обігу капіталістичного господарства – кредит. Якщо гроші встановлюють зв'язок між цінами товарів, то кредит робить цей зв'язок незрівнянно тіснішим. Кредит так само легко зростає, як і падає, у багато разів збільшує купівельну силу суспільства в сприятливий час і вмить руйнується в скрутну хвилину. Завдяки кредиту, всі коливання господарства набувають на багато більшого розмаху, і суспільне господарство підіймається вище, щоб потім з тим більшої висоти впасти». Актуальність цих слів ми сьогодні відчуваємо на собі як ніколи.

Антикризові програми, на жаль, поки не дають бажаного ефекту не тільки в Україні, але й у цілому світі. МВФ у черговий раз знизвив показники прогнозу розвитку світової економіки на 2009 рік. За оцінками експертів Фонду, спад глобального ВВП складе 0,5–1%, хоча ще в січні 2009 р. МВФ передбачав його зростання на 0,5%.

Політика зниження облікових ставок центрбанками не принесла очікуваного результату. Комерційні фінінстанови не тільки не скоротили свої ставки за кредити,

тами, але в деяких випадках, навпаки, посилили умови видачі позик. Основні надії у Фонді пов'язують з фіiscalними методами стимулювання, правда, вони впроваджуються не так швидко, як того потребує ситуація. Зволікання з впровадженням антикризових заходів, особливо на фінансовому ринку, призведе до поглиблення рецесії, попереджають у МВФ. Подальше зниження цін, на яке розраховують покупці і підприємства, змусить їх відкласти витрати, що теж може затягнути кризу. Поки індекс цін в розвинутих економіках продовжує падати. За прогнозами МВФ, дефляція збережеться до середини 2009 р. На стабілізацію фінсектора Велика двадцятка вже направила майже 28% ВВП. З бюджетів цих країн виділено допомогу у розмірі 1,8% ВВП. Проте західні експерти вважають, що цього недостатньо і обсяги вливань необхідно збільшити хоча б до 2% ВВП.

Цей випуск журналу присвячено черговим Загальним зборам Академії економічних наук України, члени якої протягом понад 15 років її існування ніколи не залишалися осторонь від соціально-економічних проблем України. Певний погляд на сучасні проблеми представлений авторами журналу, певні думки будуть висловлені в процесі обговорення на зборах та знайдуть своє відображення на шпалтах інших видань. Усе це дасть змогу наблизити головну мету – зробити правильні висновки та знайти шляхи подолання негативних наслідків сучасної кризи.

З повагою до Вас,

*президент Академії економічних наук України,
академік НАН України М.Г. Чумаченко*

УДК 330.35

Б.І. ХОЛОД, доктор економічних наук, професор, ректор Дніпропетровського університету економіки та права, академік Академії економічних наук України

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПОГЛЯД ЩОДО ФАКТОРІВ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Статтю присвячено проблематиці економічного зростання підприємств та галузей. Розглянуто головні проблеми економічного зростання та можливі шляхи їх вирішення.

Статья посвящена проблеме экономического роста предприятий и отраслей. Рассмотрены основные проблемы экономического роста и возможные пути их решения.

The article is dedicated to the issues of the development of economic sectors and enterprises. It studies the major problems of economic development and possible ways of their solution.

економічне зростання, інвестиційний потенціал, капітал, стратегія виробництва

В умовах трансформації економічної системи держави на основі її конкурентоспроможності основним завданням промислових підприємств стає вирішення проблеми отримання прибутку, достатнього для власного відновлення. А основною умовою отримання прибутку є зменшення витрат на основі інноваційно-інвестиційної діяльності. Більшість факторів, які зараз гальмують розвиток промислового комплексу, як основи економічної системи держави, прямо чи опосередковано пов’язані з фінансово-кредитною політикою. Але фінансово-кредитна політика держави в умовах кризової ситуації спрямована, в основному, не на формування державного капіталу, а на наповнення державного бюджету, забезпечення бюджетної сфери, на підтримку непрацездатного населення та забезпечення мінімальних умов життєдіяльності людей.

У такій ситуації держава не має можливості виділяти належні обсяги фінансування для підтримки підприємницьких структур, перекладаючи вирішення цих питань на недержавні інституції, включно з недержавними фондами підтримки підприємництва, комерційними банками, кредитними спілками, іноземними інвестиціями та іншими структурами, не забезпечуючи при цьому належних гарантій того, що інвестори зможуть повернути свої капітали в разі банкрутства підприємницьких структур або змін у чин-

ному законодавстві не на користь інвесторів. У результаті недержавні інвестори не зацікавлені в тому, щоб вкладати капітал в розвиток вітчизняної промисловості. Натомість більшість вітчизняних підприємців, отримавши прибутки від виробничо-господарської діяльності в Україні, намагаються зберігати їх в зарубіжних банках, не довіряючи вітчизняним. Не довіряє вітчизняним банкам свої заощадження і більшість населення України. За різними розрахунками фахівців, заощадження населення в обсязі 10–15 млрд грн обертаються поза банківською системою, в тіньовому секторі економіки. Високий рівень тіньової економічної діяльності у сфері підприємництва сприяє розвитку ненцивілізованих форм господарювання і відносин між суб’ектами економіки і негативно впливає на розвиток офіційно функціонуючих структур і суспільства в цілому.

Дослідження макроекономічної ситуації в Україні і її впливу на розвиток підприємництва показали, що в країні є значні обсяги фінансових ресурсів, які не беруть участь в розбудові національної економіки, в тому числі підприємництва. Основною причиною цього є відсутність адекватних реальній ситуації механізмів захисту інтересів інвесторів з боку держави. Саме цю причину можна вважати головною в тому, що в Україну не надходять значні інвестиції із зарубіжних країн.

Отже, розв'язання проблеми потребує розробки нової політики держави, спрямованої на створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні.

Звичайно, похідними цих змін має стати ціла черга проблемних питань, усунення яких дозволило б створити умови досить ефективного зростання соціально-орієнтованої української економіки. Одним із найважливіших, на наш погляд, факторів є формування та розкриття власного потенціалу кожним підприємством.

А найсуттєвішою є залежність інвестиційного потенціалу підприємства від існуючої податкової системи та системи державного регулювання економіки.

Звичайно, на інвестиційну діяльність підприємства суттєво впливають зовнішні фактори, що виникають від економічних реформ в цілому в країні, від впровадження заходів державного регулювання, таких як акціонування підприємств і приватизація їхнього майна, цінова, амортизаційна і податкова політика тощо. Але статистичне вивчення дії цих факторів в перехідний період практично неможливе, по-перше, тому, що вони досі ще нестабільні, а по-друге, внаслідок складності урахування їх дії саме на інвестиційну діяльність підприємств.

У промисловому секторі динаміка капітальних вкладень значною мірою залежить від бюджетного фінансування держави, але держава ось уже понад 16 років відмовляється від ролі серйозного інвестора. Частка бюджетних коштів у загальних напрямках фінансування з року в рік зменшується.

У цілому тенденція швидкого згасання інвестиційної активності, особливо промислових підприємств, у галузях матеріального виробництва, що взяла свій темп на початку 90-х років, не зазнала якихось суттєвих змін. І в цьому не допомагає ні фінансова підтримка держави – надзвичайно слабка, – ні звільнення від податків прибутку, що спрямовуються на інвестиції, ні приватизація державного майна, ні регулярна переоцінка основних фондів та індексація амортизації.

Сумніву щодо того, чи потребує Україна загалом виробничих інвестицій у великих обсягах, немає, якщо враховувати необхідність підвищення конкурентос-

проможності вітчизняних товарів і потенціалу вітчизняних товаровиробників в умовах підвищеної зовнішньої конкуренції, невідкладність освоєння високоякісної продукції, перепрофілювання більшості громадських і особливо оборонних потужностей.

Не слід нехтувати і тим фактом, що надзвичайно велику потребу в оновленні капітальних вкладень створює відтік робочої сили з матеріального виробництва, який можливо компенсувати лише за допомогою впровадження високопродуктивних технічних засобів механізації, автоматизації та роботизації глибоко комп'ютеризованих виробничих систем. Не менш гостро постають проблеми економії палива і енергії, сировини і матеріалів, вирішення яких без спеціальних капіталовкладень і спеціальних витрат практично неможливе.

Сьогодні без інвестицій у високі технології, в нові потужності у держави немає майбутнього. Без оновлення матеріальної і технологічної бази держави не буде ні повноцінних ринкових відносин, ні перемог у конкурентній боротьбі з іноземними компаніями.

То де ж вихід? Ситуація, що склалася в Україні, відображає не тільки об'єктивне зниження сукупного інвестиційного потенціалу всіх інвесторів: приватних, колективних і державних. За згортанням капітального будівництва, наприклад, приховується збільшений останнім часом перевлив капіталу з матеріального виробництва в нематеріальне, де період окупності значно менший, а в самому нематеріальному виробництві – у сферу ще більш ефективних торговельних і фінансових послуг, що, у свою чергу, сприяє подальшому масовому відтоку капіталу за кордон.

Відтік капіталу з галузей промисловості відбувається значною мірою внаслідок перекачування його в приватну і колективну власність, авансування держави у створення нових і вдосконалення діючих основних виробничих фондів, що дає можливість беззвітного переливання капіталу без цільового призначення.

Відхід держави від інвестиційної діяльності керівники державних інститутів управління пояснюють тим, що прибутки

держави в умовах економічного падіння постійно скорочуються. Але ж відтік капіталу з матеріального виробництва відбувається саме внаслідок неправильних дій центральної адміністрації і нерозуміння природи цих процесів.

Слід також враховувати, що держава, вкладаючи свої кошти у розвиток виробництва чи нове будівництво, не отримує при цьому безумовного права на розпорядження доходами від цих інвестицій і, звичайно, не гарантує їх наступного використання як капітальних вкладень. І як наслідок, через переінвестування доходів державні інвестиції потребують додаткової емісії, що насправді залишає їх потужним інфляційним фактором. На нашу думку, тільки в промисловості відтік капіталу внаслідок безконтрольного розпорядження валовими доходами і кредитними ресурсами, а також посилення ролі фінансово-посередницьких структур, чия частка в ціні промислової продукції зросла в десятки разів, складає сотні мільйонів гривень.

Перенесення центру ваги в державних інвестиціях з безповоротного бюджетного фінансування на кредитування на конкурентній, зворотній і платній основі тільки деякою мірою може збільшити доходи держави, але при цьому не зобов'язує інвесторів нарощувати капітал в конкретній сфері діяльності, не зупинить процес деіндустриалізації держави. Ось чому керівники підприємств усіх форм власності зацікавлені в отриманні прямих і кредитних інвестиційних коштів від держави, щоб потім на свій розсуд розпоряджатися ними, у тому числі спрямовувати їх на підтримку виробництва, але здебільшого використовувати їх як джерело особистого збагачення. Вони готові «вибивати» такі кошти будь-якими шляхами, будь-якою ціною, але при цьому не мають бажання інвестувати власний капітал, особливо кошти, які осіли в закордонних банках, віддаючи перевагу таким діям за рахунок державного бюджету.

Звичайно, держава, внаслідок високих податків, а також високих відсотків за кредити, вилучає капітал з виробництва. Але навіть і без цього промисловість втрачає частину коштів завдяки існуючій

системі розпорядження доходами та існуючим можливостям їх приховування. Звідси, навіть зниження податкового тиску не зможе привести до розширення самофінансування виробництва, так само, як і інші державні заходи щодо збільшення доходів підприємств, у тому числі за рахунок прискореної амортизації, її індексації, пільгових кредитів тощо.

Якщо це так, то, можливо, вийти з глухого кута допоможуть іноземні інвестори? На жаль, до зазначених процесів зарубіжні інвестори залишаються байдужими, що, звичайно, не стимулює широкого припливу в нашу економіку іноземного капіталу, який не бажає піддаватися ризику розграбування, як це має місце з українським державним капіталом. Хто буде здійснювати серйозні інвестиції в економіку, яка явно потерпає від занепаду, а все, що отримується у вигляді доходів, значною мірою інвестується за кордон через вітчизняні закордонні банки та здійснення зовнішньоторговельних операцій.

Тож, в цій ситуації всі наміри за допомогою правового забезпечення чи системи всіляких податкових та інших пільг стимулювати іноземні інвестиції приречені на невдачу. Це, по-перше. А по-друге, держава має наміри забезпечити повернення і високу рентабельність іноземного капіталу, але інвестори з-за кордону, особливо великі корпорації, фірми, банки, поки що не мають наміру нарощувати експорт капіталу в Україну та створювати у нас нові виробничі потужності. За таких обставин наша промисловість не має змоги отримувати конкурентоспроможні технології, за наявності яких і вітчизняні власники капіталу могли б інвестувати його у власне виробництво. Звичайно, не слід піддаватися відчаю, прийде час, коли, закамуфльовані під іноземні, в державу повернуться кошти «наших» громадян хоч би для включення їх до процесів приватизації дешевої державної власності.

Третією складовою інвестиційного потенціалу мають бути кошти на відтворення основного капіталу. Треба відзначити, що вони розходяться таким же чином, як і призначені на накопичення основного капіталу. Підприємства України майже зовсім не використовують на капі-

тальне будівництво нараховану амортизацію, навіть не звертаючи увагу на те, що розмір її порівняно збільшився у зв'язку з переоцінкою основних фондів та індексацією при списанні. За нашими розрахунками, вже сьогодні таке неінфляційне джерело може покрити значну частину витрат на технічне переозброєння і реконструкцію. Але ж цього не відбувається. Підприємства знову і знову, за старими звичаями, намагаються залучити державні ресурси і не тільки до розширеного, але і до простого відтворення основного капіталу, вилучаючи при цьому амортизаційні відрахування з цього процесу.

То що ж, простежується один вихід – введення механізму фіiscalного відстеження використання реноваційних коштів? Можливо, це так. Можливо, у випадках, коли амортизаційні фонди витрачаються не за призначенням, то з цих підприємств необхідно збирати податки як з прибутку, а можливо, ще більші. Але чи допоможе це в нашому суспільстві, де на ментальному рівні закладено звичку: чим більше нас притягують, тим більше ми знаходимо обхідних варіантів.

Проте, чи можна тільки нагайкою коñей підганяти? Мабуть, ні. Потрібно їх ще й вівсом годувати. Отак і з промисловістю. Особливо з машинобудуванням, де спостерігається різке погрішення структури основних виробничих фондів за віком, як пасивних, так і активних. В умовах, коли незадовільно забезпечується навіть просте відтворення основного капіталу, сприятливі зміни у сфері інвестицій у машинобудуванні, які, можливо, зафіксує статистика, не повинні призводити до помилкових поглядів і вселяти нездійсненні надії, тому що для розширеного відтворення основних фондів необхідне негайне різке збільшення витрат. Крім того, найближчим часом природно, можливе значне скорочення введення нових основних фондів, що ще більше прискорить ста-ріння виробничого апарату. Адже добре відомо, що вивільнення старої техніки (особливо у такій кількості, як на вітчизняних підприємствах) являє собою ще одну особливу проблему. Тим більше, що держава, на жаль, питання ліквідації зношеної обладнання і залишкових виробничих потужностей залишає без уваги.

Комплекс аналізованих проблем, що являють собою найбільший тягар мало-ефективних виробничих засобів праці, негативно позначається на ще одному показникові, який визначає інвестиційний потенціал і суттєво впливає на результати інвестиційної діяльності підприємств, – інвестиційній привабливості підприємства як для зарубіжних, так і для вітчизняних інвесторів. При цьому вкрай необхідним є критерій конкурентної спроможності підприємства в усіх його стратегічних напрямках діяльності, оскільки будь-який напрямок буде успішним у майбутньому за умови, що підприємство займає або займе найкращу позицію в ринковому середовищі та матиме оцінені, підтвердженні тим же ринком конкурентні переваги. Мабуть, не буде заперечень, якщо до сукупності критеріїв оцінки конкурентної спроможності ми віднесемо масштаб підприємства та ступінь вертикальної інтеграції, рівень інвестиційної діяльності, накопичений досвід і наявні знання щодо одного з основних напрямків діяльності, зв'язки між усіма напрямками діяльності, здатність підприємства використовувати досвід чи знання в інших бізнес-методах, чинники морального зносу основних фондів та його швидкість, географічне розташування структурних підрозділів за напрямками діяльності, інвестиційну діяльність у часовому розрізі та термінах реалізації інвест проектів, правове забезпечення на рівні держави, регіону та нормативно-методичне забезпечення системи корпоративного управління. Формування цих визначень здійснюється, виходячи з основних аналітичних характеристик конкурентного контексту, і зводиться до розміщення ресурсів підприємства в такий спосіб, щоб різні етапи виробничої діяльності, у тому числі інвестиційної, були збалансовані, ефективно доповнювали один одного та забезпечували загальний синергійний ефект.

Проблемно-концептуальне бачення шляхів створення нового механізму оперативного управління діяльністю промислових підприємств на базі визначення інвестиційного потенціалу суттєво змінює вимоги щодо промислової політики держави в цілому. Взяти хоча б машинобудівний комплекс України. До нього сьогодні став-

ляться вимоги, які в загальному підході полягають у зміні організаційно-технологічної основи його структури як у цілому за галузями, так і кожного, окрім взятого підприємства. Сутність цих змін полягає:

- у скороченні терміну перебування на виробництві продукції, що виробляється, і вдосконаленні технологій цього виробництва;
- збільшенні номенклатури матеріалів, які використовуються, та відповідній зміні технологій їх використання;
- збільшенні кількості комплектуючих елементів у продукції, що випускається, а також типів (модифікацій) самої продукції;
- підвищенні вимог щодо якості, дизайну та надійності продукції в процесі повного життєвого циклу;
- скороченні терміну введення нової продукції у виробництво (zmіни на нову модель).

Таке виробництво, що відповідає цим вимогам, повинне випускати продукцію, яка має зовсім інший статус: менш довговічна, більш складна для виробництва, різновідніна і більш дорога. При цьому слід враховувати, що замовлення споживачів стають все більш дрібними, короткотерміновими і більш специфічними у використанні. Все це потребує принципово нової стратегії виготовлення, яка дозволяла б повністю ліквідувати причини, що з'являються внаслідок негативних явищ щодо невідповідності виробництва попиту споживачів.

Звідси випливає найважливіша з першочергових проблем машинобудівного комплексу України – структурна перебудова виробничих процесів за галузями від короткострокового до довгострокового стратегічного бачення. Така, орієнтована на майбутнє, стратегія виробництва зобов'язана забезпечити можливості функціонування матеріальних потоків на основі теорії логістики, врахування характеру продукції, що випускається, та змісту замовень споживачів, мати безперервний характер і містити мінімальний поділ праці, а також оптимальну комплектацію продукції, що випускається, та можливості миттєвого реагування на зміни в навколошньому середовищі ринкових відносин та попиту споживачів.

Природно, що зміни стратегій виробництва потягнуть за собою і зміни в струк-

турі виробництва як в цілому суспільного, так і виробничих процесів за галузями, основними чинниками яких повинні стати новітні технології – базові, інформаційні й організаційні в управлінні. Такий підхід дозволить створити машинобудівний комплекс держави з новими якісними характеристиками, який буде спроможним оперативно реагувати на зміни ринкових стратегій, попит споживачів і державні замовлення.

Аналогічний стан і в інших галузях матеріального виробництва. У зв'язку з цим бажаною є розробка державної рено-ваційної програми, яка передбачала б ліквідацію застарілих і зайвих засобів праці. А зупинити негативні процеси або відтворити ті, що пропонуються, можна лише за наявності стану, коли на зміну державі як анонімному інвестору, а іноді і як донору приватного капіталу, прийде і пустить коріння новий агент ринкових відносин – державний капітал, який буде діяти за законами підприємництва, керуючись як критерієм максимального прибутку, максимальної вигідності та надійності, так і інтересами перспективних галузей матеріального виробництва і структурної перебудови економіки в цілому. Можливо, що саме такий підхід дастє можливість покінчити з безутішним станом державної власності, яка стала джерелом збагачення кого завгодно, але тільки не держави як інвестора.

Звичайно, для того, щоб зберегти матеріальне виробництво, витримати іноземну конкуренцію, збільшити кількість робочих місць і в цілому зберегти потенціал України як великої індустріальної держави, необхідно в найближчі роки здійснити витрати на технічне переозброєння, реконструкцію, відновлення основного капіталу і розвиток діючих підприємств, не те що великі, а навіть неймовірні для України – 115 трлн грн у цінах сьогодення. Це буде означати, що черговий етап якісного оновлення основного і змінного капіталу закінчився.

Але якщо держава буде продовжувати таку політику, при існуючій структурі виробництва і системі виробничих і майнових відносин, великий зовнішній заборгованості, розв'язати цю проблему практично неможливо.

У широких колах підприємців давно визріло розуміння, що однобокими монетаристськими підходами неможливо керувати багатогалузевою і великомасштабною економікою України. Необхідно скоригувати орієнтири економічної політики, знайти оптимальне для України співвідношення державного управління економікою з ринковим саморегулюванням. Можливо, свідомо податися від повзучої до відкритої інфляції, короткостроковий спалах якої можливий внаслідок першочергових високих витрат на інвестиційні цілі. Ale і вони дадуть доволі високий економічний ефект, якщо доходи від інвестицій будуть використовуватися на розвиток виробництва. При цьому, звичайно ж, можливі гарантії і від фондів, що ще збереглися, – велика кількість виробничих потужностей, що потребують модернізації, конверсія оборонних підприємств, високий ступінь готовності незавершеного будівництва та ін. Ale не слід забувати, що запобігти вилученню капіталу і доходів під час масових державних витрат сьогодні можуть лише державні підприємці та промисловці. I не треба цього боятися, за ефективним державним капіталом потягнеться і приватний, який уже теж має інвестиційний капітал. A потім, державний капітал не може існувати довічно. Прискоривши виробництво, він може частково або повністю вийти з матеріальної сфери, продаючи свою частку власності приватним підприємцям. I саме цим держава поверне і навіть збільшить свої фінансові ресурси, що виправдає тимчасовий інфляційний стрібок.

Державна інвестиційна політика, як показують дослідження, у своєму становленні і розвитку не повинна орієнтуватися тільки на підтримку ефективних виробництв і підприємств, ліквідацію відсталих підгалузей. У неї інші загальнодержавні проблеми, розв'язання яких не завжди пов'язане з отриманням прибутку. I якщо це не так, а в нашій країні, дійсно, це не так, то, звичайно, нашему промисловому комплексу і довелося зіткнутися з фактом виникнення проблем, з якими не стикалася практика жодної країни: галузевих і територіальних диспропорцій в економіці загалом держави, зникненням цілих галузей, промисловим занепадом цілих тери-

торій, порушенням цілісності народного-господарського комплексу. Сьогодні навіть академічна наука не знає, які ж визначення нам потрібно застосовувати у своїх практиках: народного-господарський комплекс, державна економічна система чи ще щось. При цьому кожен розуміє, що без народного-господарського державного комплексу не може бути і економічної системи держави.

При цьому вчені розуміють, що державна інвестиційна політика повинна орієнтуватись на випуск конкурентоспроможної продукції і, звичайно, на високі новітні технології у всіх галузях і виробництвах, створення, придбання і освоєння яких можливі лише за відповідного фінансового і науково-технічного забезпечення з боку держави на основі виробничих активів, що є в її розпорядженні. I звичайно, більшість конкретних технологічних напрямків інвестування всім добре відомі, і всім відомо, який вони дадуть прибуток, – вони чітко визначені у всіх державних програмах структурної передбудови. Ale, на жаль, владні державні інститути спрямовують зусилля на селективну інвестиційну політику, яка сьогодні визначається тільки прагненням скоротити державні інвестиції, особливо в промисловому комплексі. Економічна політика держави в цілому стимулює процес деіндустріалізації країни, погріщення галузевої структури.

Вихід один – у підвищенні ролі держави як в господарстві країни в цілому, що є основою державної політики високорозвинутих країн, так і на тих підприємствах, де держава є повним або частковим власником, у формі значного збільшення державних капіталовкладень. Дивуватись нічому – це важіль прямої дії на виробництво, яке всі вже визнали основою економічного благополуччя народу. Решта важелів побічні, в тому числі податки і ціни, соціальна сфера і пенсійні проблеми. Забезпечуючи чи позичаючи суб'єктам ринку необхідні кошти, держава може перетворити свої інвестиції у самозростаючий капітал, що закріплюється за конкретними підприємствами, які повинні знаходити шляхи свого розвитку і приймати рішення, адекватні поки що безладним ринковим відносинам.

Звичайно, для посилення ролі держави в стабілізації ресурсного забезпечення економічного зростання необхідно також скоригувати правову базу узгоджувально-го, а в деяких випадках і примусового включення в процес виробничого накопичення власних коштів підприємств усіх форм власності, особливо амортизації і прибутку.

Мова не йде про нове одержавлення економіки через коригування на рівні держави виробничо-господарського комплексу і про припинення процесів роздержавлення і приватизації. Ми виходимо з того, що держава як господарюючий суб'єкт повинна ним бути, на противагу бачення її як коригуючого органу. Вона, як правило, поступається приватному підприємству і через це повинна бути присутньою в економіці в обмежених масштабах і саме там, де вважається доцільним, виходячи з конкретних економічних чи інших розрахунків. Проте необхідно повною мірою цілеспрямовано використати недіючий потенціал держави як власника підприємств промислового комплексу (часткового чи повного), а також можливості держави при проведенні економічної політики. Не варто розраховувати їй на приватний капітал, допомогу МВФ та ринкові відносини без активної участі держави у подоланні наявних труднощів і сприянні виходу з глибокої економічної, політичної і соціальної кризи, в якій Україна борсається понад десять років. У той же час, коли накреслиться реальне економічне зростання на базі здійснення позитивних перетворень в народногосподарському комплексі, тоді їй настане час згортання деяких напрямків державного регулювання економіки. Але ніяк не раніше.

Сьогодні все більше й більше усвідомлюється безперспективність безоглядної ставки на вирощений державою і тепер зникаючий з виробництва приватний капітал. Але ніхто цього не хоче визнавати, а держава не наважиться дати «зелене світло» державному капіталу, зробити його в нових умовах господарювання повноправним ринковим суб'єктом.

Не можна заперечувати, що сьогодні створено чимало інститутів і підписано багато Указів Президентом, в яких йдеться, перш за все, про нові форми взаємовід-

носин між державою і керівниками підприємств, про заснування інститутів представництва держави в акціонерних товариствах, де частково зберігаються державні права на майно. Звичайно, вони не передслидують цілі державного управління економікою в цілому, в них не ставиться і більш вужче завдання – створити передумови для ефективного контролю за державним капіталом з боку державних інститутів. Але і цільова функція не окреслюється, бо відсутня чітко сформульована мета, на яку повинні орієнтуватися і керівники державних підприємств, і державні представники в акціонерних товариствах. У зв'язку з цим виникає питання: як мають формуватися інвестиційна політика державних підприємств і акціонерних товариств, визначатися рентабельність витрат, основного і оборотного капіталу, розроблятися стратегія оновлення продукції і технологій, виконуватися науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи, вирішуватися проблеми ціни, оплати праці і багато інших? Це не прості проблеми – вони завжди вирішуються в повсякденній роботі адміністраторів, менеджерів і власників фірм у зарубіжних країнах.

На жаль, у згаданих вище документах нічого не говориться про розвиток ринкових відносин за участю державного капіталу, а керівники державних підприємств і представники держави в акціонерних товариствах розглядаються не як державні підприємці, а як державні службовці або наймані працівники у держави. За своєю суттю вони повинні і можуть бути дійсними підприємцями, яких держава забезпечує капіталом, залишаючи за ними право розробки конкретних напрямків науково-технічної та інвестиційної політики з урахуванням прибутковості того чи іншого виду діяльності, визначати структуру, асортимент і ціну продукції, виходячи з приватних і державних інтересів.

Інституалізація державного капіталу як потужної підприємницької сили суттєво збільшить імовірність прийняття ефективних господарських рішень без стихійного роздержавлення і розбазарювання національного надбання.

Отримано 20.01.2009

УДК 330.14

О.І. АМОША, доктор економічних наук, професор,
директор Інституту економіки промисловості НАН України, академік Національної
академії наук України, віце-президент Академії економічних наук України

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

У статті розглянуто наукові питання використання венчурного капіталу у діяльності підприємств в умовах невизначеності господарювання. Виділені основні стадії залучення та використання венчурного капіталу.

В статье рассмотрены научные вопросы использования венчурного капитала в деятельности предприятий в условиях неопределенности хозяйствования. Выделено основные стадии привлечения и использования венчурного капитала.

The article gives a deep insight into the use of venture capital in businesses in the conditions of economic uncertainty. It also determines principal stages of attracting and using venture capital.

венчурний капітал, венчурний фонд, диверсифікація, інвестування, інвестиційний проект

Ситуація, що склалася у нашій державі сьогодні, характеризується надзвичайною нестабільністю та невизначеністю у всіх сферах, що значно ускладнює не тільки можливість прогнозування та стратегічного планування, а й дестабілізує поточну діяльність. Тож, перед суб'єктами сучасного економічного простору України постають завдання пошуку нових механізмів залучення капіталу та їх дбалого застосування у створенні ефективної інвестиційної моделі. В основі вирішення поставлених завдань, насамперед, діагностика, оцінка та вирішення існуючих проблем у сфері інвестування нашої держави. При цьому, на нашу думку, використання досвіду промислового розвинутих країн без ретельного дослідження та адаптації до вітчизняних реалій неприпустиме.

В основі стратегії економічного зростання України повинні бути кардинальні структурні перетворення на інноваційній основі, які, у свою чергу, потребують відповідних інвестиційних рішень і нових підходів щодо використання існуючого потенціалу. Отже, для успішної реалізації завдань структурно-інноваційної стратегії слід вирішити ключову проблему: утворення ефективної системи мобілізації інвестиційних ресурсів та управління ними, забезпечення істотного нарощу-

вання внутрішнього інвестиційного потенціалу української економіки. Проблема формування інвестиційних джерел набуває особливого значення в умовах подальшої трансформації суспільства як єдиного, цілісного організму.

Вивчення існуючого досвіду показує, що дефіцит інвестиційних ресурсів інноваційної сфери досить ефективно долається завдяки венчурному фінансуванню. Вважається, що сучасні венчурні інвестиції – це особливий механізм інвестиційної діяльності, який дозволяє вирішувати значно більше коло проблем, ніж традиційні інвестиційні механізми. Він більш гнучкий та динамічний, його учасники діють як єдине ціле, оскільки поділ ризиків між інвестором і підприємцем на всіх етапах діяльності – запорука успішної реалізації проекту. Динамічність та гнучкість венчурного капіталу досить точно характеризує притаманна йому риса діяти за принципом, відомому в стратегічному менеджменті як «стратегічні вікна», інакше кажучи, капітал рухається туди, де можна заробити більше [6]. Виходячи з вищезазначеного, можна сказати, що направок руху венчурного капіталу може слугувати індикатором перспективності того чи іншого напрямку діяльності, його комерційної перспективності. Це досить

важливий факт, оскільки венчурний капітал за своєю суттю не передбачає фінансування проектів, які не мають потенціалу комерціалізації. При цьому, як правило, подібні проекти або напрямки діяльності мають досить високий рівень ризику, саме тому венчурні інвестиції часто називають ще ризиковими. Тому досить вагомим аспектом реалізації венчурних інвестиційних проектів є управління ризиком. У сучасній теорії і практиці управління існує велика кількість визначення поняття «ризик», що наочно відображає його об'єктивну багатогранність та складність.

Спираючись на дані, що висвітлені в наукових джерелах [1], ризик будь-якого інвестиційного інструменту можна подати у вигляді суми двох компонент: систематичної, ринкової, або недиверсифікованої, і несистематичної, диверсифікованої.

При цьому систематичний ризик притаманний всім фінансовим інструментам, оскільки він характеризується зміною стадій економічного циклу в країні, або кон'юнктурою на ринку. Цей ризик залежить від подій, що не піддаються контролю з боку інвестиційного менеджменту. Прикладом зазначених подій можуть бути політичні зміни, економічні кризи або коливання, інфляція, зміни податкового законодавства.

На противагу систематичному, несистематичний ризик притаманний певному фінансовому інструменту. У першу чергу, ризик такого роду пов'язаний з некваліфікованим управлінням компанією або ж низкою інших причин, які безпосередньо впливають на вартість фінансових інструментів. Цей вид ризику може буди мінімізований шляхом диверсифікації, завдяки чому він має назву диверсифікованого [1].

Диверсифікація передбачає процес розподілу коштів, що інвестуються між окремими об'єктами капіталовкладень, які мають різний рівень ризику та безпосередньо не пов'язані між собою, з метою зниження загального ступеня ризику портфеля в цілому. Досвідчений інвестиційний менеджер може усунути диверсифікований ризик шляхом формування оптимального портфеля цінних паперів.

Сутність, технологія і методи управління ризиком в класичному інвестиційному процесі й венчурному інвестуванні істотно відрізняються. Ризики венчурного інвестування мають ряд принципових особливостей:

- свідомий і цілеспрямований пошук ризику, оскільки саме ризиковани інвестиційні проекти, як правило, приносять найбільші прибутки у разі успішної їх реалізації;
- однією з найважливіших складових венчурного ризику є «позитивний ризик»;
- допустимі досить великі показники відхилень як в позитивний, так і в негативний бік;
- неможливість оцінити реальні втрати або збитки;
- характерна статистична невизначеність;
- суб'єкти ризику діють у щільному співробітництві.

На відміну від прямого, традиційного, інвестування, у венчурному фінансуванні із самого початку допускається можливість втрати вкладених коштів як цілком реальна перспектива реалізації проекту.

Отже, ми бачимо, що венчурні капіталісти свідомо йдуть на поділ відповідальності і фінансового ризику разом з підприємцем. Параметри оцінки ризику в діяльності обох учасників венчурного процесу досить схожі. Різниця полягає лише в рівні цих параметрів. Підприємець більш орієнтований на тактичні показники, а венчурний інвестор — на стратегічні. Аналогічно відбувається як розмежування повноважень, так і управління ризиком. Процес венчурного інвестування являє собою єдине ціле, де поділ функцій здійснюється для більш раціонального управління єдиною системою. Інвестор і об'єкт інвестування однаковою мірою зацікавлені в досягненні кінцевого результату, критерієм оцінювання якого є зростання потенціалу підприємства. Саме потенціал для інвестора означає підвищення вартості компанії, у яку вкладалися кошти. Формально, кінцева мета венчурного інвестора подібна до мети традиційного інвестора: приріст власного капіталу, — однак шляхи досягнення цієї мети та управлінська технологія різні. Розвиток венчурного фінансування як особли-

вої форми інвестування йшов шляхом створення організаційних форм і механізмів зниження ризиків окремих інвесторів. Еволюцію різних підходів до здійснення ризикових капіталовкладень проілюстровано на рис. 1.

Найпростіша організаційна форма допускає пряме фінансування інвестором проекту, у якому він зацікавлений (рис. 1а). Слід зазначити, що така форма пов'язана з найбільшим рівнем фінансового ризику, водночас обіцяючи інвестору при успішному завершенні проекту максимальні прибутки. У випадку науково-технічних проектів вона використовується на практиці, головним чином, великими інвесторами на більш зрілих та менш ризикованих стадіях інноваційного циклу.

Інвестуючи кошти в проект, венчурний капіталіст бере безпосередню участі в управлінні та реалізації проекту, поділяючи, таким чином, супутні ризики з підприємцем. Виходячи з цього, на наш

погляд, варто погодитись з думкою, що інвестор не бере на себе жодного іншого ризику (технічного, ринкового, управлінського, цінового та ін.), за винятком фінансового [11], оскільки сама суть венчурного інвестування полягає у свідомій згоді інвестора йти на ризик. При цьому слід зазначити, що венчурний інвестор бере безпосередню участі в реалізації проекту завдяки своєму управлінському досвіду, бізнес-зв'язкам, репутації та наявним технічним навичкам. У той же час інтенсивність участі венчурного інвестора в проекті може варіювати залежно від стадії інвестиційного процесу та організаційної форми.

Згідно з проведеними дослідженнями в процесі прийняття інвестиційних рішень фактор ризику зазвичай переважає фактор потенційної вигоди. Саме тому інвестори ризикового капіталу намагаються диверсифікувати свої зусилля, поділяючи фінансовий ризик, а відтак, і отримувані в результаті прибутки.

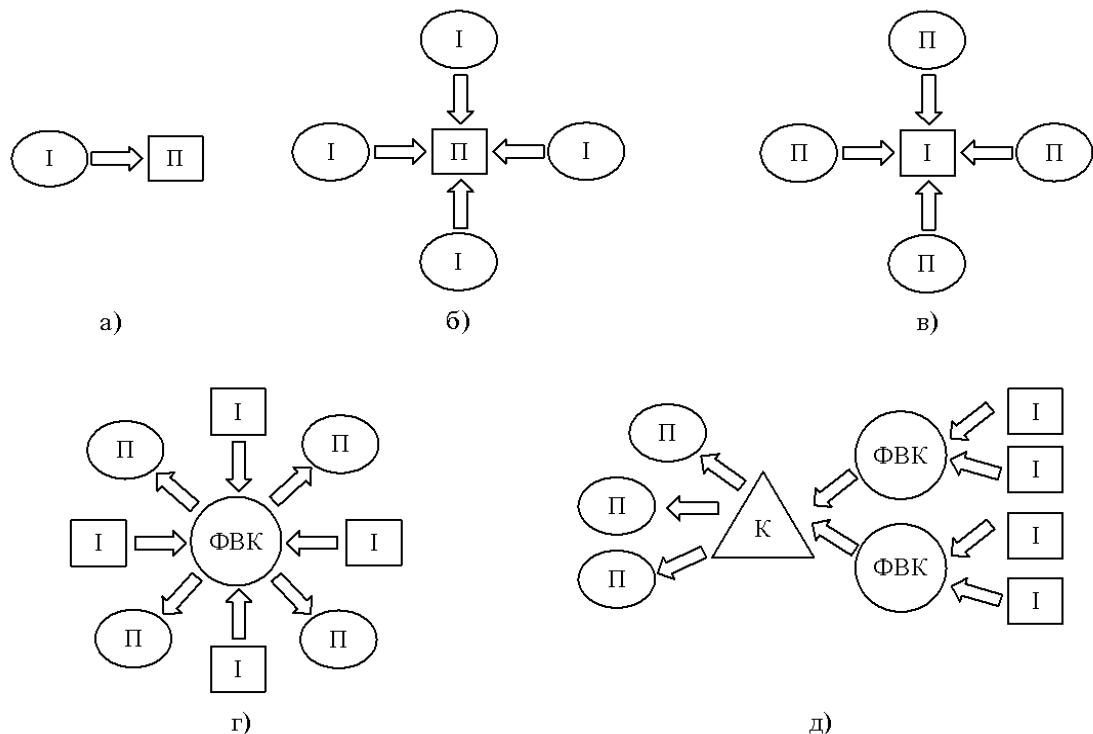


Рис. 1. Основні організаційні форми ризикових капіталовкладень
(стрілки показують напрямок руху венчурного капіталу; I – інвестор; П – підприємницька фірма; ФВК – фонд венчурного капіталу; К – керуюча венчурна фірма)

Подібна диверсифікація може здійснюватись в декількох основних формах.

По-перше, досвідчений інвестор не буде фінансувати лише один проект, а розподілить кошти між декількома (рис. 1б). Завдяки цьому, заздалегідь припустимий невдалий результат одного або декількох капіталовкладень буде компенсовано за рахунок інших, більш успішних інвестицій. Практика показує, що, незважаючи на пильний відбір, з 10 розпочатих проектів близько 4–5 закінчуються повною невдачею, 3–4 спричиняють появу життєздатних, але з низькою прибутковістю фірм, і лише 1–2 проекти дають дійсно приголомшливи резултати. Висока норма прибутків інвесторів забезпечується саме цими успішно реалізованими проектами.

По-друге, інвестори ризикового капіталу можуть здійснювати спільне фінансування масштабних та перспективних проектів (рис. 1в). Крім зменшення суми, якою ризикує кожний окремий інвестор, це створює спільну зацікавленість в успішному завершенні проекту та забезпечує в окремих випадках ефект синергії від об'єднання спеціальних знань, ділових зв'язків та управлінського досвіду.

По-третє, можливе створення спільноговенчурного фонду, від імені якого будуть здійснюватись ризикові інвестиції (рис. 1г). Такі фонди, до речі, досить поширені, мають статус фінансового партнерства з обмеженою відповідальністю. Їх учасники отримують прибуток та несуть збитки пропорційно вкладеним коштам. Наприклад, в США нараховується, за різними оцінками, близько 400–600 подібних фондів. На їх частку, за друкованими даними, припадає більше 75% ризикового капіталу [4].

Здійснення фінансових операцій в умовах підвищеного ризику потребує ретельного та пильного управління інвестиціями. У зв'язку з цим розвиток венчурного бізнесу із самого початку був міцно пов'язаний з формуванням інституту професійних керуючих, які отримують спеціальну винагороду за результатами своєї діяльності.

Значного поширення набули спеціалізовані венчурні фірми, які беруть на

себе керування одним або декількома фондами ризикового капіталу. Досить часто такі фірми, вже маючи репутацію досвідчених та надійних партнерів, виступають ініціаторами формування нових фондів (рис. 1д). Після реалізації програми ризикових капіталовкладень і продажу цінних паперів нових підприємницьких фірм отриманий венчурним фондом доход розподіляється між учасниками у відповідності з первинними внесками. Виключенням є керуюча фондом фірма, частка якої може досягати, згідно з контрактом, 20–30% від прибутку, навіть якщо її первинний внесок складав лише 1% від сумарного обсягу коштів, акумульованих у фонді.

Оскільки венчурне інвестування здійснюється поетапно, варто було б, на нашу думку, розглянути можливі ризики інноваційної фірми на кожному з етапів розвитку, які зображені схематично на рис. 2.

Розподіл фінансових потоків на етапи обумовлений не тільки прагненням знищити фінансовий ризик інвесторів у випадку відхилення від запланованого порядку реалізації проекту, а й необхідністю залучення додаткових коштів у міру успішної реалізації проекту.

Первинним етапом більшості нових проектів є достартове фінансування (seed). В даний час підприємцю потрібна фінансова підтримка для проведення робіт щодо теоретичного та практичного обґрунтuvання комерційної доцільності своєї ідеї. Етап достартового фінансування може продовжуватися від декількох місяців до року. Це найбільш ризиковані інвестиції, оскільки достовірна інформація, яка б дозволила визначити економічну життєздатність проекту, практично відсутня. Відповідно до однієї з оцінок, у кінці зазначеного етапу відкидається близько 70% нових ідей. У той же час ухвалені ідеї приносять інвесторам, які увійшли до справ на етапі достартового фінансування, найбільші прибутки.

Після успішного завершення першого етапу настає етап стартового фінансування (start up), під час якого завершується підготовча робота з організації нової фірми, підбору кадрів та розробка прототипу продукції. Керівники фірми вже мають на руках формальний бізнес-план,

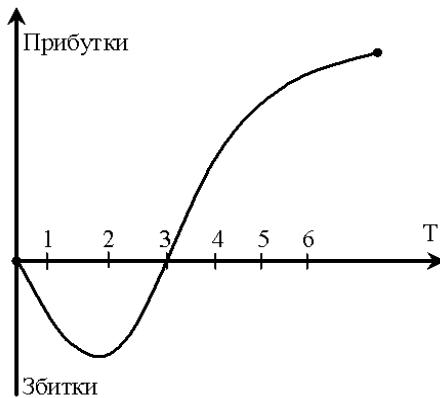


Рис. 2. Фінансовий стан нової інноваційної фірми на кожному з етапів здійснення венчурного фінансування (1 – етап достартового фінансування; 2 – етап стартового фінансування; 3 – етап початкового розширення; 4 – етап швидкого розширення; 5 – підготовчий етап; 6 – етап ліквідності)

який може служити основою для проведення переговорів з новими інвесторами ризикового капіталу, – фірмі необхідні кошти для налагодження випуску і реалізації своєї продукції. Етап стартового фінансування триває від півроку до декількох років. Внаслідок високого ризику часто здійснюються спільні капіталовкладення декількох інвесторів венчурного капіталу.

Етап початкового розширення (early expansion) пов’язаний з переходом інноваційної фірми до практичної діяльності з випуску нового виду продукції або комерційного освоєння нового виду послуг. У цей період фірмі потрібні кошти для проведення рекламних заходів, зміцнення репутації серед споживачів, організації збуту, налагодження управління виробництвом. Звичайно, що прибутки від реалізації продукції ще не забезпечують необхідних фінансових можливостей для подальшого зростання, сплати поточних витрат та створення оборотних фондів. У той же час наявні активи фірми не можуть слугувати надійною гарантією для отримання кредитів комерційних банків. Таким чином, у підприємця знову виникає необхідність у венчурному капіталі. Етап початкового розширення може тривати близько декількох років та потребує для нормальної діяльності нової фірми досить значних капіталовкладень, які фінансуються, як правило, за рахунок кількох венчурних фондів.

Якщо етап початкового розширення завершується успішно, за ним наступає етап швидкого розширення (rapid growth), на якому фірмі потрібні значні кошти для розширення виробництва, збільшення виробничих потужностей, оборотного капіталу, а також для удосконалення продукції, що випускається.

Після того, як нова фірма досягла стадії швидкого розширення і почала приносити прибуток, вірогідність її банкрутства значно зменшується. Тепер вона має можливість скористатися позиковими коштами з традиційних фінансових джерел. Залучення нових інвесторів венчурного капіталу припиняється. Починається підготовчий етап випуску акцій нової фірми на ринок цінних паперів (mezzanine), який триває до трьох місяців.

Кінцевою метою інвесторів венчурного капіталу є етап ліквідності (liquidity stage), тобто продаж отриманих в обмін на інвестиції акцій підприємницької фірми або ж їх первинне розміщення на фондовому ринку (IPO).

Слід зазначити, що частина ризико-вих капіталовкладень, приблизно дві третини, зазвичай припадає на перші три етапи венчурного фінансування. І хоча ці капіталовкладення пов’язані зі значним ризиком, вони, як правило, приносять найбільші прибутки у разі успішної реалізації проектів.

Однак, незважаючи на можливість отримання високих прибутків, ризико-

ваність венчурного бізнесу є перешкодою для залучення інвесторів. Одним із шляхів вирішення цієї проблеми можна вважати використання різної дисконтої ставки під час оцінки інвестиційної привабливості інновації з урахуванням «інноваційності» проекту, умов його реалізації та виду інвестицій. Ці фактори обумовлюють ступінь ризику, притаманного інноваційному проекту, та розмір ставки дисконтування, яка повинна компенсувати цей ризик.

Досить пошиrenoю є точка зору щодо прямопропорційної залежності величини ризику та доходності, вважається, що, чим більша величина ризику, тим більші очікувані прибутки, і навпаки. Однак, мова, скоріше, йде про несистематичний ризик, оскільки систематична компонента не має подібної пропорційної залежності, а її величина визначається макроекономічними показниками. Спираючись на це, дехто робить висновок, що на останньому етапі венчурного інвестування – етапі ліквідності – величина диверсифікованого ризику буде мінімальною, проте, на нашу думку, це досить неоднозначний висновок.

Специфіка венчурних інвестицій, у порівнянні з інвестуванням уже функціонуючого і зростаючого підприємства, полягає в тому, що перші пов'язані зі значними ризиками. Як вже зазначалося, ці ризики виправдовуються тим, що реалізація інноваційного проекту, який є об'єктом вкладення, оцінюється як високоприбуткова. Співвідношення ризику та прибутковості венчурних інвестицій змінюється протягом життевого циклу венчурного підприємства, що визначає кількість потенційних інвесторів, а також джерела та умови інвестування.

Так, на етапі організації венчурного бізнесу джерелами інвестування є кошти засновників підприємства, що направляються на розробку нової науково-технічної продукції, для якої організований венчур. У подальшому венчур перетворюється в акціонерне товариство закритого типу, що дає можливість залучити ризиковий капітал – кошти банків, страхових компаній тощо, які направляються на створення зразка нової продукції та підготовку до виробництва. Залежно від

напрямку подальшого розвитку підприємства можливе залучення коштів сторонніх інвесторів – у випадку злиття венчура і корпорації шляхом викупу, та вихід на ринок цінних паперів – у разі перетворення в акціонерне товариство відкритого типу.

Більш детально механізм формування венчурного капіталу, з огляду на основні етапи інвестування, можна представити таким чином.

Deal-flow – це початковий процес, який включає пошук та відбір компаній (search, screening, deal-flow) [10]. На відміну від держав Заходу, де існує розвинута інфраструктура, процес пошуку підходящих фірм досить складний.

Основними джерелами інформації про компанії, що розвиваються, в умовах України є преса, виставки, спеціалізовані асоціації, бюлєтні та брошюри, що видаються організаціями з підтримки бізнесу, вітчизняними та західними, особисті контакти менеджерів венчурних фондів та компаній.

Незалежно від орієнтації та переваг венчурних фондів, спільним критерієм оцінки для всіх них є відповідь на єдине питання: чи здатна компанія та бізнес, у якому вона знаходиться, на швидкий розвиток? Фінансові ризики венчурного інвестора може виправдати тільки відповідна винагорода, під якою розуміється доход на вкладений капітал вище середнього рівня [10].

Друга стадія – due diligence – вивчення або спостереження – найдовша у венчурному фінансуванні, вона може продовжуватися до півтора року, і, як правило, завершується прийняттям відповідного рішення про вкладання інвестицій або відмову від них [10].

Вивченю піддаються всі аспекти стану компанії та бізнесу. Як результат такого процесу, якщо приймається рішення про інвестування, складається інвестиційна пропозиція або меморандум (investment offer, memorandum), де об'єднуються всі висновки та формулюється запит для інвестиційного комітету (investment committee), який і виносить остаточне рішення.

Коли підготовча робота завершена і підприємець, компанія, отримують необхідні інвестиції, настає нова стадія, яка

носить назву «hands-on management» або «hands-on support» [10]. Дослівно це словосполучення перекладається як «керувати, допомагати, тримаючи руку на пульсі». Інвестору небайдуже, як компанія використовує надані ним кошти. Звичайно це не означає, що інвестор буде втручатися у всі фінансово-господарські операції компанії. Представник інвестиційного фонду, як правило, інвестиційний менеджер, включається до складу ради директорів у якості невиконавчого директора.

Він присутній на регулярних засіданнях ради та бере участь у прийнятті стратегічних рішень.

Проведене Європейською асоціацією вивчення венчурного капіталу дає таку картину оцінки ролі та значення венчурних інвесторів з боку власників venture-backed компаній – компаній, які було профінансовано венчурним капіталом: більшість з них зізнається, що інвестори привносять у бізнес дещо більше, ніж просто фінанси. Тільки 12% уважають, що їх інвестори є звичайними менеджерами фонду. А 52% вважають, що вони дійсно є партнерами [8].

Вихід компаній на біржу, іншими словами перетворення її із закритої приватної фірми у відкриту акціонерну компанію, – один зі шляхів виходу венчурного інвестора з неї, заключна стадія процесу інвестування (exit). Звичайно, існує кілька альтернатив, але українська практика виходу венчурних інвесторів з проінвестованих компаній остаточно ще не склалася.

Очевидно, що всі вищевказані етапи венчурного інвестування вимагають від компаній, яким необхідні інвестиції, неабиякого вміння взвати зацікавленість у потенційного інвестора. Насамперед, майбутня фірма-реципієнт повинна переконати венчурного інвестора в комерційному успіху інноваційного продукту, який вона розробляє і планує реалізовувати. На жаль, більшість українських вчених та винахідників, а також молода генерація інженерів настільки неадекватні ринку, що капіталістам простіше інвестувати кошти в торгівлю чи металургію – сфери, де для них все просто та зрозуміло [2]. Часто наші вчені не мають відповіді на прості запи-

тання: про який продукт йде мова; в чому його конкурентні переваги; чому, хто і скільки буде його купувати; хто основні конкуренти; яка планується собівартість; що є інтелектуальною власністю і кому вона належить та ін.

Інвестиційні проекти, які на сьогодні пропонуються в Україні, регіонах, навіть найкращі з них, ще не готові до нормального комерційного, в тому числі венчурного, інвестування.

Залучення коштів для венчурного інвестування з українських джерел надзвичайно ускладнене. Розглядаючи традиційні джерела, ми бачимо або дуже слабкий розвиток цього сектора економіки, або несприятливе законодавство і відсутність комерційного інтересу на тлі високого ризику. Але, крім загальноекономічних перепон, на шляху пошуку фінансування інноваційної діяльності стають і такі, як, наприклад, економічна необізнаність та неадекватність ринку.

При цьому слід зазначити, що нині ринок венчурного капіталу в Україні знаходиться в стадії формування та розвитку, маючи істотний потенціал до розширення.

Серед найбільших фондів та компаній, які функціонують нині в Україні, можна назвати такі: «Фонд прямих інвестицій «Україна» – ним було проінвестовано 31 підприємство на суму понад 22,5 млн дол. США; «Ukrainian Growth Funds» (UGF) – інвестував близько 55 млн дол. США у 75 українських компаній; «Black Sea Fund»; «Euroventures Ukraine»; «Техінвест»; «Інеко» [11].

Законодавство України дає таке визначення організації та діяльності венчурних фондів: «У разі, якщо недиверсифікований ICI закритого типу здійснює виключно приватне розміщення цінних паперів власного випуску та активи якого більш ніж на 50 відсотків складаються з корпоративних прав та цінних паперів, що не допущені до торгів на фондовій біржі або у торговельно-інформаційній системі, він вважається венчурним фондом. Учасниками венчурного фонду можуть бути тільки юридичні особи.» [5].

Отже, законодавчо заборонена участь фізичних осіб у венчурних фондах, що,

на нашу думку, унеможливлює появу класу інвесторів, яких на Заході називають «бізнес-ангелами». Цей тип інвесторів – один з найважливіших, оскільки усуває розрив між початковим внеском власників компанії та наступними джерелами фінансування, до яких належить традиційний венчурний капітал, банківське кредитування, розміщення акцій на біржі тощо. Більшість «бізнес-ангелів» являє собою успішних підприємців з багатим досвідом розвитку власної справи. Діапазон розміру вкладень «бізнес-ангелів» знаходиться в межах від 20 тисяч до декількох мільйонів доларів США [9]. За існуючими даними, кількість активних «бізнес-ангелів» у Європі оцінюється в 125 тис., а кількість здійснюваних ними інвестицій у 30–40 разів перевищує об’єм інвестицій венчурних фондів. У США «бізнес-ангели» здійснюють більше 80% інвестицій на початкових стадіях і відіграють неоціненну роль у розвитку малого бізнесу та економіки в цілому [9].

Серед головних особливостей, що відрізняють «бізнес-ангелів» від венчурних фондів можна назвати, насамперед, значну оперативність прийняття управлінських та фінансових рішень, що дозволяє досить швидко реагувати на виникаючі ситуації в проінвестованих компаніях. Крім того, заливати фінансування «бізнес-ангелів» значно дешевше, ніж фінансових установ, – скоріш за все, це пов’язане з відсутністю адміністративних витрат та витрат на винагороду керуючим фондам. Також важливим є той факт, що географічно «бізнес-ангели» значно ширше представлені за традиційний венчурний капітал, оскільки їм зручніше знаходитись більче до об’єктів інвестування, ніж у великих фінансових центрах.

В Україні інституту професійних «бізнес-ангелів» поки немає, хоча вітчизняні інвестори можуть профінансувати інноваційний проект на підставі особистої зацікавленості чи дружніх відносин з інноватором. Однак «ангельська» мережа в Україні вже створюється. Так, у 2006 р. виникла Асоціація «Приватні інвестори України» з 50 приватних та корпоративних учасників, які вирішили об’єднати капітал для спільного фінансування пер-

спективних проектів, але за відсутності жодної державної підтримки чи стимулювання, через високі ризики, непрофесіоналізм учасників, налагодження відносин між інвесторами та винахідниками не можна назвати успішним [9].

Останнім часом світова економіка змушені була пройти через значні зміни у пошуках джерел і ресурсів, які забезпечують економічний розвиток. Усе більшу увагу привертають різноманітні технологічні, соціальні, організаційні інновації, завдяки яким наукознобреність і науковість стає головним стратегічним елементом економічного зростання [7]. Як свідчить світовий досвід, лідерами технологічного та соціально-економічного розвитку є саме ті держави, які мають розгалужену та ефективно діючу інфраструктуру та використовують її у всьому діапазоні створення та реалізації новацій.

Інноваційна модель економічного розвитку змінює саму її основу: зі сфери масового промислового виробництва рушійна сила зміщується у сферу розробки, впровадження і комерціалізації нової продукції і послуг малої серійності. Це призводить до необхідності забезпечення високої концентрації на цих напрямках не тільки матеріальних і фінансових ресурсів, але й спонукає приділяти особливу увагу використанню інтелектуальних ресурсів і підприємницької ініціативи [3]. То ж для держави є сенс активно сприяти розвитку венчурного бізнесу, оскільки вигоди, які отримує суспільство від програми підтримки венчурного капіталу не обмежуються тільки прибутками венчурних інвесторів. Венчурні інвестиції, по-перше, сприяють освоєнню нових провідних науково-технічних розробок для створення конкурентоспроможних високотехнологічних продуктів і технологій, а по-друге, створюють нові робочі місця, сприяючи зниженню безробіття та підвищуючи рівень добробуту в суспільстві, що має стратегічне значення для довгострокового зростання національної економіки [9].

Список використаної літератури

1. Борщук І.В. Ризик і дохідність при портфельному інвестуванні комерційних

- банків / І.В. Борщук // Фінанси України. – 2001. – № 7. – С. 115–126.
2. Власть денег. – 2006. – № 114.
 3. Гніденко В.М. Інноваційні фактори розвитку науково-методичного виробництва у Києві. Проблеми управління містом / О.П. Гніденко, О.П. Зінченко. – К., 2001. – № 3.
 4. Дагаев А.А. Механизмы венчурного (рискового) финансирования: мировой опыт и перспективы развития в России / А.А. Дагаев // Менеджмент в России и за рубежом. – 1998. – № 1.
 5. Закон України про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди), www.zakon.rada.gov.ua
 6. Локшин В.С. Предпосылки появления механизмов венчурного финансирования в Украине / В.С. Локшин, А.В. Ластенко // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 1. – С. 73–78.
 7. Паладій М.В. Комерційна реалізація об'єктів інтелектуальної власності – вимога часу: матеріали Всеукраїнської наради, Актуальні проблеми комерціалізації промислової власності. – К.: Український інститут промислової власності, листопад 2001 р., рукопис.
 8. www.cfin.ru
 9. www.niss.gov.ua
 10. www.rusrev.org
 11. www.uaib.com.ua

Отримано 12.01.2009

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 338.124.4

Н.Г. БЕЛОПОЛЬСКИЙ, доктор экономических наук, профессор,
вице-президент Академии экономических наук Украины;

В.С. ВОЛОШИН, доктор технических наук, профессор,
ректор Приазовского государственного технического университета

ПРОИЗВОДСТВО, ОБМЕН, РАСПРЕДЕЛЕНИЕ И ПОТРЕБЛЕНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

У статті розкрито науковий підхід щодо впливу споживання, обміну та розподілу економічних благ в економічній системі. Розглянуту причини неефективного виробництва обміну та розподілу та вплив на економічну кризу.

В статье раскрыт научный подход относительно влияния потребления, обмена и распределения экономических благ в экономической системе. Рассмотрены причины неэффективного производства обмена и распределения и влияния на экономический кризис.

The article enlightens a scientific approach to the effect of consumption, exchange and distribution of economic goods in the economic system. The article studies the reasons for ineffective exchange and distribution of economic goods and their effect on economic crisis.

производство, потребление, рыночная экономика, национальный производитель, обмен и распределение

*Из столиц каждый час
Весть доходит до нас
Про какой-то финансовый кризис
Н. Некрасов, 1860*

Мировой и внутренний кризисы, охватившие нашу страну, заставили задуматься не только политиков, бизнесменов, интеллигентскую элиту, но и, прежде всего, ученых - как минимизировать его последствия. В статье освещаются не только причины кризиса, но и указываются пути выхода из него.

Чтобы жить, человек должен ежедневно питаться, одеваться, обуваться, выполнять все жизнеобеспечивающие функции. В связи с этим и возникло производство. И чем больше у человека потребностей, тем сложнее становилось производство. Но между производством и потреблением имеются еще и такие необходимые процессы, как обмен и распределение. То есть жизнедеятельность человека зависит от производства, обмена, распределения и потребления изготавляемой продукции. Следует заметить, что челове-

чество на протяжении веков все время совершенствовало эти процессы.

Особенно больших успехов и размахов достигло производство. Эффективно используя науку и технику, производство все время усложняется и совершенствуется. Современное производство по использованию науки, машин, механизмов, автоматизированных систем и т. д. никак нельзя сравнить с производством столетней давности. То есть человек в этой своей деятельности достиг титанических и даже фантастических успехов.

Рассмотрим процесс обмена и распределения изготавливаемой продукции, прибавочного продукта. Здесь можно однозначно сказать, что успехи очень слабые и в науке, и в практике. Проблемами обмена и распределения занимается наука экономика, а не практика, конкретная экономика.

Какой прогресс в науке экономике?

За всю историю существования человечества наука экономика рассматривала и совершенствовала такие формы обмена и распределения, как рыночная, государственная и смешанная. Рыночная форма сейчас доминирует в большинстве стран мира. Зародившись несколько тысячелетий назад, еще в первобытнообщинном строе, она очень мало видоизменилась, разве что «обросла» большими бюрократическими учреждениями и институтами, но суть ее осталась та же. То есть человечество обладает совершенными механизмами производства готовой продукции, которые опираются на современный научно-технический прогресс, а форма обмена и распределения находится в архаичном виде.

Именно рыночная форма обмена и распределения является основной причиной финансового, экономического, социального и прочих кризисов, которые мы наблюдаем не только в настоящее время, но и на протяжении нескольких последних веков. Она сама по себе очень сложная, громоздкая, неэффективная, но самое главное несправедливая. Эта форма принесла и приносит массу катаклизмов не только в экономике, но и в политике, социальной сфере, экологии и прочих, так как все эти процессы между собой очень взаимосвязаны.

Современный кризис - это несовершенство экономической науки как теории, так и практики. И, к сожалению, история ничему не научила человечество. Оно и дальше слепо подражает этой форме существования экономики. История показывает, что на протяжении веков рыночная форма обмена и распределения всегда являлась причиной кризиса и слабо способствовала прогрессу человечества. Взять хотя бы начало XXI века: в плане социально-экономического развития оно поразительно напоминает начало XX века. К сожалению, в этом направлении человечество не достигло большого прогресса. Проблемы социального неравенства, бедность, деградация целых наций, политические противостояния, попирание принципов демократии, нарушение прав и свободы человека и др.

наблюдаются и сегодня, даже в тех государствах, которые считаются высокоразвитыми.

Следует заметить, что в некоторых странах, где свобода на грани анархии, рыночная экономика стала благодатной почвой для спекулянтов, воров и проходимцев. Американский экономист, лауреат Нобелевской премии Василий Леонтьев назвал рыночную экономику варварской.

Серьезнейший международный финансово-экономический кризис 30-х годов прошлого столетия, который также начался в США, мировое сообщество ничему не научил. Президент Гувер (1929 г.), пытаясь осуществить экономическое чудо в стране именно через «свободный рынок», был верен ему до последнего. И только с приходом в Белый дом президента Рузвельта (1933 г.), который взял под очень жесткий государственный контроль почти все процессы, происходящие в государстве, положение стало исправляться.

Удивительно, но этот кризис почему-то называется перепроизводством товаров. Но это абсурд. Это явление можно трактовать только тогда, когда население страны и мира имеет в полном достатке все виды товаров и ему нет необходимости брать лишние. Но фактически это не так. Мы видели, что склады ломились от товаров, а в магазинах было пусто, начался голод, нехватка самого необходимого. И самый большой кошмар творился в селе. Продукты, которые выращивали фермеры, - это при всеобщем-то голоде! - не стоили ничего. В городах люди падали в голодные обмороки, а в деревнях жгли «лишние» продукты, надеясь хоть так поднять отпускные цены. Миллионы фермеров разорились. Посевные площади катастрофически сократились. Результатом стало закрытие предприятий, безработица, как следствие - бунты, самоубийства, голодные смерти, бродяжничество, расцвел преступности и пр.

Для простых людей, да и образованных тоже, не понятно, как это так – товар есть, а голод и разруха свирепствуют в стране. Причина проста – неэффективно сработало звено обмена и распределения.

ния этого товара. То есть все кризисы заложены в рыночной экономике. И если мировое сообщество и дальше будет придерживаться в процессе обмена и распределения рыночных форм, его неминуемо будут сотрясать различного рода кризисы.

То же самое можно наблюдать и в Украине. Ведь в 2008 г. страна получила самый большой урожай за всю историю, почти 53 млн т зерновых, промышленность, строительство и другие сферы хозяйства были на подъеме. И вдруг все это нужно остановить, сократить, ликвидировать. Людей ожидает безработица, невыплата зарплат, пенсий, голодная и многострадальная жизнь. Почему? Этот вопрос задают миллионы граждан. Даже при государственной форме обмена и распределения, которую считают для нашей страны неприемлемой, это бы не случилось. Срочно требуется более совершенная форма обмена и распределения для существования нашего государства.

Мировой экономический кризис 30-х годов продолжался около десяти лет. Его результатом, в частности, стало бурное развитие националистических, коммунистических, фашистских движений, которые привели к власти в Германии Адольфа Гитлера. В Украине также имеются целый ряд правоэкстремистских и левоэкстремистских партий. Они маломощны и слабые, но если они попадут на благоприятную почву кризиса, народ сможет поддержать их и тогда ситуация может быть непредсказуема. В истории это уже было не раз.

Следует заметить, что целый ряд ученых-экономистов также подвергают сомнению перспективность рыночной экономики. Так, серьезное определение движущих сил человечества дала Международная конференция глав правительств 130 государств в Рио-де-Жанейро в 1992 г. На конференции было признано, что западная модель развития исчерпала себя, что, следя курсом рыночной экономики, как закономерность, человечество сталкивается с кризисными явлениями и приводит к такому антагонистическому противоречию с природой и в обществе, которое создает реальную угрозу самому существованию жизни на Земле. Безудержное потребитель-

ство, спекуляция, обесценивание денег, жесточайшая конкуренция и прочие негативы рыночной экономики уже не могут рассматриваться в качестве основной движущей силы прогресса. Нужна новая парадигма развития человечества.

Интерес представляет и мнение Владимира Литвина: «Мир подошел к черте, когда ему придется выработать принципиально новую философию существования. Индивидуализм, как основа рынка, как модель жизненного устройства уходит в прошлое. Мы - свидетели кризиса цивилизации. Мировое развитие уперлось в стену. Нужны новые идеи, новые подходы, новые институты власти, новые правила международных взаимоотношений ...» [1].

Представляет интерес мнение не только наше, но известных ученых о внутренних причинах экономического кризиса в Украине. Так, С. Юрий и Е. Савельев выделяют пятнадцать основных причин кризиса, в частности: отсутствие реальных подвижек в структурной перестройке экономики; приватизация без ориентации на инновации и оценку нематериальных активов; подчинение экономической политики интересам кланов и олигархических групп; ориентация монетарной политики на интересы больших экспортёров; неадекватная и неконсолидированная позиция украинской власти; значительные налоговые льготы отдельным большим предприятиям и монополиям; возрастание дефицита платежного баланса; высокий уровень инфляции; режим фискального валютного курса; неадекватное поведение Нацбанка в ответ на события вокруг Проминвестбанка; отрыв социальной политики от имеющихся возможностей экономики и подчинение ее политической конъюнктуре. К внешним факторам авторы относят: недостаток денежных ресурсов для поддержания достигнутых темпов экономического роста; падение спроса на продукцию горно-металлургического комплекса; экономические войны (газовая, мясная, молочная и пр.) и тому подобное [2].

Представляет интерес мнение ученых и опытных руководителей крупных предприятий Е. Звягильского и В. Ландика. По

их мнению, основные причины кризиса: политика повышения денежных доходов населения, не учитывавшая показатели роста производительности труда и совсем не принимавшая во внимание возможности товарного обеспечения, прежде всего, продовольствием и другими товарами народного потребления; повышение цен на продукцию монополистов в промышленности, в сельском хозяйстве и сфере услуг не контролируется и не пресекается исполнительной властью; происходит раздувание расходов на аппарат управления, в том числе и государственных корпораций; имеют место излишества в расходах, покупки дорогостоящих автомобилей, строительство дач, вилл, роскошных квартир и прямое расхищение бюджетных средств; цены производителей растут быстрее потребительских; серьезным фактором экономического кризиса является опасное нарастание отрицательного сальдо внешней торговли, которое до конца 2008 г. превысило 20 млрд дол. США; отказ государства от защиты внутреннего рынка и поддержки украинского производителя привел к тому, что в страну начали завозиться товары народного потребления, промышленная продукция, тогда как отечественная продукция не находила сбыта; ускорение притока импорта способствовало также потребительскому буму на основе необоснованного роста доходов и потребительского кредитования, в основном за счет бесконтрольных зарубежных займов банков; вступление в ВТО способствовало преждевременной открытости наших рынков для экспансии иностранных спекулятивных капиталов и бесконтрольному поступлению в страну иностранных займов, и другие причины [3].

Разделяя точку зрения своих коллег, как ученых, так и специалистов-практиков, следует отметить, что как мировой, так и внутренний кризисы спровоцированы неэффективной и несправедливой системой обмена и распределения товаров и прибавочного продукта. Поэтому «лечение» кризиса следует начинать с радикального преобразования системы обмена и распределения. Прежде всего, следует уйти от ошибочного мнения некото-

рых ученых-экономистов, что невидимая рука рыночной экономики все сама регулирует и не стоит никаким структурам вмешиваться в этот процесс.

Если радикально менять систему обмена и распределения, то в таком курсе может идти речь, прежде всего, о конце эры «рыночного фундаментализма». Хорошо известна брандовая фраза: «Капитализм - это ситуация, когда государство оставляет вас в покое». Сейчас у всех на устах противоположная позиция. Ее озвучил Н. Саркози: «Представление о капитализме как о всемогущей и ничем не регулируемой системе было глупостью» [4].

Как выходить из кризиса?

Великую депрессию мир преодолевал путем утверждения государственно-регулируемого рынка спасительными мерами кейнсианства по «оживлению капитализма». Это же касается и стабилизационной политики Рузельта, которых консерваторы обвинили в том, что он стремится «советизировать Америку»: Вот что писал Дм. М. Кейнс: «Хотя расширение функций правительства может показаться американскому финансисту ужасным покушением на основы индивидуализма, я, наоборот, защищаю его как единственный практический способ избежать полного разрушения существующих экономических форм и как предпосылку для функционирования личной инициативы» [4].

Вернемся к опыту США 1930-х годов по выходу из кризиса. Предшественник Рузельта Гувер был ярый «рыночник», который так и не смог понять масштабов и причин трагедии. Рузельт довольно жестко взялся за регулирование всех жизненных процессов в стране. Первое, что он сделал, - закрыл все банки. Потом правительство выделило несколько небезнадежных банков и стало помогать только им - кредитами. В итоге банков стало меньше, а объем банковских активов при этом возрос. Следующим шагом стала девальвация доллара. Это оживило экспорт.

Затем произошло «накачивание» деньгами реального сектора экономики. От помощи биржам и прочим фондовым струк-

турам решено было отказаться, поскольку Рузельт верно разглядел именно в спекулянтах корень зла. Иными словами, Рузельт делал вещи, противоположные тем, что делал Гувер: если второй был до конца жизни противником государственного вмешательства в экономику и поддержки государством социальной сферы, то первый осуществлял прямое государственное вмешательство, регулирование отношений между предприятиями, поддержку рядовых американцев. Так, для стимулирования доверия граждан к банкам государство предписало увеличить проценты по вкладам и частично компенсировало банкам эти расходы. Государство не только само кредитовало малый и средний бизнес, но и субсидировало банковское кредитование малого и среднего предпринимательства.

Следует напомнить, что многое из «нового курса» насоветовал Рузельту Василий Леонтьев. Команде Рузельта удалось вырвать страну из кризиса с космической скоростью. Уже в 1937 г. доллар стал настолько прочен, что СССР даже приравнял к нему свой еще не обесценившийся рубль. Кстати, Леонтьев консультировал тайванского лидера Чан Кайши, так что его опосредовано можно считать соавтором тайванского чуда. Позже Рузельт открыто признался, что многие из своих рецептов он позаимствовал у Советского Союза, который, напомним, еще не встал на рельсы «коллективизации» и совмещал государственное регулирование с элементами рыночной экономики в малом бизнесе.

Обобщая исторический опыт выхода стран из кризиса, можно заметить, что основной путь – это жесткий государственный контроль и регулирование всех жизненно важных процессов в экономике страны. Рыночные элементы могут допускаться в среднем и малом бизнесе, но тоже под государственным контролем. Это опыт США и других цивилизованных государств, которые неоднократно выходили из кризисов. Но, очевидно, история ничему не учит человечество. Так, США после кризиса 30-х годов прошлого столетия опять стали классической страной с рыночной экономикой и через 80 лет – повторение

жесточайшего кризиса, которым «наградили» все мировое сообщество.

Итак, для того чтобы человечество периодически не потрясали кризисы – губительные, отбрасывающие многие государства в своем развитии на десятки лет назад, ученые-экономисты, политики, обществоведы, руководители-менеджеры должны предложить новую парадигму экономического развития мира. Это должна быть не только научно обоснованная новая теория развития человечества, но и практикой выверенная, оптимальная, простая, эффективная и справедливая система.

Рассмотрим теперь, как должна быть обустроена жизненная цепочка общества «производство-обмен-распределение-потребление» в период выхода из современного кризиса.

Производство. За последнее время достаточно много в прессе и выступлениях ученых-экономистов, специалистов-практиков, предлагается вариантов спасения отечественного производства. Все они довольно разумные и реальные, только упираются в фактор времени. То есть не следует затягивать внедрение радикальных действий. Основная задача правительства страны, руководителей регионов, руководителей хозяйств и предприятий, фирм – ни в коем случае не сворачивать производство и не сокращать работников предприятий.

Какая угроза таится для страны и владельцев предприятий в сокращении производства и работников предприятий? Во-первых, спад производства – это снижение темпов, качества и количества производимой продукции, потеря рынков сбыта. Во-вторых, потеря квалифицированной рабочей силы, которой после временного перерыва очень сложно будет наверстать упущенное. И, в-третьих, создание армии безработных увеличивает угрозу серьезного социального взрыва в обществе. Работающими людьми можно управлять, а безработная масса непредсказуема и очень опасна при политических и экономических катализмах.

Перед нашим производителем стоит проблема, куда девать изготавляемую про-

дукцию. Ее можно решить и очень быстро. Для этого должна быть политическая воля, организационный талант руководителей страны, региональных отделений, а также оперативность и бизнесовый талант отечественных предпринимателей. Следует срочно, без промедления переключиться на внутренний рынок нашего государства. Это именно тот случай, где мы сами себе сможем помочь.

В настоящее время любая продукция наших промышленных, строительных, сельскохозяйственных предприятий нужна государству. Взять хотя бы обновление основных фондов, а они в среднем по стране изношены на 60–80%, замена трубопроводов на сотни тысяч километров, строительство жилья, дорог, мостов, поднятие сельского хозяйства и пр. Об этом говорит и академик М. Згуровский. На период кризиса Украине стоит ориентироваться на внутренний и региональные рынки, которые огромны, начиная от транзитной и социальной инфраструктуры, строительства, сельского хозяйства, энергетики, машиностроения и заканчивая многими другими направлениями. На этих направлениях должны быть сконцентрированы финансовые и человеческие ресурсы, административные усилия, созданы замкнутые производственные и экономические циклы [5].

Естественно, производство должно перестраиваться с учетом современного научно-технического прогресса, отвечающего мировым стандартам. То есть выход из кризиса в промышленности заключается не в том, чтобы любой ценой поддержать все производства, и прежде всего ГМК, а в том, чтобы найти ресурсы и механизмы изменения структуры промышленного производства с ориентацией на уменьшение объемов и удельного веса энергоемких, преимущественно сырьевых отраслей и довести их производство до уровня, который позволит избежать критической зависимости государства от внешних источников снабжения энергоресурсами [2].

Обмен и распределение. Это именно то звено в развитии мирового сообщества, которое больше всего спровоцировало кризис в мире. Именно рыночная форма об-

мена и распределения не оправдала надежды человечества, она периодически приводит как к кратковременным, так и затяжным экономическим кризисам. Сумеет ли интеллектуальная элита мира найти более совершенную форму обмена и распределения прибавочного продукта — покажет время.

Как было отмечено выше, рыночная форма обмена и распределения очень сложная, громоздкая, неэффективная и несправедливая. Искусственно созданная сложность и запутанность в обмене и распределении дает возможность определенным структурам получать на этом большие дивиденды. Это можно наблюдать в создании «финансовых пузырей», делании денег «из воздуха», спекуляции ценными бумагами и пр. Именно сложность и запутанность позволяет спекулянтам наживать баснословные капиталы.

Громоздкость системы наблюдается в том, что в обмене и распределении участвуют миллионы корпораций, торговых фирм, баз, магазинов, бирж, банков, страховых и рекламных компаний и пр. государственного и частного характера, юридические и физические лица. Все они живут за счет увеличения в 2, 3, 5 и даже 10 раз стоимости товара, изготовленного производителем. Уменьшение этих структур в 2–3 раза существенно снизит для потребителя стоимость изготовленного продукта.

Неэффективность современной системы обмена и распределения доказана кризисами, сопровождаемыми мировое сообщество веками. Это приводит к тому, что миллионы предприятий, фирм остаются, сокращается производство, увеличивается безработица, бедность, страны сотрясают социальные и революционные взрывы.

Несправедливость можно наблюдать в любой стране. Она сопровождается порождением небольшой прослойки богатых и очень богатых и в большинстве своем прослойки бедных и очень бедных людей. На протяжении веков мы наблюдаем, что именно несправедливые обмен и распределение прибавочного продукта также приводили и будут приводить к социальным взрывам, катаклизмам, ре-

волюционным потрясениям в каждом государстве.

Потребление. На этом конечном этапе изготовленный продукт заканчивает свое существование, пройдя сложный путь производства, обмена и распределения. Его в виде готовых изделий и другого прибавочного продукта пытаются максимально заполучить как государственные, так и коммерческие структуры, юридические и физические лица. Это тот последний этап, от которого зависит жизнедеятельность, развитие и богатство как государственных, так и частных структур, а также людей.

Для снижения последствий кризиса многие предлагают снизить потребление. Оно сводится к экономии материальных, энергетических, денежных и прочих ресурсов. Некоторые политики и бизнесмены предлагают следующее: полностью отказаться от практики всеобщего повышения денежных доходов населения (зарплаты, пенсий, пособий, стипендий); приостановить действия льгот и дополнительных условий труда государственных служащих всех уровней; вводить режим экономии на всех уровнях управления, в том числе на его аппарат, пресекать необоснованные и скрытые затраты и злоупотребления, ужесточить контроль над затратами и другие предложения по режиму экономии [3].

Да, предложения на первый взгляд правильные. Они касаются всех структур и людей с разным уровнем достатка. А жаль. Следует применить дифференцированный подход. Ведь кризис делал не народ, а структуры, которые осуществляли спекулятивную деятельность на биржах, банках, при продаже недвижимости, в несколько раз завышали цены в различных видах торговли, чтобы добиться сверх доходов. Поэтому пусть эти структуры не только экономят, но и поделятся баснословными прибылями, которые не всегда доставались законным путем. И это необходимо сделать сейчас, не откладывая на годы. Пламя народного гнева уже достигло критического уровня, и оно может взорваться в любое время. Свидетельство тому – 30% населения уже готовы выйти на баррикады для

наведения порядка в стране революционными методами. Среди народа становится популярным роман 1950 г. Ильи Эренбурга «Мир хижинам, война дворцам».

Выводы

Если человечество не изменит концепцию своего развития, оно погибнет. Это самый худший вариант в существовании современной цивилизации. Есть ли основания делать такой пессимистический прогноз и может ли это случиться? Давайте проанализируем исторический опыт и сегодняшнюю ситуацию в мире. Мировое сообщество может пойти по разному, даже и по непредсказуемому пути развития. Ведь в истории можно наблюдать, когда целый ряд стран во время кризисных ситуаций становились на правоэкстремистский или левоэкстремистский путь развития. Затем руководители этих стран провоцировали жесточайшие мировые войны.

В настоящее время создана благодатная почва для того, чтобы в странах, где слабое руководство и кризис острее всего проявляется, пришел к власти диктаторский режим, то есть народ уже подготовлен для этого и жаждет твердой руки. И после этого никто не может дать гарантию, что мир не втянется в очередную военную авантюру. Тогда может наступить конец цивилизации, так как широкомасштабный военный конфликт в современных условиях может стать детонатором-ускорителем природных и техногенных катастроф.

Митинги и забастовки во многих странах и даже в высокоразвитых, спровоцированные кризисом, напоминают ситуации перед первой и второй мировыми войнами. Не хочется думать о худшем, но недооценивать социальное напряжение в мире не следует. Не только широкомасштабный, но даже и локальные конфликты могут спровоцировать и существенно усилить природную и техногенную катастрофы. Следует напомнить, что природные и техногенные ситуации в мире достигли высочайшего напряжения. Так, например, природные: меняется атмосфера Земли в сторону потепления; нарастают опасные тенденции, такие как вулканическая активность – с 1975 г. увели-

чилась на 500%, землетрясений – с 1973 г. стало больше на 400%, стихийных бедствий – с 1963 г. увеличилось на 410%, озоновые дыры дают о себе знать и прочие негативные природные явления. Некоторые ученые считают, что наша планета входит в опасный период истории своего развития.

Но наибольшее беспокойство вызывают масштабы и скорость изменений, спровоцированных человеком, – это так называемая техногенная опасность. Эти изменения происходят, по крайней мере, в десятки раз быстрее, чем любые естественные изменения, наблюдаемые за последние полмиллиона лет.

Благодаря науке, технике и технологии, человек стал значимой, а иногда и доминирующей социальной, экономической и экологической силой. И вместе с целым рядом гигантских положительных моментов своего развития человечество параллельно создало множество отрицательных явлений, грозящих всему живому на земле. Это: катастрофическое экологическое загрязнение земли, водной и воздушной среды; угроза гибели цивилизации и самого человечества в огне термоядерной войны; смертельная опасность разрушений нескольких сотен атомных реакторов, складов, где хранятся миллионы тонн химического, бактериологического и других видов оружия; перенаселенность Земли и при этом неравномерная; эгоизация человечества; рост бездуховности, упадокличной и государственной морали, несоблюдение законности и прав человека во многих странах; ускорение темпов человеческой жизнедеятельности; эпидемии хронических недугов; радиационная опасность; исчерпаемость природных ресурсов; распространение голода; политическая нестабильность в мире и прочие опасные техногенные явления. Образно говоря, человечество сейчас находится в положении, когда спусковой крючок нажат, но пуля еще не вылетела.

Следует заметить, что в настоящее время мировое сообщество ни в организационном, ни в научном, ни в эконо-

мическом, ни в политическом планах не готово противостоять против вплотную надвинувшихся на него природных и техногенных опасностей. И вместо консолидации и объединения всех усилий для борьбы с этими катаклизмами человечество охватил мировой финансово-экономический кризис.

Выстоит ли оно?

Об Украине. Именно здесь острее всего проявляется кризис. Он вызван не только внешними, но и, больше всего, внутренними факторами и прежде всего политической нестабильностью и расприями между крупными бизнесовыми структурами страны. Того, что происходит сейчас в экономике и политике, за все годы независимости Украина еще не знала. Неуверенность в завтрашнем дне требует на государственном и региональных уровнях неотложного принятия мер, объединения усилий властей на всех уровнях, бизнеса и всего населения. И если этого не произойдет, то Украина, как государство, в перспективе может не состояться.

Список использованной литературы

1. Литвин В. Люди должны знать, что их ожидает / В. Литвин // Зеркало недели. – 2008. – № 48 (727). – Декабрь.
2. Юрий С. Время «Ч» радикальные экономические реформы / С. Юрий, Е. Савельев // Зеркало недели, 2008. – № 49 (728). – Декабрь.
3. Звягильский Е. Внутренние причины экономического кризиса, спровоцированного властью Украины, и пути их локализации / Е. Звягильский, В. Ландик // Зеркало недели. – 2008. – № 44 (723). – Ноябрь.
4. Гальчинский А. Нынешний финансовый кризис – начало конца. Дальше – новое начало? / А. Гальчинский // Зеркало недели. – 2008. – № 39 (718). – Октябрь.
5. Згуровский М. Мучительное выздоровление через кризис / М. Згуровский // Зеркало недели. – 2008. – № 48 (727). – Декабрь.

Отримано 3.02.2009

УДК 338.242.2

В.А. ТКАЧЕНКО, доктор економічних наук, професор Дніпропетровського університету економіки та права, академік Академії економічних наук України

СТАНОВЛЕННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ

У статті розглянуто модель становлення інституційної системи управління економікою, охарактеризовано наукові категорії: інститут, інституція, еволюція суспільства, інституційне управління.

В статье рассмотрена модель становления институциональной системы управления экономикой, охарактеризованы научные категории: институт, институция, эволюция общества, институциональное управление.

The article focuses on the model of formation of institutional system of management of economics. It also defines such scientific categories as institute, institution, evolution of society, and institutional management.

інституційна система, інститут економіки, інституційне управління, інфляційна спіраль

Наприкінці ХХ ст. соціалістична ідеологія зазнає краху. Вона, звичайно, не зникає, але поступається своїм пануванням демократичній парадигмі ринкового свавілля на тлі соціально-економічного розвитку. Це відкриває нову грань організації суспільно-економічної структури як простору управління.

Звичайно, як соціалістична парадигма розвитку використовувала зброю марксистської критики буржуазного ладу як інструмент опису протилежної, з цього погляду, соціально-економічної системи, так і демократична парадигма на ринковій основі використовує ту ж марксистську критику з вченнями про експлуатацію, примус через капітал, відчуження праці та ін. Але приміряють її вже на модель суспільства самого реального соціалізму.

Звідси маємо ту ж радикальну критику соціалістичного господарського світогляду, що ґрунтуються на тому ж самому понятійному апараті і потребує ідентичної інституціональної системи управління соціально-економічним розвитком.

Демонтувавши у найкоротші терміни інституціональні структури управління розвитком економічної субстанції держави, які довгий час забезпечували задовільний рівень бюджетної, виробничої,

політичної та соціальної стабільності, народжені хаосом і безладдям українські реформатори неспроможні були також швидко і добrotно створити «кістяк» ринкових відносин – чисельні інституції, які не існували у старій формaciї суспільства.

Звичайно, зробити кількисну оцінку ступеня збитків від розладу інституцій управління економікою надзвичайно складно. Ніхто і не ставив перед собою питання, що краще: розпочинати реформи економічної системи з ризиком колапсу інституцій управління і, звичайно, економіки, чи відкласти на деякий термін реформи, реформуючи інститути влади, щоб вони у процесі трансформації досягли відповідного рівня? Нікому і на думку не спадало, що для мінімізації втрат від падіння виробництва реформи краще відкласти на деякий термін.

Між тим, послаблення, якщо можна так сказати, інституціональної системи управління економікою в перехідний період проявилося у таких явищах, як:

– різке збільшення частки тіньової економіки; за даними Мінекономіки, у 2002 р. в Україні тіньова економіка склада 42,3% ВВП [1]; за розрахунками С. Брачинського і Г. Явлинського, в Росії у 90-ті роки ХХ ст. тіньова економіка досягала понад 60% ВНП; у розвинених індустріальних країнах тіньова економіка складає 10-15% ВВП.

ріальних країнах держава утримує долю тіньової економіки від 10–12% – в Японії, – до 20–30% – в США і країнах Західної Європи [2];

- зменшення долі державних витрат в ВВП до 20–25%;
- вкрай незначна питома вага малого і середнього підприємництва в ВВП;
- зниження частки банківського кредитування в ВВП;
- зростання економічної злочинності та корупції серед інституціональних працівників.

Труднощі перехідного періоду, який в Україні досяг, можливо, десь близько середини свого природного терміну, вимагає розробки незнаної до цього стратегії соціально-економічного розвитку, яка повинна бути направлена, перш за все, на формування та функціонування інституціональної системи державного і муніципального (місцевого) управління сукупністю життєвої діяльності, яка б стимулювала ініціативну творчу економічну діяльність та розвивала підприємницьку активність – не бізнес, а підприємництво – на основі економічного зростання та структурно-інноваційних перевтілень виробничого комплексу, утворення сучасної цивілізаційної соціальної інфраструктури і механізмів оперативного управління на основі соціально-ринкових відносин.

На жаль, у нашій сучасності становлення інституціональної системи управління економікою з соціально-ринковими відносинами не можливо внаслідок відсутності цілого ряду теоретичних обґрунтувань і практики управління. У сьогоденні дискусійними залишаються: ключові категорії економічної теорії – інститут, інституції, інституціональна система суспільства; узгодження поєднання об'єктивного і суб'єктивного в процесах становлення і функціонування інституцій та інститутів – на підставі випадковості чи усвідомленої діяльності; колабораціонізм чи дискретність природного розвитку інституціональних перевтілень, трансформацій і т. ін.

У такому підході не може бути сумнівів, бо ж константою щоденного економічного буття є сама влада, яка являє собою визначений аспект у відно-

сиах між людьми – властивість одної людини чи цілої групи людей нав'язувати свої цілі, своє бачення того чи іншого явища. Саме економічні відносини акумулюють в собі найвищу ступінь влади. Ми маємо на увазі владу власника, владу менеджменту, владу профспілок, владу місцевих інституцій управління, владу держави, владу грошей і т. д. «Влада, – відзначав Е. Тоффлер, – невід'ємна частина процесів виробництва, і це є істиною для всіх економічних систем, капіталістичних, соціалістичних і взагалі, яких би то не було» [3].

Без сумнівів, таким же за змістом фактом господарської діяльності є і той вплив, який відтворює влада на економічну поведінку людей, її зміст і результати. Можна по-різному давати оцінку ролі, змісту та ступеню впливу влади на господарську соціально-економічну систему суспільства, але ж безсумнівним являється той факт, що поведінка економічних суб'єктів, суттєвою мірою, формується під впливом системи влади, в межах якої вони функціонують, і яка включає в себе контроль і координацію та вплив з боку існуючого середовища.

Це, в свою чергу, змушує звернутися до теорії організації та теорії логістики, розвиток яких створює передумови аналізу організаційних форм соціально-економічних систем на основі їх синтезу. Дійсно, з одного боку, розвиток теорії ресурсної залежності організації дозволяє говорити про неминучу залежність організаційних форм підприємництва від обсягів і характеру використання ресурсів, а також вироблюваної продукції, структури факторів виробництва, застосованої техніки і технологій, системи матеріальних потоків і їх запасів, які дійсно впливають на сукупний потенціал і розміри підприємств. А з другого боку, всебічний системний комплексний підхід до розв'язання питань логістики вимагає розв'язання не тільки фізичного – визначення запасів в обсягах, потенціалу потужностей і таке інше, – але й організаційного характеру. І це очевидъ, оскільки різні форми організації виробництва, його внутрішнього і зовнішнього підприємництва визначають методи відтворення логістичних операцій і, тим

самим, визначають систему обмежень на них.

Особливістю моделювання інституту економічної організації (ЕО) як соціально-економічної системи являється наявність в ній суб'єкта, який виступає активним елементом і в структурі функцій системи управління:

- за об'єктами управління — ресурси, виробничі процеси, продукція;
- за змістом процесів управління — планування, організація, регулювання, контроль та облік;
- за стадіями циклу підготовки і прийняття рішень — маркетинг, внутрішній аудит, прийняття і затвердження, впровадження, оцінка, координація.

У зв'язку з відсутнім впливом активного елементу на функціонування інституту економічної організації можна відзначити її такі особливості: нестандартність параметрів, стохастичність поведінки, унікальність і непередбачуваність, здібності до змін структури без втрат цілісності, здатність до протистояння ентропійним тенденціям, адаптації та цілеспрямованості.

Слід також звернути увагу на те, що інститути існують і змінюються більш за все в історичному і соціальному контекстах. Це категорія наддовгого періоду — періоду існування цінносно-цільових намірів економічних суб'єктів, що в межах розвитку макросередовища відзеркалюється у змінах культурно-історичного характеру. На відміну від інститутів класичного зразку, ринкові інститути функціонують в межах уже визначеної стратегічної орієнтації поведінки економічних суб'єктів. Іншими словами, механізм ринкових відносин має здебільшого економічний кон'юнктурний характер. В той час як організаційна складова характеризується створенням особливого внутрішнього середовища, тобто середовища внутрішніх обмежень, і являє собою інституалізацію ринкових відносин опосередковано визначеній ієархічній структурі економічної організації, що володіє сукупністю правил і механізмів поведінки [4].

Складні взаємовідносини між інститутами і інституціональними системами

залишаються головною компонентою, що має вплив не тільки на прийняття тих чи інших рішень на рівні уряду і держави в цілому, але, і це найголовніше, на реакції і стратегії адаптування процесів інтеграції до змін інституційного середовища. При чому, базовий інституалізаційний процес інтеграції можна уявити собі у наступному вигляді: в цілях перевтілення усвідомлюваних інтересів в конкретні умови господарської діяльності економічні суб'єкти створюють інститути, які слугують одним із засобів агрегування і артикулювання інтересів, отримання політичної підтримки та можливості впливу на економічну політику. З іншого боку, самі інститути і інституції впливають на характер діяльності і усвідомлення інтересів економічними суб'єктами. За такого підходу інтереси реалізуються в економічній політиці та визначають стратегії економічного розвитку.

В той же час слід було б відзначити, що в процесі розвитку інтеграції інститутів і інституцій можуть змінюватися їх функції, виходячи з необхідності виконання додаткових завдань, пов'язаних з інтеграцією. Так, уряд може створювати структури, які б займалися, в тому числі, і питаннями інтеграції; багатонаціональні компанії можуть призначати спеціальних представників для проведення переговорів щодо конкретних проектів в межах інтеграційних об'єднань. Водночас інтеграційні інститути є конкретним способом опосередкування інтересів суб'єктів інтеграції: суб'єкти інтеграції взаємодіють між собою в цілях створення наднаціональних компаній, організацій і спонукають їх на виконання відповідних повноважень.

Таким чином, витрати інституціональних взаємодій — це витрати на створення та забезпечення повномасштабного функціонування інститутів і інституцій в процесі трансформації і інтеграції, що несеуть економічні суб'єкти — учасники цих процесів.

Отже, у цій роботі проаналізовано поняття:

- «економіка» — це результат будь-якої діяльності, висловлений у грошово-му еквіваленті. Але сучасна економіка — це відкрита самоеволюціонуюча соціально-економічна система на підставі взає-

модії виробничих сил і виробничих відносин, що діє в умовах чистого природного середовища, підпадає під вплив технолігічних і технічних змін та утягнута в більш широкі соціально-культурні, політичні і владні відносини.

— «інститути» — це ключові елементи будь-якої економічної системи. За визначенням Торстейна Веблена, це «стереотипи мислення» (*habit of thought*), або сукупність «стійких звичок мислення, властивих великій спільноті людей» [5]. Іншими словами, інститути — це правила гри, а організації, підприємства, фірми та інші підприємницькі структури — це суб'єкти гри, які діють в межах існуючих правил, а також коригують і змінюють їх.

— «інституції» — це функції владних структур місцевого, регіонального і державного рівнів щодо здійснення організації та контролю дотримання суб'єктами діяльності правил гри, що встановлені інститутами на основі стереотипів мислення, менталітету та соціально-культурного рівня розвитку.

— «Гени суспільного розвитку» — одиниці селекції історично сформованих роздумів, стереотипів мислення, що складають загальносуспільний рівень культурно-економічного розвитку.

— «Еволюція суспільства» — це матеріалізація змін звичного, навичок, що домінують в суспільстві як примат загально-го мислення, під тиском зовнішніх, перш за все економічних, складових розвитку.

Мається на увазі, що економічна політика держави у перехідний період, період трансформації, повинна бути спрямована на розв'язання двоєдиного фундаментального завдання:

— по-перше, це створення господарчо-правових умов, інституціональної основи, ринкових відносин;

— по-друге, це розбудова середовища підприємництва, гравців ринку, соціальне партнерство як інститут ринкових відносин.

Але для розробки науково обґрунтованої концепції інституціональних перевтілень як основи подальшого розвитку необхідна категоріальна визначеність фундаментальних постулатів теоретичної бази та методологічних підходів реформування

як механізму розвитку. Створення системи соціального партнерства в класичному інституціональному оформленні має передумовою наявність законодавчо визначених суб'єктів соціально-трудових, виробничих, відносин, організаційно створеного механізму та практичних процедур, організаційно-технологічних процесів, узгодження оптимальних інтересів у економічній та соціальній сферах життя суспільства. Такий підхід стає визначальним в процесі трансформації економічних, політичних та соціальних відносин в умовах сучасного стану науково-технічної революції та її вражаючих соціальних наслідків як для окремих підприємств, так і для всього людства. Кардинальні питання фізичного і духовного існування людини і в цілому людства на планеті Земля, проблеми глобальних суперечностей, організації праці, розпредмечування-опредмечування та відчуження праці, об'єктивізації матеріальних і духовних продуктів та концесій постали перед людством особливо актуально й гостро.

З погляду філософських, гносеологічних та духовно-соціальних підходів, соціальне партнерство як інститут ринкових відносин являє собою сукупність процесів, вихідним методологічним принципом існування якого є природна можливість, за якої людина не тільки відображає реальний світ, але й творить його, будуючи в процесі праці не тільки матеріальні цінності, що складають основу економічної системи, але й, розкриваючи свій інтелектуальний потенціал, будує при цьому онаучнену і технізовану «другу природу», чим об'єктивуються духовні й матеріальні цінності суспільства, які становлять інституційні основи ринкових відносин. Саме доцільна, ідеально спрямована діяльність щодо розкриття творчого інтелектуального потенціалу і є самою працею, її суттю, тим головним елементом, без якого існування суспільної формaciї неможливе [6].

На підставі історико-філософського та концептуально-соціального аналізу проблеми інституціонального управління економікою, з погляду на основні тенденції розвитку соціальних формаций та їх суспільного виробництва, що являє собою основне підґрунтя економічної системи суспіль-

ства, враховуючи основні тенденції розвитку науково-технічного прогресу, стає можливим визначення основних принципів і ознак відтворення системи інституціонального управління:

— по-перше, інституціональне управління є відзеркаленням ставлення людини-суб'єкта, що відповідає на сукупність питань: якими є місце і роль кожної людини в процесах відтворення, або, іншими словами, що може і чого не може зробити людина і суспільство в цілому; що необхідно для розкриття індивідуального і суспільного інтелектуального потенціалу; на яких принципах та якими формами і методами побудоване виробництво як система відзеркалення доцільної діяльності, засобів праці та предметів праці;

— по-друге, інституціональне управління економікою як феномен виникає і функціонує лише в процесі активного творчого ставлення людини в межах відтворення свого інтелектуального потенціалу до природи і до суспільства в загальних принципах існування суспільної формації. Тобто інституціональне управління можливе лише в процесі праці, у процесі суспільного виробництва ідей і речей, спрямованих на задоволення різноманітних суспільних і особистісних потреб та інтересів;

— по-третє, інституціональне управління економікою являє собою механізм трудової творчої відчужувальної діяльності, що полягає в діалектичній взаємозміжі процесів розпредмечування, ідеалізації, опредмечування, об'єктивізації та відчуження від людини матеріальних і духовних продуктів її діяльності, які відтворюють як позитивні, так і негативні соціально-економічні наслідки в процесі розвитку суспільної формації, що стають нерідко загальносуспільними і людськими глобальними проблемами, які нерідко і непередбачувані.

Інституціональне управління як соціальне явище, насамперед, байдуже до різних шарів, прошарків, класів і груп в соціальній формації. Однак самі соціальні спільноти мають різні потреби й інтереси, по різному використовують продукти чи результати своєї діяльності на благо чи на зло самим собі і суспільству. З різно-

го використання досягнень духовної і матеріальної культури, за різним рівнем використання інтелектуального потенціалу інституцій та інститутів і виростають соціально-економічні наслідки позитивного або негативного плану.

Криза в промисловості, у фінансовій сфері — це наслідки кризи в інституціональній системі управління, яка виникла і розвивається в процесі трансформації суспільства, пов'язаної з переходом нашої держави до ринкових економічних відносин, розбудови нової системи національної економіки. Падіння ВВП часто пов'язують з проведеним лібералізації цін і зовнішніх відносин, серйозними прорахунками при проведенні економічних реформ, непослідовністю у проведенні структурно-інноваційної промислової політики, які суттєво відставали від політики у сфері приватизації державної власності і зрушень у фінансово-банківській системі. Але все це є не що інше, як наслідки знешкодження однієї системи інституціонального управління економікою і нерозбудови нових інститутів і інституцій управління в нових економічних умовах. Держава відмовилася від виконання функції адміністративного перерозподілу як матеріальних цінностей, так і обігових коштів для формування капіталу, що обумовлюється недостатністю державних доходів для забезпечення витрат на економічну діяльність. За таких умов різко зросла інертність у забезпечені інноваційних процесів. Втрата можливостей отримання якого-небудь капіталу з державних централізованих фондів, неспроможність забезпечити адекватне ринковим умовам управління формуванням капіталу на вітчизняних підприємствах, а також їх складне фінансове і економічне становище обумовили негативну динаміку інноваційних та інвестиційних процесів оновлення виробництва.

Усе це призвело до розгортання інфляційної спіралі і різкого скорочення пластоспроможного попиту. Гіперінфляція не тільки знецінила заощадження населення, які могли стати важливим джерелом формування капіталу, але й знецінила накопичення капіталу підприємств у вигляді резервних та амортизаційного фондів,

фонду розвитку підприємства, що й привело до загальної фінансової кризи. Фактично було втрачено ту частину власного капіталу підприємств і, природно, держави в цілому, яка могла спрямовуватися на авансування у нові інноваційні проекти, технологічне і технічне оновлення виробництва. За такого підходу було спровоковано падіння платоспроможного попиту на продукцію суміжних галузей, що залежні від машинобудування і верстатобудування. Це призвело також, значною мірою, до «вимивання» обігових коштів підприємств. Криза неплатежів, яка охопила значну частку промислового комплексу, викликала значне зростання дебіторської та кредиторської заборгованості. Таким чином, розваливши систему інституційного управління, держава свідомо зняла із себе функцію перерозподілу коштів для формування власного капіталу, чим надала змогу недержавним підприємствам, а їх частка значно зросла, теж відмовитися від накопичення капіталу для оновлення власного виробництва. Держава втратила можливості зростання державних доходів для забезпечення витрат на трансформаційні заходи економічної діяльності.

Сьогодні найбільш розвинуті країни світу переживають трансформацію після-індустриального суспільства в інформаційне, яке вимагає розбудови економічної системи на підставі інформаційно-інноваційних процесів інвестиційного напрямку. Найважливішою особливістю такої економіки стають новітні технології з науково-практичним обґрунтуванням, що є найголовнішим фактором сучасного виробництва. Але ми не змогли створити навіть ринкові відносини. Не створили, бо не творили. Інертність у забезпеченні інноваційних відтворюючих процесів, втрата можливостей отримання пільгового капіталу з державних централізованих фондів, неспроможність забезпечити адекватне ринковим умовам управління формуванням капіталу на вітчизняних підприємствах і в державі в цілому, а також їх складне фінансове та економічне становище обумовлюють негативну динаміку інноваційно-інвестиційних процесів у промисловому секторі країни.

Таким чином, розвал інституціональної системи управління вітчизняною економікою породив проблеми, які гальмують розвиток вітчизняної промисловості, агропромислового комплексу, комунального середовища і загалом соціальної сфери суспільства, створюючи тим самим замкнене коло занепаду. Застарілі технології і високий ступінь зносу виробничого обладнання негативно впливають на конкурентоспроможність продукції, що призводить до зменшення на неї платоспроможного попиту. А кризовий стан політично-владної системи зневірює вартість держави у міжнародному сенсі. Розв'язання визначених проблем можливе не тільки і не стільки за рахунок оновлення технологічної бази суспільства, що являє собою найважливіший аспект відновлення і розбудови, скільки від реструктуризації виробничих потужностей і структури економіки в цілому, що можливе лише за умов створення інституціональної системи управління і залучення додаткового капіталу у вигляді інвестицій на всіх рівнях: власне підприємств – незалежно від форми власності; державному – за пріоритетами відновлення; іноземному – за пріоритетами національного потенціалу.

Список використаної літератури

1. Про внутрішнє і зовнішнє становище України в 2002 році. Послання Президента України до Верховної Ради України // Економіст. – 2003. – № 5. – С. 21–83.
2. Певзнер Я.А. Введение в экономическую терию социал-демократизма / Я.А. Певзнер. – М.: Эдиторная УРСС, 2001. – 208 с. – С. 157.
3. Тоффлер Э. Метаморфозы власти / Э. Тоффлер. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. – 669 с. – С. 126.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 412 с.
5. Veblen T. The place of Science in Modern Civilization and Other Essays. – N.Y.: Huebsch, 1919. – 478 с. – С. 239.
6. Хайдеггер М. Бытие и время / М. Хайдеггер: перевод с нем. – М.: AD MARGINEM, 1997. – 452 с.

Отримано 3.02.2009

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 338.43.02

П.М. МАКАРЕНКО, доктор економічних наук, професор, проректор
Дніпропетровського державного аграрного університету,
академік Академії економічних наук;

Ю.О. ЛИТВИН, народний депутат України;

А.П. МАКАРЕНКО, кандидат економічних наук, доцент
Національної академії державного управління при Президентові України

АГРАРНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ У ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИНАХ НА СЕЛІ

Статтю присвячено формуванню політики держави в аграрному секторі та земельним відносинам на селі. Проаналізовано ефективність використання сільськогосподарських угідь в Україні та сучасні тенденції земельних відносин.

Статья посвящена формированию политики государства в аграрном секторе и земельным отношениям в селе. Проанализирована эффективность использования сельскохозяйственных угодий в Украине и современные тенденции земельных отношений.

The article is dedicated to the issues of forming state policy towards the agricultural sector and agrarian reform. It analyses the effectiveness of using agricultural land in Ukraine and current trends in land relations.

аграрна політика, земельні відносини, оренда землі, відносини власності

Глобалізація та євроінтеграція економіки України обумовлює необхідність формування цілеспрямованої системи заходів держави щодо підвищення ефективності галузі сільського господарства і його земельних відносин. Тобто аграрна політика повинна бути спрямована на створення демократичного регулювання економічних процесів, які закладені в специфіці сільськогосподарського виробництва і різноманіття яких визначається станом головного засобу виробництва – землі. Це може бути передумовою зміцнення конкурентоспроможності і забезпечення притутковості аграрних формувань. Тому розвиток аграрного виробництва на засадах ефективного землекористування є одним із пріоритетів аграрної політики держави та найактуальнішим питанням сьогодення, що стоїть перед економістами-аграрниками.

Різні аспекти земельної реформи в Україні і земельних відносин взагалі привертали до себе пильну увагу таких профільних економістів-аграрників як: І.І. Лукі-

нов, О.М. Онищенко, В.Я. Месель-Веселляк, П.Т. Саблук, М.М. Федоров, В.В. Юрчиншін і багатьох інших. Віддаючи належне розробкам цих науковців і аналізуючи їхні праці, вважаємо, що є ще ряд теоретичних і практичних питань, які потребують уточнення або викладення їх у новому контексті, виходячи із досвіду здійснення аграрної політики в Україні.

Мета запропонованої статті – проаналізувати сучасний стан аграрної політики держави в земельних відносинах на селі та запропонувати напрями її поглиблення в найбільш складній, суперечливій та дискусійній сфері – демонополізації державної власності на землю у цілому і приватизації більшості сільськогосподарських угідь зокрема.

За радянських часів в Україні держава була монопольним власником усіх земельних угідь. Вона передавала їх колгоспам, радгоспам та іншим аграрним господарствам (зокрема, для ведення особистих підсобних господарств населення) у довічне користування. У радгоспах, таким

чином, землеволодіння і землекористування здійснював один і той же суб'єкт – держава. В колгоспах і особистих підсобних господарствах населення ці процеси роз'єднувались. Водночас, зважаючи на значну одержавленість колгоспів головні питання землекористування вирішувались не користувачем землі, а землевласником – державою.

До 90-х років ХХ ст. існуючі земельні і господарські відносини у суспільному (одержавленому фактично) секторі оцінювались найвищим балом. Принаймні, вважалося, що вони мали переваги у порівнянні із приватними власницько-господарськими відносинами у країнах з ринковою економікою.

С початком аграрної реформи абсолютна більшість науковців, політиків і практиків перейшли на альтернативні позиції. На їх погляд, «одержавлене сільсько-господарське виробництво на найродючіших землях протягом семи десятиліть не змогло вирішити продовольчої проблеми. За рівнем розвитку і забезпечення населення продовольством сільське господарство України значно відставало від передових країн Європи і США.

Основною причиною такого стану була відсутність заінтересованості у результатах сільськогосподарського виробництва основних його учасників – селян, не поєднаних колективних і державних інтересах з інтересами хліборобів, які не були власниками ні землі, ні майна, ні продукції, ні прибутку, тобто не мали відношення ні до власності, ні до виробленої продукції. Це наслідок недосконалості земельних відносин, форм господарювання та економічних відносин, які будувались за монополії колгоспно-радгоспної системи організації виробництва з державною власністю на землю, майно і вироблену продукцію, що давало державі можливість нав'язувати економічні відносини, які не заінтересували працюючих на землі, у результатах своєї праці. Таке становище, безперечно, викликало потребу в реформуванні аграрного сектора України, розвитку форм господарювання на селі ринкового змісту [1, с. 56].

Із викладеного вище логічно витікає висновок про те, що основною причиною

відставання сільського господарства була його одержавленість, відсутність у селян власності на землю, майно, вироблену продукцію, прибуток тощо. Таке положення, напевне, ні в кого не може викликати заперечень. Самоочевидним є факт відсутності приватної власності у селян на землю і інші засоби виробництва в колгоспах і радгоспах. Ale як було встановлено у першому розділі дисертаційної роботи, щодо власності на землю, то з позиції господарювання не має вирішального значення хто є її власником. Головне щоб землекористувач був на ній господарем, вирішував самостійно питання: що, як, з ким, скільки і для кого виробляти на «чужій» землі.

На початку аграрної реформи були різні варіанти проведення її важливої складової – земельної реформи. Зокрема, залишити державну власність на землю і передавати її суб'єктам господарювання на різних засадах – починаючи із довічного користування і закінчуючи орендою землі у держави. I навіть приватизацію землі можна було здійснити за варіантами, наприклад: оренда земель державі із наступним її викупом орендатором; продаж земель сільськогосподарського призначення на умовах конкурсу; безоплатної передачі земельних ділянок у приватну власність тільки тим, хто бажає й може на ній ефективно господарювати.

Деякі науковці вважали, що найкращим варіантом було б залишити державну власність на землю і передавати її в оренду господарюючим суб'єктам. Така оренда має незаперечні переваги у порівнянні із орендою землі у приватних власників [2, с. 63].

Натомість реформатори щодо земель сільськогосподарського призначення обрали один напрям – через їх паювання, перехід у приватну власність селян. Головні їх аргументи можна сформулювати в таких тезах:

– «без приватної власності на землю не можливо домогтися відповідальності, стимулювати ініціативу, забезпечити економічну зацікавленість працюючих» [3, с. 65].

– «не можна організовувати підприємництво, бізнес... на землі, не володіючи нею» [4, с. 20].

Наведені вище аргументи самі по собі не викликають заперечень, хоча їх не слід абсолютно засуджувати. Так, як вже зазначалося, у колишньому СРСР в умовах НЕПу селяни без приватної власності на землю, одержавши доступ до неї, швидко відновили зруйноване війнами сільське господарство. Обсяг виробництва валової продукції сільського господарства в період НЕПу зрос майже удвічі. Особисті підсобні господарства також базувалися на державній власності на землю. Щодо чинника організації аграрного бізнесу, забезпечення ефективного господарювання, то цього можна досягти не тільки за умов приватної, а й державної або муніципальної форми власності на землю, оренди чи соціалізації землі.

Зазначимо, що приватну власність на землю треба розглядати не взагалі, а у контексті процесів землеволодіння і землекористування. Вони можуть поєднуватися в одній особі або роз'єднуватися. Тобто власник землі може сам вести на ній господарство або тимчасово передавати її другим на тих чи інших засадах. Відповідно має бути і різна соціально-економічна й екологічна оцінка приватної власності на землю.

Трудова приватна власність на землю означає, що власник, господар і працівник на землі – один і той же суб'єкт. За таких умов трудовий приватній власності притаманні певні ознаки, які безпосередньо або опосередковано позитивно впливають на результати сільськогосподарської діяльності у цілому, на відновлення родючості ґрунту.

Саме виходячи з наведених міркувань, більшість вчених на Заході вважає, що приватна власність на оброблювану землю – одна з найважливіших складових ефективності сільськогосподарського виробництва, тобто розглядає цей чинник як рушійну силу й основу успіху в землеробстві. Відповідно, скорочення кількості приватних власників землі, які на ній ведуть господарство, фактично означає підрив однієї з основ сімейного фермерства, суперечить його природі.

У контексті викладеного, напевне, можна позитивно оцінити проголошений головний принцип земельної реформи в Україні «землю тим, хто її обробляє». І.І. Лу-

кінов у зв'язку з цим зазначав: «Земля повинна мати свого власника і господаря, який забезпечив би її ефективне використання. Тому вона має належати тим, хто її обробляє» [5, с. 7]. «Розвиток земельних відносин, – стверджує П.Т. Саблук, на основі прийнятих законів, законодавчих та інших нормативних актів повинен здійснюватися за таким принципом: земля належить тим, хто її обробляє ...» [6, с. 9].

Будь-яка реформа, зокрема земельна в Україні, логічно мала б привести до позитивних результатів. В іншому разі дії реформаторів призводять до «руйнації» існуючих раніше земельних відносин, і як мінімум їх збереження. Щоб цього не сталося реформатори зобов'язані науково обґрунтувати свої дії і головне «прорахувати» ще до їх початку можливі наслідки. Якщо це не можливо, то потрібно було б проводити часткові зміни, використовувати баговекторність земельної реформи. Інакше кажучи, можна було б водночас і використовувати оренду землі у державі, і її приватизацію з використанням різних варіантів, і «трудове» право на землю. Одновекторність в діях реформаторів, зрозуміло, допустима, але за умови впевненості у позитивних результатах.

Ретроспективна оцінка з позицій теорії і практики здійснення земельної реформи в Україні дає підстави сформулювати ряд положень. Автор не претендує на їх безальтернативність, тобто вони висуваються як постановчі, мають дискусійний характер.

Почнемо із соціальних наслідків земельної реформи. їх не можна оцінити однозначно, оскільки земля і фактично, і в правовому аспекті визнається як найбільш важлива складова національного багатства суспільства. Інакше кажучи, суб'єктом земельних відносин за будь-яких форм власності на землю є усі громадяни країни, їх представник – держава, місцеві установи влади. З цих позицій безоплатна приватизація сільгospугідь відбулася тільки на користь селян. А тому не можна її оцінювати як безумовно справедливий з точки зору громадян України, які нічого не отримали від цього акту. Водночас понад 6,5 млн, насамперед селян, безоплатно отримали земельні паї (сертифікати),

розмір земельних наділів у середньому по Україні становив 4,1 га, а його вартість – 33,2 тис. грн [7, с. 465]. При наймені, ця сума непорівняна із 10 грн вартості сертифікату, який отримали громадяні міст від розподілу державного майна. окрім того, власники пайв змогли отримувати від них «нетрудовий» доход (орендну плату). Зрозуміло, що нові землевласники мають підстави позитивно оцінювати таке паювання землі [8, с. 134].

Економічний аспект земельної реформи щодо трудової приватної власності на земельні ділянки за певних умов можна оцінити позитивно. Які це умови? Власники землі бажають, мають можливість і професіоналізм продуктивно використовувати отриману землю, зберігати її при множувати її родючість, а при необхідності продати її іншому господарю. Такий варіант міг мати місце за умови, що земельну ділянку приватизує тільки той суб'єкт, який може її бажає ефективно на ній господарювати.

«Зрівняльна» ж приватизація – призвела до такого рівня парцеляції землі, який не відповідає сучасним умовам господарювання у більш-менш економічно розвинених країн світу, а тим більше Західної Європи. В Україні на одного власника сільськогосподарських угідь з'явилось понад 6,5 млн осіб. Йдеться тільки про власників земельних пайв, тобто не враховуючи інших землевласників (присадибні ділянки, дачі тощо). Виходячи із загальної кількості населення України, кожний сьомий громадянин є власником земельних пайв. І головне, що землю отримали ті, хто з самого початку не міг або не бажав на ній працювати. Ініціатори і виконавці зрівняльного поділу землі, проголошуячи гасло «землю тим, хто ній працює», напевне, зобов'язані були враховувати ту зりму обстановку, що вже на початку паювання землі близько половина з тих, хто їх отримав, були непрацездатними. Стосовно працездатних, то реформатори мали б знати, що для організації агробізнесу не достатньо дати землю у власність, «дати свободу трудитися на ній... і заробляти на пристойне життя». Для цього потрібний ще «стартовий» капітал для придбання техніки, оборотних коштів,

відповідна кредитна система, цивілізований аграрний ринок тощо. І «людський» капітал щодо більшості «нових» землевласників також не відповідав вимогам сучасного агробізнесу (професійних знань, особливо з менеджменту) для самостійного господарювання як товаровиробників.

Держава також не здатна була підтримати новий для України 90-х років масовий фермерський уклад. І не випадково, тільки близько 300 тис. із 6,5 млн власників земельних наділів, виділених в наявності, вирішили приєднати їх до своїх селянських господарств без створення юридичної особи. Понад 90% земельних пайв було передано в оренду новим агроформуванням ринкового типу. А наслідком оренди землі стало уособлення процесів землеволодіння і землекористування, земля належить одним, використовує її інший суб'єкт. Тобто стрижень, головне гасло реформи «землю тим, хто її обробляє» щодо 9/10 розпайованих земель не втілено у практику. Якщо ж земельну реформу оцінити в цілому, тобто в соціальному та економічному аспектах, то вона призвела до таких результатів.

1. Утворено різні форми власності на землю. Отже, відбулися демонополізація державної власності на землю і появі різних форм власності. В правовому аспекті в Україні на сьогодні, як вже зазначалося, існує три форми власності: державна, комунальна і приватна. Реформування аграрного сектора забезпечило створення широкого кола сільськогосподарських товаровиробників, що здійснюють свою діяльність на різноманітних формах власності та господарювання.

2. Сформована багатоманітна структура землекористувачів. Раніше ними були: колгоспи, радгоспи та ОПТ.

3. Відбулося зменшення розмірів землеволодіння в розрахунку на одне господарство. На селі з'явився значний проспект землевласників. При цьому йдеться лише про власників земельних пайв.

Певні висновки щодо підсумків земельної реформи в контексті категорій землевласників і землекористувачів в Україні уже можна зробити. Так, за період 1990–2007 рр. майже на половину зменшилось землекористування сільськогоспо-

дарських підприємств, а державних у – 8,4 раза. Водночас сільськогосподарські угіддя в користуванні громадян зросли більше ніж у 5 разів. Що стосується форм власності на землю, то станом на 1 січня 2007 р. у державній власності перебувало 49,5% земель, приватній – 50% і колективній – 0,5%; сільськогосподарських угідь, відповідно – 28,2%; 71,4 і 0,4%. Отже, сьогодні в Україні понад 70% сільськогосподарських угідь і майже 80,5% площин ріллі знаходиться в приватній власності. Частково сформовано ринок земель.

Сутність ринку земельних ділянок, особливості його об'єкта і суб'єкти досить часто зустрічається в публікаціях, а тому розглянемо лише проблеми його становлення в Україні. Формально в радянські часи ринку землі не було, хоча фактично продавалися і купувалися присадибні ділянки. На сьогодні ринок землі існує, окрім ринку розпайованих земель.

Щодо останніх, то проти цього напряму земельної реформи з самого її початку виступило чимало політиків, практиків і науковців. І хоча сільгоспугіддя приватизовані, але й сьогодні власники земельних пайів неправомочні їх продати на ринку. Спочатку мораторій на відчуження земель сільськогосподарського призначення встановлено до 1 січня 2005 р. Останній мораторій (від 13 січня 2007 р.) ввели до 1 січня 2008 р. за умови, щодо цього часу Верховна Рада прийме два закони: «Про ринок земель» і про Земельний кадастр. В разі неприйняття цих законів дія мораторію продовжиться на невизначений час. Як вирішить це питання Верховна Рада нового скликання – невідомо. Можна сподіватися, що депутати новообраного складу Верховної Ради, зрештою, сформують належне законодавче поле щодо ринку земель сільськогосподарського призначення. Питання щодо ринку земельних пайів потребує прискіпливої оцінки головних аргументів як його прихильників, так і опонентів.

Напевне головним для них аргументом на користь ринку землі є та обставина, що приватна власність на землю має охоплювати (як і на будь-які інші об'єкти) усі правомочності власника: володіння, користування і розпорядження. Мораторій

на продаж земельних часток селянами є дискримінація їх прав як землевласників. Тобто це суперечить і теорії власності, і світовій практиці земельного права. Практично в усіх країнах світу приватна власність на земельні ділянки надає право на їх продаж. В Україні зафіксовано і в Конституції, і в Земельному кодексі право приватної власності на землю зокрема на земельні пайі, на більшість земельних часток видані державні акти, а на їх продаж вводиться «перманентний» мораторій. Водночас дозволені інші форми «руху» земельних ділянок. Так, за станом на 1 січня 2005 року за даними Держкомзему України кількість нотаріально посвідчених переходів права на земельну частку (пай) на підставі договору склала 924,5 тис., з них успадковано – 813,9 тис. (86,6%), подаровано – 95,2 тис. (11,6%), обміняно – 2,4 тис. (0,2 %), продано – 13,0 тис. (1,6%).

Саме ці форми обігу земель нерідко є нічим іншим як їх продажем-купівлєю. А тому є підстави вважати, що до моменту введення ринку земельних пайів вони вже будуть знаходитися не у власності тих, хто їх отримав на законних підставах. І, зрозуміло, перераховують усі вигоди існування ринку земель сільгосппризначення.

«Зволікання з уведенням землі в ринковий обіг унеможливило організацію системи середньо- та довгострокового кредитування сільськогосподарських виробників і стимулює заличення інвестицій у галузь. З розвитком ринку землі безпосередньо пов'язане вдосконалення орендних відносин, якими охоплено 92% земельних пайів» [9, с. 4].

За даними держкомзему України, використання половини із загального обсягу розпайованих земель (13 млн га) як застави на умовах іпотечного кредитування вже дозволить заличити в аграрний сектор понад 4 млрд грн. довгострокових кредитів, які не можуть бути заличені іншим шляхом. Це додаткові обігові кошти, підвищення інвестиційної привабливості підприємств і розширення можливостей для розв'язання соціально-економічних проблем на селі.

За інформацією Держкомзему, більше половини власників уже розпайованих земель – люди пенсійного віку. Третина з

них не має спадкоємців або ними є іноземці. Таким чином, продовження мораторію призведе до фактичного вилучення з ринку землі, що належить цим громадянам.

Суперечать нормам Конституції України недопущення звуження змісту й обсягу існуючих прав і свобод громадян при прийнятті нових законів або внесенні змін до вже існуючих, а також ст. 41, якою передбачено право кожного громадянина володіти, користуватися і розпоряджатися своєю власністю.

Головні аргументи опонентів ринку земельних пайів «пограбування» селян – латифундизм, спекуляція земельними ділянками, виведення їх із сільськогосподарського обігу тощо.

Критичний підхід щодо викладених аргументів як прихильників, так і опонентів ринку земель сільгосппризначення, зокрема пайів, дає нам підстави сформулювати такі висновки. Якщо зважити на ту обставину, що земля вже приватизована, і вже оформлено та видано державних актів на право приватної власності на земельний пай замість сертифікатів близько 6 млн землевласникам, то немає ніяких законних підстав лишати їх головної складової правомочностей – вільно розпоряджатися земельною ділянкою, зокрема продавати її.

Існує чимало й інших ґрунтовних підстав щодо відміни мораторію на продаж земельних пайів. Головна з них, окрім стимуляції залучення кредитних ресурсів у село, тобто використання землі під засаду (власником високоліквідного об'єкта

застави) є така, що ринок землі може зумовлювати як її парцеляцію, так і концентрацію, тобто сприяти зосередженню сільгоспугідь на великих підприємствах і одночасне зменшення кількості землекористувачів. Раніше відзначалися переваги великих підприємств. Оскільки розміри сільгоспугідь обмежені природою, а їх площа скорочується внаслідок урбанізації, розвитку гірничорудної і видобуваючої галузей промисловості, то збільшити оброблювані землі в межах окремих господарських одиниць можна за такими напрямами:

- збільшення площі ріллі, що для України, зважаючи на розораність землі – недопустимо. Відносно ефективного використання земель сільськогосподарського призначення, то у цілому віддача від землі значно знизилась про що свідчать дані табл. 1. Потребує невідкладного вирішення питання оптимізації агропромислового виробництва, і починати треба з рішучого скорочення обсягів орних земель. Якщо такі землі розпайовані і не підлягають використанню в господарстві (наприклад, залучення для потреб тваринництва), то держава на певний період може взяти на себе орендну плату або навіть викупити їх у селян; [10, с. 270]

- купівля-продаж додаткових земельних ділянок для досягнення оптимальних розмірів;

- оренда землі.

Наведені напрями широко використовуються практично у всіх країнах з рин-

Таблиця 1

Результативність використання сільськогосподарських угідь в Україні*

Показник	1990	2000	2005	2007	2007 р. у % до 1990 р.
Валова продукція сільського господарства, млрд грн	149,9	77,9	92,6	88,8	59,24
Вироблено на 100 га сільськогосподарських угідь, ц	349,0	193,0	258,0	220,0	63,04
Валовий збір зернових і зернобобових культур, млн т	51,0	24,5	38,0	29,3	57,45
Урожайність з 1 га зібраної площині, ц	35,1	19,4	26,0	21,8	62,11

*Статистичний щорічник «Сільське господарство України» за 2002 рік / За ред. Ю.М. Остапчука // Державний комітет статистики України. – К., 2003. – 319 с. Статистичний щорічник «Сільське господарство України» за 2007 рік / За ред. Ю.М. Остапчука // Державний комітет статистики України. – К., 2008. – 391 с.

ковою економікою, в яких функціонує приватна власність на землю, а відповідно, ринок землі та її оренда.

Раніше нами визначалися позитиви і негативи оренди землі. За великим рахунком все-таки кращий варіант, коли землевласник і землекористувач є одним суб'єктом. А оскільки цього досягти нерідко проблематично, то в країнах з розвиненою ринковою економікою власні землі нерідко поєднуються із її орендою у більш-менш раціональних пропорціях.

В Україні це відноситься до більшості (окрім великих за розмірами земель) фермерських господарств. Сільські домогосподарства, зокрема ОСГ орендують землю в незначних обсягах. А такі організаційно-правові форми господарювання як приватні підприємства, господарські товариства та інші недержавні сільськогосподарські підприємства функціонують практично повністю на орендованих у селян землях. А це зумовлює виробничу та фінансову нестійкість, проблематичність перспективного бізнес-планування тощо, там, де функціонує повноцінний ринок землі. Разом з тим те, що 9/10 землі орендується й абсолютно більшість сільгосп-підприємств працює майже виключно на орендованій землі, не сприяє ефективному функціонуванню аграрної сфери. Нормальним є такий стан, коли господар землю орендує частково, а хоча б половина землі належить йому. І розв'язати цю проблему може дозвіл на продаж землі, тобто формування ринку сільгоспугідь.

В Україні оренда землі набула специфіки у порівнянні з країнами Заходу. Орендні відносини в Україні, зрозуміло, потребують спеціального дослідження, оскільки це багатоаспектне питання. Розглянемо їх у зв'язку з ринком земель. Саме відсутність повноцінного ринку земель сільгосппризначення є однією із причин того факту, що абсолютно більшість селян власників земельних пайв стали орендодавцями. До інших чинників дослідженнями віднесено такі:

- близько 60% землевласників належать до категорії непрацездатних;
- абсолютна більшість працездатних власників земельних часток внаслідок відсутності стартового капіталу, не-

сприятливого підприємницько-ринкового середовища не мали можливості або бажання організувати власне господарство;

— значна частина власників земельних пайв побажали використовувати їх як джерело додаткового доходу у формі орендної плати;

— відсутність повноцінного ринку землі, зокрема мораторій на продаж земельних пайв.

Відсутність повноцінного ринку землі в Україні є, напевне, головним чинником того що оренда земельних часток (пайв) набула широкомасштабного розвитку. Як це можна оцінити в економічному аспекті і, насамперед, з I точки зору розвитку земельних відносин, ефективності сільськогосподарського виробництва, і головне, збереження родючості ґрунтів? В основному у критичному плані, хоча тут мали місце й деякі позитивні моменти. Стосовно останніх, то необхідно підкреслити, що оренда земельних пайв у їх власників більш-менш великими агроформуваннями сприяла тому, що не відбулося масове подрібнення, надмірна парцеляція земель у межах колишніх колгоспів, а пізніше КСП. Саме організованих на їх засадах різних організаційно-правових форм господарювання приватні підприємства, господарські товариства і частково фермерські господарства зосередили як землекористувачі більш-менш великі земельні маси. В Україні оренда землі сприяла тому, що в умовах паювання землі і відсутності ринку останньої вдалося в основному зберегти великі земельні наділи. Такі організаційно-правові форми господарств, як приватні підприємства, різні товариства й інші практично працюють повністю на орендованих землях. Таким чином, оренда землі гальмує процес її парцеляції, сприяє збереженню єдиних великих масивів оброблюваних земель. Орендують землю, насамперед, великі агроформування. Відповідно, вони її краще обробляють. Селяни-землевласники, тобто орендодавці, отримують орендну плату, що сприяє покращенню їх поки що низького життєвого рівня.

На жаль, визначальною рисою земельно-орендних відносин в Україні і ра-

ніше і сьогодні продовжується залишатися їх короткостроковий характер. Зокрема, третина договорів укладається на термін до 3 років, половина – на термін від 4 до 5, решта – до 10 років. Лише 1,8% договорів – на період понад 10 років [11, с. 37]. Чим зумовлена домінування короткострокової оренди сільськогосподарських земель в Україні? Передусім відсутністю достатньої економічної стабільності, низькою орендною платою, сподіваннями на самостійне господарювання за кращих умов для малого підприємства. Як вплине введення ринку земель на орендні відносини в Україні?

По-перше, зменшаться обсяги орендованих земель, а також кількість орендодавців і орендарів, особливо коли землю куплять ті агроформування, які на сьогодні її орендуєть.

По-друге, посилився конкуренція між орендодавцями, оскільки у орендарів землі появиться вибір – купити землю чи її орендувати. Безсумнівно, – це на користь орендарів землі, які зможуть більш дієво впливати як на розміри орендної плати, так і на термін оренди.

По-третє, якщо сучасний орендодавець власник земельного паю забажає його продати не його орендарю, а іншому суб'єкту господарювання, то це призведе до: порушення цілісності вже оброблюваної земельної ділянки, а відповідно, необхідність проведення додаткового межування землі; порушення існуючої господарської і фінансової діяльності орендаря, структури його виробництва, сівозміни.

Отже, введення повноцінного ринку землі в Україні призведе до значних змін в земельних і, зокрема, орендних відносинах. Однозначно оцінити їх не можна. В макроекономічному аспекті ринок землі, тобто її купівля-продаж, безумовно, буде сприяти більш-менш оптимальному співвідношенню в обробітку сільськогосподарських земель: власної і орендованої землі. Тобто у цьому відношенні Україна вийде на стандарти більшості країн Західної Європи. І головне, що будуть створені умови для збереження родючості ґрунтів. Така ж ситуація сформується і на мікрорівні, якщо сучасні орендарі зможуть частково

викупити земельні паї у їх власників, або заключити більш вигідні умови їх оренди. Ale вони можуть понести значні втрати, коли власник земельного паю продасть його іншому землекористувачу.

Саме з цих позицій перехід землі від одного власника до іншого на засадах її купівлі-продажу має переваги. Тобто йдеться про «трудову» приватну власність на землю, яка поєднає у одній особі землевласника і землекористувача. Вважаємо, що формування й розвиток ринку земель сільськогосподарського призначення буде сприяти вирішенню таких актуальних питань сільськогосподарського виробництва.

1. Зростання рівня концентрації сільськогосподарського виробництва і на цих засадах використання переваг великих господарств. Йдеться про ті випадки, коли купуються земельні ділянки аграрними господарствами для приєднання їх до вже оброблюваних або більш-менш великих розмірів.

2. Якщо земля переходить у «трудову» приватну власність то вона набуває всіх позитивних ознак. Усі види доходу від використання землі, що входять в орендну плату при розділені процесів землеволодіння і землекористування залишаються власнику-господарю землі. Відповідно, він має можливість направити їх на інтенсивно-інноваційний розвиток виробництва або знизити ціни на сільськогосподарську продукцію, тим самим підвищити її конкурентоспроможність. За «трудової» приватної власності на землю виключаються джерело нетрудових доходів і на цих засадах – прошарок «рантьє».

Стосовно суб'єктів ринку земель сільськогосподарського призначення, то зрозуміло, що за необмеженої його свободи земельні ділянки зможе купити всякий той, хто має для цього кошти і бажання. I є всі підстави вважати, що вітчизняне законодавство обмежить ринок земель рядом умов і насамперед тих, хто може купувати землі сільськогосподарського призначення. Ними, у першу чергу, а можливо, і виключно стануть господарюючі аграрники, ті хто сьогодні орендує землю в масовому масштабі: приватні підприємства, різні сільськогосподарські товариства і кооперативи, фермерські гос-

подарства, Зрозуміло, що йдеться про бажаний для суспільства напрям купівлі-продажу земельних пайв.

Більш практичний підхід до цього питання вимагає аналізу конкретної ситуації щодо суб'єктів аграрного виробництва на сучасному етапі його розвитку. На сьогодні пропозицію земельних ділянок можуть здійснювати власники земельних пайв (часток). Результати українського загального соціологічного дослідження свідчать, що 22% власників земельних ділянок погодилися б їх продати. Водночас, майже половина селян висловилася проти існування ринку землі. Отже, якщо зважити на кількість власників земельних пайв – 6,8 млн і середній по Україні земельний пай – 4,1 га, то, обсяги пропозиції земель сільськогосподарського призначення становитимуть приблизно 5 млн га. За іншими підрахунками «пропозиція до продажу на ринку землі в найближчі роки становитиме близько 10 млн га [12, с. 206].

Можна погоджуватися чи заперечувати ці розрахунки, виходячи з того, що їх важко перевірити і підтвердити достовірність. Разом з тим, пропозиція існуючих земельних пайв вирішальною мірою, напевне, буде залежати від наступних обставин: ціни на них; розміру орендної плати; наявність сприятливих умови для приєднання земельних пайв до ОСГ. Відносно розміру орендної плати і господарювання на земельних ділянках (паях), то у біжній перспективі істотних позитивних зрушень не має підстав очікувати. І якщо зважити на сучасний низький рівень орендної оплати, і на те, що понад половину орендодавців становлять особи пенсійного віку, то більшість їх за більш менш нормальну ціну готові продати землю. Окрім того, більшість нащадків селян-пенсіонерів мешкають в містах і повертаються в село не збираються. Це також приведе до того, що за умов, коли земля не потрібна, її власники-нащадки намагаються її продати. Такі бажання, безумовно, приведуть до значної пропозиції земельних ділянок на початковому етапі уведення земельного ринку.

Попит на земельні пай буде визначатися двома чинниками: прибутковістю виробництва тих агроформувань, які по-

бажають купити землю; рівнем цін на неї. Стосовно прибутків потенційних покупців земель сільгospriзначення (в першу чергу сільськогосподарських підприємств), то вони поки що незначні. Так, у 2006 р. прибуток усіх сільськогосподарських підприємств в Україні від всієї діяльності становив – 2445,4 млн грн, а функціонувало 58575 одиниць господарюючих суб'єктів. На одне сільськогосподарське підприємство було, таким чином, в середньому отримано 6,2 млн грн. Рівень рентабельності всієї діяльності становив – 7,4%, а сільгospродукції – 2,8%. Частка збиткових недержавних підприємств становила: 32,4%. Зважаючи на зношуваність техніки, відсталість технологій, низький рівень внесення добрив, диспаритет цін тощо, зрозуміло, що платоспроможність усіх агроформувань невисока, а понад третина їх взагалі не отримують доходи. Ось чому за найоптимістичнішими оцінками попит не перевищить 6 млн га. За умови уведення мораторію ця невідповідність зросстатиме. Тому навіть норма переходних положень Земельного кодексу, за якою продаж земель сільськогосподарського призначення протягом 2005–2010 рр. обмежуватиметься 100 га, викликає пересторону щодо подальшого зниження попиту на землю та падіння цін її на ринку, що не дасть можливості нинішнім власникам одержати реальні гроші від продажу земельної ділянки. Експерти Інституту сільського розвитку вважають, що майбутня структура сільського господарства України визначиться на початковому етапі формування земельного ринку. «Згідно з отриманими даними покупцями землі, на думку 54% селян, стануть, у першу чергу, вітчизняні і закордонні інвестори, які вже зараз орендують великі площа сільськогосподарських земель в Україні» [13].

З уведенням ринку земель сільгospriзначення на ньому очікується незбалансованість пропозиції і попиту у першу чергу на земельні пай. Звідси низькі ціни на них. Більше того, це може викликати обвальне падіння цін на землю. Звісно триватиме така ситуація недовго, але це буде достатнім, щоб земля опинилася в руках у спекулянтів або тих, хто намагатиметься отримати короткострокову виго-

ду — низька ціна, за якої була куплена земля, буде сприяти цьому. Дослідженнями встановлено, що основним засобом протидії цим негативним процесам, безумовно, є цінове регулювання з боку держави як за рахунок законодавчих обмежень, так і за рахунок економічних важелів впливу.

Щодо таких можливих негативних наслідків, як скуповування їх за безцінь, поява латифундістів тощо, то їх можна нейтралізувати за допомогою державного регулювання ринку земель. У Земельному кодексі України зафіксовано, що покупцями земельних ділянок сільськогосподарського призначення для ведення товарного сільгоспвиробництва можуть бути: громадяни України, які мають сільськогосподарську освіту або досвід роботи в сільському господарстві чи займаються веденням товарного сільськогосподарського виробництва; юридичні особи України, установчими документами яких передбачено ведення сільськогосподарського виробництва.

Отже, чинне законодавство передбачає право купівлі земельних ділянок сільськогосподарського призначення тими, хто буде їх обробляти. А це приведе до поєднання процесів землеволодіння і землекористування в одній особі, що найкраще сприяє раціональному використанню землі і збереженню її родючості. Земельний кодекс передбачає розробку й прийняття основоположних нормативно-правових актів, зокрема, Законів України «Про ринок землі», «Про державний земельний (іпотечний) банк», «Про оцінку земель», «Про державний земельний кадастр». І головне, що в Україні існує як потенційна пропозиція, так і потенційний попит на ринку землі. Власниками земельних ділянок і земельних часток (паїв) є 6,7 млн громадян України. Багато з них уже готові продати свої земельні паї. За деякими підрахунками, пропозиція до продажу на ринку землі в найближчі роки становитьиме близько 10 млн га. Водночас попит не перевищить 6 млн га. Відповідно, ціна землі буде нижчою за ціну рівноваги, що сприятиме її купівлі сільгоспідприємствами, навіть з відносно невеликою рентабельністю.

Інтереси власників землі й суспільства, як відомо, не завжди співпадають. Більш-менш поєднати їх можна лише за допомогою держави. Тобто державне регулювання земельним фондом, земельними відносинами і зокрема ринку землі — неодмінна умова поєднання інтересів землевласників, землекористувачів й інших громадян на виважений правовій основі. У першу чергу держава має використати зарубіжний досвід, зрозуміло, із врахуванням національних особливостей, не допустити негативів на ринку землі. Інакше кажучи, заборонити парцеляцію земельних ділянок при змінах їх власника, використання сільгоспугідь не за призначенням, недопущення латифундизму. І, напевне, головним в державному управлінні земельним фондом є сприяння, підтримка й контроль за такими процесами як відновлення родючості ґрунту, продуктивне використання земель, екологічна складова у землекористуванні. Зокрема, йдея про створення й регулювання державою організованих земельних відносин.

Список використаної літератури

1. Указ Президента України «Про Основні напрями земельної реформи в Україні на 2001–2005 роки» від 30 травня 2001 року № 372/2001 // Офіційний вісник України. — 2001. — № 22. — С. 34. — Ст. 986.
2. Сенчуков В. Какая собственность на землю нужна Украине / В. Сенчуков, В. Семенюк // Экономика Украины. — 2000. — №2. — С. 62–70.
3. Михасюк І. Розвиток приватних агроформувань і подолання аграрної кризи / І. Михасюк // Економіка України. — 2000. — С. 62–66.
4. Саблук П.Т. Стан економіки і реформ в агропромисловому комплексі України та завдання вчених економістів-аграрників / П.Т. Саблук // Економіка АПК. — 1999. — № 1. — С. 3–31.
5. Лукінов І.І. Продовольча безпека та її гострота у світовому вимірі / І.І. Лукінов // Економіка АПК. — 2001. — №4. — С. 33–36.
6. Саблук П.Т. Підвищення ролі аграрної економічної науки у формуванні

- та реалізації аграрної політики в Україні / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2001. – №3. – С. 3–10.
7. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку. Інформаційно-аналітичний збірник (випуск 6) / за ред. П.Т. Саблука та ін. – К.: IAE УААН, 2003. – 764 с
8. Мельник Л.Л. Земельна реформа в сільському господарстві: її підсумки, сучасний стан і перспективи розвитку / Л.Л. Мельник // Держава і регіони: Серія: Економіка та підприємництво. 2004. – №2. – С. 132–135.
9. Кучма Л.Д. Дбаючи про село, ми забезпечуємо майбутнє / Л.Д. Кучма // Економіка АПК. – 2004. – №11. – С. 3–10.
10. Селіверстов В.В. Особливості формування земельних відносин у ринкових умовах / В.В. Селіверстов, А.Д. Топалов // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – № 5. – С. 268–271.
11. Данкевич А.Є. Ефективність використання орендованих земель у сільськогосподарських підприємствах / А.Є. Данкевич // Економіка АПК. – 2003. – №12. – С. 36–40.
12. Мельник Л.Ю. Теоретичні аспекти ринку землі / Л.Ю. Мельник, В.В. Селіввестров // Держава та регіони: Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – № 6. – С. 205–209.
13. 2002 Census of Agriculture. United States Summary and State Data. Vol. 1, Cerographic. Area Series. Part. 51. U.S. Department of Agriculture. Issued June 2004.

Отримано 17.02.2009

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.59

В.Я. ШВЕЦЬ, доктор економічних наук, професор, директор Дніпродзержинського інституту економіки та менеджменту, академік Академії економічних наук України;

Е.В. РОЗДОБУДЬКО, кандидат економічних наук, доцент Дніпродзержинського інституту економіки та менеджменту Міжрегіональної академії управління персоналом

ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНИЙ СТАН ЯК ІНДИКАТОР РІВНЯ І ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ

Стаття розкриває вплив екологічного стану на рівень та якість життя населення у промислових регіонах України. Визначено вплив головних підприємств-забруднювачів на екологічний стан довкілля.

Статья раскрывает влияние экологического состояния на уровень и качество жизни населения в промышленных регионах Украины. Определено влияние главных предприятий-загрязнителей на экологическое состояние внешней среды.

The article enlightens the influence of the economic situation on the living standards and wellbeing of the population in industrial region of Ukraine. It also determines the effect of major Ukrainian enterprises-contaminators.

екологічний стан, промислова концентрація, екологічна ситуація, екоконтролінг

Сучасна держава може стійко розвиватися тільки за умови, якщо її економічна політика спрямована на поліпшення рівня і якості життя громадян, розширення їх можливостей формувати власне майбутнє. Для цього необхідно не тільки збільшувати доходи населення, а й поліпшувати багато інших компонент рівня і якості життя населення, а саме: створювати реальну рівність для здобуття освіти і працевлаштування; забезпечувати високий рівень медичного обслуговування; якісне харчування й ін. До цього також необхідно додати чистоту і сталість навколошнього середовища, в якому живе людина.

На жаль, забруднення навколошнього середовища, екологічна небезпечність є актуальною проблемою для населення багатьох регіонів України і, насамперед, Донбасу і Придніпров'я – найбільш забруднених регіонів в Європі, де проживає 28% населення України і виробляється 40% загального обсягу промислової продукції. Через високій рівень концентрації промислового виробництва, особливо в гіганських центрах надмірного зосередження промисловості – містах Дніпропетровську, Дніпродзержинську, Кривому

Розі, Донецьку вони належать до зони з високим антропогенным впливом на природне середовище. Тому саме ці міста повинні стати об'єктами пильної уваги та впровадження термінових заходів по запобіганню екологічних ризиків.

Для центрів надмірного зосередження промисловості характерні дві категорії регіональних несприятливих екологічних ситуацій: екологічна катастрофа, в результаті якої гине велика кількість живих організмів і веде до економічних збитків, та екологічна небезпека, при якій з'являються ознаки несприятливих змін, що ставлять під загрозу здоров'я людини, стан виробничих об'єктів та господарську діяльність.

Тільки переосмислення наслідків екологічної кризи, наукове розуміння залежності здоров'я та тривалості життя населення – бази процесів відтворення трудових ресурсів і головного фактора виробництва, – від стану навколошнього середовища дозволяє віднести питання вирішення екологічних проблем до числа пріоритетних у державній і регіональній соціально-економічній політиці. Тому основною метою даної статті є визначення

ступеню впливу екологічного стану на рівень і якість життя населення та розробка пропозицій щодо упередження виникнення і ліквідації екологічної кризи.

Забруднення біосфери в Придніпровському промисловому регіоні і містах набуло кризового характеру і це завдає великої шкоди здоров'ю населення, посилює захворюваність і навіть смертність, знижує демографічні показники та продуктивність праці. Найбільші рівні забруднення атмосферного повітря спостерігаються у містах Дніпропетровську, Дніпродзержинську, Кривому Розі. На рис. 1 відображені обсяги викидів забруднюючих речовин у атмосферне повітря по Дніпропетровській області [1].

Базою для проведення дослідження обрано одне з міст Придніпровського регіону – місто Дніпродзержинськ, яке знаходиться в зоні екологічної кризи по забрудненню атмосферного повітря та навколошнього середовища.

Протягом 2003–2007 років середній загальний обсяг викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря по місту Дніпродзержинську становив 128 тис. тонн, а у розрахунку на одного мешканця – 470–510 кг/рік. Величина цих показників значно перевищує середній рівень як по країні (майже в 5 разів!), так і по області (в 1,5 рази).

Але слід відзначити, що у зв'язку зі скороченням промислового виробництва в умовах кризи обсяг викидів за прогнозними розрахунками на 2009 р. повинен зменшитися (див. рис. 2). Як видно з рис. 2, лінія тренду поліноміальної апроксимації і регресивне рівняння з коефіцієнтом детермінації, зі значною часткою достовірності прогнозують зменшення шкідливих викидів до 2010 р.

Перевищення гранично допустимих норм в атмосферному повітрі спостерігається по значній частині хімічних елементів, а саме: по пилу – в 1,3 раза, діоксиду азоту та фенолу – у 2,0 раза, бенз(а)пірену та оксиду азоту – у 0,5 раза, формальдегіду – у 6,0 раза (!), оксиду вуглецю – у 0,7 раза.

Забруднення навколошнього середовища м. Дніпродзержинську здійснюється 62 промисловими підприємствами металургійної, хімічної, коксохімічної, машинобудівної, енергетичної та інших галузей. Наявність такої кількості промислових підприємств негативно впливає на стан річки Дніпро. Щороку у річку скидається більше 170 млн м³ стічних вод, у тому числі забруднених – 132 млн м³ (77,6%).

Серед головних підприємств-забруднювачів виділяють: виробниче об'єднання «ДніпроАЗот» (рівні забруднення яко-

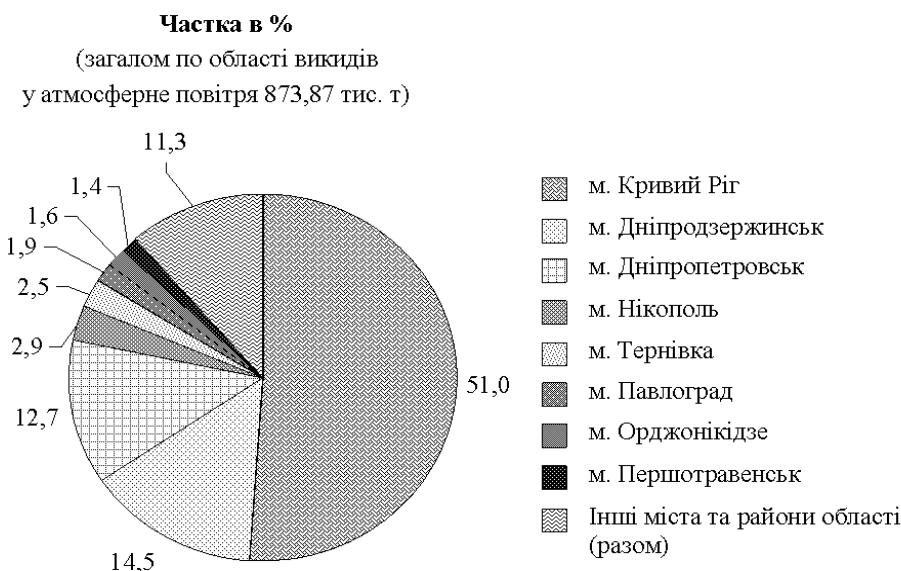


Рис. 1. Структура обсягів викидів по Дніпропетровській області

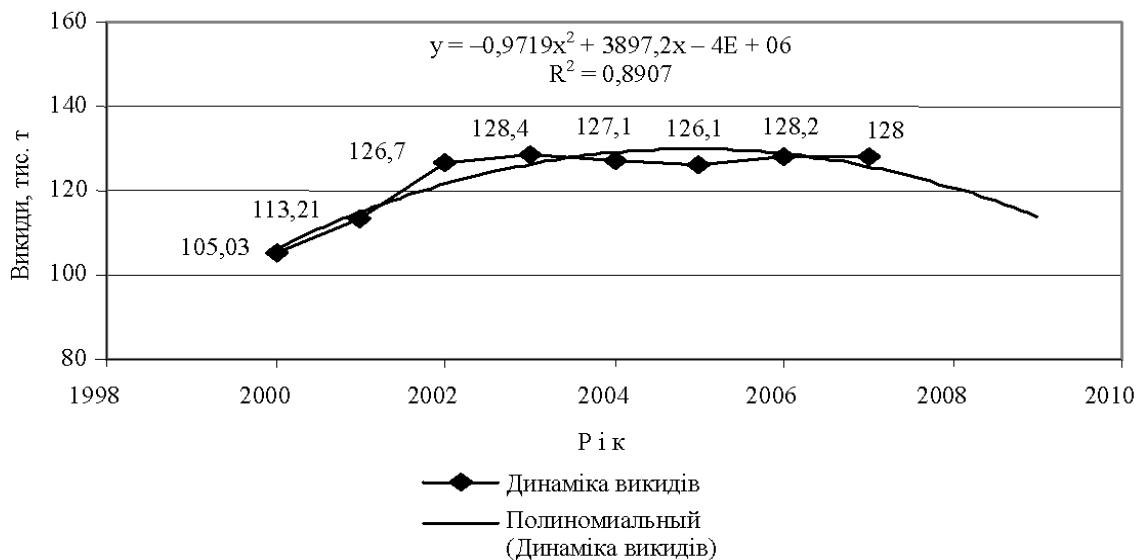


Рис. 2. Динаміка викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря

го досягли по аміаку 10, хлористому водню – 7), Дніпровський металургійний комбінат ім. Дзержинського (надалі ВАТ «ДМКД») (питома частка якого у всіх викидах по м. Дніпродзержинську складає 62%, по оксідах азоту – 30%, а рівні забруднення повітря досягають по пилу, оксиду вуглецю – 4, діоксиду азоту – 10, сірководню – 9; при цьому завод щороку скидає 180 млн м³ забруднених стоків); Баглійський коксохімічний завод (рівні забруднення досягають по фенолу – 5, бензапірену – 9) та Дніпродзержинське виробниче управління водопровідно-каналізаційного господарства, яке щороку скидає у річку Дніпро близько 27 млн м³ забруднених стоків.

Окрім забруднення повітря і водних ресурсів, промислові підприємства здійснюють техногенний вплив і на ґрунт міста. Так, на території міста накопичено близько 70 млн тонн промислових відходів, які десятиріччями складувалися безпосередньо поблизу річки Дніпро. Щороку в місті утворюється більше 3,3 млн тонн промислових відходів, з яких 114 тис. тонн є токсичними. Згідно з офіційними даними Державного комунального господарства щорічно в місця захоронення міста направляються близько 180 тис. тонн твердих промислових відходів. Загальний обсяг захоронення становить 250 тис. м³ при ступені ущільнення близько 0,7 т/м³.

Слід зазначити, що особливої актуальності для м. Дніпродзержинська становить проблема радіоактивних відходів. Ця проблема виникла ще у 50-ті роки двадцятого століття після збагачення урану на ВО «Придніпровський хімічний завод». Внаслідок уранового виробництва утворилися хвостосховища, які не мали і мають надійної поверхневої ізоляції та гідроізоляції, що створило реальну загрозу радіоактивного забруднення. Сьогодні радіоактивні шлаки розповсюджені по всій території міста. У його межах існують 9 офіційно зареєстрованих сховищ радіоактивних відходів загальною масою 43 млн тон (довідково: за обсягом і активністю це дорівнює радіоактивним відходам, що утворилися в результаті Чорнобильської аварії) та близько 70 – локальних. До локальних сховищ віднесено житлові будинки і дороги міста, які були побудовані, внаслідок безконтрольності, з використанням радіаційне забруднених будівельних матеріалів (гранульованого шлаку, який слугував сировиною при збагаченні урану, і отриманого термометалургійним шляхом на ВАТ «ДМКД»).

До того ж у результаті виробничої діяльності колишнього ВО «Придніпровський хімічний завод» у місті накопичено значний обсяг фосфогіпсу. Тільки на поверхні радіоактивного хвостосховища «Д» знаходиться близько 7 млн т фосфогіпсу.

Враховуючи результати досліджень еквівалентної рівноважної об'ємної активності (ЕРОА) радону у значній кількості житлових приміщень, які показали перевищення величини ЕРОА радону у середньому на $50 \text{ Бк}/\text{м}^3$ при нормі до $50 \text{ Бк}/\text{м}^3$ (в окремих випадках рівень радону досягав $300\text{--}380 \text{ Бк}/\text{м}^3$), та потужність експозиційної дози гамма-випромінювання на поверхні стін і в середині обстежених приміщень, вченими міста встановлено підراховано, що за 50 років свого життя, людина, яка народилася в межах м. Дніпродзержинська або його прилеглих територій і проживала безвізно, одержала за своє життя як мінімум $12,9 \cdot 50 = 645,0$ мілізівертів при допустимій дозі за 70 років 350 [2].

Така несприятлива екологічна ситуація і радіаційний вплив в місті стають основними факторами зниження показників природного руху, тривалості життя та збільшення захворюваності населення. Так, за статистикою, смертність населення по м. Дніпродзержинську за останні 10 років зросла на 12%, в тому числі дитяча — на 22%; коефіцієнт смертності перевищив коефіцієнт народжуваності майже в 2 рази. Якщо на 1 січня 1997 р. населення міста нарахувало 284,6 тис. осіб, то на 1 січня 2008 року — 252,1 тис. осіб. За статистикою сьогодні середня тривалість життя чоловіків по місту становить 59 років, а жінок — 71,6 року (для порівняння: тривалість життя японців, які постраждали від ядерної катастрофи, — відповідно становить 68 і 78 років [2,3]).

У структурі причин смертності населення м. Дніпродзержинська на першому місці посідають серцево-судинні захворювання, а на другому місці — злюкісні утворення, серед яких злюкісне утворення органів травлення — 6–10%.

У 2007 р. рівень захворюваності населення зріс на 7,2% порівняно з 2006 р. Загальна захворюваність серед населення м. Дніпродзержинська вища на 45% ніж у м. Дніпропетровську і на 51,3%, ніж у Кривому Розі, а раком легенів — на 40% вища, ніж в інших великих містах України. Показник онкологічної захворюваності склав серед дорослого населення 6 осіб на 1000 мешканців, що перевищує середній

показник по Придніпровському регіону в 1,5 раза, а в середньому по Україні — в 1,49 раза. Для порівняння — в Південно-західному регіоні цей показник дорівнює 3,65 осіб на 1000 мешканців, тобто він нижчий у 1,83 раза.

Отже, вищезазначені екологічні проблеми негативно впливають на рівень і якість життя населення за компонентами «стан здоров'я населення», «тривалість життя», «демографічна ситуація», і, відповідно, через процеси відтворення, — на економічні показники, а саме продуктивність трудових ресурсів, як на мікро-, так і на мезо- та макрорівнях.

Це підтверджується значною кількістю прикладних і наукових досліджень економіко-екологічного характеру [3, 4], які формують екологічний масив інформації, в якому описується, в основному, вклад різних галузей знань у вирішення екологічних проблем та упередження наслідків екологічної кризи. На жаль, отримані знання і практичні роботи по компенсації локальних техногенних забруднень і досі незатребувані виробничою практикою. Товаровиробники — забруднювачі навколошнього середовища не визнають екологічної кризи, не виділяють достатньої кількості коштів на природоохоронні заходи. Про це свідчить той факт, що очисними спорудами обладнана лише половина джерел викидів. Так, наприклад, на Дніпропетровському виробничому об'єднанні «Азот» газоочисними спорудами обладнано лише 41% джерел, на ВАТ «ДМКД» — 61%, на Баглійському коксохімічному заводі — 35%. Отже, у теперішній час, як і раніше, у процесі реалізації економічної політики промислових підприємств як пріоритетні цілі ставляться не стратегічні, далекоглядні з точки зору значних економічних втрат від можливих наслідків екологічної кризи, а поточні економічні цілі, не пов'язані із суспільними інтересами щодо підвищення рівня і якості життя населення. Існуюча економічна реальність продовжує помножувати негативні процеси у масовому порядку. Тому розробка комплексу заходів щодо реалізації концепції соціально-економічної відповідальності усіх суб'єктів господарювання за наслідки погрішення екологіч-

ного стану є важливим важелем державного регулювання діяльності підприємств і одним з основних опосередкових факторів впливу на підвищення рівня і якості життя населення. Самі по собі заходи директивного характеру необхідні. Разом з тим вони будуть малоекективними при відсутності зацікавленості усіх суб'єктів господарювання у впровадженні природоохоронних заходів. Така зацікавленість, на наш погляд, може бути створена лише шляхом переосмислення різних поглядів як вітчизняних, так і західних вчених на проблемну ситуацію навколошнього середовища, розуміння економічних наслідків екологічної кризи і необхідності захисту людини від техногенної деградації з позиції системності і комплексності. Це потребує вироблення единого теоретико-методологічного підходу до вирішення такого роду завдань у територіально-галузевому аспекті на основі опрацювання накопичених знань, які висвітлюють вплив екологічного стану на рівень і якість життя населення.

Однак сьогодні не існує єдиної системи наукових знань, яка одночасно б надавала можливість економізувати вчення про біосферу і екологізувати вчення про суспільство і його ставлення до умов життєдіяльності людини. Тому першим кроком у даному напрямку формування теоретико-методологічного підходу щодо переосмислення екологічних наслідків як першооснови рівня і якості життя населення ми пропонуємо переглянути існуючі методичні підходи до аналізу та оцінки рівня його соціально-еколого-економічного розвитку. З цією метою доцільно проводити наукові дослідження з екологічних проблем за схемою причинно-наслідкового ланцюга: «екологічний стан – рівень захворюваності за причинами – тривалість життя – демографічний стан – чисельність та охорона праці трудових ресурсів – соціально-економічні наслідки зміни екологічної ситуації».

Теоретичні дослідження вже набутої практики аналізу такого впливу показали, що отримані результати визначають лише проблему, методи і підходи до її розв’язання, але часом не надають формалізованих методик до організації проведення

такого аналізу. Тому нами запропоновано модифікований підхід до організації проведення комплексного аналізу впливу екологічного стану на показники рівня і якості життя населення, що складається з діагностики динамічних змін у навколошньому середовищі та факторного аналізу їх впливу на показники життєдіяльності людини, які доцільного проводити за допомогою методів експертних оцінок з урахуванням особливостей екологічної ситуації у конкретному регіоні.

Варто зазначити, що у теперішній час оцінка рівня та якості життя населення за компонентою «Екологічна ситуація» здійснюється за допомогою системи окремих показників, а саме: кількість промислових токсичних відходів у сховищах; викиди сірки; викиди азоту; викиди свинцю; викиди шкідливих речовин від перевезвих і стаціонарних джерел забруднення; кількість свинцю в стічних водах; питому вагу скинутої неочищеної води в її загальному обсязі. З погляду оцінки екологічної ситуації у м. Дніпродзержинську вважаємо за доцільне уключити до складу цих показників і рівень радіаційного забруднення. Цей показник є одним з найважливіших напрямів у моніторинговому відстеженні екологічного стану гіантських центрів надмірного зосередження промисловості і, перш за все, м. Дніпродзержинська.

Тому для виявлення динамічних змін у навколошньому середовищі найбільш забруднених (депресивних) регіонів доцільно використовувати цілий комплекс показників, які умовно можна поділити на п’ять груп:

- показники накопичення у біосфері твердих відходів виробництва і споживання, які порушують біохімічний кругообіг і генерують шкідливі, а іноді і токсичні речовини в навколошньому середовищі;

- показники викидів в атмосферне повітря, які негативно змінюють склад атмосферного повітря, особливого приземного слою, а також порушують природний температурний режим і, як наслідок, призводять до погіршення біологічних процесів;

- показники викидів у гідросферу, що призводить до деструкції її біологічної структури;

— показники радіаційного забруднення;

— показники шумів та вібрацій, які пов’язані з питаннями охорони праці на виробництві.

Перевищення величини цих показників над нормативними негативно впливає на життєві процеси людей через зниження фотосинтезуючого потенціалу, порушення балансів у ґрунтоуттворюючих процесах, погіршення гідрологічного режиму і клімату, зниження стійкості екосистем і біосфери у цілому, які викликані їх техногенним забрудненням і виснаженням, тобто порушення середовища мешкання людини, що спричиняє виникнення багатьох захворювань (захворювання ендокринної системи, хвороб крові та кровотворних органів, органів травлення, хвороб сечостатової системи тощо). Ці хвороби є не тільки наслідком забруднення навколошнього середовища, але і однією з причин зниження тривалості життя населення. Враховуючи вагомість ролі вище зазначених показників стану здоров’я людей у процесі визначення рівня і якості життя населення, вони включені до складу показників статистичної звітності і потребують постійного моніторингу.

Аналіз факторів зміни рівня захворюваності по кожній хворобі та тривалості життя населення конкретного регіону потребує не тільки розрахункових параметрів, але і суб’єктивної оцінки експертів щодо окремих видів забруднень навколошнього середовища. Тому у загальному наборі методів проведення дослідження повинні бути як динамічні порівняння показників, так і опитування, інтерв’ю, статистичні спостереження, вибірки тощо.

Зіставлення динаміки показників рівня та якості життя населення і екологічного стану дозволяє зробити серію прогнозів у сфері охорони навколошнього середовища і досить об’єктивно засвідчити, що кризові ситуації в екологічній сфері не є тимчасовими, вони зростають і ставлять перед суспільством і державними органами влади серйозні завдання. Запорукою успішного вирішення такого роду проблем, в першу чергу, стають: реалізація чіткої активної екологічної політики суб’єктів господарювання; посилення по-

стійного контролю якості довкілля з боку державних органів влади; формування нової системи соціально-екологічно-економічних та етичних цінностей, що включає в себе екологічну компоненту; спілкування і співробітництво у галузі вирішення екологічних проблем, взаємні консультації та обмін інформацією.

З метою підвищення ефективності діяльності та співпраці у природно охоронній сфері та для захисту населення найбільш забруднених міст від негативних наслідків екологічної кризи, пропонуємо впроваджувати принципово нові підходи до вирішення екологічних проблем; залучати до їх вирішення усіх висококваліфікованих спеціалістів, які спроможні опрацьовувати і розробляти екологічно-техногенно-економічні рішення (екологів, медиків, технологів, конструкторів, юристів, фінансистів, економістів тощо) та надавати доступ до точної інформації про стан навколошнього середовища, динаміку його впливу на рівень і якість життя населення та характер природоохоронних заходів, не тільки осіб, які безпосередньо визначають напрямки економіко-екологічної політики на всіх рівнях, але і громадськість. Тому виникає необхідність створення систем екологічного контролінгу, які базуються на принципах важливості екологічного контролю і регулювання функціонування самого джерела забруднення, а не наслідків забруднення.

Ідея створення системи та активізації інформаційних функцій екоконтролінгу на підприємствах України не є новою [4]. Однак, визначати ступінь впливу екологічного стану на рівень та якість життя населення конкретного регіону (міста) без акумульованої інформації про вплив на екологічний стан усіх забруднювачів навколошнього середовища (станціонарних (промислових підприємств) та рухомих (автотранспорту) джерел забруднення), та проведення різнопланових досліджень фахівцями різних галузей і сфер діяльності, неможливо без створення системи контролінгу на місцевому рівні. Формування такої системи дозволить інтегрувати облік, прогнозування, планування, моделювання екологічної ситуації в єдину самокеровану систему, в якій чітко окрес-

люються цілі, принципи екологічного управління та способи їх реалізації у конкретному регіоні (місці).

Контролінг буде здійснювати сервісне обслуговування апарату управління, за-безпечувати інформацією, необхідною для прийняття рішень стосовно вирішення екологічних проблем, за допомогою трансформації даних, які надходять до служби контролінгу. Одночасно він буде виконувати обліково-контрольну функцію, яка використовується для встановлення допустимих меж відхилень від заданих параметрів, інтерпретації причин відхилень та вироблення пропорцій для їх зменшення, визначатиме ефективність роботи промислових підприємств у даному напрямку.

Служба контролінгу, створена на базі державних органів влади, буде аналізувати звітність (внутрішню та зовнішню), тобто виконувати аналітичну функцію, суть якої виявляється у виробленні основних підконтрольних показників, які дозволяють оцінити ефективність роботи підприємств, у визначені ступеня впливу різних чинників на рівень і якість життя населення, у виробленні заходів для усунення та попередження відхилень, які можуть мати місце в майбутньому.

Виробляючи альтернативні варіанти в прийнятті управлінських рішень, контролінг напрацьовуватиме широкий спектр можливих шляхів реалізації накреслених цілей з обґрунтуванням кожної. Тому, як наслідок, – специфічна функція контролінгу – надання допомоги керівництву у самому прийнятті ефективних рішень, тобто керує, не беручи участі в управлінні. Виходячи з всього сказаного, можна зробити висновок, що екоконтролінгу притаманна коментуюча функція щодо впливу екологічного стану на рівень і якість життя населення.

Визначення впливу екологічної ситуації на рівень і якість життя населення конкретного регіону (міста) має науковий характер і сприяє формуванню у кожного члена територіальної громади почуття відповідальності за майбутні можливі негативні наслідки своїх сьогоднішніх дій.

Потреба у майбутній екологічній безпеці повинна викликати зацікавленість

промислових підприємств у залучення значних коштів у природоохоронні заходи та створенні сприятливих умов життєдіяльності людини.

Важливим інструментом у формуванні такого сприйняття системних і комплексних наукових знань про економіко-екологічну ситуацію в місті є створення служби контролінгу, яка повинна відіграти роль науково-практичного закладу, основна ціль формування якого полягатиме в аналізі впливу екологічного стану на показники соціально-економічного розвитку та підготовки рекомендацій щодо поліпшення екологічної ситуації.

У результаті виконання вказаних функцій у м. Дніпродзержинську служба сприятиме реалізації Програми противорадонових заходів, впровадженню механізмів Кіотського протоколу (зменшення рівня забруднення атмосферного повітря), розвитку громадських організацій екологічного напрямку шляхом покращення стану інформованості громадськості, сприяння її участі у процесі прийняття рішень з питань охорони довкілля, а головне – формуванню нового мислення щодо майбутніх потреб.

Список використаної літератури

1. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2007 рік / відповід. за випуск І.В. Почиталіна. – Д.: Дніпропетровське обласне управління статистики, 2007. – 620 с.
2. Швець В.Я. Екологічні проблеми м. Дніпродзержинська / В.Я. Швець, А.А. Приходченко. – Дніпродзержинськ: Виконавчий комітет міської ради, 1997. – 90 с.
3. Огурцов А.П. Сучасний стан навколошнього середовища промислового міста та шляхи його покращення / А.П. Огурцов, Л.М. Мамаєв, Ю.С. Нагорний, С.Х. Авраменко та ін. – Дніпродзержинськ, 1994. – 342 с.
4. Кирсанова Т.А. Экологический контроллинг – инструмент экоменеджмента / под ред. В.А. Лукъянихи / Т.А. Кирсанова, Е.В. Кирсанова, В.А. Лукъянихин. – Сумы: Изд-во «Козацький вал», 2004. – 222 с.

Отримано 20.01.2009

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.113:338.3

К.Я. САЛИГА, кандидат економічних наук, доцент Класичного приватного університету,
член-кореспондент Академії економічних наук України

ЗАКОН ЕКОНОМІЇ ЧАСУ
В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ЗАКОНІВ
ТОВАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

У статті досліджено вплив закону економії часу на продуктивність та ефективність праці. Проаналізовано основні методи виміру продуктивності праці та надано рекомендації щодо їх застосування.

В статье исследовано влияние закона экономии времени на продуктивность и эффективность труда. Проанализированы основные методы измерения производительности труда и даны рекомендации относительно их применения.

The article studies the influence of time saving law on labour productivity and efficiency. It analyses modern methods for measuring labour productivity and gives recommendations on their application.

товарне виробництво, закон економії часу, продуктивні сили, ефективність праці, методи виміру продуктивності

В системі економічних законів товарного виробництва важливе місце займає закон економії часу. Кращим інноваційним проектом може бути той, який спрямований на зниження витрат живої і упередметненої праці з розрахунку на одиницю продукції, що випускається. Це означає, що в основу методології обґрунтування інноваційних проектів має бути покладений закон економії часу. Закон економії часу викладено К. Марксом у вигляді формулування. Ми поставили перед собою завдання – представити математичну інтерпретацію даного закону.

Застосуванню математики в економіці в даний час приділяється велика увага. Разом з тим використання математичних формул, заснованих на помилкових передумовах, відріваних від економічного змісту економічних категорій, призводить до помилкових результатів. Застосування математики в дослідженні дії закону економії часу вимагає попереднього теоретичного з'ясування суті положень трудової теорії вартості. У завдання даного дослідження не входить розробка нових математичних прийомів розрахунку економії часу. Мова йде про методологію аналізу, яка є предметом економічного аналізу.

На створення певної споживної вартості витрачається різна кількість робочого часу. Згідно з К. Марксом, «... споживна вартість, або благо, має вартість лише тому, що в ній здійснена або матеріалізована, абстрактно людська праця» [1, с. 47]. «Величина вартості даної споживної вартості визначається лише кількістю праці, або кількістю робочого часу, суспільно необхідного для її виготовлення» [1, с. 48].

Таким чином, вартість продуктів праці повинна визначатися в одиницях суспільно необхідної людської праці. «Праця, упередметнена у вартості, є праця середньої суспільної кількості, тобто проява середньої робочої сили. Але середня величина є завжди середня багатьох різних індивідуальних величин одного і того ж вигляду» [1, с. 47].

Коли К. Маркс в тому або іншому зв'язку говорить про суспільно необхідний час, він додає, що це «час, який потрібний для виготовлення якої-небудь споживної вартості при наявних суспільно нормальнih умовах виробництва і при середньому в даному суспільстві рівні уміlosti i iнтенсивностi» [1, с. 47]. Це означає, що за одиницю суспільно необхідного часу, що витрачається при виробництві

одиниці натуральної продукції, приймається час, який включає витрати не тільки живої, але й упередметненої праці. Це робочий час, який необхідний супільству для виробництва маси споживної вартості.

Використання дії закону економії часу забезпечує вищий рівень продуктивності праці, використання більш прогресивних засобів праці і прийомів праці. Закон економії часу діє невблаганно в будь-якій формaciї, тому прогресивніше завжди замінює менш прогресивне.

В умовах економічної і фінансової кризи, що охопила весь світ, ми спостерігаємо дію закону. Наприклад, в США і Японії припиняють роботу автомобільні гіганти «Форд» і «Тойота», що випускають дорогі і енерговитратні легкові автомобілі. Попит мають ті вироби, які є дешевими, споживають менше бензину.

При характеристиці економії часу використовується той факт, що час, необхідний на виробництво одиниці споживної вартості, має знижуватися. Будь-яка економія праці зводиться в кінецьму рахунку до заощадження часу, до його економії. Слід розрізняти «економію витрат живої праці» і «економію витрат живої і упередметненої праці» з розрахунку на одиницю споживної вартості. Дія закону економії часу передбачає зниження загальних витрат живої і упередметненої праці з розрахунку на одиницю споживної вартості. Підкреслюючи важливість закону економії часу, К. Маркс відзначає, що «економія часу, так само як і планомірний розділ робочого часу за різними галузями виробництва. Це стає навіть в набагато вищому ступені законом» [2, 4, с. 436].

Економія витрат живої праці виражає дію, при якій

$$\frac{t_{\text{ж1}}}{Q_{n1}} > \frac{t_{\text{ж2}}}{Q_{n2}},$$

де $t_{\text{ж1}}$, $t_{\text{ж2}}$ – річні витрати живої праці в базисному і новому варіантах, виражені в часі, годин/рік;

Q_{n1} , Q_{n2} – річні величини споживних вартостей, од./рік.

Витрати живої праці можна представити добутком середньосписочної вартості тих, що працюють (Ψ) і середньорічного фактичного фонду робочого часу (T_p)

$$t_{\text{ж1}} = T_{p1} \cdot \Psi_1; t_{\text{ж2}} = T_{p2} \cdot \Psi_2,$$

де T_{p1} , T_{p2} – середньорічний фактичний фонд робочого часу в базисному і новому варіантах, годин/(рік · особу);

Ψ_1 , Ψ_2 – середньооблікова чисельність тих, що працюють в базисному і новому варіантах, осіб.

Складніше йде справа з представлення економії витрат часу упередметненої і живої праці.

У загальному вигляді економію витрат можна представити нерівністю

$$\frac{t_{yn1} + t_{\text{ж1}}}{Q_{n1}} > \frac{t_{yn2} + t_{\text{ж2}}}{Q_{n2}},$$

де t_{yn1} , t_{yn2} – річні витрати часу упередметненої праці в базисному і новому варіантах, годин/рік.

Витрати часу упередметненої праці є сумою витрат часу, необхідних для виробництва засобів праці і предметів праці, що беруть участь в процесі випуску споживної вартості.

Отже, річні витрати часу упередметненої праці дорівнюють сумі

$$t_{yn} = \sum_i (O_i \cdot H_{ui}) / T_n + \sum_j (M_j \cdot H_{uj}),$$

де O_i – складова основних засобів, що беруть участь у випуску споживної вартості, одиниць;

H_{ui} – норма часу, необхідна для виробництва одиниці i -го виду, годин/од.;

M_j – річна кількість матеріальних витрат j -го виду в натуральному вигляді, од./рік;

H_{uj} – норма годині, яка необхідна для виробництва одиниці предмету праці j -го виду, годин/од.;

T_n – середньозважений період, роки.

Таким чином дія закону економії часу на основі зниження витрат живої і упередметненої супільної праці (t) з розрахунку на одиницю споживної вартості виражає зниження загальних витрат часу не тільки живої праці ($t_{\text{ж}}$), але витрат часу на виробництво засобів праці (t_o) і предметів праці (t_m), що витрачаються на одиницю продукції

$$\frac{t_{o1} + t_{m1} + t_{\text{ж1}}}{Q_{n1}} > \frac{t_{o2} + t_{m2} + t_{\text{ж2}}}{Q_{n2}},$$

$$\frac{t_1}{Q_{n1}} > \frac{t_2}{Q_{n2}},$$

де t_1 , t_2 – загальні витрати часу живої і упередбаченої праці в базисному і новому періодах, годин/рік.

Отже, дія закону економії часу передбачає, що індекс загальних витрат часу в новому періоді порівняно з базисним повинен відставати від індексу споживної вартості

$$\frac{t_2}{t_1} / \frac{Q_{n2}}{Q_{n1}} < 1.$$

Іншими словами, зростання загальних витрат робочого часу повинне відставати від зростання споживної вартості.

Загальну річну економію робочого часу (Δt) пропонуємо представити формулами

$$\Delta t = \left(\frac{t_1}{Q_{n1}} - \frac{t_2}{Q_{n2}} \right) \cdot Q_{n2}; \quad \Delta t = t_1 \cdot \frac{Q_{n2}}{Q_{n1}} - t_2.$$

Це означає, що річна економія витрат робочого часу дорівнює різниці між загальними витратами робочого часу в базисному періоді, скорегованими на індекс споживної вартості, і загальними витратами робочого часу в новому періоді.

Вираження витрат живої і упередбаченої праці в робочому часі дає можливість врахувати реальні, об'єктивні витрати праці, глибше зрозуміти дію закону вартості, який припускає використання цін, тобто грошової форми виразу витрат праці. Ми вважаємо, що представлення витрат праці в людино-годинах, є вища форма, ніж уявлення про гроші. В даний час вимірювання загальних витрат праці в робочому часі не здійснюється. Це обумовлено певними труднощами. Перш за все відсутністю розрахунків трудомісткості витрат на засоби праці і предмети праці, використовувані в процесі виробництва продукції.

Пропонуємо спосіб розрахунку загальних витрат праці на основі структури суспільних витрат виробництва, виражених в грошовій формі. Для цього використовуємо таку послідовність дій:

1) визначаємо витрати живої праці в часі, як добуток середньорічного фонду робочого часу і середньорічної чисельності тих, що працюють;

2) визначаємо структуру (у частках одиниці) економічних витрат;

3) визначаємо величину витрат живої праці (витрат на оплату праці і прибутку) в економічних витратах;

4) визначаємо частку витрат упередбаченої праці (матеріальних і інших витрат плюс амортизація) в економічних витратах;

5) визначаємо витрати упередбаченої праці в часі;

6) визначаємо загальні витрати живої і упередбаченої праці в часі.

Запропонований спосіб зразкового обліку витрат часу на засоби праці і предмети праці, що беруть участь у виробництві споживної вартості, заснований на вартісних показниках. Проте цей спосіб не може замінити систему стабільних нормо-годин виразу витрат упередбаченої праці. Поки не вирішена проблема обліку витрат упередбаченої праці в нормо-годинах, показник трудомісткості не може обйтися без грошового виразу загальних витрат праці.

Закон економії часу діє через вирішення внутрішніх протиріч: суперечності між суспільно необхідними й індивідуальними витратами часу живої і упередбаченої праці, суперечності між суспільно необхідними й індивідуальними економічними витратами виробництва. У розвиненому суспільстві, на наш погляд, інтернаціональною мірою праці стане вимірювання витрат праці і його економія в часі.

Витрати живої і упередбаченої праці можуть бути представлені не тільки в людино-годинах, але і в грошовому і натуральному вираженні. Грошове вираження витрат праці передбачає використання ресурсної і витратної форм. Третій – натуральний спосіб вираження витрат праці передбачає, що для випуску продукції використовуються основні засоби в натуральному вираженні, натуральні матеріальні витрати і люди – як жива праця. Третій спосіб не розглядається нами надалі. Його розробка не входить в рамки нашого дослідження.

Наслідком дії закону економії часу є закон зростання продуктивності праці. При зниженні суспільно необхідних витрат часу

живої і упередметненої праці можна говорити про зростання продуктивності суспільної праці. При цьому витрати минулої, тобто упередметненої праці можуть збільшуватися і зменшуватися. Важливо, щоб загальні витрати праці знижувалися. Зростання продуктивності суспільної праці припускає збільшення обсягів споживної вартості в новому періоді порівняно з базисним з розрахунку на одиницю витрат живої та упередметненої праці. Вся складність полягає в тому, що треба з'ясувати за який період і в якому вигляді (ресурсному або витратному) будуть представлені витрати праці.

В економічній теорії до теперішнього часу не припиняються спори про відмінність змісту термінів «продуктивна сила праці», «продуктивність живої праці», «продуктивність суспільної праці», «економічна ефективність виробництва», «економічна ефективність господарської діяльності підприємства» (табл. 1). Дослідники підміняють одні категорії іншими, вважа-

ючи що «продуктивна сила праці» і «продуктивність живої праці» мають одне і те ж симовлове значення, ототожнюють поняття «продуктивності суспільної праці» і «економічної ефективності виробництва» [2].

Математично продуктивність праці виражається відношенням обсягу продукції до кількості робочого часу, витраченого на виробництво цієї продукції. Продуктивність праці є формою прояву математичної суті закону економії часу, закономірності, яка полягає в зворотньо пропорційній залежності між продуктом, вимірюваним в його натуральному вигляді і робочим часом, вимірюваним в людино-годинах. Всяке зростання продуктивності праці означає економію праці, яка зводиться до збереження робочого часу. Закон зростання продуктивності праці К. Маркс назвав законом продуктивної сили праці, що підвищується [1, с. 47].

Таким чином в основу закону зростання продуктивності праці покладений принцип максимального виробництва про-

Категорії продуктивності та ефективності праці

Показник	Формула
Продуктивність праці (продуктивна сила праці)	$\Pi P = \frac{Q}{t}$
Продуктивність суспільної праці	$\Pi P_c = \frac{Q}{t_{yn} + t_{\mathcal{H}}}$
Продуктивність живої праці	$\Pi P_{\mathcal{H}} = \frac{Q}{t_{\mathcal{H}}}$
Економічна ефективність виробництва продукції	$E = \frac{Q}{B_{yn} + B_{\mathcal{H}}}$ $E' = \frac{\Pi \cdot Q}{B_{yn} + B_{\mathcal{H}}}$
Економічна ефективність господарської діяльності	$E' = \frac{\sum \Pi_i \cdot Q_i}{B_{yn} + B_{\mathcal{H}}}$

У табл. 1 використано такі символи:

Q_n (Q) – річний обсяг споживної вартості (продукції);

Π – ціна одиниці продукції;

i – номенклатура видів продукції;

t_{yn} (B_{yn}) – витрати упередметненої праці, які представлені у часі (у грошовому вигляді);

$t_{\mathcal{H}}$ ($B_{\mathcal{H}}$) – витрати живої праці, які представлені у часі (у грошовому вигляді);

t – витрати праці у часі.

дукції, що отримується, при мінімальних витратах живої і упередметненої праці.

Залежно від того, в яких одиницях вимірювання будуть представлені результати і витрати праці, слід виділяти різні категорії продуктивності праці. Якщо витрати праці представлені сумаю витрат живої і упередметненої праці суспільно необхідного часу, розраховують показник «продуктивності суспільної праці». Під «продуктивністю живої праці» слід розуміти відношення обсягу продукції до витрат живої праці. Вони можуть бути представлені: чисельністю робочих, робочим часом або сумаю витрат на оплату праці й прибутку (табл. 1).

Продуктивність праці може вимірюватися за трьома методами: натуральному (умовно-натуральному), вартісному, трудовому [3]. Це залежить від того, в якому вигляді представлений результат (обсяг продукції, що випускається): натуральному (умовно-натуральному), грошовому або у вигляді трудомісткості (табл. 2).

Умовно-натуральний вигляд передбачає приведення продукції до умовного вимірювача. Наприклад, всі види і марки палива приводяться до умовного палива, припускаючи, що один кг умовного палива містить 7000 Ккал.

Вимірювання обсягу продукції, що випускається, в грошовому вираженні дає можливість складати всі види, всю номенклатуру виробів. Ціна – гарний вимірювач. Якщо мова йде про продуктивності

праці по випуску одного виду продукції, грошовий вираз обсягу випуску теж прийнятний.

Трудомісткість продукції, що випускається, визначається шляхом множення норми часу випуску одиниці продукції та обсягу продукції в натуральному вигляді за певний період. У вигляді трудомісткості можна виміряти всю номенклатуру виробів.

Використання натурального виду представлення економічного результату припускає вимірювання продуктивності праці за випуском одного виду продукції.

В даний час на підприємствах визначають тільки продуктивність живої праці. Це зумовлено тим, що немає можливості в часі виміряти витрати упередметненої праці.

Використовуючи як витрати грошові оцінки, ми переходимо до нової категорії – «економічна ефективність виробництва». Передбачається, що мова йде про виробництво одного виду продукції, яку слід представляти в натуральному або грошовому вираженні. Представлення результата (продукції) у вигляді трудомісткості, тобто в часі – раціонально, враховуючи, що витрати праці представлені у грошовому вираженні [4].

Тут доречно звернути увагу на таку категорію як «економічна ефективність суспільного виробництва». Судячи по побудові цього показника, як відношення національного доходу країни до витрат живої й упередметненої праці, важко по-

Таблиця 2

Методі виміру продуктивності живої праці

Назва методу	Формула
Натуральний	$\frac{Q}{t_{жс}}$
Умовно-натуральний	$\frac{Q_{y.h.}}{t_{жс}}$
Грошовий	$\frac{V}{t_{жс}}$
Трудовий	$\frac{T_{mp}}{t_{жс}}$

У табл. 2 використано такі символи:

Q , $Q_{y.h.}$, V , T_{mp} – обсяг продукції у натуральному, умовно-натуральному, грошовому вигляді та за трудомісткістю.

годиться з тим, що це показник ефективності виробництва одного виду продукції. Національний дохід з розрахунку на один вид продукції не визначається. Представленій в економічній літературі показник швидше відображає економічну ефективність господарської діяльності національного господарства.

На рівні національного господарства не можна визначити економічну ефективність одного виду продукції, оскільки в статистичній звітності не виділяються грошові витрати на випуск конкретних видів продукції.

У табл. 3 показано взаємозв'язок законів економії часу та зростання продуктивності праці. Закон економії часу характеризує зменшення питомих витрат суспільно-необхідного годині у новому варіанті порівняно з базисним. Закон зростання продуктивності праці навпаки – перевищення споживної вартості в розрахунку на одиницю витрат суспільно необхідної праці в новому варіанті порівняно з базисним.

Ми вважаємо, що із закону економії часу випливає не тільки закон зростання продуктивності праці, але й закон підвищення економічної ефективності виробництва, підвищення економічної ефективності господарської діяльності, економічної ефективності реальних інвестицій (рис. 1) [5].

Пропонуємо сформулювати дію закону підвищення економічної ефективності виробництва як ситуацію, при якій індекс

обсягів виробництва продукції окремого виду перевищує індекс грошових витрат упередбаченої живої праці товаровиробника. Тобто індивідуальний виробник окремого виду продукції тоді буде ефективно працювати, коли обсяги продукції, що випускається будуть перевищувати грошові витрати упередбаченої живої праці.

Дія закону підвищення економічної ефективності господарської діяльності представлена нами як ситуація перевищення індексу обсягів грошового економічного результату господарської діяльності над індексом витрат упередбаченої живої праці господарюючого суб'єкта. Той виробник, який господарює з порушенням дії закону, працює не ефективно з економічної точки зору.

Дія закону підвищення економічної ефективності реальних інвестицій проявляється тоді, коли індекс результату від впровадження інвестиційного (інноваційного) проекту перевищуватиме індекс інвестиційних витрат, які включають витрати упередбаченої живої праці.

У процесі дослідження було визначено, що в основу вибору кращого інноваційного проекту треба покласти дію закону економії часу. Математична інтерпретація дії закону, яка запропонована нами, передбачає розрахунок витрат часу на виробництво засобів праці та живої праці, що беруть участь у виробленні споживної вартості.

Оскільки витрати загального робочого часу у даний період визначити неможли-

Таблиця 3

Взаємозв'язок законів економії часу та зростання продуктивності праці

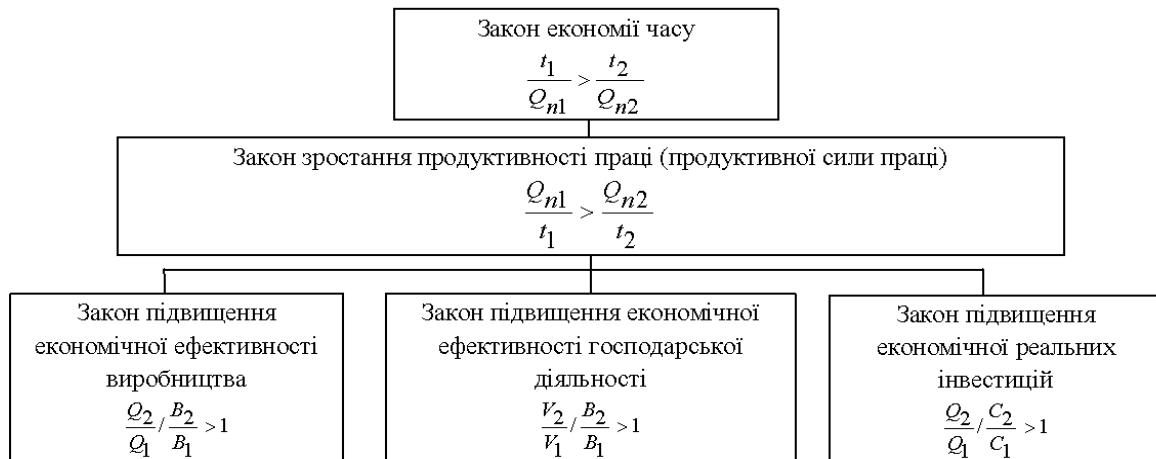
Закон економії часу	Закон зростання продуктивності праці (продуктивної сили праці)
$\frac{t_1}{Q_{n1}} > \frac{t_2}{Q_{n2}}; \frac{t_2}{t_1} / \frac{Q_{n2}}{Q_{n1}} < 1$ $t = t_{yn} + t_{xc}$	$\frac{Q_{n1}}{t_1} > \frac{Q_{n2}}{t_2}; \frac{Q_{n2}}{Q_{n1}} / \frac{t_2}{t_1} > 1$
Річна економія часу $\Delta t = \left(\frac{t_1}{Q_{n1}} - \frac{t_2}{Q_{n2}} \right) \cdot Q_{n2}; \Delta t = t_1 \cdot \frac{Q_{n2}}{Q_{n1}} - t_2$	Річний економічний ефект $\Delta W = (Q_{n2} - Q_{n1}) \cdot \frac{t_1}{Q_{n1}} - (t_2 - t_1)$

Тут t_1, t_2 – витрати суспільно необхідного робочого часу у базисному і новому варіантах;

Δt – річна економія суспільно необхідного робочого часу;

Q_{n1}, Q_{n2} – річний обсяг споживної вартості у базисному і новому варіантах;

ΔW – річний економічний ефект.

**Рис. 1. Закони, пов'язані з дією закону економії часу**

Тут B_1, B_2 – річні витрати живої та упредметненої праці у грошовому вигляді у базисному та новому варіантах; C_1, C_2 – інвестиції у інноваційні проекти у базисному та новому варіантах.

во, запропоновано приблизний спосіб розрахунку, заснований на обліку частки живої праці в економічних витратах виробництва.

Наслідком дії закону економії часу є закони зростання продуктивності праці, підвищення економічної ефективності виробництва, підвищення економічної ефективності господарської діяльності, підвищення економічної ефективності реальних інвестицій. Ці закони представлені нами у математичній формі.

Список використаної літератури

1. Маркс К. Капітал. Критика політическої економії / К. Маркс. – Т. 1. – Кн. 1. Процес производства капитала. – М.: Політиздат, 1983. – 905 с.

2. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия / гл. ред. А.М. Румянцев. – М.: Советская энциклопедия, 1980. – Т. 4. – 672 с.

3. Радукин В.П. Производительность труда в машиностроении и резервы ее роста / В.П. Радукин, Г.Я. Мазер. – М.: Машиностроение, 1997. – 160 с.

4. Салига К.С. Ефективність господарської діяльності підприємств / К.С. Салига: монографія. – Запоріжжя: ЗЦНТЕІ, 2005. – 180 с.

5. Салига К.С. Ефективність реальних інвестицій: монографія / К.С. Салига. – Запоріжжя: ГУ «ЗІДМУ», 2007. – 284 с.

Отримано 3.02.2009

ФІНАНСИ

УДК 336.11

С.В. КАЛАМБЕТ, доктор економічних наук, професор Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна, академік Академії економічних наук України

ГЕНЕЗИС НАУКИ ПРО ФІНАНСИ

У статті розглянуто генезис наукової думки становлення фінансових відносин та фінансової системи. Охарактеризовано головні економічні школи у сфері фінансових відносин та визначено їх вплив на сучасну фінансову систему.

В статье рассмотрен генезис научной мысли становления финансовых отношений и финансовой системы. Охарактеризованы главные экономические школы в сфере финансовых отношений и определено их влияние на современную финансовую систему.

The article examines genesis of scientific thought about financial relationships and financial system. It also analyses financial relationships defined by main economic schools and determines their influence on modern financial system.

фінанси, економічна школа, державне регулювання, лібералізм, маржиналізм

Нестабільність фінансової системи України та її негативний вплив на загальний стан економіки країни свідчать про нагальність вивчення фінансових питань держави та кожного окремого громадянина. За такої ситуації зрозуміло, що рівень фінансової освіти повинен відповідати ринковому способу мислення.

Проте саме використання знання генезису фінансів для розробки концептуальної бази подолання кризового явища дозволяє осмислити накопичений історичний досвід світової та вітчизняної науки, відмовитися від стереотипів в фінансовій науці, що склалися в період соціалізму і зробити результативними дослідження про предмет фінансової науки.

Питання генезису фінансової науки вивчалося багатьма вченими. Зокрема над цим питанням працювали такі вчені, як Ж. Боден, Т. Гоббс, Д. Локк, Л. фон Секендорф, І.І. Янжул, Ф. Юсті, А. Сміт, Ф. Кене, Д. Рікардо, К.Г. Рау, А. Пігу, Л. Косса, К.Т. Еберг. Серед сучасних дослідників найбільш вагомий результат зробила В.М. Пушкарьова. Але її праці, в основному, присвячені проблемам податків та оподаткування.

Метою статті є дослідження генезису фінансів, характеристика напрямів основних фінансових шкіл в історичному аспекті.

Фінансова наука, як і всі науки, народилася із практики. Адже фінансова практика почала існувати на багато століть раніше за фінансову науку. Століттями існували фінансові господарства. Вони розвивалися, розквітали, а потім згідно з економічними законами занепадали та припиняли своє існування, так і не дізnavшись про існування фінансової науки. Фінансова наука виникла пізніше інших соціально-політичних наук, її зародження більшість дослідників відносять до XV–XVI ст.

Незважаючи на розвиток фінансової діяльності держав, у давньому світі фінансова наука ще не існувала. Проте перша наукова думка про господарські операції виникла ще в античному світі (табл. 1).

Так, Ксенофонт визнавав видами державного доходу надання в оренду державного майна, невільників, мита й податки. Він рекомендував Афінам купувати невільників з метою одержання доходу від віддачі їх в найми власникам Лавріонських срібних рудників. Він пропонував державі будувати готелі, магазини, щоб зберігати товари, а потім давати їх в найми, і для цього навіть пропонував державі зробити позику.

Через панування натурального господарства, що обумовило слабкий розви-

Таблиця 1

Хронологія економічних шкіл

Період	Економічна школа
Античність	Стародавні економічні школи
Середньовіччя	Схоластика Меркантилізм Фізіократи
XVIII–XIX ст.	Класична економічна теорія Англійська історична школа Німецька історична школа Соціалістична школа Марксизм Маржиналізм Неокласицизм Лозанська школа Інституціоналізм
XX ст.	Стокгольмська школа Кейнсіанство Австрійська школа Чиказька школа

ток фінансового господарства, фінансова наука не мала змоги розвиватися в часи середньовіччя в повному обсязі. Деякі згадки про фінанси ми знаходимо у Фоми Аквінського (XIII ст.) Але в основному для середніх віків характерні загальні положення про фінансову моральність, що знайшли своє відображення в теологічних, філософських, політичних й юридичних творах схоластиків.

Через панування натурального господарства, що обумовило слабкий розвиток фінансового господарства, фінансова наука не мала змоги розвиватися в часи середньовіччя в повному обсязі. Деякі згадки про фінанси ми знаходимо у Фоми Аквінського (XIII ст.) Але в основному для середніх віків характерні загальні положення про фінансову моральність, що знайшли своє відображення в теологічних, філософських, політичних й юридичних творах схоластиків.

Фінансова наука виникає в XV ст. в містах північної Італії. На той час ці міста переживали економічний і культурний підйом. На межі середньовіччя й нового часу торгівля створила не тільки матеріальні умови для виникнення нової галузі суспільного знання, але й нагальну потребу у свідомому ставленні до фінансового господарства.

Відображенням перших успіхів торговельного капіталізму став меркантилізм.

Багато письменників-меркантилістів починають свою літературну діяльність наприкінці XV ст. Серед них найцікавіший Діомед Карафа. Він повторює все, що до нього сказав Фома Аквінський, але оскільки Карафа один час керував фінансовим господарством неаполітанського королівства, це дало йому можливість ввести в науковий світ нові терміни і поставити нові завдання перед фінансовою наукою. Він поділяв витрати на три групи: витрати на оборону країни, витрати на утримання правителя, витрати на задоволення нагальних потреб.

Карафа був представником торговельного класу і наполегливо рекомендував скасувати оподаткування вивозу товару. Карафа вважав, що основою бюджету повинні бути домени. Він заперечував проріт податкового виснажування народу.

Брак коштів від доменів в XVI ст. змусив державу перейти до використання регалій, мита, податків, як основних джерел державних доходів. Це спонукало філософів того часу, що займалися державними науками, досліджувати й питання фінансового господарства. Можна сказати, що в XVI ст. виникає зв'язок між фінансовою теорією й практикою, інакше кажучи, наука чинить більш помітний вплив на фінансову практику.

Видатним економістом XVI ст. є представник Франції Ж. Боден (1530–1597).

Одним із перших Боден систематично розглядає фінанси в своїй праці «Шість книг про республіку». В систему фінансів Боден включає сім джерел доходу короля: 1) домени, 2) військова здобич, 3) подарунки дружніх держав, 4) збори із союзників, 5) доходи від торгівлі, 6) мито з вивозу й ввозу й 7) данина зі скорених народів.

Ж. Боден до джерел державних доходів не відносив податки. Основою надійної системи фінансів Боден вважав доходи від доменів і митне оподаткування. Податки, на думку Бодена, варто було застосовувати тільки у виняткових випадках. Він вважав податки коштами небезпечним, що можуть внести розбрат між королем та його підданими, коштами, що спонукають до повстань. Говорячи про витрати держави, Боден стверджував, що зібрані кошти варто витрачати на утримання королівського двору, добродійність, утримання армії, будування фортець, міст і громадських будинків.

Вчення Жана Бодена викладено головним чином у праці «Шість книг про республіку» (1577), при чому під республікою автор мав на увазі державу взагалі. Він вважав, що осередком держави виступає сім'я (домогосподарство). За своїм статусом глава сім'ї є прообразом і відображенням державної влади. Держава виникає в результаті угоди, її мета полягає в тому, щоб, гарантуючи мир у спільноті й захищаючи її від зовнішнього нападу, піклуватися про справжнє щастя індивідів. Найвагоміший внесок Ж. Бодена у розвиток політичної думки – це розробка теорії державного суверенітету. На його думку, суверенітет – це абсолютна, постійна й неподільна влада:

- абсолютність – це відсутність обмежень для виявів своєї могутності
- постійність – це незмінне існування невизначеного тривалий час
- неподільність – стан, коли влада ні з ким не ділить своїх прерогатив і не може бути ніяких органів, які стояли б над або поряд з нею.

Ж. Боден виокремлює п'ять основних ознак суверенітету:

- видання законів, обов'язкових для всіх;
- вирішення питань війни і миру;

- призначення посадових осіб;
- дія як суду в останній інстанції;
- помилування.

Він вважав, що держава не повинна втручатися у справи сім'ї, порушувати принцип віротерпимості, особливо збирати податки з підданих без їхньої згоди і всупереч волі власників. Ж. Боден віддав перевагу суверенній (абсолютній) монархії з окремими елементами аристократичного й демократичного правління за умов монархізму. Аристократичні елементи можливі, зокрема, тоді, коли правитель призначає на посади лише знатних і багатих. Демократичні елементи з'являються в державному управлінні у разі відкриття монархом доступу до посад практично всім вільним і розумним індивідам.

Таким чином, меркантилісти в особі Бодена зробили першу спробу визначення фінансового господарства, як господарства, що складає з державних доходів і витрат.

В XVII ст. через гострий брак коштів в державах Європи активізувалася фінансова думка про податки. Тепер актуальним стало питання, які податки краще – прямі або непрямі. Над цим питанням працювали англійські філософи й економісти Т. Гоббс і Д. Локк.

Т. Гоббс в 1642 р. пише про абсолютне право правителів оподатковувати своїх підданих, але разом з тим він указує на необхідність дотримуватись помірності й рівномірності у розподілі податків, віддаючи перевагу непрямим податкам. Саме цей принцип став головним в економіці Англії. Проте наприкінці XVII ст. під впливом Д. Локка громадська думка Англії змінилась і перевага була віддана прямим податкам.

Значний внесок у розвиток фінансової науки в XVII–XVIII ст. внесли німецькі фінансисти. Вони розглядали фінансову науку як частину камеральних наук.

Згідно з оцінкою фінансистів XIX ст., німецькі камералісти – це своєрідне відгалуження меркантилізму, що розвинулося під впливом фінансового господарства Німеччини, що через відсталість народного господарства будувалося ще на доходах від доменів. Управління майном вимагало певних відомостей та даних. Групуванням

цих відомостей та даних і займалися німецькі камералісти.

Треба відзначити, що німецькі камералісти, незважаючи на прикладний характер їхніх досліджень, зробили першу спробу систематичного викладу основ фінансового управління й тим самим заклали фундамент фінансової науки. Істотний внесок у розробку цих проблем зробили: Л. фон Секендорф (1626–1692), що вперше висловив ідею про зв'язок народного господарства, доброчуту й податкової чинності населення, Ф. Юсті й І. Зонненфельс (1733–1817). Два останніх систематизували пануючі фінансові теорії й побудували загальну систему фінансової науки. Ф. Юсті в 1766 р. видає перший методичний твір «Система фінансового господарства», у якому викладені основні положення фінансової науки. Згідно з оцінкою І.І. Янжула, Ф. Юсті є батьком фінансової науки. В 1768 р. видається книга міністра фінансів Австрії І. Зонненфельса «Основні початки поліції, торгівлі й фінансів», що була переведена майже на всі європейські мови. Обидві книги мали великий вплив не тільки в Німеччині, але й в інших державах Європи.

До кінця XVIII ст. продовжується докладна розробка фінансових питань не тільки із практичної точки зору, але й у теоретичному плані. Це стало можливим, по-перше, під впливом нових теорій в галузі філософії, права й держави (Монтеск'є, Руссо, Канта); по-друге, у результаті розвитку нової науки про народне господарство, пов'язаної з іменами фізіократів, її особливо з А. Смітом, й, по-третє, – у зв'язку з докорінними перетвореннями в політичному, соціальному й економічному житті під впливом Великої французької революції й прогресу техніки.

Найбільш впливовими представниками нового етапу в розвитку фінансової теорії й практики стають французькі вчені. В другій половині XVIII ст. ідеї школи фізіократів (Ф. Кене, А. Тюрго, О. Мірабо) стали пануючими. Фінансова система фізіократів вплинула на теорію й практику. Фізіократи у сфері фінансової науки займалися розробкою питань щодо справедливості оподаткування, перекладання, щодо джерел доходу та розміру участі кож-

ного у витратах держави, та інших проблем теорії податків. Система фізіократів виходить із того, що лише одна земля дає чистий доход, а мануфактура й торговля ніяких нових цінностей не створюють. Звідси лише поземельний податок стає припустимим способом одержання державних доходів.

Незважаючи на помилковість теорії єдиного податку, заслуга фізіократів полягає в тому, що вони першими вказали на взаємозв'язок і взаємозалежність фінансів і народного господарства. Саме завдяки фізіократам стало зрозумілою необхідність зв'язувати питання фінансового господарства з теоріями політичної економії. Представник школи фізіократів Ф. Кене (1694–1774) розробив економічну таблицю. У ній Ф. Кене відобразив як єдине ціле весь суспільний процес відтворення, обігу, розподілу й споживання продуктів. Він першим визначив умови, за яких можливий безперервний виробничий процес. В його таблиці показане просте відтворення, але із приміток до таблиць видно, що він чітко розумів значення як розширеного відтворення, так й простого. Кене відзначав тісний зв'язок скорочення відтворення з оподаткуванням. Якщо податок падає не на доход землевласника (чистий доход згідно з термінологією фізіократів), а на доход фермера-орендаря або на споживання, то він призводить до скорочення капіталу, що інвестується в землеробство, і зменшує розміри виробництва. У поясненнях до економічної таблиці серед причин, що скорочують виробництво, Ф. Кене насамперед називає причини, зумовлені податками: 1) погана форма оподаткування, якщо остання застосовується до фермера, 2) зайвий тягар податків внаслідок надмірних витрат на їх стягнення, 3) надмірні судові витрати. Таким чином, Ф. Кене вперше порушив питання про органічний зв'язок оподатковування й народного господарського процесу.

Завдяки праці А. Сміта «Дослідженнями про природу й причини багатства народів» (1776) економічна теорія стає самостійною науковою. Значне місце в ній займають фінансові теорії. Фінансову науку А. Сміт не виділяє з політичної економії. У нього відсутні терміни «фінанси»

й «фінансове господарство». Однак саме А. Сміт виявляє зв'язок між фінансами й народним господарством, залежність фінансового господарства від народного. На відміну від попередників він включає в народне багатство не один, а три джерела — землю, працю і капітал, які й забезпечують державне господарство фінансовими ресурсами. Головна заслуга А. Сміта полягає в тому, що він дав розвиток економічній основі фінансового господарства. Він не тільки заклав міцний народного-господарський фундамент фінансової науки. Його п'ята книга про народне багатство присвячена фінансовому господарству, в якій він дав вчення про фінанси, що відповідало умовам і поглядам того часу.

Книга складається з трьох глав: 1) про державні видатки; 2) про державні доходи; 3) про державні борги.

Державні витрати А. Сміт поділяє на дві групи: витрати, що мають загальне значення (оборона й утримання королівської влади), які можуть бути сплачені за рахунок доходу суспільства й витрати, у яких зацікавлені окремі особи. Витрати на здійснення правосуддя, витрати на народну освіту повинні сплачуватися за рахунок мита, як власне і установи, що функціонують в цій галузі державної діяльності. Це спонукало А. Сміта до розподілу державного й місцевого фінансового господарства: «Місцеві або провінційні витрати, користь яких обмежується однією якою-небудь місцевістю, як, наприклад, утримання міської й сільської поліції, повинні оплачуватися місцевими або провінційними доходами й не повинні падати тягарем на загальні доходи суспільства. Було б несправедливо змушувати все суспільство мати втрати, які приносять користь тільки його окремій частині».

Доходи А. Сміт поділяє на доходи від капіталів, підприємств й державного майна (по сучасній термінології — неподаткові доходи) і на податки. Згідно з вченням Сміта, якщо певний вид капіталу знаходиться в розпорядженні держави, то він приносить занадто малий прибуток, що завдає прямої шкоди розвитку народного господарства. А. Сміт заперечує підприємницьку діяльність держави. Такі погляди А. Сміта збігалися з інтересами промис-

лового капіталу, якому хотілося усунути найдужчого й самого небезпечної на той час конкурента — державу з її можливостями використати свій авторитет і вирішити будь-яку суперечку у свою користь. Згідно з А. Смітом, прибуток повинен належати тільки класу капіталістів, а він уже через своїх цензових представників у законодавчих органах поступиться певною частиною державі.

Ідеї А. Сміта, викладені в його «Дослідженнях про багатство» вплинули на господарське й фінансове життя європейських держав. Завдяки йому наука про фінанси набула настільки самостійного значення, що наукові рекомендації стали використатися в законодавчій практиці. З цього часу ідея того, що в фінансовому господарстві практика важливіша за теорію відійшла назадній план. А. Сміт навчив оцінювати фінансову практику лише як шлях, засіб розробки та перевірки загальних законодавчих принципів.

Найобдарованіший учень А. Сміта Д. Рікардо у своєму творі «Початку політичної економії й податкового обкладання» створює нову теорію податків, яка безпосередньо пов'язана з його теорією ренти й заробітної плати. Відповідно до цієї теорії всі податки сплачуються в остаточному підсумку з прибутку капіталіста й лише деякі — з поземельної ренти; будь-які податки перекладені на підприємців і тому головним джерелом державних доходів є прибуток капіталіста. Ця теорія не тільки одержала розповсюдження у фінансовій науці, але й знайшла застосування в чинних законодавствах.

Розвиток політичної економії в XVIII ст. створив передумови для відокремлення фінансової науки в другій чверті XIX ст. Інтенсивне зростання фінансового господарства також було одним зі стимулюючих факторів для фінансової науки. В XIX ст., особливо в другій його половині, в розвитку фінансової науки великий вплив мають ідеї соціалізму (К. Родбертус, К. Маркс, Ф. Лассаль) і соціально-демократичний робочий рух, що на-самперед виник у Німеччині (Л. Штайн, А. Шеффле, А. Вагнер). Цей вплив при-діляло багато уваги фінансовій системі й надавав їй серйозного значення. Цей рух

не поділяв соціалістичних поглядів. Він приймав лише часткові поступки на вимоги робочої демократії. Рух став відображенням реакції на економічний і фінансовий лібералізм, що панував в науці й політиці із часів фізіократів й А. Сміта до другої половини XIX ст.

Перехід від абсолютизму до конституційного управління, пов'язаному з розглядом і затвердженням бюджету народними представниками, обумовив необхідність розробки бюджетного права. Бюджет, фінансове управління й контроль, які були відсутні у фізіократів й А. Сміта, перетворилися у важливі складові частини фінансової теорії. Становлення основних положень фінансової теорії в XVIII ст. і раніше належало французам й англійцям, а в XIX ст. подальша теоретична розробка й аналіз нових завдань, які поставила фінансова практика й більше складне соціальне життя, належала німецьким вченим. У їхніх працях частина теорії народного господарства про фінанси перетворилася у велику галузь економічної науки, у фінансову науку з пануванням у ній соціальної, а не індивідуалістичної або фіскальної точки зору. В університетах засновуються кафедри фінансової науки й з'являються великі наукові праці, що охоплюють всі сторони державного господарства. На думку Л.В. Ходського, «сучасна теорія фінансів є більш результат роботи одного XIX ст., чим всіх попередніх».

Розглянемо більш детально розвиток фінансової науки у XIX ст. Виділення з політичної економії фінансової науки в самостійну галузь супільній знань зв'язано насамперед з ім'ям К.Г. Рау (1806–1873). Перше видання підручника К. Рау «Основні початки фінансової науки» датується 1832 р., шосте – 1868 р. Підручник К. Рау служив основним підручником з фінансової науки протягом майже півстоліття не тільки в Німеччині, але й в інших країнах. Його курс мав істотне значення й для Росії. Певною мірою його учнем був перекладач зазначеної праці, професор Санкт-Петербурзького університету В.А. Лебедєв. У Росії ім'я К. Рау у свій час належало до числа найбільш популярних.

Підручник К. Рау містить вступ до основ фінансової науки, і розділи, присвячені державним витратам, державним доходам (від державного майна, регалій, лісів, промислових підприємств, капіталів, мит, податків), державному кредиту, бюджету, організації фінансового управління. За цією схемою викладався курс фінансової науки в німецькій, англійській, італійській і російській навчальній літературі.

Помітний внесок у розвиток фінансової науки зробив один із чудових економістів першої половини XIX ст. швейцарець Ж. Сісмонді (1773–1842). Незважаючи на те, що він був палким шанувальником А. Сміта на початку своєї діяльності, він надалі виступає із критикою великого промислового капіталу, встаючи на захист дрібної промисловості й землеробства. Сісмонді вважав фінансову політику важливим засобом поліпшення стану народу, вимагаючи скорочення непрямих податків, установлення мінімуму, вільного від обкладання, вимагаючи прогресивності в обкладанні. Він вважав, що оплачувати податками послуги держави повинні ті, хто цими послугами користується – імущі, а не бідняки. Прогресивні погляди Сісмонді не вплинули на діяльність урядів того часу, але вони були сприйняті фінансовими школами, що утворились в другій половині XIX ст. і на самперед – соціально-політичним рухом у Німеччині.

Розробки К. Маркса й Ф. Енгельса у сфері фінансової науки мали неабияке значення. Ідеї марксизму вплинули на розвиток фінансової науки. Марксизм протягом тривалого часу був офіційною доктриною СРСР і країн соціалізму, а питання про ступінь розробленості К. Маркса фінансової теорії був незмінно дискусійним у радянській фінансовій літературі. К. Маркс і Ф. Енгельс не лишили спеціальних робіт, присвячених питанням фінансового господарства.

Марксизм дуже мало проникнув у цю галузь. Дотепер у марксистській теоретичній літературі не тільки не дозволений, але й не поставлене питання про можливості існування фінансової науки, як самостійної дисципліни. Недозволено й не

поставлені навіть питання про саме поняття фінансів й їхньому місці в системі навчання К. Маркса. Сформована в 20-ті роки система фінансів і діючих фінансових інститутів будувалися в основному по капіталістичних зразках.

Соціально-політичному руху належить заслуга в розробці соціальних аспектів фінансової науки. Основна його ідея полягала в тому, щоб за допомогою податків здійснювати перерозподіл національного доходу на користь незаможних класів. Погляди А. Вагнера (1835–1917), який був останнім із представників нової історичної школи, одержали широке розповсюдження у фінансовій літературі останньої чверті XIX – початку ХХ ст.

Головна мета А. Вагнера – довести перевагу державного панування. Доходи й витрати фінансового господарства – це органічні витрати ресурсів народного господарства. Матеріальні блага приватних господарств у фінансовому господарстві перетворюються в послугу державі, а послуги держави дозволяють приватним господарствам створити подібні й більшу кількість нових матеріальних цінностей. Більш радикальним А. Вагнер був у сфері податкової політики, висуваючи ідею втручання держави в процес розподілу. Він висловлювався за посилене обкладання кон'юнктурних доходів, за такі податкові заходи, які б тягли перерозподіл національного доходу. Основні фінансові ідеї А. Вагнера викладені їм у курсі «Наука про фінанси» (1880). Курс складається із трьох частин: перша – введення, огляд фінансового ладу, вчення про витрати й про приватноправові доходи, друга – вчення про мита, третя – спеціальна частина вчення про податки (історія, законодавство, статистика).

Маржиналістський напрямок в економічній науці впливнув на становлення фінансової науки. Так, висновки австрійської школи були використані для побудови загальної конструкції фінансової науки й аналізу сутності окремих фінансових явищ й інститутів, насамперед – явище перекладання податків з погляду теорії граничної корисності. Один з видних представників австрійської школи Е. Сакс спробував розробити загальну те-

орію фінансової науки й фінансового господарства (1887). Е. Сакс вважав помилковим думку К. Менгера, що фінансова наука – прикладна наука. Е. Сакс прийшов до висновку, що фінансова наука повинна стати такою ж точною наукою, як і політична економія. Він думав, що в політичної економії й фінансової науки той самий метод, і якщо політична економія будується на законі граничної корисності, то й фінансова наука повинна бути побудована на тому ж принципі.

Італійський фінансист Ф. Нітті в «Основних початках фінансової науки» звертає увагу на те, що фінансова наука як самостійна, як наука про закони, що керують фінансовими явищами, склалася наприкінці XIX ст..

Щодо внеску до фінансової літератури Європи й Америки 90-х років XIX ст. Згідно з оцінкою сучасників перше місце належить Е. Селігману. Е. Селігман пройшов німецьку університетську школу й приніс в Америку гарне знання німецької літератури 70-х й 80-х років. У сфері теоретичних проблем він зробив спробу знайти середній варіант між класичною школою політекономії й школою граничної корисності. Він виступив з ідеєю компромісу між класиками й маржиналістами. Він вважав за потрібне ввести в економічну науку нового поняття соціальної граничної корисності, але ця ідея не знайшла підтримки. У сфері фінансової науки він вивчив майже всі основні питання: майнове оподаткування, прибуткове оподаткування, прогресивне оподаткування, перекладання податків, класифікацію державних доходів, державний кредит, місцеві фінанси. Із численних творів Е. Селігмана найважливішою вважається робота про прогресивне обкладання в теорії й практиці (1892).

Італійська фінансова наука внесла значний вклад в дослідження предмета, зміста й структури науки про фінанси. Л. Косса виклав свої погляди в книзі «Основи фінансової науки» (1896), виданої в Росії в 1900 р. Він вважав, що фінансова наука – це теорія державного майна. Вона вивчає найважливіші закони, за якими варто формувати, управляти й користуватися державним майном. Фінансова на-

ука, на думку Л. Косса, — це не доповнення до політекономії, тобто вона не обмежується дослідженням економічних причин й наслідків фіiscalьних заходів. Джерелами науки про фінанси служать не тільки принципи політекономії, а й загальні принципи права й політики.

У фінансовій науці Л. Косса виділяє три розділи, що охоплюють державні витрати, доходи і їхне співвідношення. Питання фінансової політики він не відокремлює від предмета науки. Головна мета фінансової науки полягає в тому, щоб узати управляючі принципи гарного державного господарства. Фінансова наука є галуззю політики, тому фінансову науку й називають також фінансовою політикою.

Ф. Нітті вважав науку про фінанси галуззю політекономії, мета якої є вивчення способів здобуття та вживання матеріальних коштів, необхідних для існування держави та органів місцевого самоврядування. Отже, Ф. Нітті розширює предмет фінансової науки, включаючи в нього не тільки державні фінанси, чим обмежувалася більша частина дослідників, але та-кож і місцеві. Що стосується самого змісту предмета фінансової науки, те Ф. Нітті не зводить його тільки до державних доходів, а доповнює його вченням про державні витрати, кредит й бюджет.

Французька фінансова думка першої половини XIX ст. (Ж.Б. Цей, Ф. Бастіа), розвиваючи ідеї А. Сміта про невтручання держави, ішла по шляху подальшого скорочення функцій держави й зменшення тягаря оподатковування. Відомий французький економіст другої половини XIX ст. П. Леруа-Бол'є виступав проти господарської діяльності держави, захищав інтереси великого капіталу й заперечував проти ідеї прогресивного оподаткування. Що стосується фінансової науки, то він виключав категорію державних витрат з її предмета. Він писав, що «фінансова наука — просто наука про державні доходи і їхне застосування до справи».

З англійської фінансової літератури особливої уваги заслуговують роботи професора А. Пігу (1877–1959). Серед робіт Пігу три мають відношення до фінансових проблем. «Досвід з державних фінансів», опублікований в 1927 р., поділяєть-

ся на три частини, присвячені витратам, податкам, позикам. Пігу підкреслював, що ряд витрат держави носить характер переворотілу капіталів усередині народного господарства.

Досягнення фінансової науки того часу знайшли своє відображення в масі навчальної літератури. Ідеї Л. Косса були використані при написанні посібника професора Ерлангенського університету К.Т. Ееберга «Нариси фінансової науки» (1882).

Фінансова наука, за Еебергом, є систематичний виклад принципів, за якими ведеться й повинне вестися фінансове господарство, за якими держава, регіон, громада повинні добувати й витрачати необхідні для досягнення своїх цілей матеріальні блага. Фінансова наука відповідно до структури фінансового господарства, згідно з Еебергом, розпадається на: 1) вчення про витрати, 2) вчення про доходи, 3) вчення про відношення між доходами й витратами, що є основою вчення про кредит.

К. Ееберг дав обґрунтування науки про фінанси як науки про державні фінанси. Він, як і Косса, вважав фінансову науку самостійною наукою, яка повинна враховувати принципи політичної економіки, державного права та політики.

Проте розвиток фінансової науки був призупинений в період соціалізму. Адже централізована економіка не мала на меті розвиток фінансової та економічної освіченості населення.

Новий поштовх вітчизняна наука отримала в умовах побудови ринкової економіки. Проте зараз вона значно відстає від світової школи і лише робить перші кроки у вивченні та осмисленні природи фінансів та фінансового механізму.

Таким чином, знання генезису фінансів дозволяє осмислити накопичений історичний досвід світової науки з метою розробки концептуальних принципів фінансової політики в умовах кризи, удосконалення фінансового механізму в Україні, його основних елементів.

Список використаної літератури

1. Антология экономической классики. — В 2-х томах. — Т. 1 / предисловие,

- составление И.А. Столярова. – М.:«ЭКО-НОВ», 1992. – 475 с.
2. Антология экономической классики. – В 2-х томах. – Т. 2 / предисловие, составление И.А. Столярова. – М.:«ЭКО-НОВ», 1992. – 486 с.
3. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов: учеб. пособие / В.М. Пушкарева. – М.: ИНФ-РА – М., 1996. – 192 с.
4. Ходский Л.В. Основы государственного хозяйства. Пособие по финансовой науке. – СПб.; типография М.М. Стасюлевича, Вас. Остр., 5 л., 28, 1894. – 581 с.
5. Янжул И.И. Основы начала финансовой науки. / И.И. Янжул. – СПб., 1904. – 500 с.

Отримано 11.02.2009

ФІНАНСИ

УДК 336.01

О.І. ЩУКІН, доктор філософії економіки, старший науковий співробітник,
президент Міжнародної академії інформатики член-кореспондент
Академії економічних наук України;

В.М. МАТИЄНКО, аспірант Дніпропетровського університету економіки та права

МЕТОДИ ОЦІНКИ ВЕНЧУРНИХ ПРОЕКТІВ: ОСОБЛИВОСТІ ТА МОЖЛИВІ ПІДХОДИ

Стаття розкриває значення венчурних проектів для розвитку підприємства, визначає основні методи аналізу інвестиційних проектів та механізм оцінки перспективності цих проектів.

Статья раскрывает значение венчурных проектов для развития предприятия, определяет основные методы анализа инвестиционных проектов и механизм оценки перспективности этих проектов.

The article discloses the importance of venture projects for the enterprise's development. It defines main methods for analyzing capital investment projects and gives the mechanisms of their prospectivity assessment.

венчурний проект, дисконтування, ризик, ринкова кон'юнктура

На сьогодні інноваційна діяльність виступає основою нової форми конкуренції, яка ґрунтуються, не на поточному, а на майбутньому стані підприємств [1]. Це конкуренція управління та організаційних рішень, які мають значний вплив на характер структурних перетворень в їх особливій формі – в забезпеченні ефектів та умов розвитку в стратегічному, довгостроковому плані за рахунок високого рівня якості та широкого спектра оновлення товарної структури та зміни технологій і способів виробництва товарів та послуг.

В умовах принципових зрушень в складі та характері інформаційного, технологічного та інституційного базису господарських структур, гостро постають проблеми розробки нових методів керування та реалізації системи заходів, спрямованих на опанування нових видів продукції (продуктові інновації), вдосконалення або створення нових виробничих технологій (технологічні інновації), створення та формування умов, які б забезпечили зміщення ринкових позицій, умов доступу до інформаційних, матеріальних ресурсів, в тому числі розробку нових методів та інструментів активізації інноваційної

діяльності та вибору засобів досягнення цілей та методів оцінки результативності венчурних проектів [1, 2].

Головна мета венчурного фінансування інноваційних проектів зводиться до того, що грошові кошти одних підприємницьких структур та інтелектуальні можливості інших (оригінальні ідеї або технології) об'єднуються в реальному секторі економіки для того, щоб принести новій компанії прибутки. Роль інвестора в успішному розвитку проінвестованої компанії не обмежується лише своєчасним фінансуванням, а включає одночасно інвестування власного досвіду ведення бізнесу та ділових зв'язків, які сприяють розширенню діяльності компанії, появлі нових контактів, партнерів та ринків збути. Оскільки вирішальна роль в успішності венчурного проекту належить не стільки ідеї, яка лежить в основі продукту або технології, скільки якості управління проектом, тож венчурного капіталіста менше цікавлять тонкощі наукової ідеї, при цьому він приділяє значну увагу детальній оцінці потенційних можливостей капіталізації цієї ідеї та організаційних здібностей керівника та управлінського персоналу компанії.

Огляд публікацій та дослідень свідчить, що проблема оцінки венчурних проектів та забезпечення їх ефективності розроблялася рядом зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів, серед яких: Л. Водачек, О. Водачкова, А. Дагаев, П. Друкер, Р. Кантер, В. Мартиненко, А. Пересада, Й. Шумптер.

Мета експертизи інноваційного венчурного проекту полягає в оцінці науково-технічного рівня проекту, можливостей його виконання та ефективності, наслідків його реалізації. Грунтуючись на результатах експертизи, приймаються рішення стосовно доцільності та обсягу фінансування, що, на нашу думку, обумовлює основні принципи проведення експертизи, зокрема:

- системність організації експертної роботи та єдності її нормативно-методологічного забезпечення;
- незалежність та правову захищеність учасників експертного процесу, їх компетентність та заінтересованість в отриманні об'єктивних результатів;
- наукову та економічну обґрунтованість експертних оцінок, їх орієнтацію на світовий рівень розвитку науки та техніки, норм та правил техногенної і екологічної безпеки, вимог стандартів і міжнародних угод;
- об'єктивність приймання рішень по результатам експертизи.

Сучасні методи оцінки інвестиційних проектів базуються на припущеннях, що інвестиційний проект розробляється, базуючись на цілком визначених припущеннях щодо капітальних та поточних витрат, обсягів реалізації зробленої продукції, цін на товари, часових рамок проекту. Незалежно від якості і обґрунтованості цих припущень майбутній розвиток подій, пов'язаних з реалізацією проекту, завжди неоднозначний. Це основна аксіома будь-якої інвестиційної діяльності. У зв'язку з цим практика інвестиційного проектування розглядає серед інших, аспекти невизначеності та ризику.

У світовій практиці фінансового менеджменту використовуються різні методи аналізу інвестиційних проектів. Серед найбільш розповсюджених можна назвати такі:

- метод коригування норми дисконту;
- аналіз чутливості критеріїв ефективності (чистий дисконтований дохід (NPV) внутрішня норма прибутковості (IRR) та ін.);
- метод сценаріїв;
- метод Монте-Карло (імітаційне моделювання);
- аналіз ймовірних розподілів потоків платежів;
- дерева рішень і ін.

Складність застосування більшості стандартних методів аналізу інвестиційних проектів для аналізу венчурних інноваційних проектів полягає у тому, що венчурні капіталісти мають справу більше з ідеями, ніж з конкретними цифрами. Таким чином, до кількісного аналізу венчурного проекту необхідно визначити, перш за все, чи буде проект взагалі ефективним. Жоден з вищевказаних методів аналізу не дасть однозначної відповіді на це питання, таким чином, ми приходимо до одного з найпрогресивніших методів аналізу інвестиційних проектів – квантово-економічного аналізу (KEA). KEA – новітня методологія прогнозу, що дозволяє не тільки інтуїтивно передчувати, а заздалегідь передбачати, і визначати ті проекти і компанії, що неефективні і не будуть мати успіху. KEA не тільки вирішує приречені проекти, але виявляє причину, з якої починання приречено, і дозволяє вибрати прийом, що може виправити ситуацію.

Можна зробити висновок, що основною відмінністю широко використовуваних методів аналізу інвестиційних проектів від KEA є те, що вони зосереджені на аналізі окремих параметрів, що не дає змогу отримати цілісну картину майбутнього розвитку бізнесу. Прикладом може виступати аналіз документів бухгалтерського обліку, прогнози фінансових та кількісних показників, застосування до них аудиторського аналізу та розрахунки різноманітних коефіцієнтів. З точки зору KEA більшість проектів потерпає поразку саме тому, що їх окремі складові не відповідають один одному. Наприклад чудовий продукт, але він не підходить даному ринку. Або дана конкретна компанія не мала змоги і не змогла позиціонувати даний про-

дукт на даному ринку. При цьому слід зазначити, що самі по собі і продукт, і компанія, і ринок окремо цілком привабливі, і бізнес-аналітик дасть проектові «зелене світло». Однак проект приречений, а інвестиція загублена. Кvantовий економічний аналіз розглядає класифікацію етапів еволюції компаній, ринків і продуктів, але основна ідея концепції КЕА в тім, що важливі не стільки рівні еволюційного розвитку продукту, компанії і ринку самі по собі, а правильне сполучення цих рівнів. Вміння визначити «дозволені» та «заборонені» сполучення дало можливість створити інструментарій для інвесторів, менеджерів, маркетологів, що постійно розширяється та поповнюється [1, с. 25–38].

Слід зазначити, що ефективне застосування КЕА неможливе без чіткого розуміння компанії. Так, КЕА визначає компанію як інститут, створений з метою приносити максимальний прибуток власникам її акцій. Компанія залишається незмінною доти, поки не міняються власники акцій і розподіл пакетів між ними, або змінюється кількість самих акцій [1, с. 40]. Як було вже сказано, теорія квантового економічного аналізу заснована на аналізі сполучення стадій розвитку життєвих циклів компаній-ринків-товарів. Згідно КЕА життєвий цикл компаній складається з трьох дискретних стадій, товару – з чотирьох стадій, ринку – з п'яти стадій. Таким чином, мається 60 варіантів комбінацій. Непрограмними є усього лише 15 з них – коли товар, компанія та ринок еволюційно відповідають один одному, інші ж 45 – непрацездатні, заздалегідь приречені на провал.

Типовий розвиток життєвого циклу товару, згідно з теорією КЕА, представляється у вигляді чотириетапної моделі. Основою класифікації товару по стадіях розвитку є його продуктивність або основний технічний параметр. Першим етапом є інновація, тобто принципово нова технічна система. Це може бути продукт, який виконує нову функцію або продукт, який виконує вже відому функцію за рахунок реалізації нового принципу. Такий товар, оскільки він заснований на новому принципі дії, може потенційно досягти більших результатів ніж його попередник,

який, як правило, працює на межі своїх можливостей. Коли мінімальне функціональне ядро технічної системи (товару) створене і вона запрацювала, реалізуючи новий принцип дії, система переходить на другий етап свого розвитку. Основною характеристикою другоетапної технічної системи є те, що її продуктивність (або основний технічний параметр) починає рости прямо пропорційно вкладеному капіталу, в тому числі і інтелектуального. Коли потенційно можливі ресурси підвищенню продуктивності вичерпані і продукт доведений до максимуму своїх технічних можливостей, технічна система переходить на третій етап розвитку. На четвертому етапі розвитку технічна система знижує свої технічні показники з максимально можливих до того рівня, який необхідний саме в даний час на даному ринку [1, с. 39–45].

Основним параметром, що характеризує еволюцію компаній, є доступ компаній до капіталу. Компанії першого рівня мають доступ, як правило, до венчурного капіталу (власний та реінвестований капітал ініціаторів, інвестиційних ангелів). Компанії другого та третього рівнів мають у своєму розпорядженні акціонерний капітал, можуть користуватись банківськими кредитами та іншими джерелами фінансування. При цьому досить важко визначити межу, після якої компанія з другого рівня переходить до третього. Більш точно можна визначити рівень еволюційного розвитку компанії за стилем менеджменту. Так, на першому етапі розвитку компанії рішення приймаються ситуаційно і свободою вибору рішень максимальна. Прийняті рішення відбиває стиль роботи та характер підприємця, саме його індивідуальна здатність бути лідером визначає менеджмент компанії. Формування корпоративної культури, коли стиль прийняття рішень відбиває передисторію компанії, і, таким чином, робить компанію менш залежною від конкретної особистості – саме це свідчить про перехід компанії на другий рівень. Крім того, при формуванні менеджменту на другому етапі, відбувається два важливі процеси: з'являється чітке розмежування обов'язків та зон відповідальності, а авторитету першого керівника приходить на зміну авторитет

професійних менеджерів. На третьому етапі домінуючу роль починає відігравати відповідність корпоративної культури компанії стандартам індустрії, при цьому, на перший план знов виходить фактор особистості престижу керівника першого рангу, але його вплив більше направлений вже на зовнішнє оточення компанії, а не на внутрішнє [1, 49–64].

Основним критерієм еволюційної класифікації ринків виступає розподіл споживачів між даним ринком та іншими ринками. Згідно з КЕА ринки за своїм еволюційним розвитком поділяються на п'ять груп. На нульовому етапі ринку споживачів, що сплачують кошти за використання нового товару або послуги поки що не існує. Нестійкий попит формується за рахунок ентузіастів та вчених-дослідників, для яких спробувати щось нове – хобі або професійний інтерес. При цьому слід зазначити, що роль нульового ринку відводиться досить значна – саме на ньому проходить випробування та перевірка інноваційної концепції. На ринку першого рівня вже з'являються покупці, які реально сплачують кошти за товар, але вони ще не залишають попередній ринок. Ринок другого рівня характеризується тим, що на нього масово починають переходити покупці залишаючи попередні ринки.

I нарешті, коли всі потенційні споживачі вже користуються пропозицією даного ринку і динаміка кількості покупців відображає динаміку приросту населення в державі – це ознака третьоетапного ринку. На ринку четвертого етапу відбувається відтік покупців, які починають користуватися новою пропозицією замість наявної. Цей процес являється зворотною стороною процесу який відбувається на ринку другого етапу [1, с. 65–75].

Таким чином, за методикою КЕА перспективність проекту оцінюється в кілька етапів. На першому етапі оцінюються не тільки технічні якості продукту, колектив і ресурси компанії, розміри ринку та його динаміка, але й визначається еволюційна стадія розвитку кожного з цих елементів. Другим етапом аналізу є порівняння отриманих наявних сполучень еволюційних рівнів розвитку елементів ланцюга «продукт-компанія-ринок» з розробленою матрицею дозволених сполучень (рис. 1).

Якщо отримана комбінація є «дозволеною» проект може стати успішним, якщо ж вона опинилась в «забороненій» зоні – проект приречений на невдачу, в силу еволюційної несумісності основних компонентів. Таким чином, КЕА доцільно використовувати на першому етапі, коли тре-

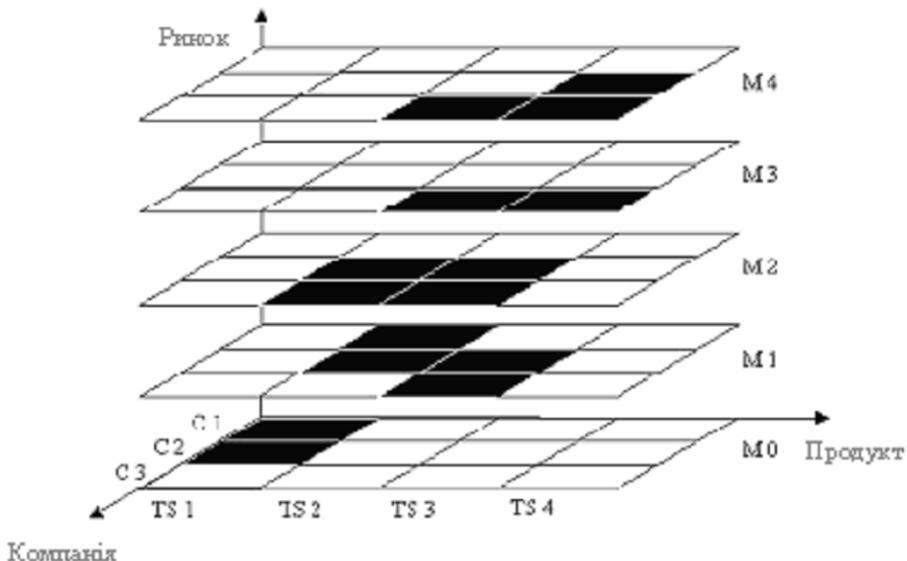


Рис. 1. Матриця дозволених сполучень (дозволені сполучення позначені чорним кольором), що зображає еволюційні стадії розвитку продукту – $TS_{1,2,3,4}$; ринку – $M_{0,1,2,3,4}$; компанії – $C_{1,2,3}$.

ба визначити ті проекти, які можуть бути успішними, це має неабияке практичне значення під час відбору венчурних проектів для інвестування. Другим кроком аналізу вже буде застосування всього інструментарію стандартного фінансового аналізу до проектів, які пройшли відбір. В такій послідовності максимізується ефективність проведення аналізу та досягається його комплексність.

Переходячи до другого етапу аналізу венчурних інвестиційних проектів, слід сказати, що і тут не всі стандартні методи аналізу інвестиційних проектів дадуть максимально ефективний результат. На наш погляд, для визначення ефективності інноваційного проекту найдоцільніше застосовувати експертний підхід, оскільки саме він дає об'єктивну картину аналізу. Так, критеріями експертної оцінки є науково-технічні, економічні, екологічні та соціальні показники проекту, забезпечуючи тим самим комплексний підхід.

При цьому при відборі проектів для подальшого розгляду підхід до організації та проведенні експертизи, направлений на оцінку їх ефективності з урахуванням факторів невизначеності та ризику. Під невизначеністю розуміється неповнота та неточність інформації про умови реалізації проекту, в тому числі супутні витрати та результати. Невизначеність, пов'язана з можливістю виникнення в ході реалізації проекту несприятливих ситуацій та наслідків, характеризується поняттям ризику [2].

На даному етапі, на наш погляд, підхід до експертизи проекту повинен включати оцінку таких видів невизначеності та ризиків:

- ризик, пов'язаний з нестабільністю економічного законодавства та поточної економічної ситуації, умов інвестування та використання прибутку;
- зовнішньоекономічний ризик (можливість введення обмежень на торговлю та поставки, закриття кордонів тощо);
- невизначеність політичної ситуації, ризик несприятливих соціально-політичних змін в державі або регіоні;
- неповнота або неточність інформації про динаміку техніко-економічних

показників, параметрах нової техніки та технології;

— коливання ринкової кон'юнктури, цін, валютних курсів тощо;

— невизначеність природно-кліматичних умов, вірогідність стихійних лих;

— виробничо-технологічний ризик (аварії та відмова обладнання, виробничий брак тощо);

— невизначеність цілей, інтересів та поведінки учасників;

— неповнота або неточність інформації про фінансове становище та ділову ситуацію підприємств-учасників (вірогідність неплатежів, банкрутств, недотримання договірних обов'язків).

За основним критерієм — способом отримання результатів методи експертних оцінок можна поділити на дві групи: методи колективної роботи експертної групи та методи отримання індивідуальної думки членів експертної групи. Методи колективної роботи експертної групи передбачають отримання загальної думки в ході спільного обговорення питання. Інколи ці методи ще називають методами прямого отримання колективної думки. Головна перевага цих методів полягає в можливості різnobічного аналізу проблеми. Недоліками методів є складність процедур отримання інформації, складність формування групової думки за індивідуальними міркуваннями експертів, можливість тиску авторитетів у групі. Методи колективної роботи включають методи «мозкової атаки», «сценаріїв», «ділових ігор», «нарад» та «суду» [3].

Методи отримання індивідуальної думки членів експертної групи ґрунтуються на попередньому отриманні інформації від експертів, опитуваних незалежно один від одного, з наступною обробкою отриманих даних. До цих методів можна віднести методи анкетного опитування, інтерв'ю та методи «Дельфі». Основні переваги методів індивідуального експертного оцінювання полягають в їх оперативності, можливості повною мірою використати індивідуальні здібності експерта, відсутності тиску з боку авторитетів та в незначних витратах на експертизу. Головним їх недоліком є високий ступінь суб'єктивності отриманих оцінок в силу обмеженості знань одного експерта [3].

Слід зауважити, щоб отримана експертами інформація була якісною, необхідно виконання таких умов:

- до складу групи повинні входити експерти-спеціалісти, професійно знайомі з об'єктом експертизи та які мають досвід роботи експерта;
- наявність аналітичної групи, яка професійно володіє технологією організації та проведення експертиз, методами отримання та аналізу експертної інформації;
- отримання достовірної експертної інформації;
- коректне оброблення та аналіз експертної інформації.

Різноманітність галузей застосування робить достатньо гнучким використовуваний на практиці апарат експертної оцінки. Досвід показує, що при реальному використанні експертних оцінок не завжди можна обмежитись однією з широко відомих та застосовуваних схем. Під час проведення експертизи венчурних інно-

ваційних проектів повинна враховуватись потенційна дія проекту та його наслідків на соціальне, економічне та екологічне середовище. При цьому експертиза повинна містити не тільки кількісну але й якісну оцінку проектів. В умовах нестабільного економічного середовища в Україні дуже важливо зважати увагу на практичну корисність проектів та на їх відповідність реаліям сьогодення.

Список використаної літератури

1. Шнейдер А. Наука побеждать в инвестициях, менедженте и маркетинге / А. Шнейдер, Я. Кацман, Г. Топчишвили. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2002. – С. 232.
2. www.cfin.ru
3. www.management.aaanet.ru
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер / пер. з англ. під ред. Л.А. Волковий, Ю.Н. Каптуревського. – СПб: Питер, 2000. – С. 752.

Отримано 14.01.2009

ФІНАНСИ

УДК 336.012.23

С.М. ВОЙТ, доктор філософії економіки, старший науковий співробітник,
заступник генерального директора ДП «Південний машинобудівний завод
ім. О.М. Макарова», академік Академії економічних наук України

ОЦІНКА ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ

У статті запропоновано систему оцінки об'єктів інтелектуальної власності для прийняття рішення щодо їх венчурного фінансування. Проаналізовано ефективність використання підходів щодо оцінки об'єктів інтелектуальної власності.

В статье предложена система оценки объективности интеллектуальной собственности для принятия решения относительно их венчурного финансирования. Проанализирована эффективность использования подходов относительно оценки объектов интеллектуальной собственности.

The article suggests the evaluation system of intellectual property as the object of venture financing. It also analyses the effectiveness of different approaches to the estimation of the entities of intellectual property.

інтелектуальна власність, витратний підхід, доходний підхід, ринковий підхід, вартість об'єкта

На сьогоднішній день інтелектуальна власність стала одним з найбільш важливих факторів, що визначають успіх виробничої та підприємницької діяльності та зумовлюють ступінь економічного розвитку держави в цілому [1]. Ефективне використання прав на об'єкти інтелектуальної власності дає можливість підвищувати конкурентоспроможність і за рахунок цього одержувати стратегічні переваги на ринку. В свою чергу, ефективне використання не можливе без оцінки вартості самого об'єкту. Можна сказати, що економічне значення вартості об'єкта інтелектуальної власності відображає ринковий погляд на користь, яку має власник даного об'єкта на момент оцінки його вартості.

Для фінансового забезпечення розробки нових конкурентоспроможних товарів та послуг існує практично єдиний шлях – залучення до цих цілей приватного капіталу. Венчурне фінансування спрямоване на вирішення саме цих завдань [2]. То ж можна сказати, що оцінка об'єктів інтелектуальної власності для цілей венчурного фінансування являє собою оцінку бізнесу, заснованого на нових знаннях.

До наукових досліджень, присвячених методам оцінки інтелектуальної власності, належать праці таких науковців, як В.М. Антонов, О.Б. Бутнік-Сіверський, С.О. Довгий, В.Г. Зінов, Ю.М. Капіца, Г.С. Прокоп'єв, І.С. Санду, О.Д. Святоцький, П.М. Цибульський, В.П. Чеботарьов, П.С. Харів та ін.

За своєю сутністю об'єкти інтелектуальної власності не мають неупредметненої форми, тому їх вартість не визначається з використанням традиційних показників, що застосовуються при здійсненні оцінки об'єктів у матеріальній формі. Світовий досвід показує, що питання адекватної оцінки складне як практично, так і теоретично. Ймовірність та суб'єктивність у такій оцінці очевидна, що, в свою чергу, потребує застосування до розрахунку вартості інтелектуальних об'єктів більш удосконаленого методичного інструментарію.

При цьому слід зазначити, що розрахунки вартості об'єктів інтелектуальної власності здійснюються для певних цілей і не можуть бути використані для інших [1].

Сьогодні навіть у світовій практиці не існує точних або шаблонних методів

оцінки інтелектуальної власності, не говорячи вже про пострадянський простір взагалі і Україну в тому числі. Для кожного конкретного об'єкта інтелектуальної власності і у кожному конкретному випадку розробляється унікальна методика розрахунку його вартості, яка повинна враховувати не тільки специфічність самого об'єкту оцінки, але й відповідати всім вимогам чинного законодавства в галузі оцінки. Оскільки метою даної роботи є оцінка об'єктів інтелектуальної власності для цілей венчурного фінансування, перш за все, ми проаналізуємо прийняті в загальній практиці стандартні підходи щодо визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності з метою постановки на баланс, внесення в статутний фонд, визначення розміру авторської винагороди тощо.

Оцінка об'єктів інтелектуальної власності з метою венчурного фінансування має свої особливості. Оскільки вирішальна роль в успішності бізнесу належить не стільки ідеї, яка лежить в основі продукту або технології виробництва, скільки якості управління підприємством, венчурного інвестора менше цікавлять тонкощі наукової ідеї, при цьому значна увага приділяється можливості її капіталізації та організаторським здібностям менеджменту компанії, яка займається реалізацією технології на ринку.

Формально, технологія оцінки для цілей венчурного інвестування не відрізняється від вимог стандартів оціночної діяльності у сфері оцінки інтелектуальної власності, але на практиці досить часто виникає необхідність розширення існуючого інструментарію та застосуваних методів.

Як результат віртуальної за своюю природою творчої, інтелектуальної праці інтелектуальна власність не має суто наукового визначення. Можна погодитись з поняттям інтелектуальної власності як діалектичної єдності трьох основних елементів: інтелектуального продукту або продукту розумової, інтелектуальної праці; інтелектуальної власності як сукупності прав на певний інтелектуальний продукт; нематеріального активу.

Особливістю інтелектуальної праці, як відзначав ще Т. Котарбинський, є те, що

матеріалом, засобом і продуктом розумової діяльності є мислячий суб'єкт [3]. Перетворення ідеального в реальне також залежить від суб'єкта інтелектуальної діяльності, оскільки тільки від його вольового імпульсу залежить трансформація твору розумового призначення у відчутний на дотик продукт тої чи іншої форми, жанру, виду. При цьому стає очевидним, що між створеним у ході розумового, творчого процесу твором і його творцем існує деяка спільність, усунути яку неможливо без вольового зусилля самого творця і яка є основою виникнення відносин власності, юридичне закріплення яких за автором твору лежить в основі виникнення можливості привласнення певних матеріальних благ. Таким способом відбувається «легалізація» або матеріалізація віртуального продукту в реальному, предметному світі.

Ми ж будемо розглядати інтелектуальну власність як умовно скупчуваний нематеріальний актив розумової праці суспільно-соціального прошарку людей, що займаються творчою працею, науковими дослідженнями природних процесів, явищ чи удосконаленням різновидія виробничої власності (продукції, організації процесів, управління), що осягається лише розумом або інтелектуальною інтуїцією та набуває виключного права на нематеріальну цінність, яка підлягає захисту від недоброзичливої конкуренції законодавством держави і міжнародною конвенцією.

При здійсненні розрахунків вартості об'єктів інтелектуальної власності світова практика напрацювала ряд загальних теоретичних підходів, до яких належать: доходний, витратний (відтворення або заміщення) та порівняльний (ринковий або порівняння аналогів продажу).

Доходний підхід передбачає, що інвестор не вкладатиме свій капітал у придбання того чи іншого об'єкта нематеріального характеру, якщо той самий доход можна отримати будь-яким іншим способом.

Методологія цього підходу базується на встановленні причинного зв'язку між функціональними властивостями об'єкта інтелектуальної власності та майбутніми доходами від його використання. Головною передумовою цього підходу є те, що

економічна цінність кожного конкретного об'єкта в даний момент зумовлена очікуванням отримання в майбутньому доходів від його використання. На практиці часто буває необхідним визначити розмір частки участі кожної зі складових об'єкта інтелектуальної власності в загальному прибутку, наприклад, якщо в певному об'єкті технології (продукту) одночасно використовується декілька об'єктів інтелектуальної власності.

Основними методами, що реалізують цей методологічний напрям згідно Національному стандарту №4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», є методи непрямої капіталізації (дисконтування грошового потоку) та метод прямої капіталізації доходу [4].

В основу методу дисконтування покладено один з головних фінансових законів, який формулюється так: сьогоднішні гроші коштують дорожче ніж завтрашні.

Співвідношення між поточною та майбутньою вартістю об'єкта інтелектуальної власності описують шляхом збільшення ставки дисконтування майбутніх грошових потоків за методом складного відсотка, результатом цього є оцінка майбутніх грошових потоків, при цьому визначається ставка дисконтування і розраховується сумарна поточна вартість майбутніх грошових потоків.

Під капіталізацією мається на увазі процес переведення доходів від певного майна у його вартість. Метод прямої капіталізації використовується для об'єктів інтелектуальної власності, термін життя яких практично необмежений.

Як правило, метод дисконтування грошових потоків використовуються для об'єктів інтелектуальної власності, дохід від яких нестабільний або отримується нерівномірними частками. На противагу дисконтуванню, метод прямої капіталізації використовується у випадках, коли прибуток від інтелектуальної власності стабільний та не змінюється у часі.

Основною передумовою використання доходного підходу є визначення та прогнозування майбутніх прибутків від використання об'єкта інтелектуальної власності, слід зауважити, що в цьому і полягає його складність.

Доходний підхід представлений наступними основними методами:

- метод Д1 «Звільнення від роялті»;
- метод Д2 «Дисконтування/капіталізація переваги доходів»;
- метод Д3 «Дисконтування/капіталізація економії витрат».

Кожний з цих трьох варіантів може бути реалізований в двох модифікаціях:

- (а) в основі лежить капіталізація прибутку (грошового потоку);
- (б) в основі лежить дисконтування прибутку (грошового потоку).

Вибір показника доходності визначається метою оцінки та типом вартості, яку потрібно визначити. Найбільш теоретично обґрунтовані і, разом з тим, найбільш складні модифікації усіх трьох основних варіантів доходного методу мають в своїй основі дисконтування грошових потоків; найбільш прості модифікації – капіталізацію прибутків. Згідно з метою оцінки обирається той чи інший метод. На нашу думку, для оцінки об'єктів інтелектуальної власності з метою венчурного інвестування найбільше підходять методи Д2 та Д3 в модифікації з дисконтуванням грошового потоку (прибутку). Базова формула цих методів така:

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{Doход_i}{(1+Y)^i}, \quad (1)$$

де PV – вартість об'єкту оцінки;

$Doход_i$ – доход, який очікується за i -й період часу після дати оцінки (в якості періоду часу використовується місяць, квартал, рік; далі ці проміжки часу будуть називатися також періодами дисконтування);

Y – ставка дисконту (норма прибутку);

n – кількість періодів часу; в сумі складає весь залишившиийся строк економічного життя об'єкта, наприклад, залишившийся строк економічного життя складає 10 років (мається на увазі, що через 10 років здатність об'єкта приносити прибуток, а також його вартість будуть практично нульовими), а за період дисконтування обрано квартал; якщо $n = 40$, то i змінюється від 1 до 40.

Однак в умовах української економіки, чим важче складати прогноз доходів,

які очікуються власником, тим далі він віддалений від дати оцінки. З метою вирішення цього завдання, в рамках методу непрямої капіталізації використовується технічний прийом, який називається реверсією. Його суть полягає в тому, що інвестор купує об'єкт, на протязі певного періоду – періоду володіння – отримує дохід від цього об'єкта, а після цього перепродає об'єкт, отримуючи при цьому останній дохід (слід зауважити, що це лише технічний прийом, який не зобов'язує власника обмежувати реальний період володіння).

Враховуючи вищесказане, базова формула (1) набуває такого вигляду:

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{\text{Доход}_i}{(1+Y)^i} + \frac{FV \text{ Re}}{(1+Y)^n}, \quad (2)$$

де n , на відміну від (1), – кількість періодів часу, що в сумі складає весь залишившийся період володіння об'єктом для інвестора;

$FV\text{Re}$ – майбутня вартість реверсії, тобто та сума, яку інвестор планує отримати в результаті перепродажу своїх інвестицій по закінченню періоду часу n . З певним допущенням можна сказати, що реверсія в даному контексті є поверненням первинної суми інвестованого капіталу шляхом перепродажу інвестицій.

Останній член у формулі (2) зазвичай називають поточного вартістю реверсії.

Крім вищезазначених формул існують також інші, які вживаються, виходячи з конкретних умов оцінки та характеру об'єкта.

Крім загальних методів, існує ряд таких, що використовуються в окремих випадках або для певних видів інтелектуальної власності: методи оцінки брендів, методи ринкових мультиплікатіорів, методи звільнення від роялті, методи, що ґрунтуються на гібридному базисі [1]. При цьому слід зазначити, що використання всіх цих методів не обходить без розрахунку капіталізації або дисконтування грошових потоків.

Витратний підхід до оцінки об'єктів інтелектуальної власності ґрунтується на припущеннях, що потенційний покупець, володіючи відповідною інформацією про предмет купівлі, не заплатить за нього більше коштів, ніж потрібно на відтво-

рення або заміщення подібного за своїми властивостями об'єкта. Іншими словами, витратний підхід дозволяє визначити вартість витрат, необхідних для відтворення або заміщення об'єкту оцінки. Передбачається визначення витрат на відтворення первісної вартості об'єкта інтелектуальної власності з урахуванням величини зносу. Слід зазначити, що для об'єктів інтелектуальної власності властивий строковий та моральний знос. Строковий знос, насамперед, пов'язаний з термінами охорони об'єктів, встановлених законом, та залежить від умов договорів і може не збігатися з періодом повної амортизації. Моральний же знос проявляється з появою нових, більш прогресивних, об'єктів інтелектуальної власності.

Основними методами, що реалізують витратний підхід, є метод визначення початкових витрат, метод вартості заміщення та метод відновної вартості.

Вартість об'єктів інтелектуальної власності, що визначається шляхом визначення початкових витрат, має назву історичної, оскільки вона, передусім, базується на фактично здійснених втратах згідно з відповідними документами, як правило, протягом певного періоду.

При оцінці вартості інтелектуальної власності за методом вартості заміщення використовують принцип заміщення, згідно з яким максимальна вартість власності визначається мінімальною ціною, яку потрібно заплатити при купівлі об'єкту, еквівалентного за споживчими, функціональними, економічними характеристиками та показниками і варіантами його використання, або такого, що має аналогічну споживчу цінність. Слід зауважити, що метод заміщення застосовується для оцінки об'єктів інтелектуальної власності, заміщення яких можливе та економічно доцільне [4].

На думку багатьох вчених, найбільш прийнятним для визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності вважається метод відновної вартості. Так, відновна вартість об'єкта інтелектуальної власності визначається як певна сума коштів, необхідних для створення нової точної копії оцінюваного об'єкта на підставі сучасних цін на сировину, мате-

ріали, енергоносії, комплектуючі тощо, з урахуванням існуючого зносу [5].

Ринковий підхід до оцінки вартості інтелектуальної власності передбачає використання методу порівняння продаж. Суть цього методу полягає у прямому порівнянні оцінюваного об'єкта з іншими, аналогічними за якістю, призначенням і корисністю, що були продані або пропонуються до продажу в порівнянний час на аналогічному ринку. Основними умовами застосування цього методу є, по-перше, наявність достатнього обсягу достовірної інформації про ціни на ринку інтелектуальної власності подібних об'єктів, а по-друге, вміння оцінити вплив відмінних особливостей таких об'єктів на їх вартість.

У разі використання методу порівняння продаж ринкова вартість оцінюваного об'єкта визначається ціною, яку може сплатити покупець типовому продавцю інтелектуальної власності на дату оцінки за аналогічний за якістю, призначенням і корисністю об'єкт на даному ринку з урахуванням можливих відмінностей між об'єктом оцінки та аналогом.

Аналізуючи розглянуті підходи можна дійти висновку, що перевагами дохідного підходу є те, що він враховує майбутні очікування відносно оцінюваного об'єкта інтелектуальної власності, також враховується ринковий аспект. До недоліків цього підходу можна віднести складність проведення прогнозу, визначення ставки капіталізації або дисконтування, що, у свою чергу, породжує значний вплив суб'єктивізму на результати оцінки. Таким чином, вартість, отримана за дохідним підходом, дає змогу оцінити рівень прибутку від використання об'єкту інтелектуальної власності та співставити його з іншими варіантами капіталовкладення.

Позитивними рисами ринкового підходу є те, що він ґрунтуються на ринкових даних і відображає практику, яка склалася між суб'єктами ринку інтелектуальної власності. Недоліками даного підходу можна назвати, насамперед, складність отримання достовірних вихідних даних для порівняння, визначення та внесення необхідних коригувань та поправок. До недоліків ринкового підходу відносять та-

кож те, що він базується на минулих тенденціях і не враховує майбутні вигоди. На нашу думку, це не зовсім так. По-перше, суб'єкти будь-якого ринку, а тим більше ринку інтелектуальної власності, здійснюють транзакції саме з розрахунку на майбутні вигоди. Іншими словами, в вартості об'єктів інтелектуальної власності, представлених на ринку, вже закладена доля майбутніх вигод, на які розраховують суб'єкти ринку. По-друге, по своїй природі об'єкти інтелектуальної власності розраховані для втілення здебільшого довгострокових перспектив, а отже, вони мають у собі потенціал, який відображається у їх вартості. Інше питання в тому, яку саме частку в вартості об'єкта займає доля майбутніх вигод.

До переваг витратного підходу можна віднести те, що він працює з первісними даними, а також те, що він дозволяє врахувати ступінь зносу об'єкта оцінки. Витратний підхід дає об'єктивну картину можливих витрат на відтворення або заміщення об'єкта, але при цьому він не дає змогу оцінити можливість об'єкта оцінки приносити прибуток у майбутньому. Саме це і являється основним недоліком даного підходу.

Розглянувши основні підходи до оцінки інтелектуальної власності та проаналізувавши їх переваги і недоліки, можна впевнено сказати, що далеко не всі вони дадуть ефективні результати та об'єктивну картину вартості об'єкта інтелектуальної власності з метою венчурного фінансування.

Оцінка об'єктів інтелектуальної власності з метою венчурного фінансування має ряд характерних особливостей, серед яких, насамперед, комерційна перспективність подібних об'єктів, а також втілення їх в життя в умовах підвищеного ризику. Можна впевнено сказати, що венчурні капіталісти не мають справу з проектами, які комерційно неперспективні. Іншими словами, об'єкти інтелектуальної власності, які розробляються з метою зачленення венчурного капіталу, будуть розглядатися з точки зору економічної доцільності їх втілення.

Використання ринкового підходу до оцінки об'єктів інтелектуальної власності

з метою венчурного фінансування, на наш погляд, зважаючи на стала практику, практично неможливе або при використанні дає заздалегідь необ'єктивну картину вартості. Це пов'язано, по-перше, з браком інформації для адекватного порівняння, оскільки об'єкти інтелектуальної власності такого роду представляють собою як правило інноваційні продукти або технології, аналоги яких відсутні на ринку. По-друге, навіть якщо знайдено, наприклад, функціональні аналоги, досить складно провести адекватне коригування подібних об'єктів задля їх зіставлення між собою.

Основним недоліком витратного підходу для оцінки об'єктів інтелектуальної власності, як вже зазначалось, є його ретроспективність та неможливість врахування майбутніх вигод. Але слід зауважити, що витратний підхід доцільно використовувати саме при оцінці об'єктів інтелектуальної власності з метою венчурного фінансування. Це пояснюється рядом причин. По-перше, при відборі проектів для венчурного інвестування, коли необхідно визначити рівень та ґрунтовність проведених досліджень, наприклад, за допомогою методу початкових витрат. По-друге, для визначення необхідного обсягу інвестування з метою визначення та співвідношення виконаних робіт з такими, які ще будуть виконуватись та потребують капіталовкладень. Досить важливим є той факт, що на основі вартості, отриманій за витратним підходом, інвестор може зробити висновок про доцільність здійснення капіталовкладень взагалі або визначити певний відсоток прибутку, на який він може розраховувати в разі успішної комерціалізації об'єкта інтелектуальної власності, наприклад, за допомогою методу відновної вартості.

Вартість об'єкта інтелектуальної власності, отримана за доходним підходом, буде відображати саме його здатність приносити прибуток у майбутньому, тобто величина потенційного доходу від його комерціалізації і буде одним з основних критеріїв для прийняття рішення про здійснення венчурного інвестування. Особливістю застосування дохідного підходу до оцінки об'єктів інтелектуальної влас-

ності для цілей венчурного фінансування буде те, що значна увага буде приділятися ризикам, які властиві даному типу інвестування. Саме факт ризикованості комерціалізації об'єкта інтелектуальної власності буде мати значний вплив на розраховану вартість. Іншими словами, за доходним підходом можна отримати вартість об'єкта за різних сценаріїв розвитку подій, враховуючи ті чи інші ризики.

Варто зазначити, що за кожним з розглянутих підходів та методів можна отримати певну величину вартості, будь-то величина початкових витрат на створення об'єкту інтелектуальної власності або дисконтовані майбутні грошові потоки, які може принести оцінюваній об'єкт. Можна також з упевненістю сказати, що кожна з них буде тією чи іншою мірою правдивою, тобто відповідати цілям проведеної оцінки. Досить важливим є той факт, що доля суб'єктивізму присутня в результатах оцінки в будь-якому випадку. Для отримання адекватної вартості, на нашу думку, необхідне зіставлення отриманих результатів за різними підходами або їх комбінування в ході проведення оцінки. Крім того, це дасть змогу більш точно уявити собі ризики та можливі втрати, пов'язані з об'єктом інтелектуальної власності, або співвіднести заплановані капіталовкладення з очікуваними прибутками.

Підбиваючи підсумок, можна впевнено сказати, що оцінка об'єктів інтелектуальної власності з метою венчурного фінансування має ряд характерних особливостей, які, в свою чергу, породжують специфічні вимоги до її виконання. Варто зазначити, що один підхід або метод не дасть змогу об'єктивно визначити вартість оцінюваного об'єкта. На нашу думку, досягнення цієї мети можливе за умови використання та комбінування підходів шляхом зіставлення вартостей, отриманих за різним підходами.

Список використаної літератури

1. Капіца Ю.М. Рекомендації з оцінки вартості інтелектуальної власності / Ю.М. Капіца, І.А. Мальчевский, Л.Ю. Федченко, Н.І. Арапова. – К.: Либідь, 2001. – 40 с.

2. www.cfin.ru
3. Котарбинський Т. Трактат о хоро-
шій роботі / Т. Котарбинський: пер. с
польск. / под ред. Г.Х. Попова. — М.:
Економіка, 1975. — www.urss.ru
4. www.rada.gov.ua
5. Шипова Е.В. Оцінка інтелекту-
альної собственности: учебное пособие /
Е.В. Шипова. — Іркутск: БГУЭП, 2003. —
122 с.

Отримано 12.01.2009

УДК 65.012.32

М.Є. РОГОЗА, доктор економічних наук, професор, проректор
Полтавського університету споживчої кооперації, академік Академії
економічних наук України

ПРОБЛЕМИ, ПРОЦЕСИ, МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

У статті розглянуто проблеми управління розвитку підприємств споживчої кооперації. Проаналізовано головні процеси розвитку підприємств споживчої кооперації та запропоновано модель управління інформаційного забезпечення таких підприємств.

В статье рассмотрены проблемы управления развития предприятий потребительской кооперации. Проанализированы главные процессы развития предприятий потребительской кооперации и предложена модель управления информационного обеспечения таких предприятий.

The article examines the issues of managing development of consumer's co-operation enterprises. It defines the major processes in the development of consumer's co-operation and suggests an information support model for its control.

споживча кооперація, середовище господарювання, модель управління інформаційним забезпеченням, стратегічна перспектива

Криза в економіці України примушує шукати оригінальні за ефективністю способи вирішення проблем діяльності не тільки суб'єктів господарювання промисловості, а й систему споживчої кооперації України. Аналіз результатів дослідження зовнішнього середовища дозволяє стверджувати, що в системах управління необхідне впровадження процесів та моделей, за допомогою яких можливо контролювати зовнішні по відношенню до підприємства фактори з метою передбачення потенційних загроз, своєчасності використання власних можливостей для впливу на них. При цьому внутрішні можливості підприємства необхідно використати таким чином, щоб зовнішні фактори зазнали змін або були ефективно використані для розвитку.

Оскільки будь-яка організаційна структура є характеристикою соціальної системи, у якій як у фокусі знаходяться висвітлення і вираження всі основні, об'єктивно властиві їй ознаки і властивості [1, с. 160], в управлінні суб'єктами системи споживчої кооперації, що поєднує переваги приватної власності та колективного

характеру соціальних і економічних відносин [2, с. 6], актуальним залишається управління процесами, які направлені на забезпечення ефективного функціонування у період кризи. При розробці систем управління такими процесами для більшого ступеня ефективності є деталізація керуючих систем з обов'язковою орієнтацією на удосконалення наявного потенціалу, результативного використання капіталу, підтримку інвестиційної привабливості, сприянню ефективному використанню резервів росту [3, с. 4], а також необхідністю врахування адаптаційних та проактивних можливостей підприємства як соціально-економічної системи в період кризовій фази макро- і мезорівня та сектора ринку, в якому діє підприємство. Процеси управління системою повинні адекватно враховувати особливості певної фази розвитку макроекономічних процесів та керуватися однією основною потребою – потребою виживання та, що особливо важливо, розвитку [4, с. 18]. Проактивна діяльність підприємства може бути ефективною при умові врахування в системах керування управління процесами інфор-

маційного забезпечення, які стовідсотково відслідковують зміни параметрів всіх ієрархічних рівнів середовища його діяльності в різні часові періоди.

Крім того, в нинішній час використання нових підходів в управлінні пов'язане з необхідністю створення принципово нових технологій, які можуть забезпечити виробництво нових видів продукції/ послуг, оскільки є величезна загроза спаду економіки через використання старих технологій. Це засвідчує про те, що закінчення епохи масового збуту і початок постіндустріальної епохи. Тому неминучча перебудова управління, оскільки необхідний здвиг управління в бік стратегічної орієнтації, підвищується роль вищого керівництва підприємства, відділу досліджень і розробок, відроджується роль планового відділу [5, с. 219].

Таким чином, об'єктивно виникає потреба використання властивості до змін виникаючих проблем у можливості як найбільш цінну властивість [5, с. 219], яку можливо створити для підприємств споживчої кооперації за рахунок управління процесами інформаційного забезпечення та змінами у середовищі господарювання через використання власного потенціалу і змін його параметрів. Актуальністю цьому є неоднозначність наявних процесів на макрорівні, оскільки Україна продемонструвала досить неоднозначні за видом економічного зростання/спаду темпи в різні періоди незалежності. Так упродовж 2000–2003 р. валовий внутрішній продукт період зріс на 32,9%, обсяги промислового виробництва збільшилися на 60,3%, продукції сільського господарства – на 10%, а оборот роздрібної торгівлі – на 71,4% [6, с. 38]. Тільки за першу половину 2004 р. ВВП зріс порівняно з відповідним періодом попереднього року на 13,5% [7]. За цим показником Україна була лідером не тільки серед країн колишнього СРСР, але й усієї Європи [8, с. 5]. У 2007 р. порівняно з 2006 р. реальний валовий внутрішній продукт становив 107,3% [7].

У зв'язку із кризовими процесами, що розпочались у другій половині 2008 р., індекс промислової продукції у січні 2009 р. порівняно з відповідним місяцем попереднього року становив уже 65,9%. Не

досягнутого рівня виробництва січня 2008 р. у всіх основних видах промислової діяльності, крім нафтоперероблення. У переробній промисловості у січні 2009 р. порівняно з відповідним місяцем 2008 р. індекс продукції становив 58,4% [7].

На підприємствах з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів темпи промислової продукції проти січня 2008 р. становили 85,7%, у тому числі у тютюновій, м'ясній, кондитерській та молочній промисловості – відповідно 81,1%, 81,3, 81,5 та 85,3%, перероблені та консервувані овочів та фруктів – 79,6% [7].

Зростання ВВП у 2007 р. відбулося в основному за рахунок збільшення валової доданої вартості у торгові, переробній промисловості, транспорті та зв'язку. У той же час у сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві спостерігалося зниження обсягів валової доданої вартості, а у добувній промисловості відбулося скорочення темпів її зростання [7]. Приріст реального валового внутрішнього продукту (ВВП) у січні–березні 2008 р. порівняно з відповідним періодом попереднього року становив 6,0%. Загальний обсяг виробництва продукції сільського господарства в усіх категоріях господарств за січень–березень 2008 р. порівняно з аналогічним періодом 2007 р. зріс на 0,2%, у тому числі у сільськогосподарських підприємствах – на 7,0%, у господарствах населення – скоротився на 4,4% [7].

Така стрімка позитивна/негативна динаміка економіки України у 2000–2009 рр., що чергувалася, мала впливи різного характеру, визначила необхідність аналізу особливостей динаміки параметрів та специфіки середовища діяльності підприємств і організацій вітчизняної споживчої кооперації.

Оскільки зовнішнє середовище в умовах постійної політичної кризи стає ще з більш високим рівнем непередбачуваності, тому зсув управління у бік стратегічної орієнтації необхідний і можливий через обов'язкове підняття рівня досліджень з управління процесами внутрішнього і зовнішнього характеру, що зможе забезпечити проактивну та адаптивну діяльність підприємств та організацій та їх розви-

ток. При цьому усвідомлення необхідності і доцільності формування різного роду стратегій розвитку підприємств та самої системи споживчої кооперації передує пізнання можливого набору альтернатив стратегій побудованих на засадах об'єктивно досліджених параметрів проблем та моделей розвитку, створивши відповідні властивості до змін виникаючих проблем (зовнішньому та внутрішньому середовищі) у можливості.

Завдання таких досліджень запропоновано вирішити через використання сукупності підсистем класифікації та підсистем показників з ефективною методикою оброблення інформації, враховуючи закономірності її переробки, схеми забезпечення інформацією підрозділів систем управління. Оскільки джерелом виникнення інформації є внутрішнє та зовнішнє середовище із значним ступенем динаміки змін різнонаправленого характеру, в управлінні процесами інформаційного забезпечення необхідне виявлення тенденцій у динаміці змін параметрів, оскільки існуюча неузгодженість підприємств споживчої кооперації із зовнішнім середовищем призвела до збільшення напруженості в системах управління підприємствами, результатом якої було виникнення відцентрових сил, що ініціювали розпад системи споживчої кооперації (табл. 1).

У результаті аналізу розвитку динаміки змін параметрів зовнішнього середовища системи споживчої кооперації керівництвом Укоопспілки було запропоновано нові механізми відносин між підприємствами системи. Результатом цієї політики, з одного боку, стало виконання умови координації діяльності підприємств, пов'язаних загальними інтересами у виробництві та реалізації продукції/послуг, а, з іншого – створило умови для інвестування інновацій, використовуючи для цього мотиваційні механізми пайовиків споживчих товариств [4, с. 7].

Після здійснення комплексних заходів, розпочинаючи з 2000 р., поступово почали проявлятися стабілізаційні процеси і навіть деякий поступ. Кількість споживчих товариств у 2000 р. складала 1606 одиниць, у 2004–20080 одиниць, у 2005 р. – 2083 одиниць. Не менш важливим документом для подальшого ефективного реформування системи стала «Стратегія розвитку споживчої кооперації України (2004–2015 рр.)», яка визначила пріоритети і перспективи її соціально-економічного розвитку до 2015 р. У 2008 р. Центральна спілка споживчих товариств України об'єднувала 785 тис. пайовиків, які є членами 204 районних та 1900 сільських і міських споживчих товариств. Річний обіг реалізації товарів, робіт і по-

Динаміка кількості об'єктів промислового характеру в споживчій кооперації України у 1986–2004 рр. [2, с. 188]

Назва об'єктів	Рік			Зміни в 2004 р. до 1996р.	
	1986	1996	2004	в абсолютних цифрах	в процентах
Виробничі об'єкти, всього од. в т. ч.:	3555	3 265	1 409	– 2146	35,5
хлібозаводи і пекарні	766	632	321	– 445	57,9
підприємства з виробництва ковбас і копченостей	412	521	201	– 211	44,0
скотогубійні пункти	502	504	121	– 381	24,0
консервні заводи	109	141	37	– 72	31,2
підприємства із сушиння, соління та іншої переробки овочів і фруктів	x	592	49	– 543	24,5
підприємства з виробництва безалкогольних напоїв	250	372	138	–112	14,0
підприємства з переробки риби	–	227	133	–94	58,6
заводи з виробництва мінеральної і столової води	–	16	6	–10	37,5
заводи з виробництва пива	–	1	3	+2	300,0

слуг становить майже 4,5 млрд грн. Заготівлею сільськогосподарською продукцією займається 2,5 тис. пунктів [9, с. 315–317].

Таким чином, середовище господарювання маючи значну динаміку змін та її вплив діяльність підприємств вимутило останніх знаходити можливості для управління процесами узгодженості, що дало певні позитивні результати. Таким чином, системи управління підприємствами повинні своєчасно мати можливість реакції на зміни, а механізми реалізації процесів управління розвитком будуть ефективними при проактивній стратегії діяльності.

Тому для системи споживчої кооперації як економічної системи, для якої характерні властивості складності, цілісності, розвитку і єдності, що знаходиться у постійному русі, за системним розглядом важливих аспектів зовнішнього стану підприємства необхідно зробити аналіз його власних потенціалів. Це необхідно для ефективного використання виникаючих можливостей, визначення тих труднощів, що можуть ускладнити рішення проблем, пов'язаних із зовнішніми загрозами, оскільки суб'єкти системи діють у обмеженому просторі сектора ринку України та певних регіонів, що звужує їх можливості для їх інтеграції. Крім того, певною проблемою, на думку авторів, у діяльності підприємств системи споживчої кооперації є відсутність механізмів інтеграції внутрішніх ресурсів її підприємств [4, с. 8] та (як наслідок) обмеженість впливу (проактивної позиції) на зовнішнє середовище.

З огляду на ту обставину, що підприємство є одночасно й суб'єктом і об'єктом відносин у ринковій економіці, а також те, що воно має певні можливості впливати на динаміку різних факторів (параметрів), більш важливим представляється розподіл їх на зовнішні, серед категорій яких необхідно виділити такі, на які воно може впливати, не в змозі впливати, вплив обмежений, і внутрішні, які виникають в результаті діяльності самого підприємства. Серед запропонованих категорій факторів (параметрів), що характеризують зовнішнє середовище було виділено фактори, що мають суттєвий вплив, або такого впливу

не мають на внутрішні параметри діяльності самого підприємства. Комплексність факторів та складність визначення їх впливу поставили завдання зі створення моделі для системи управління інформаційним забезпеченням.

Таку модель було створено. Розроблена модель надає можливості аналізу інформації про зовнішнє середовище та враховує дані сегментації ринку (кластери споживачів, види інформації – соціально-економічна, географічна, демографічна, психологічна), характеристики цільових сегментів (місткість, тенденції, позиція підприємства та ін.), результати аналізу купівельної поведінки (попит, профіль споживачів, обслуговування), яку використано для систем прийняття та впровадження рішень [4, с. 82; 10; 11; 12; 13]. Для розробки моделі було використано теорію нечітких множин та визначили [4, с. 86–90]:

- із існуючої множини параметрів зовнішнього середовища Q було виділено $Q_c \in Q$ – множину показників зовнішнього середовища, які «цікавлять» підприємство;

- множину характеристик зовнішнього середовища, на які підприємство може впливати як $A \in Q_c$. При цьому, $\bar{a}_c \in A$ – множина найважливіших характеристик зовнішнього середовища, які підприємство має змінити при наявній стратегії, і назвали ці фактори «суб'єктивними», оскільки вони характеризують зовнішнє середовище, але втрачають сенс, якщо відділені від підприємства (наприклад, обсяг продажів і т. ін.);

- параметри, на які підприємство не в змозі впливати в стратегічній перспективі, використовуючи свій внутрішній потенціал, але які мають суттєвий вплив на діяльність підприємства. Множину цих параметрів позначили як $B \in Q_c$;

- множину найважливіших характеристик зовнішнього середовища, за якими підприємство має слідкувати при наявній стратегії – $\bar{b}_c \in A$. Ці параметри назвали «об'єктивними», оскільки вони безпосередньо характеризують зовнішнє середовище (наприклад, курс валют, облікова ставка НБУ і т. ін.) [4; 10; 11];

- G – множину внутрішніх параметрів підприємства;
- $\bar{G}_{vpl} \in G$ – множину параметрів підприємства, які відповідають за характеристики зовнішнього середовища A ;
- $\bar{g}_{vpl} \in G_{vpl}$ – параметри, які безпосередньо впливають на характеристики \bar{a}_c ;
- $\bar{G}_{upr} \in G$ – множину «важелів управління» підприємства, які управляють параметрами з множини \bar{G}_{vpl} ;
- $\bar{g}_{upr} \in G_{upr}$ – параметри підприємства, які безпосередньо впливають на параметри \bar{g}_{vpl} ;
- рівень впливу параметрів як відношення $R_{G_{vpl}A}, R_{G_{upr}G_{vpl}}, R_{G_{upr}A}$, де $R_{G_{vpl}A}$ – матриця впливу та стану розвитку параметрів \bar{g}_{vpl} на характеристики зовнішнього середовища \bar{a}_c ; $R_{G_{upr}G_{vpl}}$ – матриця впливу параметрів \bar{g}_{upr} на параметри \bar{g}_{vpl} ; $R_{G_{upr}A}$ – матриця впливу «важелів управління» підприємства на параметри зовнішнього середовища [4, с. 87; 10, с. 74–76; 11, с. 43];
- цільову установку обраної підприємством стратегії \bar{a}_c , яка залежить від стану об'єкта управління та відносин між параметрами об'єкта і середовища, має вигляд

$$\bar{a}_c = f(\bar{g}_{upr}, R_{G_{upr}G_{vpl}}, R_{G_{upr}A}). \quad (1)$$

- зміну групи параметрів як Δ як загальний обсяг керуючих спонукань, що отримуємо за формулою $\Delta = |\bar{g}_{upr} - \bar{g}_{upr_0}|$ (де \bar{g}_{upr_0} – початковий стан «керуючих спонукань» на підприємстві).

У процесі вивчення характеристик середовища діяльності для визначення тих, які можна змінити в результаті проактивної політики підприємства з використанням власного потенціалу, за допомогою моделі було запропоновано наступне: для досягнення цільових значень зовнішнього середовища, які вибрані підприємством в залежності від обраної стратегії \bar{a}_c , визначається значення «важелів управління» (вектор \bar{g}_{upr}), при виконанні наступної умови [12, 13]:

$$\begin{cases} f(\bar{g}_{upr}, R_{G_{upr}G_{vpl}}, R_{G_{upr}A}) i \bar{a}_c, \\ \Delta \rightarrow \min \end{cases} \quad (2)$$

де i приймається як загальне якісне визначення «не гірше».

Виконання умови $\Delta \rightarrow \min$ є важливим оскільки у цьому випадку буде мінімальний обсяг управляючих спонукань.

Розподіл факторів, що впливають на діяльність підприємства, необхідний, але можливий при умові їх декомпозиції з метою дослідження різних аспектів середовища впливу на діяльність підприємства та пошуку найбільш ефективних методів компенсації негативних впливів окремих факторів цього середовища на діяльність підприємства [14].

Причинно-наслідкові зв'язки у цьому комплексі проблем дуже складні як для національної економіки так і для системи споживчої кооперації [15]. Аналіз ринкових факторів забезпечує своєчасність виявлення впливу на ефективність роботи підприємства. Процес постійного моніторингу технологічного середовища необхідний також для того, щоб не упустити момент появи змін, які можуть викликати складнощі у діяльності [5, с. 208]. Аналіз факторів конкуренції надає можливість постійного контролю за діями конкурентів. При цьому необхідно відслідковувати цілі конкурентів, їхні стратегії, реальні можливості, сильні та слабкі сторони, організаційні зміни на ринку виробництва. Врахування соціальних факторів зовнішнього середовища пов'язано із напругою у суспільстві, відношеннями, очікуваннями, рівнем пропозиції на ринку робочої сили, іміджем підприємства, та ін. В умовах економічної кризи, екологічної нестабільності у соціальному середовищі виникають проблеми, які мають значний рівень загроз для підприємства [5, с. 209].

У контексті останнього для системи споживчої кооперації необхідно врахувати високі темпи ускладнення демографічної ситуації та значний спад виробництва і, як наслідок, втрата ресурсів (основних фондів, людських, та ін.).

За результатами багатофакторного аналізу підприємство має визначити всі параметри зовнішнього та внутрішнього стану і скласти перелік загроз, які необхідно перебороти з найменшими затратами, а також можливості, які можна використати ефективно в умовах складного впливу соціально-економічної ситуації. Невра-

хування останнього та складність характеру впливу соціально-економічної ситуації на систему споживчої кооперації призвів до того, що у 2006 та 2007 рр. серед її підприємств були збитковими, відповідно 449 (6,9%) та 321 (5,4%).

З переходом до ринкових умов діяльності і зміни власності на землю та майно держава відійшла від закупівельної функції, а її місце зайняли численні приватні торгово-промислові й фінансові компанії та індивідуальні підприємці [16, с. 118], що суттєво вплинуло на обсяги закупівель підприємствами споживчої кооперації. За період з 1993 р. до 2005 р. обсяги закупівель м'яса і м'ясопродуктів, яєць, олії, цукру, картоплі, овочем, шкірсиридини, брухту чорних металів, макулатури зменшилось, відповідно, на: 17,1%; 15,2; 27,6; 39,9; 3,3; 5,9; 3,2; 9,2; 28,9% [17, с. 149, табл. 3.10].

До об'єктивних причин, які негативно впливають на діяльність підприємств споживчої кооперації, необхідно віднести, в першу чергу, організаційні зміни на ринку сільськогосподарського виробництва країни [17, с. 148], в яких переважна більшість товаровиробників у сільському господарстві залишається незахищеним від диктату цін з боку тих, хто продає йому засоби виробництва і хто купує його продукцію [18, с. 6]. Особливості розвитку впливу факторів природного, економічного, політичного характеру 2008–2009 рр. мають неоднозначний тип, що вплинуло на загальний обсяг виробництва продукції сільського господарства в усіх категоріях господарств. Тому за січень 2009 р. порівняно з січнем 2008 р. обсяг виробництва зрос на 0,5%, у тому числі у сільськогосподарських підприємствах – на 7,6%, у господарствах населення – скоротився на 4,3% [7].

Здійснений аналіз досліджень аграрної та споживчої кооперації надав можливість виявити серед негативних чинників такі, що впливають на успішність підприємств та організацій системи кооперації, і виділити найбільш суттєві державно-правового, організаційного, соціально-психологічного характеру, які мали вплив у весь період трансформації та розвитку системи (1992–2008 рр.) [4, с. 22].

Ранжування за ступенем важливості набору всіх перерахованих факторів для підприємств споживчої кооперації, кожний з яких не може отримати пряму кількісну оцінку, було запропоновано методом багатофакторного порівняльного аналізу первинних властивостей. Для розв'язку такого завдання вибрано метод, який заснований на оцінці повного набору комбінацій із двох факторів [4, 19].

Для цього у матриці експертним методом встановлюється співвідношення двох факторів, потім підраховується кількість «балів», які набрав кожний фактор і, відповідно до отриманого співвідношення, формується ієархія факторів за ступенем важливості: чим вищий бал, тим важливіша властивість. Якщо кілька факторів набирають однакову кількість балів, то їх ранжування виконується відповідно до первинного експертного висновку про їх важливість, позначену у матриці. Оцінку співвідношень між критеріями прийнятності для кожної з компонент макросередовища виконано у групах попарних відносин на двох рівнях. Першу компоненту – економічні чинники {підприємство, покупці, постачальники, конкуренти, ринок робочої сили} позначили через

$$X = \{x^1, x^2, x^3, x^4, x^5\},$$

2-ту компоненту – технологічні чинники {підприємство, покупці, постачальники, конкуренти, ринок робочої сили} через $Y = \{y^1, y^2, y^3, y^4, y^5\}$, 3-тю компоненту – політичні чинники {підприємство, покупці, постачальники, конкуренти, ринок робочої сили} через $Z = \{z^1, z^2, z^3, z^4, z^5\}$, 4-ту компоненту – соціальні чинники {підприємство, покупці, постачальники, конкуренти, ринок робочої сили} через $C = \{c^1, c^2, c^3, c^4, c^5\}$ а 5-ту компоненту – правові чинники {підприємство, покупці, постачальники, конкуренти, ринок робочої сили} відповідно $K = \{k^1, k^2, k^3, k^4, k^5\}$. Встановлені групи відносин були задані матрицями, відповідно, $\{XY\}$, $\{YZ\}$, $\{ZC\}$, $\{CK\}$ (на початку, при побудові моделі матриці заповнювались випадковими значеннями, що генерувались відповідно до нормального закону розподілу випадкових величин).

Потім було встановлено основні критерії прийнятності для кожного вектора безпосереднього середовища [19].

Для визначення зв'язків $\{XZ\}$, $\{XC\}$, $\{XK\}$, $\{YC\}$, $\{YK\}$, $\{ZK\}$ між іншими компонентами макросередовища виконали послідовне замикання відношень за допомогою композиційного правила, яке для замикання відношення $\{XY\}$ на відношення $\{YZ\}$ має вигляд [19]:

$$(x_i, z_j) = \frac{\sum_k ((xy)_{ik} \cdot (yz)_{kj})}{\sum_k (xy)_{ik}}. \quad (3)$$

Композиційне правило виду (2) застосовується також для знаходження замикання тільки що отриманих відношень на відношення, які були встановлені на основі експертних оцінок (значення округлюються до цілих чисел).

Аналогічним чином композиційне правило використовується і для замикання інших відношень, які характеризуються відповідними матрицями [4, 21]: відношення $\{XZ\}$ на відношення $\{ZC\}$ для отримання $\{XC\}$; відношення $\{XC\}$ на відношення $\{CK\}$ для отримання $\{XK\}$; відношення $\{YZ\}$ на відношення $\{ZC\}$ для отримання $\{YC\}$; відношення $\{YC\}$ на відношення $\{CK\}$ для отримання $\{YK\}$; відношення $\{ZC\}$ на відношення $\{CK\}$ для отримання $\{ZK\}$.

Отримані за допомогою цієї моделі на даному етапі аналізу дані дають можливість визначити кількісні співвідношення між чинниками другого ієархічного рівня середовища господарювання – на скільки кожна з компонент є більш значущою порівняно з іншими компонентами даної ієархії.

Таким чином, реалізація комбінації запропонованих моделей управління процесами відслідковування та обробки інформації, кількісного співставлення параметрів середовища забезпечує підприємство управління процесом інформаційного забезпечення, що значно піднімає рівень ефективності систем управління розвитком.

Подальшим завданням залишається дослідження процесу формування стратегічних рішень – пошук та розробка відповідних математичних методик для кіль-

кісної об'єктивної оцінки впливу кожного з критеріїв прийнятності на суб'екти (ектори) безпосереднього середовища на більш високому рівні ієархії складових зовнішнього середовища господарювання підприємства.

За результатами отриманих досліджень підприємство може вибирати орієнтири гнучкості, визначивши орієнтири змін, які вибирає у результаті реалізації намічених можливостей, щоб забезпечити необхідну реакцію на зміни викликані проактивною позицією. Управління процесом планування за рахунок вибору стратегічних позицій при цьому будеться на постановці і розробці завдань стратегій – певного стану (внутрішнього) підприємства або зовнішнього середовища, реакцію на який було прораховано методами зміни параметрів (внутрішнього та зовнішнього стану) та оцінки їх кількісного співвідношення у середовищі господарювання – на скільки кожна з компонент є більш значущою порівняно з іншими компонентами даної ієархії. При цьому, коли у зовнішньому середовищі були виявлені можливості змін параметрів, проявляються нові можливості підприємства, які необхідно використати також для реалізації проактивного управління.

Таким чином, аналіз та запропоновані моделі дослідження зовнішнього середовища полегшують підготовку відповідей на питання: які зміни у середовищі діяльності підприємства можна використати при у процесі розробки його стратегії; які параметри загрозливі у процесі реалізації вибраної стратегії; які з'являються можливості для розвитку підприємства. Оскільки за системним дослідженням динаміки змін зовнішнього стану підприємства обов'язковим є аналіз власних потенціалів, сильних та слабких сторін запропоновані моделі надають також відповідь на питання про оцінку внутрішніх сил, що забезпечують/не забезпечують рішення проблем реалізації стратегії проактивної діяльності. Таку відповідь отримаємо завдяки тому, що всі функціональні зони підприємства включені у параметри, що використані у процесах розрахунків стану параметрів для зовнішнього та внутрішнього середовища.

Список використаної літератури

1. Ткаченко В.А. Наукові праці з філософії економіки: Наукове видання. Вибране / В.А. Ткаченко. – Д.: ПП «Моноліт», 2005. – 183 с.
2. Артеменко І.А. Теоретичні засади і практика реформувань відносин власності в споживчій кооперації при переході до ринкової економіки / І.А. Артеменко. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. – 195 с.
3. Білопольський Н.Г. Проблемы эффективного функционирования сложной организационной структуры – хозяйственного комплекса / Н.Г. Білопольський, М.В. Мельникова // Вісник економічної науки України. – №2(12). – Донецьк, Юго-Восток, ЛТД, 2007. – С. 3–7.
4. Рогоза М.Є. Стратегічне управління підприємствами споживчої кооперації: економетрично-інформаційні системи і моделі: монографія / М.Є. Рогоза, А.А. Склар. – Полтава, РВВ ПУСКУ, 2009. – 116 с.
5. Щукин А.И. Концептуальные основы корпоративного управления экономикой предпринимательского типа или рыночные отношения хозяйственной деятельности: монография / А.И. Щукин / под научной ред. проф. Ткаченко В.А. – Д.: Монолит, 2006. – 360 с.
6. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – С. 38.
7. Офіційний сайт Держкомстату України // <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Задоя А.О. Динаміка української економіки: спроба мікроаналізу // Академічний огляд / А.О. Задоя. – 2005. – №1. – С. 5–10.
9. Пантелеїмоненко А.О. Аграрна кооперація в Україні: теорія і практика: Монографія / А.О. Пантелеїмоненко. – Полтава: РВВПУСКУ, 2008. – 347 с.
10. Рогоза М.Є. Показники зовнішнього середовища в інформаційному забезпеченні стратегічного управління підприємства / М.Є. Рогоза, А.А. Склар // Сборник наукowych трудов по материалам научно-практической конференции «Современные проблемы и пути их решения в науке, транспорте, производстве и образовании». – Т. 5. Экономика. – Одесса: Черноморье, 2005. – С. 74–76.
11. Рогоза М.Є. Зменшення невизначеності зовнішнього середовища за допомогою довідника ключових індикаторів / М.Є. Рогоза, А.А. Склар // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні наукові дослідження – 2006». – Т. 29. Економічні науки. – Д.: Наука і освіта, 2006. – С. 42–44.
12. Рогоза М.Є. Інформаційне забезпечення вирішення загальної задачі стратегічного управління на підприємстві / М.Є. Рогоза, А.А. Склар // III Міжнародная научно-практическая конференция «Современные информационные технологии в экономике и управлении предприятиями, программами и проектами» – Харьков: Национальный аэрокосмический университет им. Н.Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт», 2005. – С. 123–125.
13. Рогоза М.Є. Моделювання стану зовнішнього середовища в інформаційному забезпеченні стратегічного управління підприємством / М.Є. Рогоза, А.А. Склар // Теория и практика экономики и предпринимательства: материалы III Международной научно-практической конференции. – Алушта, 11–13 мая 2006 года. – Симферополь, 2006. – С. 69–70.
14. Рогоза М.Є. Управління промисловими підприємствами: Соціально-економічні чинники та особливості організації: монографія / М.Є. Рогоза. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. – 281 с.
15. Бабенко С.Г. Розвиток споживчої кооперації України в перехідних умовах / С.Г. Бабенко // Регіональна економіка. – 1999. – №6. – С. 74–80.
16. Забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки України на внутрішньому і зовнішньому ринках: Наукова доповідь/ За ред. акад. УААН В.М. Трегубчака, чл.-кор. УААН Б.Й. Пасхавера. – К.: Ін-т екон. та прогнозув., 2007. – 260 с.
17. Березін О.В. Стан та шляхи підвищення ефективності заготівельної галузі

споживчої кооперації України: монографія / О.В. Березін, Л.М. Березіна, Н.В. Бутенко. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2007. – 193 с.

18. Пріоритети інноваційного розвитку АПК України: Наукова доповідь / А.Е. Юзефович, Д.Ф. Крисанов. – К.: Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. – 55 с.

19. Рогоза М.Є. Зовнішнє середовище і модель його оцінки в системах стратегічного управління підприємством / М.Є. Рогоза, О.О. Циганок // Модели управління в ринковій економіці: сб. наук. тр. / общ. ред. и предисл. Ю.Г. Лысенко; Донецкий нац. ун-т. – Донецк: ДонНУ, Том 1, 2005. – Спец. вып. – 264 с.

Отримано 5.02.2009

УДК 331.103

І.В. БАГРОВА, доктор економіческих наук, професор
Дніпропетровського державного хімико-технологічного університета,
академік Академії економіческих наук

ІЗМЕНЕННЯ СОДЕРЖАННЯ ФІЗИЧЕСКОГО ТРУДА НА ПОРОГЕ ІНФОРМАЦІОННОГО ОБЩЕСТВА І ПРОБЛЕМЫ ЕГО ОПЛАТЫ С УЧЁТОМ УМСТВЕННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ

Стаття розглядає систему управління трудовими ресурсами в умовах інформаційного суспільства та вплив факторів науково-технічного прогресу на оплату праці працівників підприємств.

В статье рассматривается система управления трудовыми ресурсами в условиях информационного общества и влияние факторов научно-технического прогресса на оплату труда работников предприятий.

The article examines a system of human resources management in the information society and analyses the influence of scientific and technological advance on the level of labour remuneration.

научно-техническая революция, информационное общество, оплата труда, тарифная сетка

Система оплаты труда является одним из основных среди мотивов выбора работником сферы конкретной деятельности, того или иного места работы. Основной принцип оплаты труда при любом социальном устройстве: величина заработка должна непосредственно зависеть от количества и качества труда. Но так как количество труда непосредственно определяется израсходованным рабочим временем в сочетании с напряжённостью жизненных функций человека (которая напрямую не поддаётся измерению), то происходит оплата труда опосредованно — через учёт количества выработанной продукции, объём оказанных услуг и выполненных работ. С учётом сопровождающих: тяжести труда (в баллах) и условий труда (нормальные, тяжёлые, особо тяжёлые, вредные, особо вредные, горячие, подземные, высотные и т. д.).

Всем известные отраслевые тарифные сетки по оплате труда сельщиков и по-временщиков были адекватны затраченному труду тем лучше, чем проще был сам труд — т. е. для простого физического труда, механизированного (при машинах и механизмах), автоматизированного (при

автоматах и автоматизированных установках, агрегатах, линиях). То есть на работах, выполнение которых имело большую физическую составляющую, проявляющуюся в двигательной функции органов тела (рук, ног, туловища), оплата была сравнительно адекватной.

Современная научно-техническая революция делает технику всё более совершенной. В условиях активного сокращения физической (мышечной) компоненты трудового процесса и расширения умственной составляющей, исходные критерии оплаты труда стали размываться, усложняться, вплоть до введения так называемого КТУ (коэффициент трудового участия), построенного исключительно на открытом субъективизме: мнении бригадира, совета бригады.

Переход к информационному постиндустриальному обществу одним из обязательных условий имеет необходимость завершения индустриализации хозяйственной структуры как насыщения и стопроцентного распространения во всех технологических процессах не просто механизмов и машин, а технологических высокомеханизированных и компьютеризированных

ванных комплексов, делающих рабочего оператором, управляющим технологическим процессом, полностью высвобождая его от участия в производственных процессах в качестве удлинения орудий труда на стыке «сырьё – техника – труд – готовая продукция» в качестве одной из трёх составных технологического процесса. Полная индустриализация является фундаментом для насыщения производства информационными технологиями. Между тем этот процесс сдерживается незавершенностью роботизации производства. Роботизация (как и механизация и автоматизация) направлена на всемерное снижение роли живого труда (как специфики влияния так называемого человеческого фактора) в функционировании комплекса техники и технологии.

Всё большее значение в становлении информационного общества приобретают интеллектуальные ценности, производство которых всё менее связано с массовым использованием физического потенциала людей. В объеме ежегодно создаваемой в мире продукции материально-вещественный компонент постепенно утрачивает приоритетность, уступая нематериально-му компоненту – информации, производство которой является результатом умственного труда. Это усложняет и поиск критерииев для оплаты труда.

Нынче оплата труда напрямую не связывается с изменениями в содержанием трудовых функций, которые непрерывно происходят под воздействием НТП, консервируя в определённом смысле ту дифференциацию в содержании труда рабочих-исполнителей различной квалификации, которая сложилась в эпоху индустриализации.

Вопросами совершенствования оплаты труда в условиях переходной экономики Украины занимаются И.А. Баткаев, Д.М. Колот, Г.Г. Меликьян, Л.М. Фильштей и многие другие. Но в их работах оплата труда напрямую не связывается с конкретным содержанием труда и преобразованием трудовых функций под воздействием НТП, что, с нашей точки зрения, имеет первостепенное значение для дифференциации оплаты.

Целью статьи является дальнейшая разработка проблемы оплаты труда на ос-

нове учёта усложнения его содержания под влиянием НТП, выявления отличий в физическом и умственном труде на пороге информационного общества.

Так как основным, ведущим в информационных технологиях является человек, производящий информацию, создающий программы для функционирования информационных систем, их наладки, ремонта, модернизации, обновления, то и целесообразным будет изучение трудового процесса как функции человеческого организма, его органов тела, органов чувств и головного мозга в производственном и социальном процессах как окружающей среде и социуме.

Как показывает анализ генезиса развития техники, наиболее простой оказалась замена человека на простейших видах физического труда (как субъекта, придающего движение орудиям труда: поднять, опустить, переместить, повернуть, совместить эти работы). То есть в механической технике, многократно усилившей силу мышц человека, оказались смоделированными наиболее простые, многократно повторяемые операции крупных мышц человека, его опорно-двигательного аппарата (органов тела: рук, ног, спины, некоторых или всех их вместе: грузчик стал машинистом подъемного крана, водителем грузовика, автокары, машинистом лебедки и т.д.). Этим был устранен первый парадокс отрыва физического труда от умственного – разгрузка мышц человека. Автоматизация потребовала моделирования уже не столько физической компоненты труда, сколько умственной: регулирования работы агрегата, станков в границах установленных величин нескольких параметров, характеризующих технологический процесс. Вопрос встал о возможностях моделирования техникой аналитической составляющей трудового процесса (когда увеличить, ускорить процесс, сократить, снизить параметр, когда отключить, исходя из недопустимого максимума или недопустимого минимума). Появились профессии автоматизированного труда, труд которых состоял в работе на пульте управления.

Для того, чтобы усовершенствовать схему оплаты физического труда на поро-

ге информационного общества представляется необходимым краткий анализ тенденций в изменении профессионального труда рабочих под влиянием НТР. Так, вследствие незавершённости низших ступеней индустриализации (механизации и автоматизации производства) все ещё остаются (хотя и в значительно меньших масштабах): простой физический ручной труд (в местахстыковки отдельных машин и механизмов), механизированный физический труд (по управлению машинами, механизмами, механизированными комплексами), физический ручной труд по наладке этих машин и механизмов и механизированных комплексов, физический труд по управлению автоматизированными установками, линиями, агрегатами, физический ручной труд по наладке этой автоматизированной техники. Поэтому труд при машинах и механизмах в профессиональных переписях назван ручным трудом в отличие от механизированного труда, состоявшего в управлении указанными средствами труда, и в котором тоже присутствуют мышечные нагрузки (прежде всего рук, кистей, пальцев), хотя и с большим привлечением умственной части труда. Наличие такой динамики даёт основания для вывода о том, что в индустриальную эпоху в массовом физическом труде происходит постепенное расширение умственной составляющей за счёт соответствующего сужения физической, мускульной составляющей, которое должно учитываться при построении системы оплаты труда.

Последующее совершенствование техники и повсеместное её внедрение в производство, приводит к распространению цепи машин и полному охвату ими технологического процесса, превращению их в технологическую линию, готовую к автоматизации, а затем – и в автоматическую (автоматизированную или роботизированную линию, установку, агрегат, гибкие автоматизированные линии). Этот шаг

индустриализации, делая ненужным массовый ручной труд при машинах и механизмах, порождает новый вид массового труда, названный в профессиональных переписях трудом по управлению и обслуживанию автоматических линий, автоматов и агрегатов, автоматизированных и роботизированных устройств¹. Внешне этот труд выражается в задействовании рук для запуска-остановки, регулирования, корректирования работы технического средства в период его работы (для краткости назовём его наблюдательно-индикаторно-кнопочным трудом) и наладки, настройки, ремонта в период остановки (назовём его диагностически-ремонтно-наладочным трудом).

Следовательно, действительно происходит повсеместное распространение и совершенствование техники – то есть технико-технологический прогресс. На ступени механизации техника освобождает человека от основной массы мышечного, физически тяжёлого труда, используемого в качестве двигательной силы при приведении в действие ручных станков, инструментов, осуществлении различных физических и химических процессов. На ступени автоматизации она освобождает человека от постоянно повторяющихся, рутинных монотонных операций по управлению машинами и механизмами, регулированию физических и химических процессов в заданных параметрах, составляющих уже не столько физическую, сколько умственную часть труда. На ступенях роботизации и кибернетизации производства техника берёт на себя новые функции, состоящие в выборе режимов работы машин, введения в них той из программ действия, которая наиболее соответствует заданным внешним параметрам продукции и внутренним условиям технологических процессов. Сам же физический труд, изменяясь и преображаясь под влиянием технического прогресса, всё более освобождается от напряжённых мы-

¹Задействование массового труда сборщиков на современных технологических конвейерных линиях также не сопровождается большими мышечными нагрузками и на большинстве сравнительно простых сборочных операций представляет собой оснащённый высокотехнологичным инструментом ручной труд при машинах и механизмах, на более сложных – сборочно-наладочный труд с диагностическим инструментом.

шечных усилий (что приводит к их минимизации в рабочем времени) и всё более расширяет во времени задействование умственной составляющей исполнительской деятельности². В результате человечество получило в определённой мере обратный результат облегчения труда: приобретя значительную умственную составляющую, исполнительский рабочий труд практически утратил физическую составляющую за счёт перемещения основной нагрузки с мышц на мыслительно-аналитический аппарат (головной мозг), чем привёл практически к полной неподвижности корпуса рабочего.

Вследствие этого к завершению индустриализации, на пороге информационного общества рутинный физический труд утрачивает изначально аксиономично простую основу разграничения с умственным трудом, так как отдаляется системой машин от непосредственного воздействия органами тела на предмет труда, утрачивает мышечную напряженность и тяжесть (т. к. машины способны осуществлять во множество раз большие усилия), а видимые результаты труда являются не столько следствием частоты и рациональности профессиональных заученных (до автоматизма) движений рук, ног и туловища, сколько следствием работы линии машин, в которую органически вплетены наблюдательно-индикаторно-кнопочный и диагностически-ремонтно-наладочный инструментальный виды труда, непосредственно обусловленные невидимой работой мозга. Производительность труда, оснащённого сложной совершенной техникой, уже зависит не от скорости и рациональности траекторий движений и физических усилий органов тела, а от обоснованности и надежности вырабатываемой головой информации для координирующего, регулирующего и отдающего команды труда (уже далеко не физического) по осуществлению машинами технологического процесса, производству продукции в заданных извне параметрах, в специфических внут-

ренних условиях и особенностях технологического процесса, введению такой информации в машины в виде системы команд.

Основная нагрузка в трудовом процессе уже приходится не столько на элемент «умеет» (как на видимую работу рук, спины, ног), сколько на элемент «знает» (как на невидимую работу головы) которые являются непременными составляющими характеристик уровня квалификации рабочего (фиксируемого присвоением тарифного разряда), заложенными в тарифно-квалификационных справочниках. Сам же трудовой процесс утрачивает четко очерченный двигательный комплекс заучиваемых до автоматизма стабильных профессиональных движений пальцев, кистей рук, ног, спины, детальное построение рациональной траектории которых (начиная с уровня микро движений как микроэлементов трудового процесса) уже было доведено до совершенства. Он превращается в широкий круг свободных движений рук, кистей и пальцев, комбинация которых определяется, с одной стороны, конструкционными особенностями рычагов управления, пультов управления, машин, с другой стороны — особенностями каждой новой технологической ситуации, потребовавшей конкретного вмешательства в нее, суть, содержание и путь реализации которого анализируется и разрабатывается в мозгу вплоть до импульса рукам, пальцам на конкретное движение. Дифференциация рабочих профессий высшей квалификации теперь производится не столько на основе сложности физических действий органов тела, сколько на основе сложности возникаемых в трудовом процессе рабочего задач, которые сначала должны быть решены в его уме в виде разработки программы действий и разработки соответствующего ей командного импульса, доводимого до такого универсального рабочего органа, как человеческая рука, и реализуемого ею в трудовом процессе.

²Наличие в Украине всё ещё значительных объёмов физически напряженного труда является следствием незавершённости этапа индустриализации производства вообще и отсутствия современных средств комплексной механизации и автоматизации в достаточном количестве, в частности, повсеместного отсутствия высоких технологий.

Перемещение все большей доли высококвалифицированного труда рабочих в сферу аналитически-поисковой функции привело на практике к разграничению рабочих профессий на прямых исполнителей технологического процесса производства продукции с помощью все более сложной техники (машинисты и операторы машин, установок, агрегатов, линий), выполняющих непосредственный запуск-остановку, регулирование корректировку работы орудий труда (т. е. рабочих наблюдательно-индикаторно-кнопочного труда) и опосредованных участников технологического процесса производства продукции (ремонтников-наладчиков в части механических, электрических, электронных, контрольно-измерительных, компьютерно-роботизированных узлов технологического оборудования), выполняющих подготовку указанной сложной техники к бесперебойной работе по выпуску продукции (т. е. рабочих инструментального диагностики-наладочного труда).

Труд первой группы рабочих, а, тем более, труд второй группы, уже неправильно будет называть физическим, поскольку в нем фактически исчезают практически все признаки, по которым он отличался от умственного труда: отсутствует значительное постоянное мышечное напряжение, из органов тела задействованы в основном руки; в видимой конкретности трудовых действий в основном не только не происходит соприкосновение органов тела с предметом труда, но последний вообще может находиться в другом месте (при дистанционном управлении производственным процессом); осязаемые результаты труда в виде изделия, продукта, товара или частей их может и не попадать в поле зрения того машиниста или оператора, который управляет технологическим процессом по её производству.

Более того, если труд машинистов, операторов основывается на знаниях отраслевых особенностей технологического процесса, специфики работы конкретных попроцессных машин, то труд ремонтников и наладчиков скорее востребует общетеоретические знания основ действия машин и механизмов, законов механики, электротехники, автоматики, электрони-

ки, робототехники, кибернетики, информатики и др. носящих универсальный межотраслевой характер (что, как свидетельствует практика, позволяет этой группе рабочих переходить на работу из одной отрасли в другую практически без переобучения),

Рассматривая технический прогресс, развитие техники с точки зрения постепенной передачи ей функций живого труда, можно проследить расширение сферы ее замещающего воздействия не только на физическую, но и на умственную составляющую труда. Так, если на стадии механизации это мышечные усилия, то на стадии автоматизации техника выполняет ряд монотонно повторяющихся, умственно напряженных для рабочего операций по слежению за параметрами протекания технологической процесса, возвращению их отклонений в заранее заданные границы, удержанию в зоне оптимума и немедленному отключению агрегата, машины, установки, станка в случае выхода конкретного параметра за установленные регламентом пределы, запуску при устраниении причины отключений. При роботизации трудового процесса техника берет на себя более сложную часть напряженной умственной составляющей труда рабочего: выбора из нескольких программ (уже имеющихся, заранее составленных, скорее всего другими высококвалифицированными работниками), той, которая наиболее соответствует конкретным изменяющимся условиям производственного процесса, введение ее в память машины и запуска работы последней в автоматическом режиме. При кибернетизации техника замещает наиболее сложную часть напряженной умственной функции труда рабочего — выработку, создание, разработку программведения технологического процесса в границах существующих способов его осуществления и методов воздействия на предмет труда, на основе известных законов материального мира. В перспективе развитие кибернетизации и компьютеризации производства приведёт к ситуации, когда компьютеры заказчика будут давать задание компьютерам исполнителя на программирование техники для производства ею нужной ему продукции с соблюдени-

ем всех необходимых ее качественных и количественных характеристик, минуя участие человека.

Параллельно рассмотренному развитию и усложнению техники, происходит, с одной стороны, усложнение, углубление и расширение содержания ремонтно-наладочного инструментального труда рабочего по поддержанию её в рабочем состоянии, с другой стороны – все более усложняется, расширяется и углубляется содержание труда работников, задействованных созданием все новых программ, поскольку при любом уровне развития техники за человеком всегда будет оставаться функция целеполагания технологического (трудового) процесса в производстве продукции услуг, напрямую связанная с успешностью работы мозга – т. е. трудовая нагрузка общества все более будет перемещаться в сферу умственной составляющей конкретного исполнительского труда рабочего. Это снижает требования к силе потенциала тела. Это приводит к выводу том, что материальный (уже технический) прогресс в орудиях труда на ступени индустриального общества способствует преодолению противоположности между физическим и умственным трудом (веками закрепляемый за разными группами людей), возвращает труду единство физической и умственной составляющих (с неуклонным увеличением доли последней), что вызывает появления и расширение круга таких профессий, в которых работа рабочего полностью зависит от умственной работы его же головы, как интеграция умственной и физической составляющей в труде одного человека, превращая его в гармоничный осознанный созидательный процесс. То есть завершение этапа индустриализации характеризуется также гармонизацией физического труда за счет включения в трудовой процесс все большего количества знаний, глубина и всесторонность которых именно и позволяет более

эффективно осуществлять человеку созидательный процесс производства благ и услуг в технически оснащенной и технологически все более усложняющейся окружающей среде. Это даёт основание для утверждения, что противоположность между умственным и физическим трудом является следствием низкого уровня развития орудий труда, применяемых человеком в доиндустриальную эпоху, как и на первых ступенях индустриальной эпохи, для выполнения больших объемов работ.

Несмотря на фактическое закрепление подавляющего большинства работников за простым физическим мышечным трудом, физиологически он никогда не был оторван от мыслительных операций, поскольку для сознательных трудовых действий человеку необходимы усилия мозга для целеполагания предстоящего трудового действия и оценки полученного результата. Внутренняя мыслительная деятельность мозга по установлению, пояснению, целеполаганию предстоящего трудового действия непременно предшествует его реализации в действиях конкретных органов тела для преобразования исходного материала, сырья в предмет материального или духовного потребления. Без осознания (цель – результат – оценка их соответствия) возможны инстинктивные действия, но не трудовая деятельность. Именно психические явления составляют необходимый внутренний момент всякой предметной деятельности субъекта, являясь тем общим, единым фундаментом, на котором происходит функционирование того или иного конкретного труда. Это дает все основания для утверждения об отсутствии органического отделения физического труда от умственного, что в свою очередь приводит к признанию более точного названия этих видов труда как преимущественно физический и преимущественно умственный³.

³Однако, поскольку в практической деятельности людей в результате разделения труда на основе отделения функций целеполагания и контроля от исполнительской, массовым становится такой вид физического труда, в котором компонент мыслительной составляющей сведен к минимуму и практически все рабочее время заполнено работой тела, то это обусловило возникновение функциональной противоположности между умственным и физическим трудом (и в первую очередь – во всех его тяжелых и социально непривлекательных формах), к закреплению последнего на основе экономического и внеэкономического принуждения за большинством людей.

Дифференциация труда на составляющие операции позволяет, с одной стороны, проследить единство функционирования органов тела, органов чувств и головного мозга, с другой стороны – выделить те операции, наличие (или отсутствие) которых делает труд физическим, умственным или гармонично соединяющим ту и другую стороны. Так, единый гармоничный процесс труда по составу операций можно разделить на две принципиально различные части: 1) *рассудочно-программную часть трудовой деятельности* (от осознания сигналов воздействий окружающей природной среды и социума до разработки ответной на них программы трудовой деятельности), протекающую исключительно в головном мозге; 2) *исполнительскую часть трудовой деятельности* (от усвоения программы трудовой деятельности, ассилияции её памятью до осознанного отделения полученных результатов труда от исполнителя), выражаяющуюся в функционировании органов тела и органов чувств под контролем головного мозга. Именно в исполнительском труде мы видим органичное соединение физических и умственных операций, как работы головы и рук, принадлежащих одному организму. Началом же исполнительского труда (без ущерба для качества конечного целевого результата труда) как необходимое и достаточное условие, может явиться операция «усвоение программы трудовой деятельности и ассилияция её памятью» (независимо от того ком, где и когда разработана сама такая программа)⁴.

Рассмотрев феномен физического труда, можно отметить, что, несмотря на изменение его содержания под влиянием НТП (в направлении облегчения и усложнения), внешними, неизменными признаками остаются видимые движения частей тела (как их работа) и конкретность видоизменений предмета труда (как его результат), а внутренними существенными признаками – задействование физического потенциала организма и осуществление исполнительской деятельности. Опираясь на эти признаки, под физическим трудом, по нашему мнению, следует понимать исполнительскую деятельность человека на основе задействования физического потенциала собственного организма, выражющуюся в выполнении органами тела рабочих движений, обусловленных профессиональной спецификой и необходимых для получения материально-предметного результата или оказания услуги труда. То есть это конкретный профессионально-предметный исполнительский труд по реализации программы создания материального объекта или оказания услуги труда, осуществляющийся человеком как субъектом труда, носителем физического трудового потенциала, с осознанным задействованием в работе преимущественно органов тела для осуществления необходимых (запрограммированных в содержании труда) преобразований предмета труда (его формы, веса, местоположения, отдельных внешних и внутренних свойств и пр.).

В качестве исполнительской деятельности физический труд является заняти-

⁴Необходимо заметить, что профессиональное обучение от древнего ремесленника до высокотехнически вооруженного рабочего наших дней состоит именно в овладении программой выполнения трудовых действий как теми конкретными знаниями и умениями, применение, потребительское использование которых происходит в процессе исполнительского физического труда работника. Более того, составом программы трудовой деятельности определяется содержание конкретного исполнительского труда, состоящего в задействовании органов тела с большим или меньшим напряжением их костно-мышечного аппарата, обуславливающих тяжесть труда. Наипростейшая программа предусматривает и простейшие, примитивные действия рабочего исполнителя в виде использования мощи его мышц для сугубо физических, силовых действий, (например принудительный массовый физический труд рабов); обучение такой программе не занимает много времени, а ее усвоение доступно даже слаборазвитым людям. Усложнение программы трудовой деятельности в условиях развития орудий труда и технологий под влиянием научно-технического прогресса, приводит к ужесточению требований к уровню развития работника и удлиняет время профессионального обучения. Разработка же самой программы действий, как операции, напрямую не связанной с исполнительским трудом, может осуществляться как вне времени исполнительского труда, как и вне головы исполнителя (в головах других людей).

ем большинства людей в доиндустриальную и индустриальную эпохи. В постиндустриальном обществе, вследствие высокого развития техники, использование физического потенциала людей утрачивает ведущее значение, так как массовый труд всё более перемещается в сферу информационно-коммуникационных технологий, преимущественно задействующих потенциал головного мозга. В нашей дифференциации единого процесса труда ими являются операции, лежащие в его начале как осознанной деятельности, которые охватывают процессы, связанные с осознанием стимула, формированием цели и разработкой программы её достижения. Они и составляют рассудочно-программную часть трудовой деятельности, реализуемую в выработке информационного продукта, заключающегося в понятийно-словесном оформлении итогов выполнения каждой операции [5].

В информационном обществе программно-целевая информация становится одним из важнейших продуктов человеческого труда, напрямую связанного с воздействием физического, мускульного потенциала тела. Более того, рассудочно-программная часть труда не предполагает органического соединения с исполнительской деятельностью в лице одного и того же индивида. Она равно успешно может протекать как в головах людей, никогда не занимающихся исполнительской деятельностью, так и в головах исполнителей. Это является объективной основой отделения рассудочно-программного труда органа мышления (как труда головного мозга, т. е. скорее «мозгового труда»), называемого умственным, от физического, мускульного труда органов тела и закрепления различных его видов за работниками соответственно умственного и физического труда. Результатом использования потенциала головного мозга в рассудочно-программной деятельности является информационный продукт (Ип), информация. Её практическое использование в материальном мире предполагает процесс определяивания в материальный объект (Мо) или услугу труда (Ут). Учёт этого обстоятельства позволяет ещё более уточнить понятие физического труда.

Физическим трудом можно считать и исполнительскую деятельность человека по определянию информации о получении материально-предметного объекта или оказании услуги труда, осуществляющую им на основе задействования потенциала собственного организма, выражающуюся в выполнении профессиональных движений органами своего тела. На пороге информационного общества исполнительский массовый физический труд существенно отличается от аналогичного, имевшего место в доиндустриальную и индустриальную эпохи. Из напряженных, мускульных движений органов труда с ручными орудиями труда на основе использования физического потенциала работника для одной массовой группы рабочих-исполнителей он превращается в наблюдательно-индикаторно-кнопочный труд по управлению работой технически высокосовершенных орудий труда и регулированию сложнейших технологических процессов, для другой массовой группы рабочих-исполнителей — в диагностически-ремонтно-наладочный инструментальный труд по обеспечению надежного рабочего состояния этой высокосложной техники и осуществления обеспечиваемых ею технологических процессов.

Физический труд каждой из этих групп в результате НТП требует всё меньшего задействования физического потенциала организма (напряженных мышечных усилий органов тела) и все большего задействования потенциала головного мозга. Его работой обеспечивается выполнение одиннадцати из четырнадцати обязательных операций исполнительской части трудовой деятельности: усвоение ее программы памятью, многократное сравнение, контроль и корректировка получаемых промежуточных результатов с образом целевого результата труда, выработка и отсылка импульсов для конкретных действий органов тела (с рациональными группами движений, их траекториями, микроэлементами, микро-паузами и пр.), обучение которым (в обеспечение «умеет») составляло не только в доиндустриальном, но и в индустриальном обществе суть профессиональной подготовки, было достаточно простым и осуществлялось как в форме

индивидуального ученичества на рабочем месте и в профессионально-учебно-курсовых комбинатах предприятий, так и в промышленно-технических училищах в достаточно короткие сроки.

Насыщение исполнительского физического труда достаточно сложными контрольно-аналитической операциями головного мозга потребовало расширения потенциала последнего за счет новых знаний (в обеспечение «знает») существенно усложнило и удлинило подготовку новых групп работников исполнительского труда, обеспечивая быстроту работы мозга в решении конкретных ситуационных задач профессионального труда как рутинных часто повторяющихся, так и нестандартных, возникающих периодически. Поэтому наблюдательно-индикаторно-кнопочный труд, связанный более всего с регулированием, ведением технологического процесса в заданных параметрах и коррекцией возникающих отклонений, держит в постоянном напряжении не только органы тела работника, сколько орган его мышления необходимостью выяснения причин отклонений, поиском адекватного решения-действия и контроля за его осуществлением в профессиональных движениях. Диагностически-ремонтно-наладочному труду еще более присущи эти аналитические функции (выявление причинно-следственных связей в отказах работы оборудования или нарушениях течения технологических процессов) для устранения этих сбоев, то есть еще более задействуется головной мозг. Преобразование содержания исполнительского физического труда, превратившее его из преимуще-

ственного напряжённо-мышечного не требующего значительных мыслительных усилий, в слабомышечно напряжённый, но требующий значительных мыслительных усилий физический труд, является закономерным следствием завершения в материальном производстве эпохи индустриализации и вступления постиндустриального общества в информационно-коммуникационную эпоху⁵. Совершенствование технико-технологической базы, успешное функционирование которой требует всё больших усилий мозга, повышает и полезность рассудочно-программной деятельности, превращая во все большую общественную ценность продукт реализации рассудочного потенциала личности – информационный.

Усложнение технической основы производства под влиянием НТР своим следствием имеет повышение требований к качеству рабочей силы. Выведение приборов контроля и регулирования менее сложных процессов на дистанционные сравнительно простые щиты управления, более сложных – на сложные, насыщенные часто уникальными приборами, пульты управления (например, программно-информационными) неизбежно приводит к необходимости привлечения на такие рабочие места уже лиц не с начальным или средним образованием (как отражение снижения профессиональных требований в области «умеет»), а с высшим образованием (как отражение роста требований в области «знает») при сохранении в целом за таким видом труда исполнительской рабочей функции. Это же усложнение техники и технологии для своего ре-

⁵Необходимо заметить, что в общепринятом понимании физического труда имеет место некоторое смещение понятий, состоящее в отождествлении его с мышечным трудом органов тела. Поэтому можно говорить о понимании физического труда в узком смысле и в широком. Понимание физического труда в узком смысле приводит к толкованию его как труда, осуществляемого органами тела с затратами мышечной энергии в их конкретных, видимых профессиональных движениях. В широком же понимании физический труд, несмотря на любые виды его разделения и кооперации, всегда будет исполнительским трудом, состоящим в определявшем существующего в голове человека идеального образа целевого результата труда в физическое тело или в выполняемую в реальных физических координатах услугу труда с помощью большего или меньшего задействования мышечной работы органов тела. Поскольку в жизнедеятельности человечества всегда будет нужда в физических, материальных предметах и физических услугах труда, то физический труд как труд исполнительский будет существовать всегда. Мышечный же труд органов тела под влиянием научно-технического прогресса будет утрачивать свою напряженность и сводиться в большинстве случаев к свободным, ненапряженным действиям кистей рук, пальцев.

мента и наладки также начинает востребовать возможно более квалифицированную рабочую силу. Поэтому при построении системы оплаты труда следует иметь в виду, что оплата для этой группы рабочих наивысшей квалификации должен строиться с учётом в первую очередь ответственности и сложности их труда.

Необходимо отметить, оплата труда повременщиков и сдельщиков рабочих имеет глубоко основанную теоретическую базу в виде тарифной системы с отраслевыми тарифными сетками для неквалифицированного, квалифицированного и высококвалифицированного труда (имеющих 6 и более разрядов). Труд же рабочих наивысшей квалификации оплачивается на бестарифной основе, так как существующие тарифные сетки являются недостаточно широкими по своему диапазону. Это может вызвать желание удлинить тарифную сетку в сторону появления более высоких квалификационных тарифных разрядов. Однако, с нашей точки зрения, от такого (скорее формального, чем научно обоснованного) действия вряд ли будет получен надёжный результат, так как принцип оплаты рабочих с высшим образованием должен строиться на иной информационной основе, чем существующие тарифные сетки: с учётом двойственности положения этой группы трудящихся. Двойственность состоит в том, что содержание труда требует наличия у них большого объёма теоретических и прикладных знаний по уровню, равному даваемому высшим образованием, однако по функциональной роли в производственном процессе они остаются рабочими, но с наивысшей квалификацией. И поскольку это все же труд исполнительский по определявшему информации в материальный объект – произведённую продукцию, то и строить оплату такого труда представляется вполне обоснованным по соответствующей тарифной сетке, но уже не рабочих-исполнителей⁶.

Поэтому представляется правомерным и целесообразным введение специальной

тарифной системы для оплаты труда рабочих высшей квалификации. Для этого следует построить несколько иную (по параметрам) тарифную сетку с учётом, с одной стороны, профессионального содержания конкретного труда и санитарно-гигиенических условий, в которых он протекает (как это заложено в тарифной сетке рабочих), с другой стороны, – включением в динамику оплаты наращивание опыта практической работы, являющегося следствием, прежде всего, стажа работы в данной отрасли (как это заложено в схеме должностных окладов специалистов). При этом изменение тарифных ставок на основе роста тарифных коэффициентов должно быть простым и понятным работнику. Правила же построения тарифной сетки в области тарифных коэффициентов для инженеров-исполнителей в принципе не должны отличаться от её построения для рабочих-исполнителей. Исходя из этих соображений и предложена тарифная сетка (в части тарифных коэффициентов для рабочих наивысшей квалификации), приведённая в табл. 1.

Предлагаемая тарифная сетка, как и другие, имеет следующие признаки, положенные в основу группировки рабочих с высшим образованием: профессионально-квалификационные группы, условия труда и стаж работы по специальности.

Учитывая рассмотренную нами логику изменения труда рабочих под влиянием НТП и то, что к завершению эпохи индустриализации функции рабочих в основном сводятся, с одной стороны, к управлению производственным процессом и его регулированию, с другой стороны, к ремонту и наладке технологических машин, установок и оборудования, то и предлагаемую тарифную сетку считаем целесообразным создать для таких двух принципиально отличных (по роли в технологическом процессе) групп профессий (оплачиваемых почасово, повременно):

- оператор-регулировщик производственных процессов;
- наладчик-ремонтник технологического оборудования, приборов и устройств.

⁶В недавнем прошлом такой исполнитель квалифицировался как «рабочий с высшим образованием» и оплачивался по тарифной сетке наивысшего разряда с персональной надбавкой за образование. Представляется логичным и социально психологически более приемлемым называть человека с высшим образованием по его квалификации – инженером.

Таблиця 1

Тарифні коефіцієнти для оплати труда рабочого наивисшої кваліфікації

Умови труда і групти професій		Стаж роботи в данному виді труда, лет										
	1	0–2,5	2,6–5	5,1–7,5	7,6–10	10,1–12,5	12,6–15	15,1–17,5	17,6–20	20,1–22,5	22,5–25	Свипше 25
Нормальне:		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
– Оператор–регулюючий промислових процесів (із них по категоріям)	1,00	1,10	1,20	1,30	1,45	1,55	1,65	1,75	1,90	2,00	2,10	
– Наділник–ремонтник технологічного оборудування, приборів і устроїв (із них по категоріям)	1,30	1,40	1,50	1,60	1,75	1,85	1,95	2,05	2,20	2,30	2,40	
Вредні і тяжелі:												
– Оператор–регулюючий промислових процесів (із них по категоріям)	1,15	1,25	1,35	1,45	1,60	1,70	1,80	1,90	2,05	2,15	2,25	
– Наділник–ремонтник технологічного оборудування, приборів і устроїв (із них по категоріям)	1,45	11,55	11,65	11,75	1,90	2,00	2,10	2,20	2,35	2,45	22,55	
Особо вредні і особо тяжелі:												
– Оператор–регулюючий промислових процесів (із них по категоріям)	1,30	1,40	1,50	1,60	1,75	1,85	1,95	2,05	2,20	2,30	2,40	
– Наділник–ремонтник технологічного оборудування, приборів і устроїв (із них по категоріям)	11,60	11,70	11,80	11,90	2,05	2,15	2,25	2,35	2,50	2,60	22,70	
Другі отримувальні неблагоприятні умови труда (висотні, підземні, підводні, горяні, напільні пізучні, полей вибратці, звукові, невесомості і т. п.):												
– Регулюючий промислових процесів (із них по категоріям)	11,50	11,60	11,70	11,80	1,95	2,05	2,15	2,25	2,40	2,50	22,60	
– Наділник–ремонтник технологічного оборудування, приборів і устроїв (із них по категоріям)	11,80	11,90	22,00	22,10	2,25	2,35	2,45	2,55	2,70	2,80	22,90	

Дифференциация санитарно-гигиенических условий труда, помимо выделения «нормальные условия», «вредные и тяжёлые», «особо вредные и особо тяжёлые», должна быть шире, т. к. НТП порождает и другие производственные вредности и неблагоприятные для человеческого организма факторы: высотные, подземные, подводные, в зоне высоких или низких температур, вибраций, ультра- или инфразвуков, различного рода полей и излучений, невесомости и пр. В тарифной сетке может быть внесена обобщающая запись «Другие отраслевые особо неблагоприятные условия труда» с уточнением их содержания, исходя из специфики социально-гигиенических условий труда в отрасли.

На практике имеет место большое разнообразие в технической сложности применяемой техники, вызывающей в свою очередь, для её применения и поддержания исправном состоянии наличия работников различной степени мастерства, поэтому представляется целесообразным выделить в профессиональных группах три квалификационные категории работников (I категория, II категория, III категория). Таким образом, занимаемая должность рабочего высшей квалификации с высшим образованием имела бы, например, такую запись в трудовой книжке: рабочий инженер II категории или инженер-рабочий II категории. Этим можно было бы снять определённое социальное напряжение в коллективе и в некоторой степени уравнять в цехе статус рабочего-инженера с работниками других инженерных должностей⁷.

Прогрессивность тарифной сетки зависит от характера и динамики роста тарифных коэффициентов, суть которых и состоит в учёте качественных изменений заложенных в сетку параметров. Предлагаемая таблица и содержит тарифные коэффициенты к начислению тарифной части заработной платы при повременной (пачасовой) оплате труда.

Так, шаг тарифного коэффициента между профессиональными группами

предлагается 1,3 для наладчиков-ремонтников, так как мы считаем, что он существенно напряженнее труда операторов-регулировщиков. Внутри каждой профессиональной группы шаг роста тарифного коэффициента с ростом категории (I, II, III) рекомендуется принять 0,1.

Шаг тарифного коэффициента при ухудшении санитарно-гигиенических условий труда будет различным: для нормальных условий 1, для вредных и тяжёлых 1,15 (относительно нормальных) и для других отраслевых особо неблагоприятных условий труда – 1,5 (относительно нормальных).

Опыт работы хорошо учитывается трудовым стажем в данном виде труда и может быть достаточно хорошо учтён как для молодого специалиста, так и для кадрового работника с длительным профессиональным стажем. Так как рост квалификации, позволяющий обслуживать всё более сложную технику, у лиц с высшим образованием, как общепризнанно, связан с продолжительностью стажа работы в конкретном виде труда, то этот момент и в предлагаемой (так сказать «инженерной») тарифной сетке может быть отражён с помощью достаточно дробной дифференциации трудового стажа («шаг» в 2,5 года от 0 до «свыше 25 лет») и соответствующего нарастания тарифных коэффициентов («шаг» 0,1, кроме 2 интервалов: после 7,6–10 и после 17,6–20 – где шаг составляет 0,15, отражая определённые социально-психологические вехи трудовой карьеры). Введение же стажевых интервалов в 2,5 года закладывает основу достаточно близкой перспективы повышения тарифной части заработка начинающему инженеру рабочей должности.

Поскольку объём вложенного труда для двух рассматриваемых профессиональных групп рабочих высшей квалификации (можно сказать, инженерного труда) более точно можно измерять продолжительностью рабочего времени, чем количеством выработанной продукции, то в предлагаемой тарифной сетке нет необхо-

⁷Как показывают наши опросы, неприятная запись в трудовой книжке для выпускника вуза (о том, что он работает рабочим) является одной из основных причин увольнения вследствие опасения за негативное влияние такой формулировки на дальнейшую карьеру.

димости дифференциации на сдельно и повременно оплачиваемый. Вместе с тем, как ранее отмечено, имеет место различная напряжённость труда у операторов-регулировщиков производственных процессов и наладчиков-ремонтников технологического оборудования, приборов и устройств. Есть все основания считать, что у второй группы напряжённость существенно выше вследствие необходимости всесторонней диагностики причин отказа техники (напряжённая исследовательско-аналитическая составляющая) и требования уложиться с наладкой и ремонтом в установленные сроки (высокая психологическая составляющая напряжённости труда) диктуемые ритмичностью производственного процесса («шаг» 0,2: от 1 до 1,6 по вертикали внутри групп профессий). Сами же группы профессий могут быть дополнены другими, специфичными для конкретной отрасли.

Непосредственное установление заработной платы, рабочему высшей квалификации с образованием инженера производится по методике расчёта повременно-премиальной формы оплаты труда: перемножением минимального оклада инженера в отрасли на соответствующий коэффициент тарифной сетки с прибавлением премиальных выплат, предусмотренных коллективным договором на предприятиях.

В заключение следует заметить, что использование предложенной сетки тарифных коэффициентов при начислении оплаты труда рабочим с высшим образова-

нием позволит учесть особенности их труда, сделать процесс установления исходных критериев логичным и понятным работнику. Кроме того введение тарифной формы оплаты наиболее сложного исполнительского труда выведет вопрос его реальной оценки из-под субъективизма установления персональных надбавок. Всё это приведёт к улучшению социально-психологического климата в трудовых коллективах и будет способствовать снижению текучести кадров.

Список использованной литературы

1. Баткаев И.А. Организация оплаты труда в условиях перехода к рыночной экономике / И.А. Баткаев. – М.: ГАУ, 1994.
2. Колот А.И. Оплата праці на підприємствах: організація та удосконалення / А.И. Колот. – К.: Праця, 1997.
3. Экономика труда и социально-трудовые отношения / под ред. Г.Г. Меликьяна, Р.П. Колесовой. – М.: Издательство Московского университета: Издательство Че Ро, 1996.
4. Фильштейн Л. Використання зарубіжного досвіду з оплати праці в економіці України / Л. Фильштейн, Н. Дуддіна // Україна: аспекти праці. – 1999. – №4.
5. Багрова И.В. Физический труд на пороге информационного общества / И.В. Багрова // Вісник економічної науки України. – 2006. – №1 (9).

Отримано 4.02.2009

УДК 338.01:004.89

А.Я. БЕРСУЦКИЙ, доктор філософії економіки, доцент Донецького університета економіки і права, член-кореспондент Академії економіческих наук України

ВЛИЯНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ И ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

У статті проаналізовано вплив інтелектуальних та інформаційних ресурсів на ефективність формування потенціалу підприємства. Зроблено висновки про форми та наслідки цього впливу на механізм управління потенціалом.

В статье проанализировано влияние интеллектуальных и информационных ресурсов на эффективность формирования потенциала предприятия. Сделаны выводы о формах и последствиях этого влияния на механизм управления потенциалом.

The article analyses the influence of intellectual and information resources on the formation of enterprise's potential. It also deduces the forms and effect of this influence, as well as suggests the mechanisms for the potential control.

интеллектуальные ресурсы, потенциал предприятия, инвестиции в интеллектуальный капитал, техника и технологии

В современных условиях функционирования промышленного предприятия важным является получение максимальной прибыли при эффективном использовании производственного потенциала. Предпосылкой этому должны служить постоянно поддерживаемые конкурентные преимущества, особенно в использовании различного вида ресурсов.

Одной из главных задач управления является формирование производственного потенциала с четкой ориентацией на рыночную ситуацию. В краткосрочном периоде на первое место следует выдвигать проблему превращения имеющихся ресурсов в рыночное конкурентное преимущество. В долгосрочной перспективе проблема состоит в поиске новых ресурсов, которые будут способствовать использованию рыночных шансов предприятия.

Производственный потенциал характеризуется, в том числе, и состоянием интеллектуального и информационного потенциала. При этом производственный потенциал должен характеризовать в целом качество ресурсов и эффективность их использования. Такой подход, по нашему мнению, соответствует обеспечению

достижения основной цели развития – выживаемости и повышению конкурентоспособности за счет адаптации к изменяющейся внешней среде.

Известно, что ресурсы предприятия – это запасы и реальные потоки всех видов применяемых в производстве технологических факторов, совместно обеспечивающие получение необходимых конечных результатов. Состав производственного оборудования, объемы материальных и финансовых ресурсов, структура интеллектуальных ресурсов, описывающие их информационные ресурсы – главные управляющие факторы для любых горизонтов управления.

Необходимо отметить, что только наличие соответствующих ресурсов в любом количестве не отражает эффект их использования и полезность каждого из них. Однаковые по количеству и качеству ресурсы могут иметь разный потенциал в зависимости от степени их использования. Естественно, что качество информационного потенциала обуславливается уровнем всех хозяйственных, технологических и конструкторских процессов информационных компонентов, эффектив-

ностью функционирования информационных систем управления и автоматизированных рабочих мест.

Информационный потенциал – это совокупность информационных ресурсов предприятия, обеспечивающих реализацию основных функций управления и процесса подготовки решений. Структура и состав информационного потенциала предприятия обеспечивает внутренние потребности и включает элементы внешнего информационного пространства. Таким образом, информационный потенциал – это возможность предприятия эффективно осуществлять производственно-хозяйственную деятельность и реализовывать отношения с внешней средой.

Информационный ресурс – это составляющая информационного потенциала, которая имеет свой состав и структуру. Информационные ресурсы являются одним из важных составляющих производственного потенциала предприятия и основным источником организации производственного процесса и связующим звеном между различными видами ресурсов.

Эффективность использования потенциала предприятия зависит от структуры, надежности и достоверности информации. В случае неопределенности информации развитие потенциала приведет к разнообразным, противоречивым требованиям относительно управления, и это станет причиной нерационального использования ресурсов промышленных предприятий и ставит под угрозу получения результата.

Интеллектуальные ресурсы являются стратегическим звеном ресурсного потенциала предприятия, интегрируя управление всеми его структурными составляющими (финансовым, технологическим, маркетинговым потенциалами), находящимися в диалектической взаимосвязи друг с другом.

Интеллектуальные ресурсы являются средством для осуществления многих управлеченческих процессов. Там, где они эффективно справляются с этой функцией, можно говорить об их преобразовании в корпоративные активы. Здесь речь идет об использовании интеллектуальных ресурсов в рамках предприятия и о влия-

нии интеллектуальных ресурсов на производительность труда, качество работы персонала и др.

Интеллектуальные ресурсы являются стержнем развития производственного потенциала в целом, обеспечивая интеграцию всех его составляющих.

Логика развития научно-технического прогресса привела к переосмыслению роли человеческой составляющей интеллектуальных ресурсов в обеспечении конкурентоспособности производства, признанию того, что компетентность и активность персонала становятся самыми важными факторами эффективности.

В странах Запада инвестиции в персонифицированные интеллектуальные ресурсы становятся не только приоритетными, но и наиболее эффективными; предприятия расходуют на систему подготовки кадров все больше средств; в рамках отдельных компаний и фирм организовываются обучение и переобучение, а чаще всего и планомерная система беспрестанного (со своими этапами и задачами) обучения всего персонала, что тем самым выявляет четко определенные перспективы служебного продвижения и повышения благосостояния работников. К сожалению, на украинских предприятиях на сегодняшний день мы имеем недооценку важности данного направления.

Основываясь на результатах анализа кадровой политики на наукоемких предприятиях Европы, немецкие исследователи Г. Гмюр, Г. Климецки и Ш. Литц в [1, с. 90] отмечают, что принципы, на основе которых наукоемкие предприятия осуществляют отбор руководящих кадров, тесно связаны с их хозяйственным успехом. Кадровая политика влияет не только на экономические результаты, но и помогает создать благоприятный социальный климат на предприятиях. Преобладающее заполнение руководящих вакансий собственными сотрудниками служит стимулом для подрастающего поколения управленцев, которое посредством повышенной заинтересованности может положительно влиять на успех предприятия и тем самым компенсировать недостаточное разнообразие внутрифирменных кадровых ресурсов.

Больше всего на успех предприятия влияет не та кадровая политика, которая пытается достичь максимальной гибкости за счет привлечения как можно более широкого круга квалификаций, а та, которая стремится к взаимному дополнению гибких и стабилизирующих факторов. Это означает, что предприятия должны как можно полнее использовать внутренние кадровые ресурсы, а при заполнении остающихся вакансий обращать внимание на внешних кандидатов с широким квалификационным профилем.

Направленность кадровой политики не только является важным фактором влияния на успех предприятия, но и сама становится следствием его успешной деятельности. Доказанная в ходе многих исследований связь между расходами на повышение квалификации и успехом предприятий позволяет сделать вывод не только о том, что благодаря последующей подготовке руководящих кадров создаются револютивные квалификации. Нельзя забывать и о справедливости обратной связи: успешные предприятия имеют в распоряжении большие средства для финансирования мероприятий по повышению квалификации. Так же преобладающее назначение на руководящие посты своих сотрудников может положительно влиять на эффективность использования ресурсов, но и такая кадровая политика может стать результатом успешной работы предприятия, поскольку высшее руководство убеждается в правильности своих кадровых решений. Преемственность подобной кадровой политики сохраняется благодаря возможности для сотрудников сделать карьеру внутри предприятия.

Таким образом, на макроуровне, где приоритет в реализации научно-технической политики принадлежит производителям — предприятиям, которые выпускают продукцию, технологию, предоставляют научно-технические услуги, — подход к интеллектуализации производственно-хозяйственной деятельности через призму системы интеллектуальных ресурсов персонал-образование-информатизация приобретает особенную значимость. Если пути обеспечения конкурентоспособности предприятий сводятся исключительно к уве-

личению расходов на техническое перевооружение при одновременной недооценке важности персонифицированных компонентов интеллектуальных ресурсов, вложение средств, скорее всего, окажется неэффективным.

Сбалансированность эффективного использования интеллектуального и информационного потенциалов обеспечивает повышение конкурентоспособности современного предприятия. Рост роли интеллектуальных ресурсов четко прослеживается в особенностях развития как крупных промышленных корпораций [3, 4], так и в обеспечении конкурентоспособности малых предприятий [5]. Однако необходимо учитывать, что эффективное воссоздание интеллектуальных ресурсов, как следует из работ В. Геца [8], невозможно без активной государственной политики. Учитывая важность инвестиций в интеллектуальные ресурсы, во многих странах мира (США, Японии, Франции, Канаде, Китае, Нидерландах и др.) государство предоставляет существенные налоговые льготы (например, в Нидерландах — до 50% из прибыли) предприятиям, осуществляющим ИДДКР [7]. В последние годы в странах Европейского союза, США, Канаде, ряде стран Юго-Восточной Азии и других наметилась стойкая тенденция к увеличению темпа прироста инвестиций в интеллектуальные ресурсы.

Рассмотрим роль интеллектуальных ресурсов во взаимосвязи с рыночным потенциалом предприятия. Формирование стойких конкурентных преимуществ предприятия сегодня не возможно без эффективного использования и развития интеллектуальных ресурсов.

С позиции современных требований рыночной среды причины резкой интенсификации использования и воссоздания интеллектуальных ресурсов связаны с тремя мировыми рыночными тенденциями.

1. Индивидуализация и динамизм поведения потребителей,
2. Ускоренное развитие новых технологий.
3. Глобализация спроса и предложения.

С изменением и дифференциацией моральных норм, ценностей, жизненных стилей и культуры и вследствие этого по-

потребительских преимуществ связано постоянно растущее многообразие товаров и динамизм рынка. Это сокращает жизненный цикл товара, вынуждает производить товары в небольших количествах, увеличивает часть научно-исследовательской работы за счет сокращения физического труда. Глобальные тенденции таковы, что снижается производство товаров широкого употребления (стандартизированных товаров с определенными характеристиками и зачастую с длительным жизненным циклом) и увеличивается производство дифференцированных товаров (разработанных и произведенных для удовлетворения особых потребительских потребностей, обычно с коротким жизненным циклом). Время создания товара становится решающим фактором во многих отраслях промышленности.

Растущее многообразие рынков означает, что:

1) стратегия многих продуктово-рыночных комбинаций становится все более дифференциированной и, как следствие, требует активизации использования интеллектуальных ресурсов;

2) развитие и использование интеллектуальных ресурсов должны быть теснее связаны с рыночным потенциалом предприятия и наоборот;

3) должна быть повышена эффективность в аспекте быстрейшего выведения на рынок новых товаров.

Резюмируя вышесказанное, можно отметить, что влияние интеллектуальных ресурсов на эффективность рыночного и ресурсного потенциала предприятия характеризуется следующим:

1) высокий удельный вес интеллектуальных ресурсов в приросте валового дохода предприятия. Обеспечение конкурентоспособности предприятия все в большей степени зависит от использования интеллектуальных ресурсов, которые определяют инновационное развитие предприятия;

2) формирование новых рынков, быстрые изменения на рынках, развитие информационных и других технологий, распространение технологий, рост интеллектуемости производства выдвигает новые требования для многих предприятий;

3) относящиеся к современному предприятию тенденции развития рыночной среды вынуждают активнее и более эффективно использовать имеющиеся информационные и интеллектуальные ресурсы, которые становятся стержнем рыночного и ресурсного потенциалов предприятия, при этом активно влияя друг на друга и обеспечивая взаимное развитие;

4) наличие и эффективное использование интеллектуальных ресурсов вызывает новый виток в развитии новых технологий и производстве интеллектоемкой продукции, что стимулирует накопление ресурсного и развитие рыночного потенциала предприятия;

5) информационные и интеллектуальные ресурсы ускоряют процесс создания, накопления и использования материальных и финансовых ресурсов, обеспечивая их перераспределение, концентрацию и интенсивное воссоздание, что, в свою очередь, допускает работу с мировыми базами знаний и опытом их использования и стимулирует развитие рыночного потенциала;

6) ключевая роль информации в экономических процессах. Для многих предприятий значимость информации превышает по своим масштабам материальную продукцию и энергию;

7) автоматизация и роботизация производственных процессов и интеллектуализация человеческой деятельности. Процесс промышленного производства все больше передается машинам, автоматам, работам. Сам же человек переключается на другие виды деятельности, такие как планирование и контроль.

Список использованной литературы

1. Гмюр М. Набор руководящих кадров на наукоемких предприятиях / М. Гмюр, Р. Климецки, Ш. Литц // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 1. – С. 85–90.

2. Том Н. Мотивация и закрепление перспективных кадров предприятия / Н. Том, В. Фридли // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 4. – С. 119–122.

3. Булеев И.П. Промышленные корпорации: особенности развития и принят-

- тия решений / И.П. Булеев, С.В. Богачев, М.В. Мельникова. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2003. – 116 с.
4. Краснова В.В. Управление промышленным комплексом в условиях транзитивной экономики / В.В. Краснова. – Донецк: ДонНУ, 2002. – 255 с.
5. Кошелева О.Ю. Активізація інноваційної діяльності і підвищення конкурентоспроможності продукції малих підприємств / О.Ю. Кошелева // Торгівля і ринок України. – Донецьк: ДонДУ-ЕТ, 2000. – Вип. 11. – Т. 1. – С. 98–103.
6. Геєць В. Економіка знань та перспективи її розвитку для України / В. Геєць; НАН України. Ін-т екон. та прогнозування. – К., 2005. – 425 с.
7. Якутин Ю. Российские корпорации и институт интеллектуальной собственности / Ю. Якутин // Рос. экон. журн. – 1999. – № 3. – С. 3–19.

Отримано 12.01.2009

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 65.012.32

В.М. ГРИНЬОВА, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри
Харківського національного економічного університету,
академік Академії економічних наук України

М.М. НОВІКОВА, кандидат економічних наук, доцент, докторант
Харківського національного економічного університету

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ АДАПТАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ДО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Стаття розкриває теоретичні основи взаємодії системи управління персоналом підприємства і умов зовнішнього середовища. Визначено напрями впливу зовнішніх факторів на підсистему управління трудовим потенціалом підприємства.

В статье раскрываются теоретические основы взаимодействия системы управления персоналом предприятия и условий внешней среды. Определены направления влияния внешних факторов на подсистему управления трудовым потенциалом предприятия.

The article contains theoretical basis of correlation between human resource management and environmental conditions. It determines the degree of external factors influence on human resource management.

ринок праці, управління трудовими ресурсами, заробітна плата, прожитковий мінімум

Промислові підприємства постійно знаходяться під впливом зовнішнього середовища, що чинить неформалізовану дію на соціально-економічну систему підприємства та її основні підсистеми. Це призводить до певних відхилень фактичних результатів діяльності від запланованих. Зменшення або усунення негативних відхилень можливо забезпечити на основі адаптації до зовнішнього середовища шляхом вивчення параметрів його стану, дослідження їх динаміка та своєчасного врахування отриманої інформації для прийняття управлінських рішень.

Адміністрація підприємства визначає його поточне становище на основі аналізу можливостей, загроз, сильних та слабких сторін, визначає бажане становище через певний час. Бажане становище повинно мати три принципові координати: часовий період; кількісні вимірювачі; якісні вимірювачі. Здатність об'єкта адаптуватися і виживати в середовищі, що змінюється, виражається в сукупності елементів з

відповідними якісними і кількісними параметрами, їх організованості для досягнення мети [10].

Саме залежність результатів діяльності підприємств від впливу зовнішнього середовища обґрунтует зацікавленість науковців у пошуках шляхів найкращого пристосування господарюючих суб'єктів до оточуючих умов. Але враховуючи те, що сучасне промислове підприємство є складною соціально-економічною системою, яка містить певні підсистеми, пристосовуватися до зовнішніх умов мають всі функціональні підсистеми, що мають складні зв'язки як внутрішні, так і зовнішні. Тому необхідність адаптації підприємства залишається актуальною в сучасних умовах постійних зовнішніх коливань, що залишають негативні наслідки на функціонуванні важливих підсистем [1; 3; 4–7; 9].

Адаптація системи управління трудовим потенціалом промислового підприємства дає можливість як найкраще присто-

сувати внутрішню структуру та властивості системи до структури та властивостей зовнішнього середовища, тобто знайти найкращий механізм узгодження їх інтересів. Тому розробка такого механізму потребує обґрунтування, по-перше, структури системи управління трудовим потенціалом промислового підприємства та зовнішнього середовища, а по-друге, – властивостей системи та зовнішнього середовища.

Використання принципів системного підходу стосовно економічних систем дає позитивний результат з урахуванням принципу історичної і логічної єдності, тобто зв'язку теорії з практикою, постійного зіставлення ідеальної моделі з її практичним станом. Це можна конкретизувати через зіставлення ієархії всередині ідеальної системи та субординацією її елементів і компонентів в реальній дійсності [2].

Системне управління трудовим потенціалом промислового підприємства дає можливість узгодити функціонування всіх складових системи на основі системного підходу. Такий підхід дає можливість комплексно управлювати трудовим потенціалом з позицій системного аналізу, що передбачає розглядання всіх елементів системи управління в їх єдності і взаємообумовленості, а його адекватність дійсності перевіряти ефективністю прийняття рішень щодо формування, реалізації (використання) та розвитку трудового потенціалу.

Механізм адаптації системи управління трудовим потенціалом промислового підприємства – це спосіб пристосування складових системи до динамічних умов зовнішнього середовища шляхом їх узгодження з відповідними системними складовими зовнішнього середовища, що реалізується в замкнутому контурі. Структурно такий механізм містить два взаємопов'язаних блоки: блок адаптивного планування та блок активної адаптації. Перший блок забезпечує врахування можливих змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі при оптимальному функціонуванні системи управління. Другий блок забезпечує своєчасне та ефективне пристосування до змін оточуючого середовища, до яких система управління має бути готова завдяки інформаційному моніторингу та аналізу інформації [8]. Його дія-

спрямована на забезпечення запланованих результатів діяльності підприємства на основі ефективного формування, реалізації (використання) та розвитку трудового потенціалу.

За змістовою ознакою структура системи управління трудовим потенціалом промислового підприємства складається з наступного: цілей та завдань управління трудовим потенціалом промислового підприємства (ТППП); функцій управління ТППП; принципів, методів та інструментів управління ТППП; процесу управління ТППП; ресурсного забезпечення управління ТППП. На вході в системі управління ТППП зосереджуються проблеми формування, реалізації (використання) та розвитку ТППП, а на виході – управлінські рішення, реалізація яких спрямована на забезпечення ефективного формування, реалізації (використання) та розвитку ТППП. За аналогічною ознакою структурні складові зовнішнього середовища, що, до речі, доцільно розглядати як систему, трансформуються в такі: законодавчі умови, що формуються шляхом прийняття та дії певних законодавчо-нормативних актів і регламентують процеси формування, реалізації (використання) та розвитку ТППП через вплив стану ринку праці, рівня розвитку соціально-економічних і соціально-трудових відносин, що виникають між роботодавцями та найманою робочою силою.

Зовнішнє середовище необхідно розглядати у поєднанні з відкритою системою, якою є система управління ТППП, і для якою зовнішнє середовище є сукупністю певних складових, зміна властивостей яких впливає на неї. При цьому необхідно враховувати, що зміна властивостей складових як системи зовнішнього середовища, так і системи управління ТППП залежить від їх певної поведінки, що приводить до різних станів систем. Таким чином, стан зовнішнього середовища залежить як від зміни його складових, так і від стану системи управління ТППП.

Слід також звернути увагу на те, що зовнішнім середовищем для системи управління ТППП є як оточуюче її внутрішнє середовище системи управління промисловим підприємством, у відношенні

до якої система управління ТППП є однією із підсистем, так і зовнішне середовище, що оточує промислове підприємство. Таким чином, система управління промисловим підприємством є зовнішнім оточуючим середовищем першого рівня у відношенні до системи управління ТППП, а середовище, в якому функціонує певне промислове підприємство, є зовнішнім оточуючим середовищем другого рівня стосовно тієї ж системи.

Формалізація складових зовнішнього середовища промислового підприємства передбачає їх трансформацію в певні умови, в яких функціонує його соціально-економічна система та що формує параметри її входу. Розробка механізму адаптації системи управління ТППП передбачає наявність прогнозної інформації щодо стану зовнішнього середовища, враховуючи постійну взаємодію між середовищем і системою. Ступінь такої взаємодії може мати різний характер. Якщо вплив середовища настільки малий, що зміни зовнішнього середовища практично не впливають на значення параметрів системи управління ТППП, то характер такого впливу не є домінуючим. У разі якщо зовнішнє середовище суттєво змінює параметри системи управління ТППП, що призводить до зміни її запланованої поведінки або стану в певний момент часу, то характер такого впливу є домінуючим.

У практичній діяльності зовнішнє середовище має складний характер із домінуючим впливом, особливо під час політичних змін і кризових явищ. В таких умовах система управління ТППП має обмежені можливості щодо організації каналів зв'язку із зовнішнім середовищем, обробки інформації, формування цілеспрямованого впливу. При цьому важливо структурувати канали зв'язку для контролю найбільш суттєвих змін параметрів зовнішнього середовища на основі ітеративності.

Формування ТППП відбувається шляхом набору персоналу та залежить від можливостей навчання, перенавчання, підвищення кваліфікації кадрів, а також умов праці, що визначаються рівнем оплати праці, організації робочих місць, охорони праці; станом соціальної сфери на

підприємстві; морально-психологічним кліматом у колективі; можливостями професійної ротації персоналу; соціально-трудовими відносинами та якістю адміністративного управління на основі забезпечення відповідності фактичної чисельності персоналу нормативні за певними класифікаційними ознаками, а саме за: групами персоналу (адміністративно-управлінського, виробничого, допоміжного), віком; професійним складом; рівнем кваліфікації; досвідом роботи тощо.

Ефективність реалізації та використання ТППП визначається певними результатами діяльності на основі забезпечення відповідних умов праці, рівня відповідності фактичної чисельності персоналу за певними ознаками нормативні і якісних характеристик персоналу. Розвиток ТППП забезпечує можливість поліпшення стратегічних орієнтирів діяльності промислового підприємства за умовою його ефективної реалізації та використання. При цьому під ефективним використанням ТППП слід розуміти заплановане перевищення результатів діяльності промислового підприємства над витратами, що зроблено для його формування та розвитку, або обґрунтована тимчасова перевага витрат над результатом реалізації ТППП.

Адаптація ТППП до умов зовнішнього середовища є обурюючим фактором у процесах формування, реалізації (використання) та розвитку ТППП, тому важливим є узгодження інтересів функціонування системи управління ТППП та зовнішнього середовища промислового підприємства, що впливає на результати його діяльності. Це передбачає формування достовірної та своєчасної інформації про стан зовнішнього середовища на основі моніторингу стану його параметрів, обробки результатів, розробки та впровадження дійового механізму адаптації. При цьому важливою складовою зовнішнього середовища є ринок праці, що характеризується сукупністю певних параметрів, які необхідно враховувати в механізмі адаптації системи управління ТППП до умов зовнішнього середовища (табл. 1).

Аналіз основних показників, що характеризують ринок праці показав, що як на національному, так і на регіональ-

Таблиця 1

Параметри ринку праці

Показник	Значення показника по роках				
	2003	2004	2005	2006	2007
Економічно активне населення у віці 15–70 років в Україні, тис. осіб	22171,3	22202,4	22280,8	22245,4	22322,3
Економічно активне населення у віці 15–70 років у Харківській області, тис. осіб	1438,8	1396,3	1388,8	1391,3	1385,7
Зайняте населення у віці 15–70 років в Україні, тис. осіб	20163,3	20295,7	20680,0	20730,4	20904,7
Зайняте населення у віці 15–70 років у Харківській області, тис. осіб	1301,5	1285,7	1297,2	1305,8	1311,5
Безробітне населення у віці 15–70 років в Україні, тис. осіб	2008,0	1906,7	1600,8	1515,0	1417,6
Безробітне населення у віці 15–70 років у Харківській області, тис. осіб	137,3	110,6	91,6	85,5	74,2
Вивільнення працівників з економічних причин в Україні, тис. осіб	189,4	138,3	132,5	134,3	85,0
Вивільнення працівників з економічних причин у Харківській області, тис. осіб	10,1	8,1	8,5	10,3	6,8
Попит на робочу силу в Україні, тис. осіб	123,9	138,8	166,5	186,8	170,5
Попит на робочу силу у Харківській області, тис. осіб	10,1	9,9	11,2	12,5	12,5
Навантаження не зайнятих трудовою діяльністю громадян на одне вільне робоче місце, вакансію в Україні, осіб	7	6	5	5	4
Навантаження не зайнятих трудовою діяльністю громадян на одне вільне робоче місце, вакансію у Харківській області, осіб	6	5	4	3	3

ному ринках праці існували позитивні тенденції у періоді з 2003 до 2007 рр., про що свідчать в цілому позитивна динаміка таких показників, як економічно активне населення (у середньому 100,17% в Україні та 99,07% в Харківській області); зайняте населення (у середньому 100,91% в Україні та 100,19% в Харківській області); попит на робочу силу (у середньому 108,86% в Україні та 105,69% в Харківській області), а також зменшення динаміки таких показників як безробітне населення (у середньому 91,78% в Україні та 85,87% в Харківській області); вивільнення працівників з економічних причин (у середньому 83,37% в Україні та 93,08% в Харківській області); навантаження не зайнятих трудовою діяльністю громадян на одне вільне робоче місце, вакансію (у середньому 87,26% в Україні та 84,58% в Харківській області).

Питома вага економічно активного населення Харківської області в аналогічному показнику національного ринку праці зменшилася у середньому за цей період на 1,1%; зайнятого населення – на 0,71%; попиту на робочу силу – на 2,29%, а питома вага вивільнення працівників з економічних причин у Харківському регіоні відносно України збільшилася у середньому за період на 10,81%, що негативно характеризує стан регіонального ринку праці. Проте питома вага безробітного населення Харківської області в аналогічному показнику національного ринку праці зменшилася у середньому за період на 6,29%; навантаження на одне вільне робоче місце на – 1,69. Але теперішня ситуація, що склалися на національному та регіональному ринках праці, характеризується негативними тенденціями. Перш за все слід звернути увагу на сут-

тєве зростання безробітних, що сталося з економічних причин внаслідок кризових явищ.

На думку авторів, доцільно узагальнити параметри, що характеризують регіональний ринок праці в інтегральному показнику, який можна розрахувати за такою формулою:

$$I_{P,\text{Прац}}^t = \frac{EAH^t \cdot ЗН^t \cdot ПРС^t}{BH^t \cdot ВП_{E,Пр}^t \cdot НВРМ^t},$$

де EAH^t – питома вага економічно активного населення Харківського регіону в аналогічному показнику в Україні;

$ЗН^t$ – питома вага зайнятого населення Харківської області в аналогічному показнику в Україні;

$ПРС^t$ – питома вага попиту на робочу силу в Харківській області в аналогічному показнику в Україні;

BH^t – питома вага безробітного населення Харківської області в аналогічному показнику в Україні;

$ВП_{E,Пр}^t$ – питома вага вивільнення працівників з економічних причин у Харківській області в аналогічному показнику в Україні;

$НВРМ^t$ – питома вага навантаження не зайнятих трудовою діяльністю громадян на одне вільне робоче місце в Харківській області в аналогічному показнику в Україні;

t – певний період розрахунку.

Аналіз динаміки інтегрального показника, що узагальнює параметри ринку праці, дає можливість уточнити характер динаміки окремих показників і визначити її тенденції, тобто отримати більш об'єктивну інформацію для обґрунтування рішень щодо адаптації системи управління ТПП до зовнішніх умов. За період з 2003 до 2007 рр. узагальнюючий показник збільшився у середньому на 8,15%, але лише у 2006 р. щодо попереднього – його зростання складало 13,34%. В інші періоди інтегральний показник зменшувався, що характеризує загальне погрішення зовнішніх умов формування персоналу промислового підприємства (рис. 1).

Так, у 2004 р. відносно попереднього – він зменшився на 8,13% за рахунок негативної динаміки таких показників як економічно активне населення; зайняті населення; попит на робочу силу; вивільнення працівників з економічних причин. У

2005 р. відносно попереднього інтегральний показник зменшився на 10,77% за рахунок негативної динаміки аналогічних показників. У 2007 р. відносно попереднього – інтегральний показник зменшився на 10,44% за рахунок негативної динаміки економічно активного населення; зайнятого населення; вивільнення працівників з економічних причин; навантаження на одне вільне робоче місце.

Таким чином, найбільш сприятливі умови набору та відбору персоналу певної якості склалися для підприємств у 2006 році. Аналогічний алгоритм визначення сприятливих умов формування персоналу із зовнішніх джерел можна використовувати для майбутніх періодів, коли параметри ринку праці мають прогнозні значення. Для цього підприємствам промисловості можна застосовувати показники макроекономічних і регіональних прогнозів, але слід враховувати можливі похибки, що пов'язані з вірогідністю прогнозних розрахунків.

Враховуючи специфіку промислового виробництва та машинобудування, інтегральний показник, що характеризує стан ринку праці як зовнішнього джерела формування персоналу, має включати показники зайнятості, безробіття, вивільнення, попиту на робочу силу, навантаження на одне вільне робоче місце за певними групами персоналу, наприклад, кваліфіковані робітники, технічні службовці професіонали, тощо. Це дозволить конкретизувати стан зовнішніх умов для набору та відбору персоналу певних якостей за категоріями.

Соціально-економічні параметри зовнішнього середовища визначають його стан та умови формування ціни робочої сили (табл. 2).

Аналіз соціально-економічних параметрів зовнішнього середовища показав, що як на національному, так і на регіональному рівнях, існували позитивні тенденції у періоді з 2003 до 2007 рр., про що свідчать в цілому позитивна динаміка таких показників як валовий національний і регіональний продукт (у середньому за період 124,91% в Україні та 124,68% в Харківській області); інвестиції в основний капітал (у середньому 139,11% в Україні та 136,14% в Харківській області);

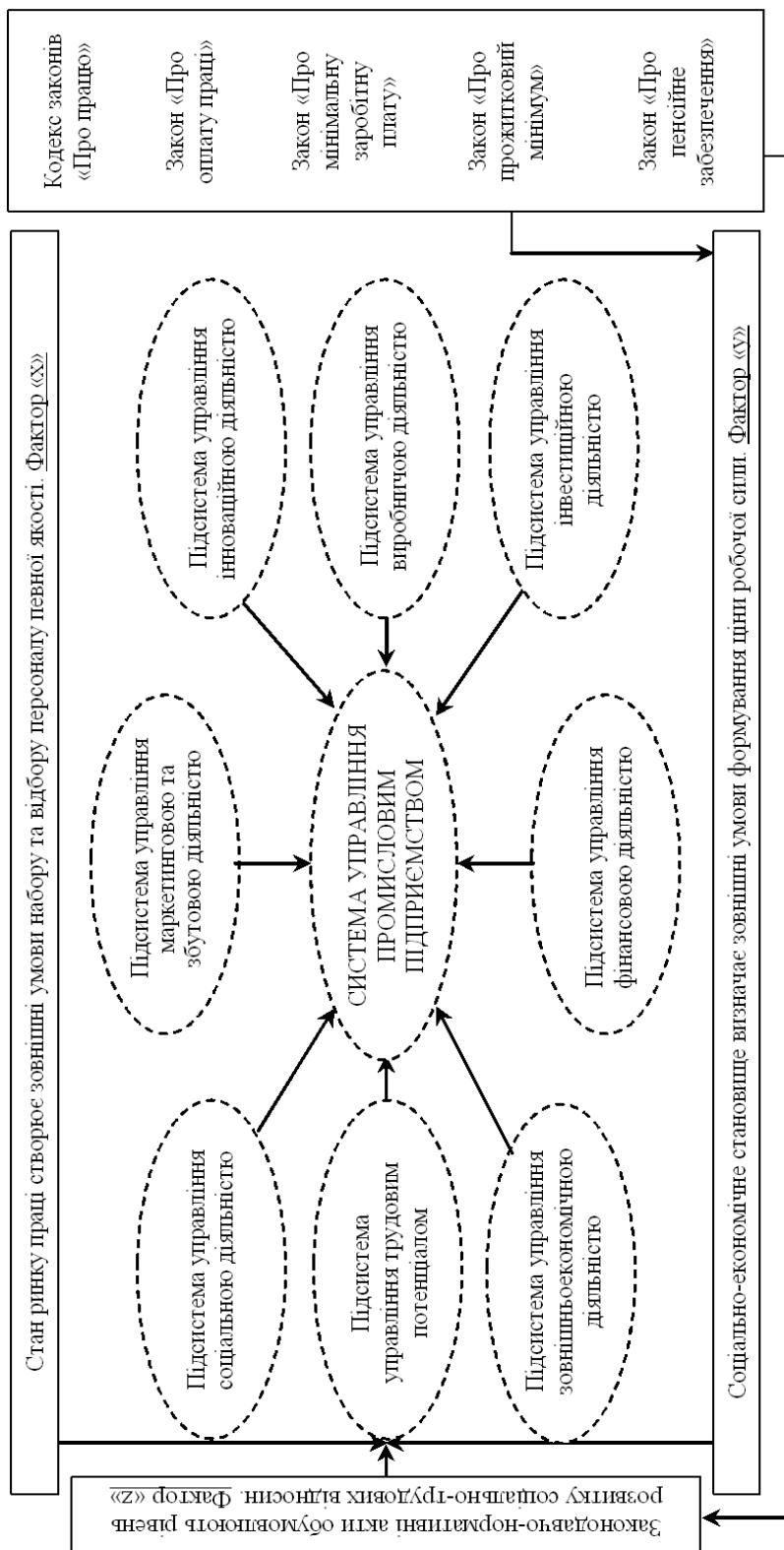


Рис. 1. Схема впливу зовнішніх факторів на підсистему управління трудовим потенціалом підприємства

Таблиця 2

Соціально-економічні параметри зовнішнього середовища підприємства

Показник	Значення показника за роках				
	2003	2004	2005	2006	2007
Валовий внутрішній продукт України у фактичних цінах, млн грн	244497	345113	441452	544153	583876,2
Валовий регіональний продукт Харківської області у фактичних цінах, млн грн	14515	20524	25618	32023	34424,7
Інвестиції в основний капітал України у фактичних цінах, млрд грн	51,0	75,7	93,1	125,3	188,5
Інвестиції в основний капітал Харківської області у фактичних цінах, млрд грн	3,6	5,1	5,8	8,0	12,1
Обсяг реалізованої промислової продукції України у фактичних цінах, млн грн	220605,1	400757,1	468562,6	551729,0	717076,7
Обсяг реалізованої промислової продукції Харківської області у фактичних цінах, млн грн	12807,3	17665,5	22685,3	27053,7	34039,2
Інноваційні витрати України у фактичних цінах, млн грн	3060,0	4534,6	5751,6	6160,0	10821,0
Інноваційні витрати Харківської області у фактичних цінах, млн грн	398,0	776,4	592,0	347,5	277,5
Зовнішньоторговельний оборот України, млрд дол. США	46,1	61,7	70,3	94,7	123,9
Зовнішньоторговельний оборот Харківської області, млрд дол. США	1,4	1,7	2,1	3,1	3,9
Середньомісячна номінальна заробітна плата одного найманого працівника в Україні, грн	462	590	806	1041	1351
Середньомісячна номінальна заробітна плата одного найманого працівника в Харківській області, грн	455	569	759	974	1251

обсяги реалізованої промислової продукції (у середньому 136,58% в Україні та 127,86% в Харківській області); інноваційні витрати (у середньому 139,45% в Україні та 102,47% в Харківській області); зовнішньоекономічний оборот (у середньому 128,33% в Україні та 129,60% в Харківській області); середньомісячна номінальна заробітна плата одного найманого працівника (у середньому 130,81% в Україні та 128,80% в Харківській області).

Питома вага валового регіонального продукту Харківської області у валовому внутрішньому продукті України зменшилася у середньому за період на 0,16%; інвестицій в основний капітал Харківської області в аналогічному показнику в Україні – на 2,27%; обсягу реалізованої продукції промисловості – на 2,29%; інноваційних витрат на 26,99%; середньо-

місячної номінальної заробітної плати одного найманого працівника – на 1,53%. Лише питома вага зовнішньоторговельного обороту Харківської області в аналогічному показнику в Україні збільшилася на 1,22%. Такі тенденції соціально-економічного становища Харківської області негативно впливають на формування ціни робочої сили, тобто, з одного боку, її заниження влаштовує роботодавця на перший погляд, а з іншого, – сприяє збідненню працездатного населення, що призводить до втрати можливостей зміцнювати трудовий потенціал підприємства, формувати персонал підприємства певної кваліфікації.

Узагальнення параметрів, що характеризують соціально-економічне становище зовнішнього середовища, під впливом якого відбувається формування ціни ро-

бочої силу, в інтегральному показнику можна здійснити за такою формулою:

$$I_{C-E}^t = BP\Gamma^t \cdot IOK^t \cdot OPI_{Pr}^t \cdot IB^t \cdot ZTO^t \cdot ZP_{H.P.}^t,$$

де $B\Gamma\Gamma$ – питома вага валового регіонального продукту Харківської області у валовому внутрішньому продукті України;

IOK^t – питома вага інвестицій в основний капітал Харківської області в аналогічному показнику в Україні;

OPI_{Pr}^t – питома вага обсягу реалізованої продукції промисловості Харківської області в аналогічному показнику в Україні;

IB^t – питома вага інноваційних витрат Харківської області показнику в аналогічному показнику в Україні;

ZTO^t – питома вага зовнішньоторговельного обороту Харківської області в аналогічному показнику в Україні;

$ZP_{H.P.}^t$ – питома вага середньомісячної номінальної заробітної плати одного найманого працівника в Харківській області в аналогічному показнику по Україні;

t – певний період розрахунку.

Аналіз динаміки інтегрального показника, що узагальнює параметри соціально-економічного становища зовнішніх умов формування ціни робочої сили, також дає можливість уточнити характер динаміки окремих показників і визначити її тенденції. Середньорічна динаміка інтегрального показника складала 63,24%, тобто за всіма періодами він зменшувався. Так, у 2004 р. щодо попереднього узагальнюючий показник зменшився на 15,1% за рахунок негативної динаміки питомої ваги всіх соціально-економічних показників, що характеризують соціально-економічне становище Харківської області. У 2005 р. інтегральний показник зменшився на 36,93% за рахунок змен-

шення питомої ваги також всіх показників, крім зовнішньоторговельного обороту (108,4%). У 2006 р. узагальнюючий показник зменшився на 37,19% порівняно з попереднім періодом за рахунок негативної динаміка питомої ваги зовнішньоторговельного обороту Харківської області в аналогічному показнику в Україні. Питома вага інших показників незначно зросла. У 2007 р. спостерігалося найбільше зниження інтегрального показника стосовно попереднього року (57,82%). Таку динаміку спричинило зниження питомої ваги обсягу реалізованої продукції промисловості (-3,18%); інноваційних витрат (-54,53%); зовнішньоторговельного обороту (-3,82%); середньомісячної номінальної заробітної плати одного найманого працівника (-1,03%).

Таким чином, найбільш сприятливі умови формування ціни робочої сили були у 2004 р. Але поряд із дослідженням інтегрального показника, що характеризує зовнішні соціально-економічні умови, необхідно проаналізувати параметри ринку праці, які впливають на ціну робочої сили, а саме співвідношення попиту на робочу силу та її пропозиції.

Враховуючи, що на соціально-економічний стан зовнішнього середовища впливає рівень інфляції та те, що важливо визначати основні соціально-економічні показники на одну особу, динаміка інтегрального показника, який характеризує зовнішнє соціально-економічне становище, слід скоригувати (табл. 3). Такий підхід до узагальнення показників соціально-економічного середовища дає можливість удосконалити методику визначення стану зовнішнього середовища, що впливає на систему управління ТППП.

Таблиця 3

Інтегральний показник, що характеризує соціально-економічне становище зовнішнього середовища промислових підприємств

Рік	Значення інтегрального показника	Динаміка інтегрального показника, відсотків		
		Річна	до 2000 р.	до 2003 р.
2003	0,81022	106,41	142,73	100,00
2004	0,940731	116,11	165,72	116,11
2005	0,698108	74,21	122,98	86,16
2006	0,349001	49,99	61,48	43,07
2007	0,412493	118,19	72,66	50,91

Скоригований на рівень інфляції та на подушові показники інтегральний показник, що характеризує соціально-економічне становище Харківської області, в середньому за період мав негативну динаміку ($-10,37\%$). Так, у 2005 р. відносно попереднього він зменшився на $25,79\%$ за рахунок зменшення співвідношення таких показників: валового регіонального продукту; інвестицій в основний капітал; інноваційних витрат; середньомісячної реальної заробітної плати одного найманого працівника. У 2006 р. порівняно з 2005 р. також спостерігалася негативна динаміка інтегрального показника (-50%). Це обумовлено зниженням співвідношень всіх показників, крім зовнішньоторговельного обороту. Аналіз динаміки інтегрального показника до 2000 р., негативних тенденцій, які спостерігалися у 2006 і 2007 рр. відповідно, $-38,52\%$ і $-27,34\%$, свідчить, що це відбувалося за рахунок зменшення співвідношень таких показників: валовий регіональний продукт; інноваційні витрати; середньомісячна реальна заробітна плата одного найманого працівника. Динаміка інтегрального показника до 2003 р. була негативною в 2005 р. ($-13,84\%$); в 2006 р. ($-56,93\%$); в 2007 р. ($-49,09\%$). У 2005 р. і 2006 р. за рахунок зменшення співвідношения таких показників: валовий регіональний продукт; інвестиції в основний капітал; інноваційні витрати; середньомісячна реальна заробітна плата одного найманого працівника. У 2007 р. негативну динаміку спричинили співвідношения таких самих показників, окрім валового регіонального продукту, що незначно зрос відносно 2003 р.

Таким чином, аналіз динаміки скоригованого інтегрального показника, який характеризує соціально-економічне становище зовнішнього середовища, показав, що найбільш сприятливі умови формування ціни робочої сили спостерігалися також у 2004 р., але для остаточних висновків необхідно дослідити тенденції забезпечення мінімальними соціальними гарантіями працездатного населення, що впливає на формування нижньої межі ціни робочої сили.

Згідно із Законом України «Про державні соціальні стандарти та державні со-

ціальні гарантії» базовим державним соціальним стандартом є прожитковий мінімум, на основі якого визначаються державні соціальні гарантії та стандарти у сферах доходів населення, житлово-комунікаційного, побутового, соціально-культурного обслуговування, охорони здоров'я та освіти. Прожитковий мінімум це – вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості [12]. З 2000 до 2007 рр. прожитковий мінімум для працездатних осіб в Україні збільшився майже у два рази, тобто з 288 до 568 грн, що є недостатньо, враховуючи економічне призначення цього державного соціального стандарту та його абсолютне значення.

Цікавими є результати аналізу динаміка співвідношення середньомісячної реальної заробітної плати одного найманого працівника та прожиткового мінімуму для працездатної особи. Так, за період з 2000 до 2007 рр. його середньорічна динаміка складала $118,47\%$ (максимальна у 2001 р. – $139,30\%$, а мінімальна у 2007 р. – $110,39\%$). При цьому річні темпи зростання заробітної плати випереджали темпи зростання прожиткового мінімуму. Але невирішеним остається питання розміру як заробітної плати, так і прожиткового мінімуму в частині її реальної компенсації за кількість і якість найманої праці та реальної вартості мінімального споживчого кошика відповідно.

Також залишається відкритими питання щодо можливостей забезпечення прожиткового мінімуму працездатними особами дітям до 18 років. Якщо підрахувати прожитковий мінімум працездатної особи та одної дитини, то їх сума не дорівнювала середньомісячній реальній заробітній платі, окрім 2007 р, у якому середньомісячна реальна заробітна плата одного найманого працівника перевищувала суму прожиткового мінімуму працездатної особи та дитини до 18 років лише на $4,86\%$ або 53,66 грн (табл. 4).

Таблиця 4

Порівняльна характеристика заробітної плати та прожиткового мінімуму

Рік	Сума прожиткового мінімуму працездатної особи та дитини до 18 років, грн	Середньомісячна реальна заробітна плата одного найманого працівника, грн	Співвідношення середньомісячної реальній заробітної плати та прожиткового мінімуму, %
2000	557	182,83	32,85
2001	642	293,12	45,65
2002	711	378,27	53,20
2003	711	426,99	60,05
2004	752	525,39	69,89
2005	875	683,10	78,07
2006	982	933,19	95,05
2007	1105	1158,66	104,86

Такі результати підтверджують дуже низький рівень оплати праці, враховуючи при цьому низький прожитковий мінімум, який практично не відповідає реальним можливостям забезпечення людини необхідними для нормальної життедіяльності продуктами харчування та непродовольчими товарами і послугами, що призводить до невідповідності низької ціни робочої сили та не стимулює її до ефективної і продуктивної праці.

Результати аналізу співвідношень мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму для працездатної особи показали, що за період з 2000 до 2007 рр. мінімальна заробітна плата не перевищувала прожитковий мінімум в середньому на 40%, що не є припустимим, згідно з законодавчим визначенням цих категорій. Мінімальна заробітна плата – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може проводитися оплата за виконану працівником місячну, годинну норму праці (обсяг роботи) [12]. Таким чином, некваліфікований працівник не має можливості забезпечити собі прожитковий мінімум, не кажучи вже про його утриманців. Але темпи зростання мінімальної заробітної плати перевищувати темпи зростання прожиткового мінімуму, що є позитивною тенденцією, яка має зберігатися і надалі.

Соціально-трудові відносини виникають в процесі взаємодії найманых працівників та роботодавців на основі відповідних законодавчо-нормативних актів шляхом взаємних переговорів, консультацій, укладення угод з метою реалізації

прав і інтересів зацікавлених сторін. Баланс інтересів працівників і роботодавців досягається завдяки соціально-трудового партнерства, що має багатофункціональне призначення та відбувається в складних умовах національного розвитку [11].

Таким чином, з одного боку, низька ціна робочої сили задовольняє роботодавця, а з іншого – не стимулює персонал до ефективної, продуктивної праці. При цьому тільки міцний і якісний трудовий потенціал працівників і сприятливі умови його реалізації можуть забезпечити економічний розвиток на всіх рівнях управління. Тому система управління ТППП має чітко функціонувати, забезпечуючи формування, реалізацію (використання) та розвиток трудового потенціалу на основі оптимізації витрат і результату. Своєчасне врахування зовнішнього впливу на стан і поведінку системи управління ТППП, а також нейтралізація негативних зовнішніх факторів забезпечує нормальне функціонування системи в оточуючому середовищі.

Список використаної літератури

- Грибик І.І. Управління процесом адаптації промислових підприємств до ринкових умов господарювання: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / І.І. Грибик / Національний університет «Львівська політехніка». – Львів, 2005. – 24 с.
- Ляшенко В.И. Регулирование развития экономических систем: теория, режимы, институты: монография / В.И. Ляшенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 668 с.
- Мельник А.О. Економічний механізм адаптації підприємств до конкурен-

- тного середовища: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / А.О. Мельник / Хмельницький національний університет. – Хмельницький, 2005. – 18 с.
4. Папаїка О.О. Розвиток середовища підприємства: господарський механізм стабілізації: монографія / О.О. Папаїка, В.М. Пристук. – Луганськ: Альма-матер, 2004. – 247 с.
5. Скубенко В.П. Условия и формы адаптации предприятий: монография / В.П. Скубенко. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1999. – 224 с.
6. Скурухин В.И. Методы организации адаптивного планирования и управления в экономико-производственных системах: монография / В.И. Скурухин, В.А. Забродский, П.А. Иващенко, О.Г. Штрассер. – К.: Наукова думка, 1980. – 272 с.
7. Соколова Л.В. Організаційно-економічне забезпечення адаптації підприємств до невизначеності бізнес-середовища: автореф. дис. ... д-ра екон. наук / Л.В. Соколова / Інститут економіки промисловості НАНУ. – Донецьк, 2006. – 32 с.
8. Татарнікова Н.І. Математичні методи в управлінні адаптацією виробничого потенціалу підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.03.02 / Н.І. Татарнікова / Львівський національний університет імені Івана Франка. – Львів, 2006. – 21 с.
9. Холод Б.И. Комплекс эконометрических моделей построения возможных вариантов развития региона: монография / Б.И. Холод, В.А. Ткаченко, Л.Д. Гармидер. – Д.: «Монолит», 2007. – 324 с.
10. Чимшит С.И. Управление потенциалом сложных социально-экономических систем: монография / С.И. Чимшит. – Д.: Монолит, 2008. – 362 с.
11. Мірошниченко О.В. Методологічні проблеми удосконалення системи соціального партнерства в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.09.01 / О.В. Мірошниченко / Харківський державний економічний університет. – Харків, 2004. – 21 с.
12. Ukrstat.gov.ua

Отримано 3.03.2009

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 334.722.8

В.В. ГАЛАСЮК, доктор філософії економіки, генеральний директор аудиторської фірми «Каупервуд» академік Академії економіческих наук України

КАК УПРАВЛЯТЬ ДОЛЯМИ АКЦИОНЕРОВ В УСТАВНОМ КАПИТАЛЕ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА

У статті побудовано та проаналізовано модель збільшення статутного капіталу акціонерного товариства за рахунок зміни структури акціонерного капіталу. Визначено залежність ефективності діяльності акціонерного товариства від структури акціонерного капіталу.

В статье построена и проанализирована модель увеличения уставного капитала акционерного общества за счет изменения структуры акционерного капитала. Определена зависимость эффективности деятельности акционерного общества от структуры акционерного капитала.

The article suggests a model of increasing company's equity on account of changes in stock capital structure. It defines the influence of stock capital structure changes on company efficiency.

акционерное общество, уставной капитал, G-гиперболизм, дробление акций

Как и всякая наука, экономика ставит своей целью описывать, объяснять и предвидеть факты и одновременно направлять наши действия.

Морис Алле

В ходе исследований «эффекта G-гиперболизма» для анализа изменений **относительных величин** мною был предложен **«метод Галасюка двумерного анализа относительных величин»** [1–5]. В качестве инструмента для реализации этого метода мною также была предложена «координатная сетка Галасюка» (см. рис. 1).

Использование «координатной сетки Галасюка» для анализа изменений **относительных величин** позволяет не упускать информацию, важную для принимаемых решений. Например, в настоящее время многие экономисты безоговорочно уверены в том, что показатели экономической эффективности необходимо повышать. При этом численные значения этих показателей они определяют как *отношение двух величин*. Применение «координатной сетки Галасюка» в качестве инструмента для анализа изменения **двумерных величин** позволило выявить, что существует **семь качественно различающихся способов повышения экономической эффективности**. На примере *относительного* показателя – *внутренний валовой продукт на душу на-*

селения – было продемонстрировано, что только один из семи возможных качественно различающихся способов его повышения связан с ростом численности населения. Еще один из семи возможных качественно различающихся способов его повышения связан с неизменной численностью населения. Остальные пять качественно различающихся способов повышения численных значений этого показателя эффективности связаны с *сокращением* численности населения. А это означает, что **призыв к повышению экономической эффективности без указания, того, каким из семи качественно различающихся способов этого можно достичь, может привести нас к ложным целям, а, следовательно, и к ложным результатам**.

«Координатная сетка Галасюка» представляет собой множество **двумерных координат**, состоящее из **двух подмножеств**. **Первое подмножество двумерных координат** образует множество констант: $\frac{X_i}{Y_i} = \operatorname{tg} \alpha = \text{const}$. Эти константы являются **двумерной координатой**, представляющей собою *отноше-*

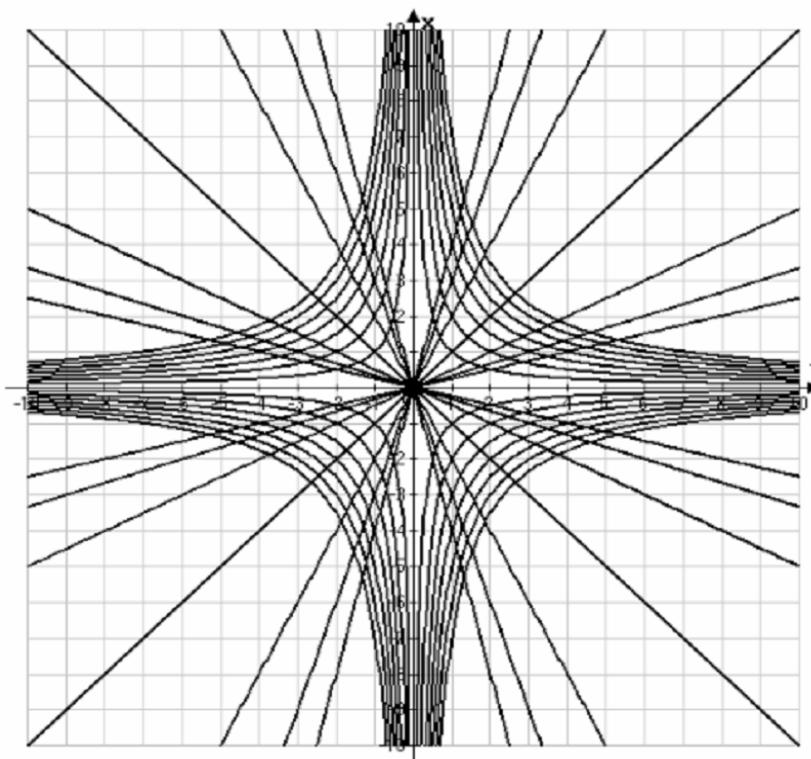


Рис. 1. «Координатная сетка Галасюка»

ние двух одномерных величин. Я назвал эту **двумерную координату координатой прямой пропорциональности или относительной координатой**. Второе подмножество двумерных координат образует другое множество констант: $X_i \cdot Y_i = S = const$. Эти константы являются **двумерной координатой**, представляющей собою **произведение** двух одномерных величин. Я назвал эту **двумерную координату координатой обратной пропорциональности или мультипликативной координатой**.

До настоящего времени мною демонстрировалась возможность применения «координатной сетки Галасюка» для анализа **относительных величин**. В данной статье будет продемонстрирована возможность применения этой координатной сетки для анализа изменений **двумерных величин**, представляющих собою **произведение** двух одномерных величин. Будем называть такие величины **двумерными мультипликативными величинами**. В экономике к таким величинам относятся: тонно-километры, человеко-часы, выручка, исчисляемая, как произведение стоимости

единицы продукции на количество проданных единиц продукции, и многие другие. Уставный капитал акционерных обществ является одной из наиболее важных для экономической практики таких **двумерных мультипликативных величин**.

По сути, в данной статье на примере операций с уставным капиталом акционерных обществ будет продемонстрировано применение **«метода Галасюка двумерного анализа мультипликативных двумерных величин»**, который в единстве с ранее предложенным мною **методом двумерного анализа относительных величин**, логически завершает формирование универсального **«метода Галасюка двумерного анализа двумерных величин»**.

В соответствии с Законом Украины «Об акционерных обществах»: «Акционерное общество – хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное количество акций одинаковой номинальной стоимости, корпоративные права по которым удостоверяются акциями». Кроме того, указанный закон определяет: «уставный капитал – капитал

общества, который образуется из суммы номинальной стоимости всех размещенных акций общества» [6]. Как видно из приведенного определения, уставный капитал акционерного общества представляет собою **произведение** номинальной стоимости акций на их количество, то есть является **двумерной мультипликативной величиной**.

В свою очередь, **отношение** количества акций конкретного акционера к количеству всех акций акционерного общества представляет собой **долю** этого акционера в уставном капитале акционерного общества, то есть является **двумерной относительной величиной**.

Вопросы, связанные с управлением **долями** акционеров в уставном капитале акционерных обществ, имеют не только научное, но и практическое значение.

Законом Украины «Об акционерных обществах», как известно, предусмотрено несколько основных операций с уставным капиталом акционерных обществ:

- увеличение уставного капитала;
- уменьшение уставного капитала;
- аннулирование акций;
- консолидация акций;
- дробление акций.

Проанализируем эти операции при помощи **«метода Галасюка двумерного анализа двумерных величин»**.

Увеличение уставного капитала акционерного общества

Статья 15 «Увеличение уставного капитала» Закона Украины «Об акционерных обществах» гласит:

«1. Уставный капитал общества увеличивается путем повышения номинальной стоимости акций или размещения дополнительных акций существующей номинальной стоимости в порядке, установленном Государственной комиссией по ценным бумагам и фондовому рынку...

...3. Увеличение уставного капитала акционерного общества с привлечением дополнительных взносов осуществляется путем размещения дополнительных акций.

Преимущественное право акционеров на приобретение акций, дополнительно размещаемых обществом, действует только в процессе частного размещения акций и устанавливается законодательством.

4. Увеличение уставного капитала акционерного общества без привлечения дополнительных взносов осуществляется путем повышения номинальной стоимости акций» [6].

На «координатной сетке Галасюка» **операция увеличения уставного капитала акционерного общества с привлечением дополнительных взносов, осуществляемая путем размещения дополнительных акций**, будет выглядеть следующим образом (см. рис. 2)¹.

В свою очередь, **операция увеличения уставного капитала акционерного общества без привлечения дополнительных взносов, осуществляемая путем повышения номинальной стоимости акций**, на «координатной сетке Галасюка» будет выглядеть следующим образом (см. рис. 3).

Уменьшение уставного капитала акционерного общества

Статья 16 «Уменьшение уставного капитала» Закона Украины «Об акционерных обществах» гласит:

«1. Уставный капитал акционерного общества уменьшается в порядке, установленном Государственной комиссией по ценным бумагам и фондовому рынку, путем уменьшения номинальной стоимости акций или путем аннулирования ранее выкупленных обществом акций и уменьшения их общего количества, если это предусмотрено уставом общества» [6].

На «координатной сетке Галасюка» **операция уменьшения уставного капитала акционерного общества путем уменьшения номинальной стоимости акций** будет выглядеть следующим образом (см. рис. 4).

В свою очередь, **операция уменьшения уставного капитала акционерного общества путем аннулирования ранее выкупленных обществом акций и уменьшения их общего количества**, на «координатной сетке Галасюка» будет выглядеть следующим образом (см. рис. 5).

¹Здесь и далее в первом квадранте «координатной сетки Галасюка» ось X отражает количество акций, а ось Y – их номинальную стоимость.

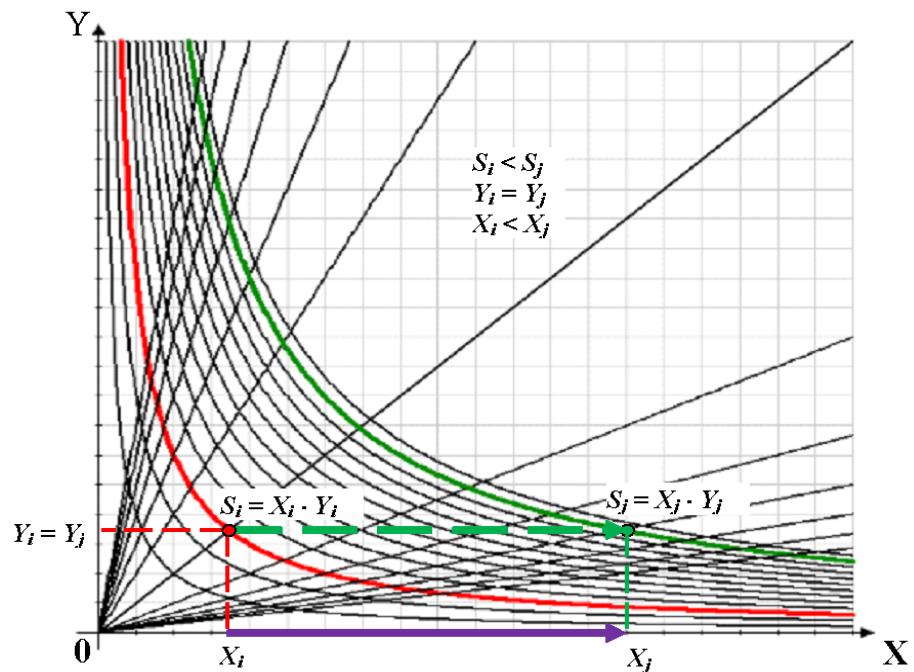


Рис. 2. Увеличение уставного капитала акционерного общества путем размещения дополнительных акций

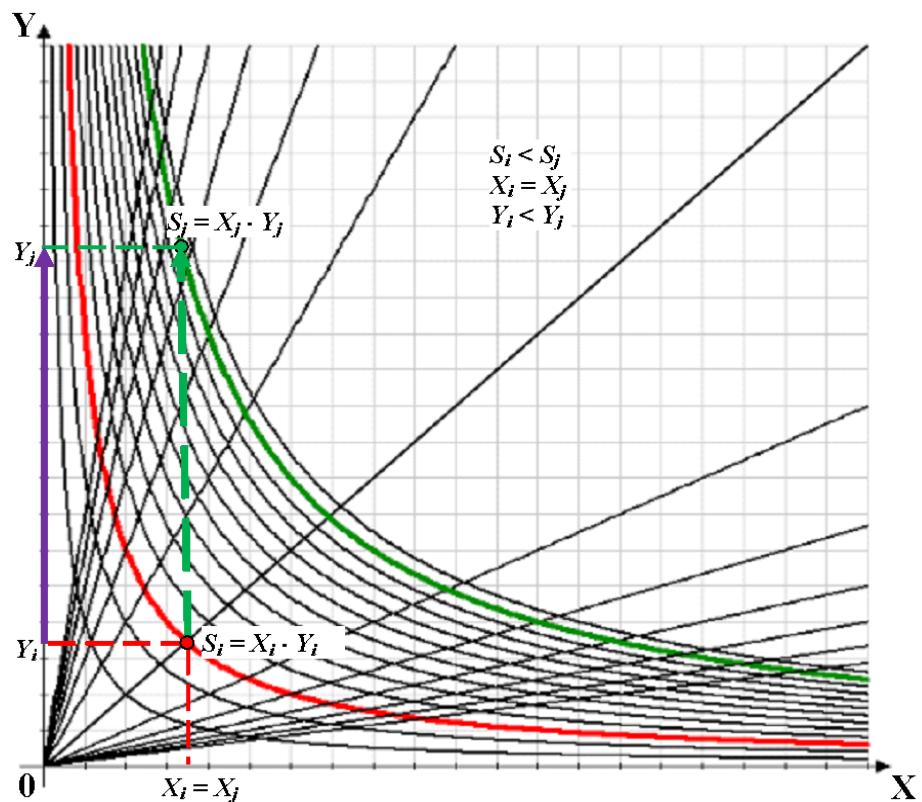


Рис. 3. Увеличение уставного капитала акционерного общества путем повышения номинальной стоимости акций

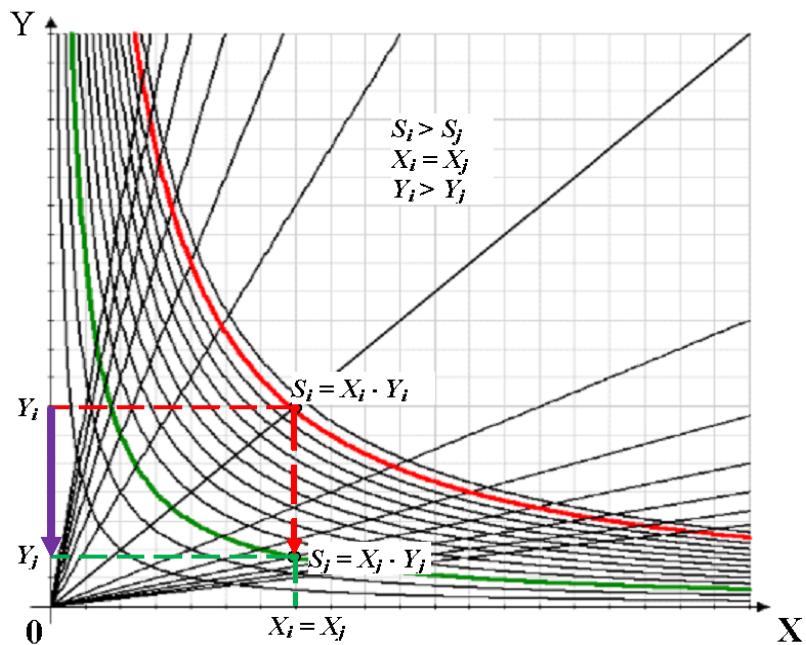


Рис. 4. Уменьшение уставного капитала акционерного общества путем уменьшения номинальной стоимости акций

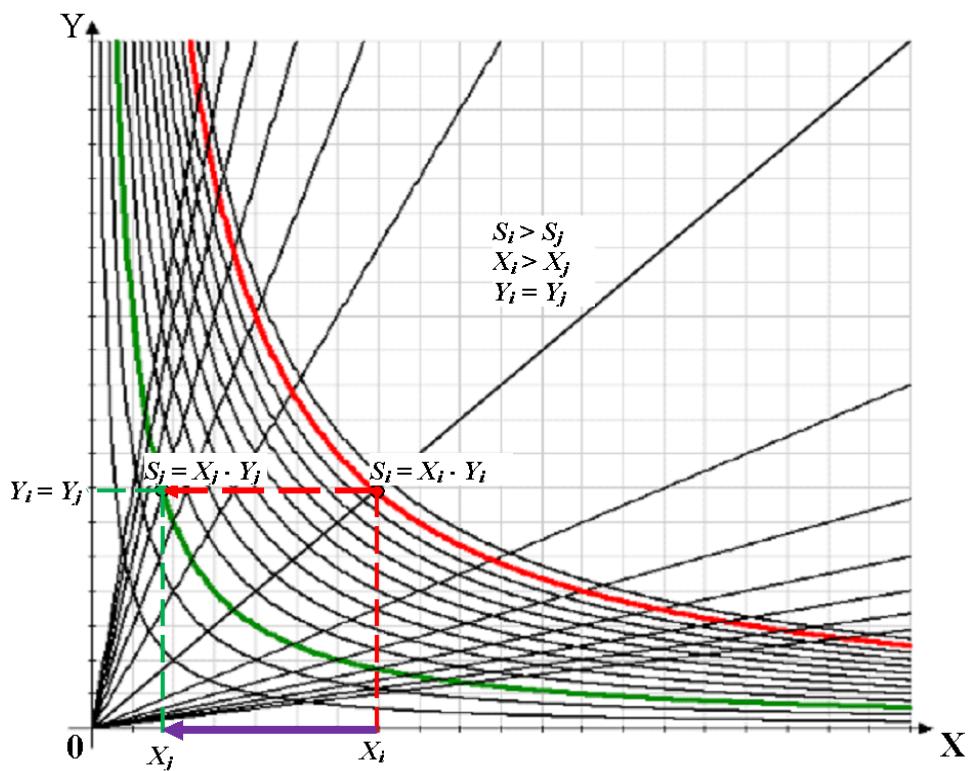


Рис. 5. Уменьшение уставного капитала акционерного общества путем аннулирования ранее выкупленных обществом акций и уменьшения их общего количества

Консолидация и дробление акций акционерного общества

Статья 18 «Консолидация и дробление акций» Закона Украины «Об акционерных обществах» гласит:

«1. Акционерное общество имеет право осуществить консолидацию всех размещенных им акций, вследствие чего две или более акций конвертируются в одну новую акцию того же самого типа и класса.

Обязательным условием консолидации является обмен акций старой номинальной стоимости на целое количество акций новой номинальной стоимости для каждого из акционеров.

2. Акционерное общество имеет право осуществить дробление всех размещенных им акций, вследствие чего одна акция конвертируется в две или более акций того же самого типа и класса.

3. Консолидация и дробление акций не должны приводить к изменению размера уставного капитала акционерного общества.

4. В случае консолидации или дробления акций в устав акционерного общества вносятся соответствующие изменения

в части номинальной стоимости и количества размещенных акций»[6].

На «координатной сетке Галасюка» **операция консолидации акций** размещенных акционерным обществом будет выглядеть следующим образом (см. рис. 6).

В свою очередь, **операция дробления акций** акционерного общества на «координатной сетке Галасюка» будет выглядеть следующим образом (см. рис. 7).

Аннулирование акций

Статья 17 «Аннулирование акций» Закона Украины «Об акционерных обществах» гласит:

«1. Акционерное общество в порядке, установленном Государственной комиссией по ценным бумагам и фондовому рынку, имеет право аннулировать выкупленные им акции и уменьшить уставный капитал или повысить номинальную стоимость оставшихся акций, оставив без изменения уставный капитал» [6].

Операция аннулирования акций, ранее выкупленных акционерным обществом, с уменьшением уставного капитала на «ко-

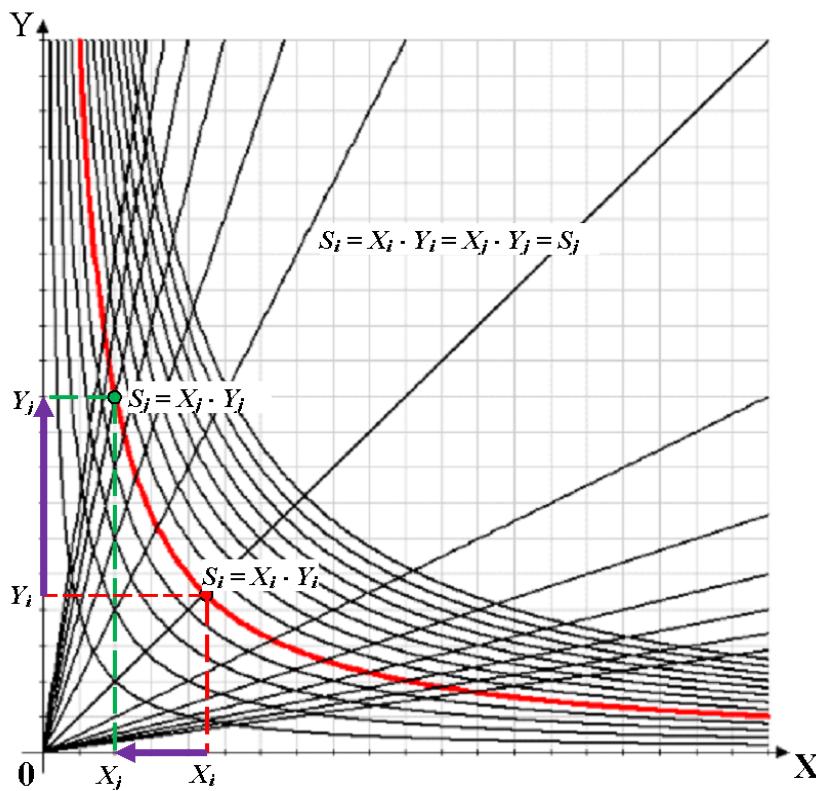


Рис. 6. Консолидация акций акционерного общества

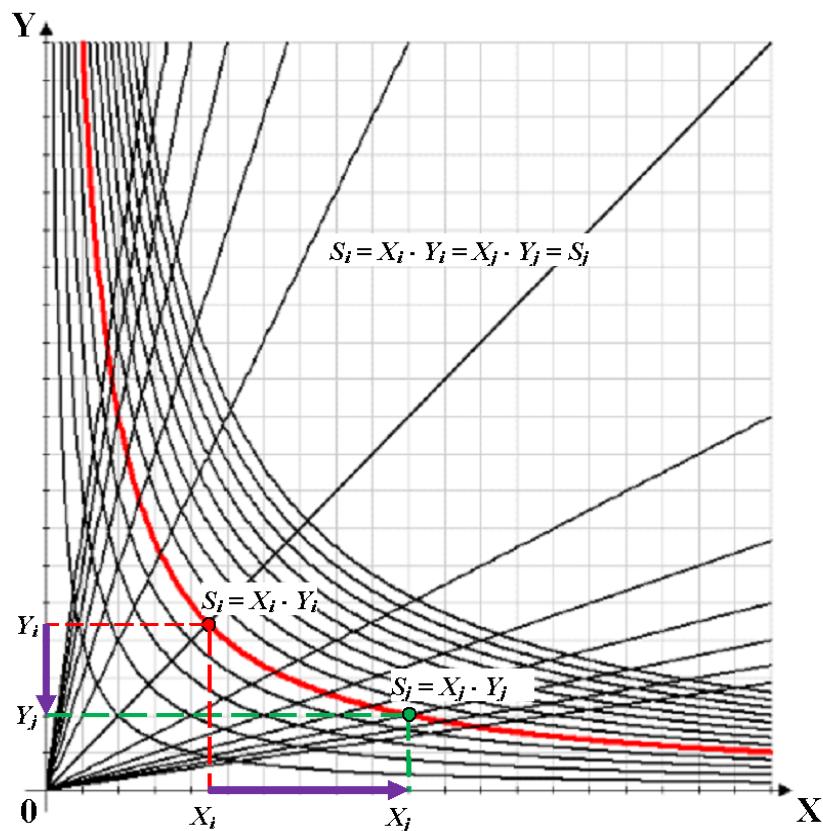


Рис. 7. Дробление акций акционерного общества

ординатной сетке Галасюка» будет выглядеть следующим образом (см. рис. 8).

Сравнивая рис. 5 и 8, нетрудно обнаружить их подобие. Это означает совпадение по содержанию **операции уменьшения уставного капитала акционерного общества путем аннулирования ранее выкупленных обществом акций и уменьшения их общего количества и операции аннулирования акций, ранее выкупленных акционерным обществом, с уменьшением уставного капитала.**

Операция аннулирования акций, ранее выкупленных акционерным обществом, без изменения уставного капитала на «координатной сетке Галасюка» будет выглядеть как результат **двух** последовательных операций: **уменьшения количества акций** на величину $\Delta X = X_i - X_j$ и **повышения номинальной стоимости акций** акционерного общества на величину $\Delta Y = Y_j - Y_i$ (см. рис. 9).

Если сравнить рисунки 6 и 9, то не трудно обнаружить их подобие. Это означает совпадение по содержанию **операции**

консолидации акций акционерного общества и операции аннулирования акций, ранее выкупленных акционерным обществом, без изменения уставного капитала.

Результаты операций с уставным капиталом акционерных обществ

Анализируя, с точки зрения их результатов, множество рассмотренных выше операций с уставным капиталом акционерных обществ, можно, прежде всего, выделить в нем три подмножества:

- операции, связанные с **изменением количества акций** акционерного общества;
- операции, связанные с **изменением номинальной стоимости акций** акционерного общества;
- операции, связанные с **изменением количества и номинальной стоимости акций** акционерного общества.

В данной статье, в связи ограничениями ее объема, мы не будем рассматривать результаты операций с уставным капиталом акционерных обществ, связанных с **изменением номинальной стоимости ак-**

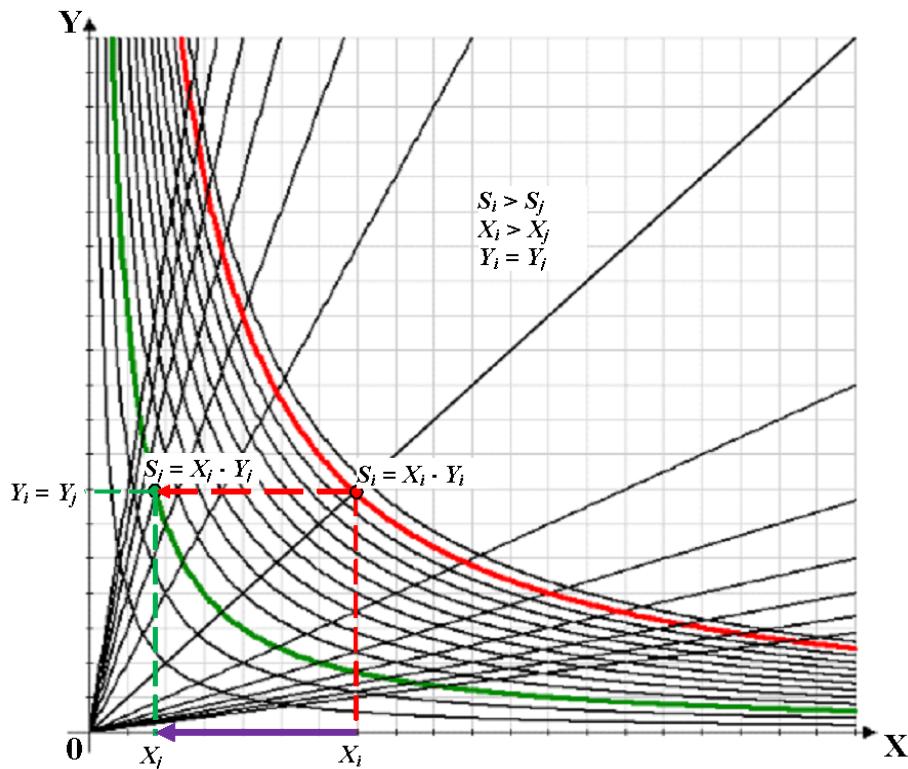


Рис. 8. Анулювання акцій, раніше викупленних акціонерним обществом, с уменьшением уставного капитала

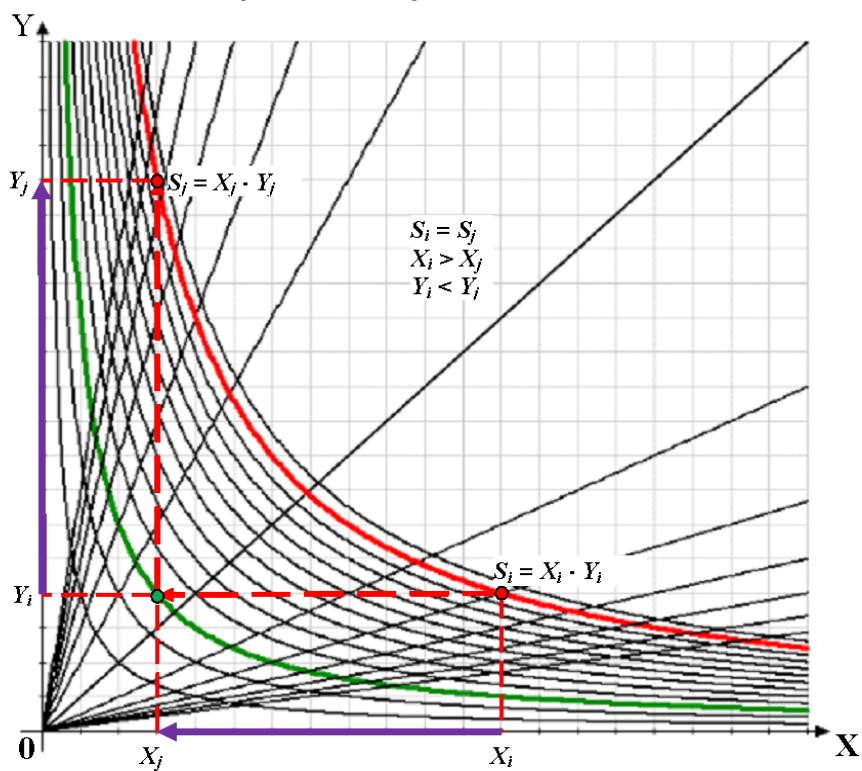


Рис. 9. Анулювання акцій, раніше викупленних акціонерним обществом, без уменьшения уставного капитала

ций. Мы будем анализировать лишь результаты операций, связанных с *изменением количества акций* акционерного общества. Актуальность этого анализа определяется тем, что в соответствии со статьей 25 «Права акционеров – собственников простых акций» Закона Украины «Об акционерных обществах»: «Одна простая акция общества предоставляет акционеру один голос для решения каждого вопроса на общем собрании, кроме случаев проведения кумулятивного голосования» [6].

В свою очередь, количество простых акций, которыми владеет акционер, определено связано с такими важными в корпоративном управлении понятиями, как «простое большинство голосов» и «контрольный пакет акций».

Отмечу, что основной целью данной статьи является лишь *демонстрация возможности применения «метода Галасюка двумерного анализа двумерных величин* для анализа результатов операций с уставным капиталом акционерных обществ. Изложение всех нюансов, связанных с вопросами управления долями акционеров в уставных капиталах акционерных обществ, требует существенно большего объема публикации.

Для дальнейшего анализа, с целью упрощения, мы будем рассматривать первый квадрант «координатной сетки Галасюка» только в части *двумерных координат*, представляющих собою *отношение двух одномерных величин*, то есть в части *двумерных координат прямой пропорциональности (относительных координат)*. По сути, мы будем использовать «метод Галасюка двумерного анализа относительных величин структуры». Он является частным случаем «метода Галасюка двумерного анализа относительных величин».

Обратим внимание на то, что в «методе Галасюка двумерного анализа относительных величин структуры» на оси Y отражаются *базы сравнения*, а на оси X – *сравниваемые величины*. Далее при изложении на оси Y мы будем отражать *количество акций* акционерного общества (всех или простых или голосующих), а на оси X – *количество простых акций*, принадлежащих конкретному акционеру.

На рис. 10–13 представлены результаты некоторых из операций с уставным

капиталом акционерных обществ, приводящих к *изменению количества акций*, в аспекте их влияния на *доли* акционеров в уставных капиталах акционерных обществ.

Как видно из рис. 10 и 11, *операции консолидации и дробления акций акционерного общества* не изменяют *долей* акционеров в уставных капиталах акционерных обществ.

Из рис. 12 нетрудно заключить, что *операции увеличения уставного капитала акционерного общества путем размещения дополнительных акций*, в случае если акционер откажется от приобретения размещаемых акций, приведут *к уменьшению его доли* в уставном капитале акционерного общества. Кроме того, график на рис. 12 позволяет определить количество акций, которое необходимо приобрести акционеру для достижения желаемой величины его *доли* в уставном капитале акционерного общества.

Анализ рис. 13 позволяет обнаружить, что *операции уменьшения уставного капитала акционерного общества путем аннулирования ранее выкупленных обществом акций и уменьшения их общего количества* приводят *к увеличению долей* акционеров в уставных капиталах этих акционерных обществ. При этом график на рис. 13 позволяет рассчитать, на какое количество акций необходимо уменьшить уставный капитал акционерного общества для достижения конкретным акционером желаемой величины его доли в уставном капитале акционерного общества.

Анализ операций, представленных на рис. 10–13, показывает, что рассматриваемое нами множество операций, связанных с *изменением количества акций* акционерного общества, состоит из двух подмножеств:

а) операции, связанные с *изменением количества акций* акционерного общества, *не приводящие к изменению долей акционеров* в уставном капитале акционерного общества;

б) операции, связанные с *изменением количества акций* акционерного общества, *приводящие к изменению долей акционеров* в уставном капитале акционерного общества;

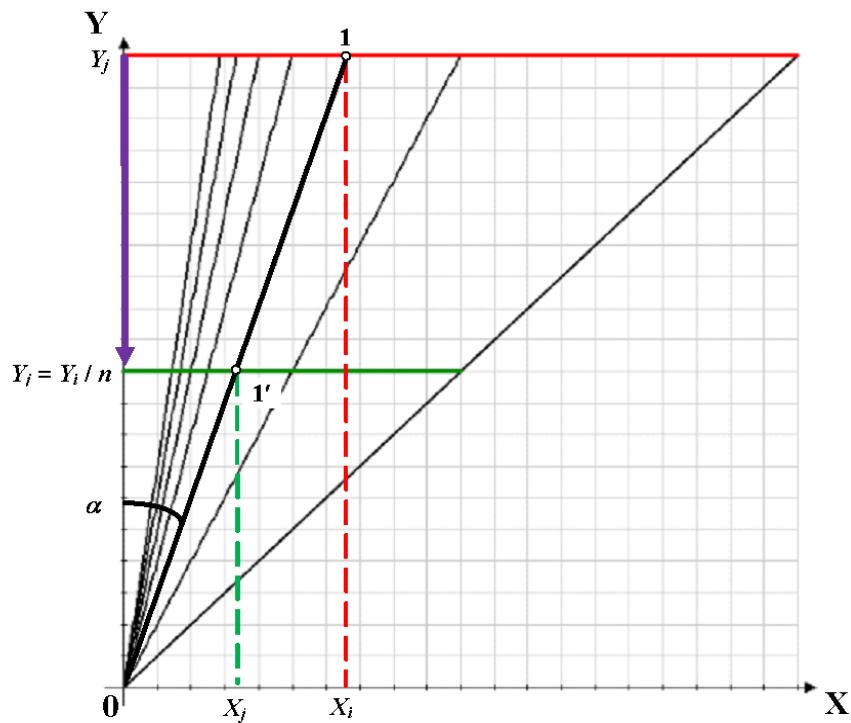


Рис. 10. Результаты консолидации акций акционерного общества в части изменения доли акционера в уставном капитале

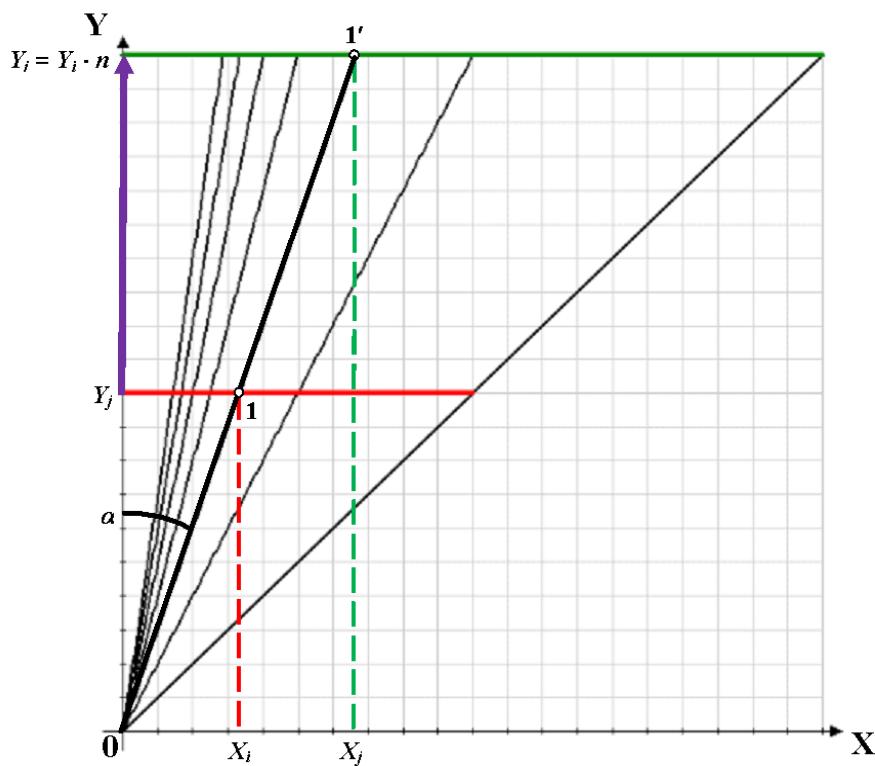


Рис. 11. Результаты дробления акций акционерного общества в части изменения доли акционера в уставном капитале

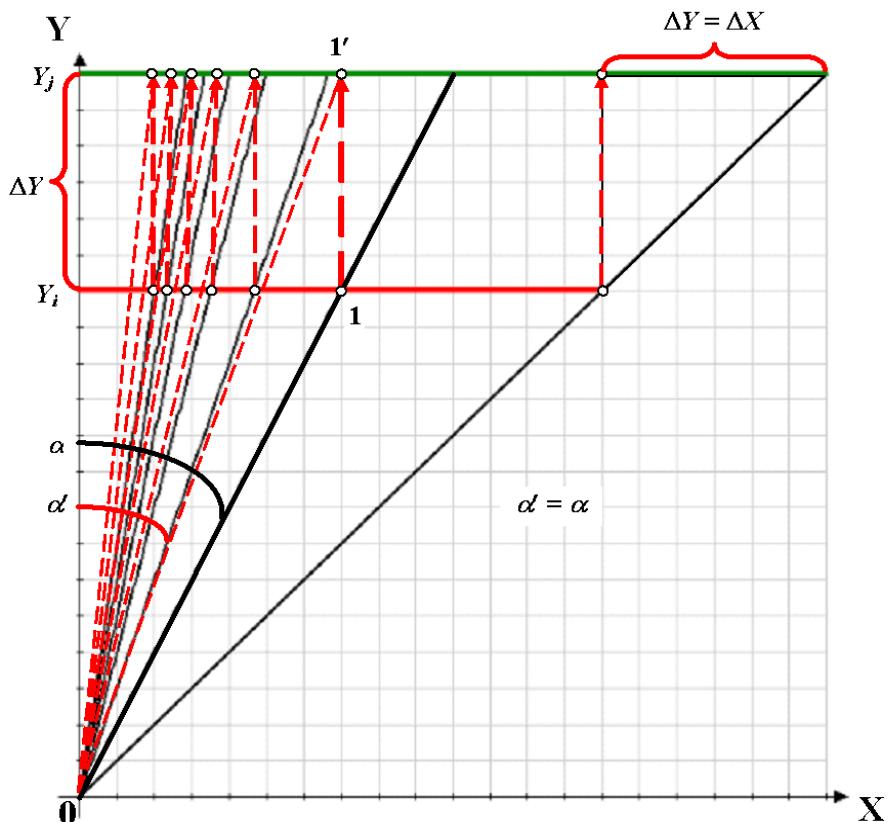


Рис. 12. Результаты увеличения уставного капитала акционерного общества путем размещения дополнительных акций

в) операции, связанные с изменением количества акций акционерного общества, либо приводящие, либо не приводящие к изменению долей акционеров в уставном капитале акционерного общества.

К подмножеству а), например, относятся **операции консолидации и дробления акций** (см. рис. 10 и 11).

К подмножеству б), например, относятся **операции уменьшения уставного капитала акционерного общества путем аннулирования ранее выкупленных обществом акций и уменьшения их общего количества** (см. рис. 13).

К подмножеству в), например, относятся **операции увеличения уставного капитала акционерного общества путем размещения дополнительных акций** (см. рис. 12). Если акционер при осуществлении этих операций не будет приобретать дополнительно акций, то его доля в уставном капитале акционерного общества

уменьшится. Если акционер при осуществлении этих операций будет приобретать дополнительно недостаточное количество акций, то его доля в уставном капитале акционерного общества и в этом случае уменьшится. И только в случае, если акционер при осуществлении этих операций будет приобретать дополнительно достаточное количество акций, то его доля в уставном капитале акционерного общества может либо остаться прежней, либо увеличиться. График на рис. 12 позволяет определить это «достаточное» количество акций.

Из вышеизложенного можно заключить, что положение данной статьи наглядно демонстрируют, что «**метод Галасюка двумерного анализа двумерных величин**» может являться методологической основой для формирования методов управления долями акционеров в уставном капитале акционерных обществ.

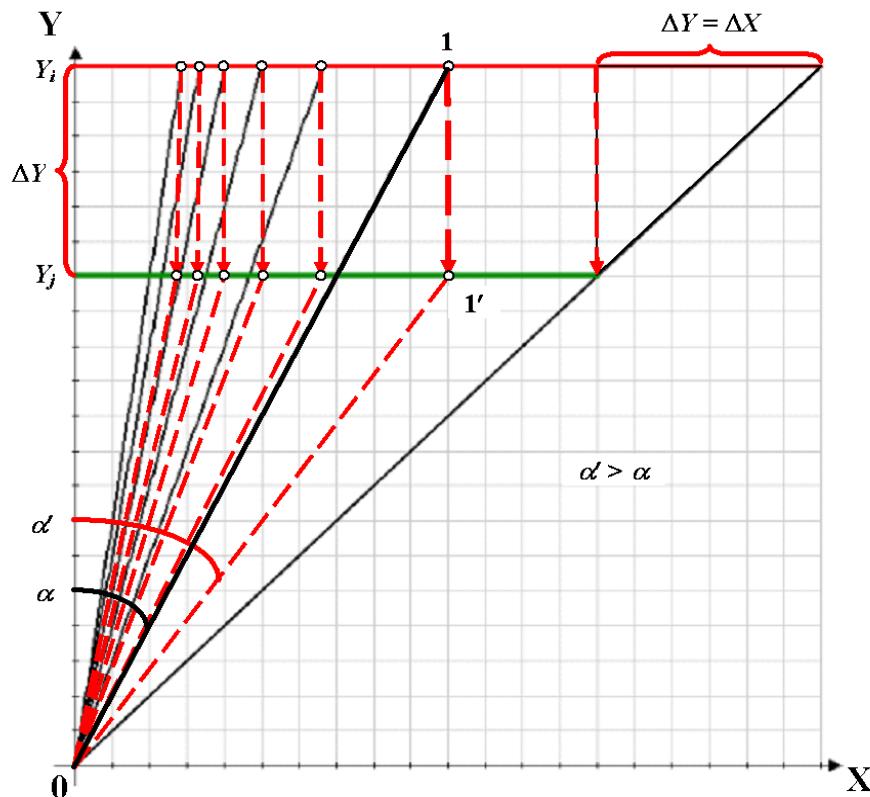


Рис. 13. Результаты уменьшения уставного капитала акционерного общества путем аннулирования ранее выкупленных обществом акций и уменьшения их общего количества

Список использованной литературы

1. Галасюк Валерий. 7*2+3 варианта управления относительными показателями с положительными числителями и знаменателями или еще раз об эффекте «G-гиперболизме» // Фондовый рынок. – 2007. – №11(495). – С. 24–36.
2. Галасюк Валерий. Варианты управления относительными показателями с положительными числителями и знаменателями // Государственный информационный бюллетень о приватизации. – 2007. – №7. – С. 23–28.
3. Галасюк Валерій. Метод Галасюка двовимірного аналізу відносних величин структури, або ще раз про ефект «G-гіперболізму» // Ринок цінних паперів України. – 2007. – №5–6. – С. 83–91.
4. Галасюк Валерий. Новые возможности для анализа изменений относительных величин структуры // Государственный информационный бюллетень о приватизации. – 2008. – №7. – С. 32–36.
5. www.galasyuk.com
6. Закон Украины «Об акционерных обществах» от 17 сентября 2008 года N 514-VI.

Отримано 19.02.2009

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 338.51:338.24

Т.Б. РЕШЕТИЛОВА, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри
Національного гірничого університету, академік Академії економічних наук України

МЕХАНІЗМ ЦІНОУТВОРЕННЯ У ВНУТРІШНЬОФІРМОВОМУ УПРАВЛІННІ КОРПОРАТИВНИМИ СТРУКТУРАМИ

У статті розглянуто механізм ціноутворення у внутрішньому управлінні корпоративної структури. Визначено необхідність трансфертного ціноутворення та запропоновано модель взаємодії корпорації постачальника та споживача.

В статье рассмотрен механизм ценообразования во внутреннем управлении корпоративной структуры. Определена необходимость трансфертного ценообразования и предложена модель взаимодействия корпорации поставщика и потребителя.

The article studies the mechanism of pricing in the structure of internal corporative management. It proves the necessity of transfer pricing and suggests a model of interaction between a corporation-supplier and its consumers.

корпоративна структура, поділ корпорації, ціноутворення, трансфертні ціни

Однією з найбільш важливих тенденцій формування української економіки є утворення великих інтегрованих структур. Цей процес відповідає загальносвітовій практиці. Великі сучасні корпорації (концерни, холдинги тощо) визначатимуть у майбутньому економічний ландшафт України, а не велика кількість підприємств малого і середнього бізнесу, що виникають на місці промислових гігантів часів СРСР. Саме вони спроможні вивести економіку з кризи та глибокого промислового занепаду, використовуючи переваги кооперації. Аналіз діяльності таких підприємств має значний інтерес не тільки з точки зору їх ролі у сучасній економіці країни, а і теоретичних зasad формування дійових механізмів взаємовигідної виробничої та фінансової діяльності.

Поділ праці в корпорації передбачає, що між її підрозділами встановлюються певні зв'язки, причому критерієм цих зв'язків є мета функціонування інтегрованої структури в цілому. Безумовно, функціонально процес здійснення цих зв'язків залежить від різновидів структурних особливостей корпорації [1]. Але в усіх випадках, а саме коли підрозділи виробляють продукцію тільки для одного відділен-

ня корпорації і тоді, коли ця продукція використовується іншими її відділеннями, зв'язки між підрозділами визначаються спільною виробничою програмою корпорації.

Для встановлення внеску кожного підрозділу корпорації (відділення або підприємства) у сукупний результат діяльності, а також з метою обліку взаємних постачань і послуг між ними використовуються трансфертні (умовно-розрахункові) ціни. Хоча трансфертні ціни перш за все характеризують взаємозв'язки відділень і підприємств різних відділень, вони належать також і до механізму формування прибутку інтегрованої системи. Більш того, сама по собі ідея утворення цього виду цін виникла у зв'язку з формуванням в інтегрованих об'єднаннях підприємств так званих центрів прибутку, де ціни посіли місце інструменту обліку. На додаток до цього, введення трансфертних цін переслідувало мету формування «ринкового мікроклімату» у середині корпорації як того, який довів свою ефективність регулювання взаємовідносин між суб'єктами економічної діяльності. У той же час імітувати ринковий механізм у середині корпорації треба дуже обережно,

усуваючи ті важелі впливу, котрі не дозволяють підпорядкувати інтереси усіх суб'єктів інтегрованої структури загальним інтересам корпорації. Урахування таких взаємозаперечливих вимог призвело до того, що, по суті, механізм зберіг тільки свою ринкову назву тому, що за змістом він тільки нагадує ринок.

Однак, як нагадує історія, першими отримали розповсюдження трансфертні ціни, котрі було встановлено на рівні ринкових цін.

Вперше базові принципи трансфертних цін було викладено професором Чіказького університету [2]. Потім дослідження з цього питання почали регулярно опубліковувати інші автори. У радянській економічній літературі, а потім в українській та російській кількість публікацій о трансфертних цінах дуже обмежена. Більш того, по суті, майже усі публікації є обзорами американського практичного досвіду застосування цього виду цін. Проте механізм і техніка створення та функціонування трансфертних цін становлять теоретичний інтерес тому, що це дозволяє більш широке їх використання у практиці вітчизняних підприємств.

Сьогодні серед американських фахівців вважається загальновизнаним, що трансфертні ціни можуть бути сформовані на трьох різних засадах: ринок, витрати, договір [3]. Зрозуміло, що у цьому випадку ринкова ціна може стати трансфертною лише тоді, коли всередині корпорації виробляються тільки ті товари, що знаходяться у ринковому обороті, а загальний прибуток корпорації дорівнює просто сумі прибутків її суб'єктів. Такі трансфертні ціни можна назвати ідеальними.

Трансфертні ціни, що базуються на ринкових цінах, мають назву «ідеальних», тому що вони дозволяють без додаткових розрахунків порівняти конкурентоспроможність виробів корпорації з товарами інших виробників. При цьому необхідно враховувати усі чинники, що впливають на ринкові ціни, для того, щоб нівелювати негативні наслідки коливань ринкової кон'юнктури для внутрішньо фіrmових відносин. Особливий випадок, коли ринкового рівня трансфертні ціни історично

складаються на засадах тривалих зв'язків між корпораціями та їхніми постачальниками.

Оскільки одним з головних показників підприємства є витрати виробництва (особливо для виробів неринкового обороту) трансфертні ціни частіше за все встановлюються на основі цих витрат. У більшості випадків використовують нормативні, а не фактичні витрати. Якщо використовувати фактичні витрати, то, по-перше, з такого цінного підприємства — продавці передавали б іншим підприємствам корпорації власну неефективність, а, по-друге, такий рівень ціни не стимулював би підприємство-постачальника до зниження витрат виробництва нижче нормативу.

Окрім описаних вище двох різновидів цін досить поширені «договірні» трансфертні ціни. На думку деяких економістів [3], вони не мають недоліків. Але на наш погляд, радикальної різниці між трансфертними цінами на основі витрат виробництва і договірними немає тому, що в одному випадку встановлення ціни здійснюється шляхом згоди, а в іншому — основою є додатково сума витрат виробництва.

Важливим фактором при встановленні трансфертних цін є час. У зв'язку з тим, що ціни повинні стимулювати зниження витрат виробництва, їх перегляд здійснюється не одразу після досягнутого зниження витрат, а через деякий час. Рівень трансфертних цін відображає також зацікавленість корпорації у впровадженні підприємствами нової техніки та вдосконаленні товарної політики. Цей процес також розраховується у часі і знаходить відображення у рівні ціни.

Узагальнюючи опис природи трансфертних цін, необхідно розглянути питання обмеження їх використання. Сфера використання цін корпорацією залежить перш за все від характеру процесу виробництва. У галузях, де неперервний процес виробництва не дозволяє розраховувати витрати виробництва на проміжному етапі виготовлення кінцевого продукту, підрахунки витрат здійснюються без допомоги трансфертних цін на основі технологічних карт. Однак одночасно із суто технічними

обмеженнями використання трансфертних цін можна виділити і економічні обмеження. А саме, якщо трансфертна ціна стимулює тільки розвиток конкуренції і виключає необхідний рівень кооперації, вона, на наш погляд, не повинна використовуватись. Окрім цього сама форма ціни вимагає обмеження використання усередині інтегрованих структур тому, що умовна грошова оцінка може привести до викривлення реальних досягнень підприємств і тим самим викликати конкурентні відносини між ними. Таким чином, механізм формування трансфертних цін виступає засадами розрахунків між підрозділами усередині корпорації і є значною мірою відокремленим від ринкового ціноутворення. Попит і пропозиція, співвідношення яких впливає на рівень ринкової ціни, усередині корпорації заздалегідь планується відповідно до виробничої програми, а також по суті являють собою відображення планового пропорційного розвитку корпорації.

Багато фахівців формулювали систему правил, що забезпечують при встановленні рівня трансфертних цін вирішення практичних проблем.

Найбільш вдало, на наш погляд, принципи трансфертного ціноутворення сформульовано у роботі «Контролюючі системи менеджменту» [4]:

1. Система трансфертного ціноутворення повинна мотивувати менеджерів підрозділів до прийняття ефективних рішень і надавати інформацію для їх обґрунтованості. Це можливо тоді й тільки тоді, коли менеджери, прагнучи збільшити прибуток свого підрозділу, також збільшують і прибуток всієї корпорації.

2. Рішення про розмір трансфертних цін повинні відображатися на прибутковості підрозділів й бути обґрунтованим критерієм виміру діяльності підрозділу, тому що при передаванні товарів або наданні послуг доходи одного підрозділу перетворюються у витрати іншого.

3. Система трансфертного ціноутворення не повинна порушувати автономію підрозділів. Неприпустимо наділяти менеджерів додатковою відповідальністю й в той же час централізовано призначати внутрішні ціни.

Дослідження Дж. Хіршлейфера [5] довели, що система трансфертного ціноутворення повинна відповідати бізнес-стратегії й організаційній структурі корпорації. Л. Мак Аулей і К. Томкінс [6] виділили такі чотири взаємозалежніх групи цілей трансфертного ціноутворення, що коли-небудь згадувалися в літературі:

- функціональна необхідність;
- економічна необхідність;
- організаційні причини;
- стратегічні міркування.

Функціональна необхідність належить до поділу корпорації на підрозділи, що розглядаються як центри відповідальності (особливо, центри прибутку). Це є підґрунтям вимірювання й оцінки їхньої діяльності, а також мотивації їхніх керівників.

Економічна причина полягає в необхідності ефективного розподілу серед центрів відповідальності бізнес-процесів обмежених ресурсів для досягнення цілей організації, вражених у її стратегічних й оперативних планах.

Організаційна складова спричинена тим, що у корпорації з дивізіональною структурою система трансфертного ціноутворення є інструментом інтеграції й диференціації.

I, нарешті, система трансферного ціноутворення потрібна для розробки оптимальних стратегічних рішень. Традиційний підхід до трансфертного ціноутворення був сфокусований на оперативні рішення (найчастіше, на ті, що стосуються виробництва) і не враховував стратегічної складової.

Трансфертне ціноутворення можна розглядати також з точки зору аналізу ланцюга створення вартості, запропонованої М. Портером [7]. Як відомо, інструмент оцінки стратегії ланцюг створення вартості має три характеристики [8]:

- визначення джерела конкурентної переваги;
- виділення зв'язків у ланцюгу створення вартості;
- формулювання загальних стратегій (лідерство за витратами, диференціація і концентрація) для досягнення й підтримки конкурентної переваги.

Фірма досягає конкурентної переваги, створюючи вартість, і тим самим ге-

нерує прибуток. Компоненти вартості (тобто низькі витрати, зростання обсягу продажів і маржі прибутку), або здатність фірми створювати вартість, залежать від привабливості галузі, конкурентної позиції фірми (ці поняття також взаємозалежні) і від обраної стратегії.

Ланцюг створення вартості орієнтований на конкретні бізнес-одиниці, які зайняті стратегічно важливою діяльністю для досягнення і підтримки конкурентної переваги всієї фірми. Це дає менеджерам можливість оцінити, які бізнес-одиниці створюють і збільшують вартість, а які ні. Останні потім можуть бути розформовані, а обмежені ресурси звільнені для альтернативного використання.

Економіко-математична інтерпретація проблеми трансфертного ціноутворення вперше була розроблена Дж. Хіршлейфером [9], який розглянув незалежну від попиту й технології двопродуктову фірму. Задача полягала в знаходженні оптимальної трансфертної ціни при максимальному випуску. Її розв'язання передбачалось за допомогою класичних методів оптимізації. Рішенням було таке значення ціни, при якому вона дорівнювалася граничним витратам. Серед недоліків даного підходу можна виділити: відсутність автономії в підрозділах корпорації, можливість нефункціональної поведінки з боку менеджерів (наприклад, маніпулювання інформацією про витрати свого підрозділу), а також ігнорування ризику і невизначеності. Згодом багато економістів намагалися вдосконалити цю модель [10, 11, 12], але всі вони аналізували граничні витрати, прагнучи тільки максимізувати прибуток корпорації, і не приділяли увагу автономії підрозділів.

Методи лінійного й цільового програмування дозволили ускладнити економічні моделі за допомогою обліку зовнішніх факторів (залежності підрозділів один від одного) і деяких додаткових обмежень [13]. Дослідження проблеми йшло за двома пріоритетними напрямками: вивчення ринку недосконалої конкуренції і розробка алгоритму визначення трансфертної ціни на основі оптимального розподілу ресурсів при існуючих обмеженнях на продуктивність, а також вивчення пове-

дінки вищих менеджерів з метою спонукання менеджерів підрозділів до розкриття інформації.

При постановці завдання трансфертного ціноутворення, на наш погляд, завжди треба враховувати ступінь автономності підрозділів. Зокрема, вище керівництво повинне встановлювати певні обмеження на обсяг зовнішньої торгівлі, інакше велика кількість реалізованого на зовнішньому ринку продукту може бути збитковим для фірми в цілому. Отже, розумне сполучення контролю і свободи дає найбільш оптимальні результати при формуванні системи трансфертного ціноутворення. Щодо використання математичних методів, то сучасні технології можуть стати дуже важливими, тому що дозволяють миттєво обробляти великі масиви інформації, а використання сільових систем елімінує проблему інформаційної асиметричності в корпораціях, що поліпшує якість централізованого прийняття рішень.

Проблема впровадження трансфертного ціноутворення в Україні тісно пов'язана з відсутністю фактичної технологічної бази, яка дозволяє здійснювати швидкий й якісний обмін необхідною в ході формування трансфертних цін інформацією. Тому першими в нашій країні трансфертну систему стали застосовувати ті підприємства, які, провівши впровадження сучасних інформаційних систем підтримки рішень, стали використовувати моделі, закладені в основу цих комплексів.

Система трансфертного ціноутворення (як якісна інформаційна підтримка) дійсно необхідна, насамперед, великим промисловим інтегрованим структурам (корпораціям, підприємствам, компаніям), що займаються масовими оптовими поставками й тим, що працюють у видобувних галузях. До того ж, тільки великі підприємства можуть собі дозволити витрати, які пов'язані з переходом на новий спосіб керування. Найбільш показовим є цей процес в автомобілебудуванні, будівельній промисловості, нафтогазовій і фармацевтичній галузях. Причому у багатьох галузях проблема формування трансфертної ціни жорстко пов'язана із проблемою оподатковування.

Таким чином, для трансфертного ціноутворення необхідно, щоб корпорація

являла собою логістичний технологічний ланцюг, щоб розраховуватися одне з одним за поставки продукції не за ринковими, а за зниженими цінами. Відшкодування різниці між ринковими і внутрішньо груповими (трансфертними) цінами буде здійснено після того, як підприємство-отримувач реалізує свою продукцію. У такий спосіб досягається економія обігових коштів. Підприємство-споживач за кошти цієї економії може придбати у підприємства-постачальника продукції у натуральному вимірі більше, ніж у випадку розрахунків за ринковими цінами. Наслідком цього є те, що воно спроможне виробити (у натуральному вимірі) більше кінцевої продукції та, у випадку позитивного ефекту масштабу власного виробництва – отримати збільшений прибуток.

Після того, як підприємство-споживач отримає виручку, воно повертає постачальнику різницю за внутрішньогрупову поставку за ринковими і трансфертними цінами. При цьому постачальник теж отримує більше прибутку тому, що його поставка підприємству-споживачеві і, як наслідок, обсяг виробництва у натуральному вигляді зросли. Однак частка цієї виручки від реалізації надходить підприємству-постачальнику із запізненням. Це означає, що підприємство-постачальник надає товарний кредит підприємству-споживачу, за який воно повинне сплатити певний відсоток на суму різниці вартості внутрішньогрупової поставки у ринкових і трансфертних цінах. Цей відсоток повинен бути нижчим, ніж відсоток за кредитом, інакше підприємству-споживачеві буде вигідно брати кошти у фінансового посередника. Але цей відсоток повинен бути вищим, ніж ставки за депозитами, щоб підприємству-постачальнику було вигідно отримувати відстрочені платежі. Конкретний рівень відсотків встановлюється шляхом переговорів. Можливим є варіант регулювання рівня трансфертних цін з метою підтримки певного рівня рентабельності підприємства-постачальника у кожний окремий період його діяльності. Цей окремий бізнес-процес, як і будь-який інший, можливо описати самостійно економіко-математичною моделлю, що є наступним нижчим рівнем у ієрархії моделювання [14].

Запропонована модель базується на зіставленні двох варіантів комерційної діяльності двох підприємств корпорації-постачальника і споживача, а саме при способі розрахунків за допомогою ринкових і трансфертних цін. Період у часі дорівнює двом суміжним періодам.

Введемо такі позначення: PS_1 – прибуток постачальника в першому періоді у випадку його розрахунку зі споживачем за ринковими цінами; PS_2 – прибуток постачальника в другому періоді у випадку розрахунку зі споживачем за ринковими цінами; PS_1^x – прибуток постачальника в першому періоді у випадку його розрахунку зі споживачем за трансфертними цінами; PS_2^x – прибуток постачальника в другому періоді у випадку розрахунку зі споживачем за трансфертними цінами; PC_1 – прибуток споживача в першому періоді у випадку розрахунку за ринковими цінами; PC_2 – прибуток споживача в другому періоді у випадку розрахунку за ринковими цінами; PC_1^x – прибуток споживача в першому періоді у випадку розрахунку за трансфертними цінами; PC_2^x – прибуток споживача в другому періоді у випадку розрахунку за трансфертними цінами; TR – різниця між вартістю внутрішньо групового постачання в ринкових та трансфертних цінах, тобто розмір товарного кредиту, який постачальник надає споживачу у випадку використання трансфертних цін; α – ставка відсотка за кредит; β – ставка дисконтування; γ – ставка відсотка при відшкодуванні споживачем різниці між вартістю внутрішньо групової поставки в ринкових та трансфертних цінах.

Будемо вважати, що підприємство-постачальник в першому періоді здійснює поставку продукції за трансфертними цінами. У другому періоді відбувається відшкодування підприємством-споживачем зі свого виторгу різниці між вартістю внутрішньогрупового постачання за ринковими та трансфертними цінами з урахуванням ставки γ . Завданням є визначення розміру приросту чистого дисконтованого доходу як для підприємства-споживача, так і для підприємства-постачальника у випадку переходу на розрахунок між ними за трансфертними цінами. Будемо вважати, що величина прибутку включає в себе

понесені інвестиційні витрати, податкові, амортизаційні відрахування з відповідним знаком та є потоком реальних грошей, як і вартість товарного кредиту.

Розглянемо підприємство-постачальник. Його чистий дисконтований доход розрахунків за ринковими цінами дорівнює:

$$NPV^S = PS_1 + PS_2 / (1 + \beta).$$

Чистий дисконтований доход підприємства-постачальника у випадку розрахунків за трансфертними цінами дорівнює:

$NPV_x^S = PS_1^x - TR + PS_2^x / (1 + \beta) + TR(1 + \gamma) / (1 + \beta)$, де враховано, що в першому періоді приток реальних грошей зменшується в результаті постачань за трансфертними цінами, а в другому періоді – збільшується за рахунок відповідного відшкодування за наданий товарний кредит.

Ефект від введення механізму трансфертних цін для підприємства-постачальника дорівнює різниці між чистим дисконтованим доходом у випадку розрахунків за ринковими цінами та за трансфертним цінам. Ця різниця дорівнює:

$$\begin{aligned} \Delta NPV^S &= NPV_x^S - NPV^S = PS_1^x - TR + \\ &+ PS_2^x / (1 + \beta) + TR(1 + \gamma) / (1 + \beta) - PS_1 - \\ &- PS_2 / (1 + \beta) = (PS_1^x - PS_1) + (PS_2^x - PS_2) / \\ &/ (1 + \beta) + TR(\gamma - \beta) / (1 + \beta). \end{aligned}$$

Відповідно до описаного вище механізму звідси зростає обсяг реалізації в натуральному вимірі у підприємства-постачальника та у випадку позитивного ефекту масштабу виробництва прибуток постачальника збільшується, тому

$$(PS_1^x - PS_1) \geq 0, \quad (PS_2^x - PS_2) \geq 0,$$

причому рівність відповідає збереженню колишнього обсягу виробництва.

У випадку якщо ставка відсотку γ за трансфертною поставкою буде більше альтернативної норми доходності капіталу β (наприклад ставки відсотку по депозитах), то розмір $TR \cdot (\gamma - \beta) / (1 + \beta)$ буде також більше 0, тому що $TR > 0$ при трансфертних цінах нижче ринкових. Таким чином, ми отримали, що підприємство-постачальник виграє від переходу на трансфертні ціни.

Розглянемо ситуацію з підприємством-споживачем. Його чистий дисконтований доход у випадку розрахунків між підприємствами за ринковими цінами дорівнює:

$$NPV^c = PC_1 + PC_2 / (1 + \beta).$$

Чистий дисконтований доход підприємства-споживача при розрахунках за трансфертними цінами дорівнює

$$\begin{aligned} NPV_x^c &= PS_1^x + PS_2^x / (1 + \beta) + TR(1 + \beta) - \\ &- TR(1 + \gamma) / (1 + \beta) + TR\alpha / (1 + \beta), \end{aligned}$$

де $TR / (1 + \beta)$ – вартість товарного кредиту, що отриманий споживачем та віднесена на фінансові результати його діяльність за другий період;

$TR(1 + \gamma) / (1 + \beta)$ – повернення постачальнику заборгованості за тарифною поставкою в другому періоді;

$TR\alpha / (1 + \beta)$ – зменшення виплати споживачем відсотків за кредитом в другому періоді внаслідок зниження потреби в позикових коштах на величину вартості отриманого товарного кредиту.

Ефект підприємства-споживача від введення механізму трансфертних цін дорівнює різниці між чистим дисконтованим доходом у випадку розрахунків за трансфертними та ринковими цінами:

$$\begin{aligned} \Delta NPV^c &= NPV_x^c - NPV^c = PC_1^x + PC_2^x / (1 + \beta) + \\ &+ TR / (1 + \beta) - TR(1 + \gamma) / (1 + \beta) + TR\alpha / (1 + \beta) - \\ &- PC_1 - PC_2 / (1 + \beta) = (PC_1^x - PC_1) + (PC_2^x - PC_2) / \\ &/ (1 + \beta) + TR(\alpha - \gamma) / (1 + \beta). \end{aligned}$$

Оскільки в результаті переходу на трансфертні ціни менше ринкових підприємство-споживач може за рахунок економії обігових коштів збільшити в другому періоді обсяг виробництва в натуральному вимірюванні, а у випадку позитивного ефекту масштабу виробництва та прибуток без збільшення цін на свою кінцеву продукцію, то $(PC_1^x - PC_1) \leq 0$ та $(PC_2^x - PC_2) \geq 0$, причому рівняння відповідає збереженню колишнього обсягу виробництва. Величина $TR(\alpha - \gamma) / (1 + \beta)$ є позитивною у випадку, якщо ставка γ відсотка з внутрішньогрупового постачання буде менше, ніж ставка α за кредитом. Таким чином, ми отримали обмеження на ставку відсотка по внутрішньогруповому постачанню $\beta < \gamma < \alpha$, виконання якого необхідно у випадку, який

розглядається, для позитивного приросту чистого дисконтованого доходу як у підприємства-постачальника, так і у підприємства-споживача. Через те, що для виробничого економічного агента ставка відсотка при залученні ним капіталу (наприклад, ставка α відсотка за кредитом) більше, ніж при розміщенні (наприклад, ставки β відсотка за депозитом), вибір ставки γ відсотка з внутрішньогрупового постачання, що задовольняє такій умові, можливий.

Таким чином, трансферне ціноутворення залежить від обраної стратегії корпорації. Рішення «виробляти-купувати» залежить не тільки від витрат на виробництво, але і від транзакційних витрат, що відображає ступінь ризику обміну. З урахуванням цих факторів сталість внутрішньої торгівлі також є важливим аспектом трансферного ціноутворення.

Список використаної літератури

1. Якутин Ю.В. Интегрированные корпоративные структуры: развитие и эффективность / Ю.В. Якутин. – М., 1999. – 388 с.
2. Cook P. Transfer pricing – diversity of goals and practices // The Journal of Business, April, 1955. – P. 87–94.
3. Granick D. National Differences in the Use of Internal Transfer Prices // California Management Review, Summer, 1975. – P. 28–40.
4. Anthony R.N., Dearden J. Management Control Systems. R.D. Irwin, 1984.
5. Hirshleifer J. Internal pricing and decentralized decisions. Bonini et.al., 1964.
6. McAulay L., Tomkins C.R. A Review of the contemporary transfer pricing literature with recommendations for future research // British Journal of Management. – 1992. – №3. – P. 101–122.
7. Porter M.E. Competitive Strategies: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. – N.Y.: Free press, 1980.
8. Herbert M., Morris D. Accounting data for value chain analysis // Strategic Management Journal. – 1989. – № 10. – P. 175–188.
9. Hirshleifer J. On the economics of transfer pricing // The Journal of Business. – 1956. – №29. – P. 172–184.
10. Gould J.R. Economic price determination // Journal of Business. – 1964. – January. – P. 61–67.
11. Enzer H Static Theory of transfer pricing // Naval Research Logistic Quarterly. – 1975. – 22(2). – P. 375–89.
12. Kanodia C. Risk sharing and transfer pricing systems under uncertainty // Journal of Accounting Research. – 1979. – 5 (3). – P. 367–379.
13. Baumol W.J., Fabian T. Decomposition, Pricing for Decentralization and External Economies // Management Science. – 1964. – Sept. – P. 1–31.
14. Плещинский А.С. Эффективность финансово-промышленных групп: механизм трансферных цен / А.С. Плещинский // Препринт ЦЭМИ РАН. – М., 1996.

Отримано 21.01.2009

УДК 339.743:339.9

А. А. ЗАДОЯ, доктор економіческих наук, професор, перший проректор
Днепропетровського університета економіки і права

ВАЛЮТНЫЙ КУРС И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА МОТИВАЦИЮ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статтю присвячено розгляду взаємозалежності валутного курсу і параметрів зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів національної економіки. Проаналізовано валютну складову зовнішньоекономічної діяльності України та вплив курсу валют на європейську валютну систему.

Статья посвящена рассмотрению взаимозависимости валютного курса и параметров внешнеэкономической деятельности субъектов национальной экономики. Проанализирована валютная составляющая внешнеэкономической деятельности Украины и влияние курса валют на европейскую валютную систему.

The article studies influence of exchange rate on foreign-economic activities of domestic business entities. It analyses a currency component of Ukrainian foreign-economic activities as well as the influence of exchange rate on the European currency exchange system.

валютный курс, внешнеэкономическая деятельность, иностранный инвестор, паритет покупательной способности, валютная мотивация

Одним из решающих факторов, определяющих направления, темпы и эффективность внешнеэкономической деятельности страны является курс национальной валюты. От него во многом зависит динамика экспорта и импорта, масштабы прямых иностранных инвестиций, платежный баланс и т. п. Особую актуальность эта проблема приобрела в период мирового финансового кризиса, когда соотношение валют стало весьма динамичным и трудно предсказуемым. Теоретическую основу исследования влияния валютного курса на внешнеэкономическую деятельность составляют труды таких известных отечественных и зарубежных ученых, как А. Балыцерович, В. Беренс, И. Бланк, М. Бурмака, Д. Лукьяненко, Ю. Макогон, Г. Марковиц, Ф. Модigliани, Ю. Пахомов, М. Портер, О. Рогач, В. Ростоу, А. Румянцев, Дж. Стиглиц, Дж. Тобин, А. Филиппенко, У. Фишер, У. Шарп и др. Однако абсолютное большинство работ посвящено влиянию именно валютного курса. Практически нет исследований, где бы предметом анализа было влияние соотношения паритета покупательной способности и рыночного курса на направления международной экономи-

ческой деятельности. А ведь очень часто за стабильностью валютного курса могут скрываться процессы, которые даже в большей степени определяют реализацию интересов экспортёров и импортёров, инвесторов и стран-реципиентов.

Целью данной статьи является рассмотрение механизма влияния соотношения паритета покупательной способности и рыночного валютного курса национальной валюты на реализацию интересов экспортёров и импортёров товаров и капитала, а также разработка методики рейтингования стран в зависимости от степени и направлений этого влияния.

1. Валютный курс и интересы субъектов внешнеэкономической деятельности

Одним из постулатов классической политической экономии является так называемый **закон одной цены**. Согласно ему, в условиях свободной конкуренции, которая предполагает свободу перемещения товаров и отсутствие различных барьеров на их пути (например, пошлинного тарифа), одни и те же товары в различных странах имеют одинаковую цену, если она выражена в одной и той же валюте [1,

р. 370]. Это предполагает, что покупательная способность валюты, например доллара или евро, в каждой стране будет иметь одинаковую силу, а курс обмена ее на национальную валюту будет определяться соотношением уровня цен, выраженных в национальной и иностранной валюте.

Однако еще в начале XIX в. было замечено, что в реальной действительности этот закон действует только как долгосрочная тенденция. В дополнение к нему была разработана концепция паритета покупательной способности. Фундаментальные идеи, которые легли в основу разработки теории паритета покупательной способности, были высказаны рядом английских экономистов, среди которых особая роль принадлежит Давиду Рикардо как автору теории относительных преимуществ в международной торговле. В XX в. теорию паритета покупательной способности активно исследовал шведский ученый Густав Кассел, который превратил ее в основу теории валютного курса вообще.

Обычно под **паритетом покупательной способности (purchasing power parity – PPP)** понимают отношение между двумя или несколькими денежными единицами, валютами разных стран, устанавливаемое по их покупательной способности применительно к определенному набору товаров и услуг [2, р. 352]. Различие между паритетом покупательной способности и **рыночным валютным курсом (exchange rate – ER)**, как ценой денежной единицы одной страны, по которой ее можно купить за денежные единицы другой страны, вызвано рядом причин, среди которых, на наш взгляд, решающими можно считать следующие:

1. В реальной действительности не существует (да и не может существовать) условий свободной конкуренции в международной торговле и беспрепятственного перемещения товаров из одной страны в другую.

2. Паритет покупательной способности и рыночный валютный курс формируются под воздействием различных факторов. Так, в основе паритета покупательной способности лежит соотношение уровня цен в каждой стране, валюты которых

сопоставляются. Его динамика зависит от соотношения динамики инфляционных процессов в этих странах. Рыночный же курс формируется под воздействием соотношения спроса и предложения иностранной валюты на соответствующем рынке. И хотя в долгосрочной перспективе паритет покупательной способности и рыночный валютный курс зависят от интенсивности и направленности товарных и валютных потоков в международной торговле, в каждый данный момент они могут очень существенно отличаться.

3. Кроме того, на рыночный валютный курс сильное влияние оказывает политика государства, которую оно проводит в данный момент времени. Поэтому валютный курс потенциально более динамичен, чем паритет покупательной способности. Хотя история полна примеров, когда реальная динамика этих показателей имеет разную скорость и даже направленность. Достаточно вспомнить динамику курса украинской гривны в последние годы. С весны 2005 г. до осени 2008 г. рыночный курс гривни по отношению к доллару оставался неизменным, тогда как инфляционные процессы в Украине значительно опережали рост цен в США. Наоборот, некоторое замедление инфляции в Украине в последние месяцы 2008 г. происходило на фоне резкого падения рыночного курса гривни.

Паритет покупательной способности национальной валюты и ее рыночный курс по-разному влияют на мотивацию действий импортера и экспортера, инвестора и реципиента. Поэтому целесообразно проанализировать мотивы их поведения, используя итерационный принцип.

Импортер. Деятельность импортера можно разделить на три основные итерации, на каждой из которых роль соотношения *PPP* и *ER* различна:

Итерация 1. Приобретение иностранной валюты для последующей оплаты контракта на покупку товара за границей. Для этой итерации импортеру предпочтительнее всего растущий рыночный курс национальной валюты. Именно он определяет, какое количество национальной валюты предстоит уплатить для приобретения заданного объема иностранной валюты:

$$M_{hr} = \frac{M_{\$}}{ER_{\$/hr}}, \quad (1)$$

где M_{hr} – количество национальной валюты (гривен);

$M_{\$}$ – количество иностранной валюты (долларов);

$ER_{\$/hr}$ – рыночный курс гривны в долларах.

Итерация 2. Выбор поставщика. При выборе иностранного партнера импортер при прочих равных условиях будет отдавать предпочтение той стране, где паритет покупательной способности национальной валюты выше ее рыночного курса. И чем больше разрыв между этими показателями, тем ситуации предпочтительнее для импортера. Вполне понятно, что импортер стремится минимизировать цену закупки товара или максимизировать его количество при заданном объеме валютных расходов. Если, к примеру, украинский импортер осуществляет закупку товара в Польше, то количество приобретаемого товара (K) можно рассчитать следующим образом:

$$K = \frac{M_{\$} \cdot ER_{zl/\$}}{P_{zl}}, \quad (2)$$

где P_{zl} – цена товара в злотых;

$ER_{zl/\$}$ – рыночный курс доллара в злотых.

Анализируя формулу (2) легко заметить, что количество товара, приобретенное по внутренним ценам Польши, и количество товара, приобретенного по ценам США, относятся друг к другу так же, как относится паритет покупательной способности к рыночному курсу золотого в долларах. Таким образом, на втором этапе осуществления импортной деятельности на первый план выдвигается не сам по себе валютный курс, а его соотношение с паритетом покупательной способности в стране-партнере.

При анализе второй итерации мы предположили, что закупка импортируемого товара осуществляется в стране-партнере по внутренним ценам. В реальной действительности такое тоже может быть. Например, импортеры польской обуви в Украину действительно закупают ее непосредственно у производителя по той цене, которая сложилась на внутреннем

рынке Польши. Однако очень часто украинскому импортеру в стране-партнере противостоит не производитель, а посредник-экспортер, который стремится максимально приблизить цены к уровню среднемировых. Но и в этом случае предпочтительнее иметь дело с той страной, где паритет покупательной способности в большей мере превышает рыночный курс национальной валюты, поскольку у партнера есть больший запас для снижения цены и он будет более сговорчивым при формировании цены контракта.

Как правило, после второй итерации у импортера происходит какой-то производственный процесс. Если он является импортером сырья для собственных нужд, он производит реальную продукцию. Если же импортер покупает продукцию для перепродажи, то его производственный процесс сводится к транспортировке в нужное место, складированию, организации торговых точек и т.д. Однако, как в первом случае, так и во втором, этот производственный процесс не связан с валютным курсом, а поэтому нами не рассматривается как отдельная итерация.

Итерация 3. Продажа товара на внутреннем рынке за гривни. Здесь следует обратить внимание на ряд моментов. Во-первых, импортер не может произвольно формировать цену на импортируемый товар, а вынужден считаться со сложившимся в стране общем уровне цен. Поэтому для него важно, чтобы паритет покупательной способности национальной валюты не сильно отличался от ее рыночного курса. Во-вторых, поскольку цена реализации формируется из цены закупки в долларах, рыночного курса национальной валюты и коэффициента, который включает экономический интерес импортера (k), то возможности реализации последнего серьезно зависят именно от курса национальной валюты: чем он выше, тем выгоднее импортеру:

$$P_{hr} = \frac{P_{\$} \cdot k}{ER_{\$/hr}}. \quad (3)$$

Таким образом, интересы импортера в сфере валютных курсов можно сформулировать следующим образом:

- стабильный или повышающийся курс национальной валюты;
- поиск страны-партнера, где разность между паритетом покупательной способности и рыночным курсом национальной валюты наибольшая;
- разность между паритетом покупательной способности и рыночным курсом национальной валюты страны импортера наименьшая.

Сближение паритета покупательной способности может происходить несколькими путями:

1) повышение рыночного курса национальной валюты при неизменном парите-те покупательной способности. Условием последнего является совпадение темпов инфляции в стране с темпом инфляции в эко-номике эмитента мировой валюты;

2) ускоренная инфляция в стране при стабильном курсе национальной валюты. Это обстоятельно важно учитывать, по-скольку довольно часто на основании ста-бильности рыночного курса национальной валюты делают вывод о стабильности ус-ловий внешнеэкономической деятельнос-ти. Однако в реальной действительности это далеко не так;

3) одновременное повышение рыноч-ного курса национальной валюты и сниже-ние паритета покупательной способности в результате ускоренной инфляции. Пос-ледняя ситуация особо благоприятная для импортера.

Экспортер.

Итерация 1. Реализация товара за гра-ницей. Так как действия всякого эконо-мического субъекта составляют кругообо-рот, хозяйственный цикл, то начинать их анализировать можно с любой стадии. Однако поскольку главная сущность экс-портера состоит в продаже товаров за та-моженной границей страны-производите-ля, то и анализировать его деятельность начнем с этого акта.

Экспортер стремится получить мак-симальную долларовую выручку от про-дажи заданного объема продукции. Эта выручка зависит: а) от цен реализации на внутреннем рынке страны-партнера; б) от рыночного курса национальной валюты страны-партнера:

$$M_{\$} = \frac{P_{zl} \cdot K}{ER_{zl/\$}}. \quad (4)$$

В свою очередь, уровень цен в стра-не отражается в показателе паритета по-купательной способности [3]. Соответ-ственно экспортёра интересует не сам по себе валютный курс, а его соотношение с паритетом покупательной способности. Например, в каждой стране, входящей в зону евро, доллары обмениваются по од-ному и тому же курсу, а вот покупатель-ная способность вырученной при обмене суммы евро окажется разной. Так, в Люксембурге уровень цен составляет 112,4% от среднего по Европейскому союзу, тог-да как в Испании только 92,4% [4]. Сле-довательно, при прочих равных условиях экспортёр будет отдавать предпочтение Люксембургу, а не Испании. Другими сло-вами, долларовая выручка экспортёра буд-дет тем больше, чем меньше разность меж-ду паритетом покупательной способности национальной валюты и ее рыночным курсом. Поэтому страны с большим разры-вом между этими показателями в пользу паритета покупательной способности не-привлекательны для ввоза товаров из-за рубежа.

Итерация 2. Обмен долларовой выруч-ки на национальную валюту. Эта итера-ция, как по сути, так и по мотивации, яв-ляется зеркальным отражением итера-ции 1 для импортера. Поэтому у экспор-тера интерес противоположный импорте-ру: для него предпочтительнее снижаю-щийся рыночный курс национальной ва-люты.

Итерация 3. Закупка товаров на вну-треннем рынке. Здесь нет принципиально-го различия между тем, является экспортё-ратор посредником или сам производит то-вар. В обоих случаях он вынужден осу-ществлять закупки по ценам внутреннего рынка: то ли готовых товаров, то ли сы-рья, из которого будут изготовлены това-ры, предназначенные для экспорта. Есте-ственno, в этой ситуации экспортёра ин-тересует не рыночный курс, а паритет по-купательной способности национальной валюты. Чем больше разность между па-ритетом покупательной способности и рыночным курсом национальной валюты,

тем более выгодные условия для экспортёра. Без учета этого обстоятельства можно сделать ложные выводы об условиях экспорта, если основываться только на рыночном валютном курсе. Стабильный валютный курс еще не есть свидетельство неизменности условий экспортной деятельности: они могут ухудшаться, если при этом снижается паритет покупательной способности.

Таким образом, предпочтения экспортёра, как и в отношении рыночного валютного курса, так и его соотношения с паритетом покупательной способности, прямо противоположны предпочтениям импортера.

Иностраный инвестор. Исследование влияния соотношения *PPP* и *ER* на мотивацию поведения иностранного инвестора имеет особое значение, поскольку здесь необходимо учитывать долгосрочные тенденции в динамике как первого показателя, так и второго. Ведь инвестиции, как правило, осуществляются на более-менее длительный период.

Для инвестора сама по себе пропорция, в которой он обменивает, скажем, доллары на гривню, значения не имеет. Принимая решения об осуществлении инвестиций, он, при прочих равных условиях, будет обращать внимание на следующие два обстоятельства:

а) каково направления изменения обменного курса национальной валюты. Если рыночный валютный курс имеет тенденцию к укреплению, то такая ситуация на руку инвестору. Ведь после того, как его инвестиции сделают оборот и возвратятся к нему в исходной (денежной) форме вложения, вырученная сумма национальной валюты может превратиться в большую сумму иностранной валюты и инвестор, кроме обычной прибыли, получит сверхприбыль, связанную с изменением валютного курса. Наоборот, когда намечается девальвация национальной валюты, инвесторы стремятся как можно быстрее уйти из страны, чтобы минимизировать свои потери от валютных рисков. Эта зависимость достаточно хорошо исследована, поэтому более детально останавливаться на ней нет необходимости;

б) какое соотношение паритета покупательной способности и рыночного ва-

лютного курса сложилось в данный момент времени, и какую направленность тенденции оно имеет. Скажем, если по данным Евростата общий уровень цен в Польше в 2007 г. составлял 63,7% от среднего уровня по Европейскому союзу, то это означает, что каждая 1000 евро, инвестированная иностранцами в польскую экономику, по своей реальной покупательной силе равна 1500 евро, инвестированных в Австрии, где уровень цен практически совпадает со среднеевропейским (101,4%). Следует подчеркнуть, что, инвестируя деньги в Польшу, иностранец может получить выигрыш и от эффекта масштаба, поскольку имеет возможность за аналогичную сумму, инвестируемую в другой стране, получить контроль над предприятием в полтора раза большим.

Исследуемое соотношение также может существенно повлиять на выбор формы инвестирования (денежной или натуральной). Если уровень цен в стране-реципиенте ниже уровня цен в стране-инвесторе, то предпочтительнее осуществлять инвестиции в денежной форме. Противоположное соотношение стимулирует инвестиции в натуральной форме.

Особое внимание следует уделять стимулам к реинвестированию прибыли, полученной иностранным инвестором. В отличие от «тела» инвестиции, которое, как правило, связано с какой-то вещественной формой активов и не может быстро и с малыми издержками быть превращено в денежную форму, прибыль, полученная инвестором, довольно ликвидная. Очень часто исследователи проводят полную аналогию мотивации к реинвестированию с первоначальным инвестированием. Однако здесь надо учитывать ряд обстоятельств:

1. Если иностранный инвестор осуществляет экспортную деятельность (а так бывает довольно часто), то его прибыль будет получена в свободно конвертируемой валюте, и мотивация определения направлений ее дальнейшего использования будет совпадать с мотивацией первичных инвестиций.

2. Если иностранный инвестор работает на внутренний рынок, то полученная прибыль будет иметь форму национальной валюты. В этом случае на выбор ин-

вестора существенное влияние будет оказывать рыночный курс национальной валюты. Если национальная валюта девальвирована, то инвестор может отказаться от немедленного признания своих убытков и выведения прибыли из страны-реципиента путем ее конвертации в иностранную валюту, а наоборот, воспользоваться увеличивающимся разрывом между PPP и EX и реинвестировать полученные доходы в расчете на получения прибыли (или хотя бы на минимизацию убытков) в будущем.

Конечно, понятие «средний уровень цен» может скрывать довольно большое их отклонение в ту или иную сторону в зависимости от вида товара. Например, общеизвестно, что при общем уровне цен в Украине примерно в два раза ниже, чем в Европе в целом, цены на недвижимость в 2008 г. были не ниже (а порой и выше)

среднеевропейских. Вместе с тем, цены на некоторые ресурсы (например, трудовые) в Украине в 4–5 раз ниже, чем в развитых европейских странах.

Проведенный анализ влияния рыночного валютного курса и его соотношения на мотивацию субъектов внешнеэкономической деятельности позволяет предложить критерии рейтингования стран с позиций создания благоприятных/неблагоприятных условий для импортера, экспортера и иностранного инвестора. В табл. 1 предложена балльная система оценки условий (от +4 до –4 баллов) внешнеэкономической деятельности. При ее практическом применении необходимо иметь в виду ряд обстоятельств:

а) система не может дать очень точной оценки рейтинга страны, она лишь дает возможность укрупнено судить с приблизительной точностью о влиянии ва-

Таблица 1

Критерии рейтингования стран в зависимости от влияния валютного курса на мотивацию субъектов внешнеэкономической деятельности

Показатель	Значение рейтинга для		
	импортера	экспортера	иностранных инвесторов
Рыночный курс национальной валюты курс:			
– имеет устойчивую тенденцию к повышению	4	-4	4
– колеблется с преобладающей тенденцией к повышению	2	-2	2
– стабильный	0	0	0
– колеблется с преобладающей тенденцией к понижению	-2	2	-2
– имеет устойчивую тенденцию к понижению	-4	4	-4
Соотношение PPP и ER:			
– PPP национальной валюты более чем на 40% выше ER и эта разность имеет тенденцию к увеличению	-4	4	4
– PPP национальной валюты более чем на 40% выше ER и эта разность имеет тенденцию к уменьшению	-3	3	3
– PPP национальной валюты менее чем на 40% выше ER и эта разность имеет тенденцию к увеличению	-2	2	2
– PPP национальной валюты менее чем на 40% выше ER и эта разность имеет тенденцию к уменьшению	-1	1	1
PPP имеет отклонение от ER в пределах 5 %	0	0	0
– PPP национальной валюты менее чем на 40% ниже ER и эта разность имеет тенденцию к уменьшению	1	-1	-1
– PPP национальной валюты менее чем на 40% ниже ER и эта разность имеет тенденцию к увеличению	2	-2	-2
– PPP национальной валюты более чем на 40% ниже ER и эта разность имеет тенденцию к уменьшению	3	-3	-3
– PPP национальной валюты более чем на 40% ниже ER и эта разность имеет тенденцию к увеличению	4	-4	-4

лютного курса на условия внешнеэкономической деятельности. Да, собственно говоря, и нельзя рассчитывать на особую точность рейтингования, построенного на основе прогнозных показателей, найденных путем экстраполяции сложившихся тенденций в будущее. Главное, что она дает, – это общую оценку взаимодействия двух курсовых показателей: паритета покупательной способности и рыночного курса национальной валюты. Игнорирование их соотношения при оценке мотивации внешнеэкономической деятельности может привести к ошибочным выводам;

б) при оценке влияния соотношения PPP и ЕР мы избрали в качестве переломного 40% отклонения. Конечно, для более точной оценки можно использовать более дробные отклонения с рейтинговым шагом менее 1 балла. Но, как нам представляется, не следует вводить отклонения менее 20%. Ведь в этом случае возникнет противоречие между чрезмерной точностью одного компонента и обобщенностью задачи, решаемой моделью в целом. Нет необходимости учитывать расстояние между двумя городами в метрах, если мы пытаемся определить ориентировочное время пребывания в пути маршрутного такси;

в) следует подчеркнуть, что рейтинговые оценки воздействия исследуемых показателей на мотивацию действий импортера и экспортёра имеют одинаковое значение по модулю и отличаются противоположными знаками. Воздействие рыночного валютного курса на иностранного инвестора совпадает с его воздействием на поведение импортера, а соотношения PPP и ЕР – с его воздействием на экспортёра.

Чаще всего «чистый» иностранный инвестор (т. е. такой, который не связан с экспортом или импортом) – это научная абстракция. Абсолютное большинство прямых инвесторов, так или иначе связано с международной торговлей. Сегодня можно найти немало предприятий, которые, например, зарегистрированы в Молдове, имеют в качестве основного инвестора американского гражданина и занимаются в Украине реализацией китайских това-

ров. Однако проведенный выше анализ мотивации поведения «чистых» импортеров, экспортёров и инвесторов дает инструмент для исследования сложных реальных образований путем раскладывания их на более простые. При этом фактическое поведение того или иного субъекта должно рассматриваться как равнодействующая разнонаправленных мотивов и стимулов.

2. Паритет покупательной способности и рейтинги стран-членов ЕС

Новейшая экономическая история, в том числе и Украины, дает богатейший материал для анализа влияния соотношения паритета покупательной способности и рыночного валютного курса на международную торговлю и перемещение капитала. Прежде всего, исследование сравнительного уровня цен в европейских странах дает статистическое подтверждение действию закона одной цены как тенденции. В табл. 2 приведены сравнительные уровни цен для некоторых стран мира. За 100% принят уровень цен в Европейском союзе (27 стран). Уровень цен рассчитывался как отношение паритета покупательной способности евро к его рыночному курсу в той или иной стране. Если для какой-то страны сравнительный уровень цен выше/ниже 100, то это означает, что товары в этой стране продаются дороже/дешевле, чем в среднем по ЕС.

Как видно из табл. 2, в последнее десятилетие происходит сближение уровня цен практически во всех странах Европы. Даже те страны, уровень цен в которых в 1996 г. был совершенно не сопоставимым со среднеевропейским (Болгария, Чехия, Эстония, Латвия, Литва, Румыния, Словакия), к 2007 г значительно сократили разрыв. Подтверждением этой тенденции может быть расчет коэффициента вариации уровня цен, рассчитанный для стран ЕС (табл. 3). Известно, что если коэффициент вариации сравнительного уровня цен для некоторой группы стран снижается/увеличивается, то это означает, что национальные уровни цен стран-членов группы сближаются/отдаляются. Особенно незначительны отклонения уровня цен в странах, использующих общую валюту (евро). Хотя надо признать, что

Таблица 2

Сравнительный уровень цен*

Страны	1996	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ЕС (27 стран)	100	100	100	100	100	100	100	100	100
ЕС (25 стран)	101,5	101	101,1	101,1	101,1	101,2	101,1	101,1	101,1
ЕС (15 стран)	105,9	104,9	104,7	104,9	105,2	105,4	104,8	104,9	104,7
Зона евро (15 стран)	:	100,5	101,0	101,0	103,4	103,5	102,5	102,5	102,4
Зона евро (13 стран)	107,2	100,5	101	101,1	103,5	103,6	102,6	102,6	102,4
Зона евро (12 стран)	107,3	100,6	101,2	101,2	103,6	103,7	102,7	102,7	102,5
Бельгия	109,9	102	103,2	101,5	106,5	106,7	106,4	106,7	106,3
Болгария	27,3	38,7	41	40,8	40,7	42	43,2	44,6	46,5
Чешская Республика	43,8	48,1	50	57,1	54,5	55,4	58,1	61,4	62,4
Дания	135,8	130,3	135,2	133,8	141,1	139,6	140,4	138,4	137,7
Германия	114	106,6	107	106,6	106,1	104,7	103,3	103	103,1
Эстония	49,6	57,3	61,1	60,8	62	63	64,7	67,4	71,5
Ирландия	103,3	114,9	119,3	125,2	126,4	125,9	123,4	124	124,5
Греция	85,8	84,8	82,3	80,2	85,9	87,6	88,2	88,8	89,4
Испания	90,7	85	85,4	84,6	88,3	91	91,1	91,8	92,4
Франция	117,1	105,9	104,1	103,5	110	109,9	108,2	108,8	108,3
Италия	99,2	97,5	99,7	102,7	103,6	104,9	104,7	104,3	103,9
Кипр	86,2	88,1	88,9	89,1	90,9	91,2	90,3	90,5	88,8
Латвия	42,8	58,8	59	57	54,4	56,1	57	60,5	65,8
Литва	36,4	52,7	54,1	54,2	52,3	53,5	54,8	57,1	59,6
Люксембург	108,9	101,5	103,5	102,1	103,2	103	111,6	111,8	112,4
Венгрия	44,3	49,2	52,9	57,4	58,2	62	63,3	60,3	66,1
Мальта	67	73,3	74,8	74,6	72	73,2	73	74,6	73,3
Нидерланды	107,3	100	103	102,9	107,8	106,1	104,7	104,1	103,4
Австрия	111,7	101,9	104,8	103,4	103,3	103,3	102,5	102	101,4
Польша	50,6	57,9	64,8	61,2	54,4	53,2	61,1	62,1	63,7
Португалия	83	83	84,4	86,3	86	87,4	85,1	84,9	84,6
Румыния	30	42,5	41,7	43	43,4	43,3	54,4	57,1	61,5
Словения	72,5	72,9	73,9	74,4	76,2	75,5	76	76,8	77,8
Словакия	40,3	44,4	43,4	44,8	50,7	54,9	55,4	57,4	63,5
Финляндия	127,9	120,9	124,8	123,9	126,6	123,8	123,6	122,6	122,5
Швеция	134,7	127,6	119,9	121,7	123,5	121,4	119	118,5	117,3
Соединенное Королевство	92,6	120	116,8	117,1	107,8	108,5	109,7	110,3	110,3
Турция	:	62,5	47,7	51,6	57,2	59,1	66,7	66,3	71,5
Исландия	117,9	144	127,9	134,6	138,4	137,9	153,3	144,2	148,1
Норвегия	133	137,7	141,8	151,2	142,1	135,2	140,7	139,7	139
Швейцария	146,5	142,6	146,3	146,7	143,8	140,8	137,6	134	126,1
Соединенные Штаты	90,1	121	126,1	119,7	101,4	92,8	92,5	92,1	84,6
Япония	159,6	198,4	177,7	156,3	136,5	129,5	120,3	109,7	96,6

* Рассчитано по материалам Евростат (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>).

Таблица 3

Коэффициент вариации сравнительного уровня цен для стран ЕС и зоны евро*

Страны	1996	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ЕС (27 стран)	40,9	33,4	32,4	32	32,9	31,7	29,7	28,5	26,5
ЕС (15 стран)	14,7	13,7	13,8	14,2	14	13	13	12,6	12,5
Зона евро (13 стран)	14,6	13,2	14,1	14,6	14,1	13,3	13,2	13	12,8
Зона евро (12 стран)	12,1	11,1	12,2	12,9	12,3	11,2	11,1	11	11

* Рассчитано по материалам Евростат (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>).

такое состояние не столько является следствием внедрением евро, сколько ее условием (коэффициент вариации для 12 стран-членов зоны евро оставался практически неизменным с 1996 г.).

Вместе с тем легко заметить наличие исключения из общего правила. Это относится к соотношению PPP и ER для Соединенного Королевства и Соединенных Штатов Америки. Направления динамики сравнительного уровня цен для этих стран по отношению к среднеевропейскому практически совпадают: повышение в 2000–2002 гг. и снижение в последующие годы. Это можно объяснить тем, что в период внедрения евро в безналичный и наличный оборот новая валюта была недооценена по отношению к традиционным мировым валютам. В последующие же годы экспортная ориентация политики США, с одной стороны, и стремление Европейского банка добиться привлекательности использования евро для международных расчетов, с другой, привели к некоторой переоценке евро по отношению к доллару, достигшей пика в 2008 г. и имеющей тенденцию к сокращению в ходе мирового финансового кризиса.

Анализ факторов, вызывающих сближение уровня цен, позволяет обнаружить практически все возможные варианты, изложенные выше. Например, опережающие темпы инфляции в Болгарии по сравнению со средними темпами роста цен в ЕС в целом, могли бы привести к тому, что общий уровень цен в этой стране составил в 2007 г. 50,3% от среднеевропейского. Однако вследствие девальвации национальной валюты он достиг лишь 46,5% (табл. 4). В Бельгии при стабильном рыночном курсе евро более медленные темпы инфляции привели к некоторому по-

вышению сравнительного уровня цен. В Польше приближение уровня цен к европейскому происходило как за счет более быстрой инфляции, так и за счет укрепления национальной валюты.

Для прогнозирования товарных и финансовых потоков особое значение имеет оценка влияния валютных курсов на тот или иной вид внешнеэкономической деятельности. Такой прогноз достаточно сложно делать для стран, где отклонения показателей находятся в пределах статистической погрешности. Например, для стран еврозоны влияние рыночного валютного курса на взаимную торговлю равно нулю, поскольку все ее участники используют одинаковую валюту. Отклонение же уровня цен в пределах 3–5% не может служить основанием для более-менее достоверного прогноза. Поэтому проведем апробацию предложенной выше методики рейтингования на примере стран, которые только в последние годы стали членами ЕС и продолжают использовать свою национальную валюту (табл. 5). Эти рейтинги оценивают влияние валютных курсов на взаимную торговлю и движение капитала в пределах Европейского союза с использованием евро. Результаты могут быть другими, если валютой расчетов и инвестирования будет доллар, поскольку динамика и направленность изменений курса национальной валюты по отношению к евро и доллару в эти годы была различной.

Как свидетельствуют рассчитанные рейтинги, только в одной стране создались благоприятные условия для импортера: в Чехии эти условия оценены рейтингом 2, достигнутым за счет устойчивой тенденции роста курса национальной валюты. Во всех других странах эти усло-

Таблица 4

Факторы изменения сопоставимого уровня цен*

Страны	Сопоставимый уровень цен (%)		Темп инфляции (2000 г. = 100%)	Курс национальной валюты (цена 1 евро в национальной валюте)	
	2000	2007		2000	2007
Европейский союз	100	100	116	1	1
Бельгия	102	106,3	115	1	1
Болгария	38,7	46,5	151	1,9522	1,9558
Польша	57,9	63,7	119	4,0082	3,3328

* Рассчитано по материалам Евростат (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>).

Таблица 5

Оценка рейтингов отдельных стран по влиянию валютных курсов на мотивацию субъектов внешнеэкономической деятельности за период 2005–2007 гг.

Страна	Субъект	Рейтинг рыночного курса национальной валюты к курсу:	Рейтинг соотношение PPP и ER	Суммарный рейтинг
Болгария	<i>импортер</i>	0	-3	-3
	<i>экспортер</i>	0	3	3
	<i>инвестор</i>	0	3	3
Чехия	<i>импортер</i>	4	-2	2
	<i>экспортер</i>	-4	2	-2
	<i>инвестор</i>	4	2	6
Эстония	<i>импортер</i>	0	-2	-2
	<i>экспортер</i>	0	2	2
	<i>инвестор</i>	0	2	2
Латвия	<i>импортер</i>	-2	-2	-4
	<i>экспортер</i>	2	2	4
	<i>инвестор</i>	-2	2	0
Литва	<i>импортер</i>	0	-3	-3
	<i>экспортер</i>	0	3	3
	<i>инвестор</i>	0	3	3
Венгрия	<i>импортер</i>	2	-2	0
	<i>экспортер</i>	-2	2	0
	<i>инвестор</i>	2	2	4
Польша	<i>импортер</i>	2	-2	0
	<i>экспортер</i>	-2	2	0
	<i>инвестор</i>	2	2	4
Румыния	<i>импортер</i>	-2	-2	-4
	<i>экспортер</i>	2	2	4
	<i>инвестор</i>	-2	2	0

вия или нейтральные (Венгрия, Польша – рейтинг равен 0), или достаточно негативные (–4 для Латвии и Румынии, –3 для Болгарии и Литвы, –2 для Эстонии). Рейтинги валютных условий для экспорта будут абсолютно противоположными: наиболее благоприятные они для Латвии и Румынии и неблагоприятные для Чехии.

Весьма интересные результаты можно получить, соединяя анализ валютных условий для экспортёра и импортёра с оценкой условиями для иностранного инвестора. В этом случае можно получить ответ не только на вопрос «Является ли страна инвестиционно привлекательной?», но и на вопрос «В какие сферы деятельности целесообразно инвестировать?».

Как свидетельствует группирование исследуемых стран, выполненная в зависимости от направлений инвестиционной деятельности иностранного инвестора, мотивируемых динамикой рыночного курса национальной валюты и его соотноше-

нием с паритетом покупательной способности (табл. 6), можно выделить только две страны, где перечисленные факторы не являются существенными: Латвия и Румыния. Для них негативное воздействие направлений изменения рыночного валютного курса нейтрализуется положительным воздействием соотношения PPP и ER, а поэтому общий рейтинг равен 0.

Наиболее благоприятные условия для иностранного инвестора складываются в Чехии, где общий рейтинг для инвестирования достигает 6. При этом, поскольку экономика склонна к поощрению импорта (прежде всего из-за устойчивого роста курса национальной валюты), возможно привлечение импортируемых ресурсов, что будет способствовать общему росту прибыльности инвестиций. Однако производство должно ориентироваться на внутренний рынок, на удовлетворения внутреннего спроса. К этому подталкивает негативный рейтинг условий для экс-

Таблица 6

Группировка стран в зависимости от валютных мотиваций для иностранных инвесторов

Страна	Направления инвестиционной деятельности для иностранного инвестора
Болгария	Инвестиирование в экспортноориентированные отрасли, использующие преимущественно национальные ресурсы
Эстония	
Литва	
Чехия	Инвестиирование в отрасли, работающие на внутренний рынок с возможным использованием импортируемого сырья
Венгрия	Инвестиирование в отрасли, преимущественно работающие на внутренний рынок с использованием внутренних ресурсов
Польша	
Латвия	
Румыния	Воздействие валютного курса на инвестиционную деятельность нейтрально

порта. Наоборот, иностранные инвестиции в Болгарии, Эстонии и Литве целесообразно направлять в экспортноориентированные отрасли, которые используют преимущественно национальные ресурсы. Весьма интересная ситуация складывается в Венгрии и Польше: при существующих тенденциях изменений исследуемых показателей иностранному инвестору целесообразнее всего вкладывать деньги в предприятия, которые сориентированы на производство продукции для внутреннего рынка с использованием национальных ресурсов. На наш взгляд, именно такие условия можно считать наиболее соответствующими стратегическим целям стран, стремящихся сочетать использование преимуществ международного разделения труда с ускоренным развитие внутреннего рынка для повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Конечно, значение проведенных оценок не стоит преувеличивать. Они дают возможность оценить влияние лишь одного из многочисленных факторов, определяющих мотивацию поведения субъектов внешнеэкономической деятельности. В конкретных условиях той или иной страны в конкретный период времени этот фактор может играть решающую роль, в другой же ситуации он становится подчиненным. Однако в любом случае предложенная методика позволяет вычленить и оценить важный компонент формирования направлений деятельности импортеров, экспортёров и инвесторов.

3. Валютная составляющая внешнеэкономической деятельности Украины

В период мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. валютная система Ук-

раины подвергается очень сложным испытаниям. Падение рыночного курса национальной валюты порой достигает двухкратного размера по сравнению с предкризисным периодом. Экономисты (а особенно политики) очень по-разному оценивают такую ситуацию. Одни утверждают, что никаких объективных предпосылок для такого падения курса нет и это следствие чисто спекулятивных сделок. Другие же, наоборот, видят перспективы трехкратного обесценивания национальной валюты с объявлением дефолта [7]. Конечно, динамика валютного курса в период кризиса, причины, вызвавшие такие колебания, заслуживают специального исследования. Однако, исходя из целей нашего анализа, остановимся в основном на предкризисном периоде и оценим влияние валютной составляющей на усиление или ослабление разных направлений внешнеэкономической деятельности Украины.

Последние четыре года официальный валютный курс практически совпадал с рыночным и оставался неизменным (вплоть до осени 2008 г., когда произошла сначала незначительная ревальвация гривни, а затем ее стремительное падение). Переломным можно считать апрель–май 2005 г., когда гривня в короткий термин была ревальвирована с 5,35 грн за 1 дол. до 5,05 грн. Тем самым были созданы благоприятные условия для расширения импорта и ограничения экспорта, что и не замедлило сказаться на сальдо торгового баланса: его отрицательное значение появилось в 2006 г. и к концу 2008 г. достигло более 16 млрд дол.

Приведенная информация может сформировать ложное представление, что

в период неизменности рыночного и официального валютного курсов валютный компонент в формировании мотивации поведения субъектов внешнеэкономической деятельности в Украине был нейтральным. Однако, как обосновано выше, на внешнеэкономическую деятельность существенное влияние оказывает соотношение PPP и ER. Из-за ускоренной инфляции эти показатели для Украины сближались (рис. 1).

Проведенные расчеты позволяют определить рейтинги Украины по влиянию валютных курсов на мотивацию субъектов внешнеэкономической деятельности (табл. 7). В целом можно утверждать, что валютная ситуация складывалась не в пользу импортера. Даже после единовременного укрепления гривни в апреле-мае 2005 г. у целом валютная ситуация для импортера была неблагоприятной. Это связано со значительным разрывом в уровне

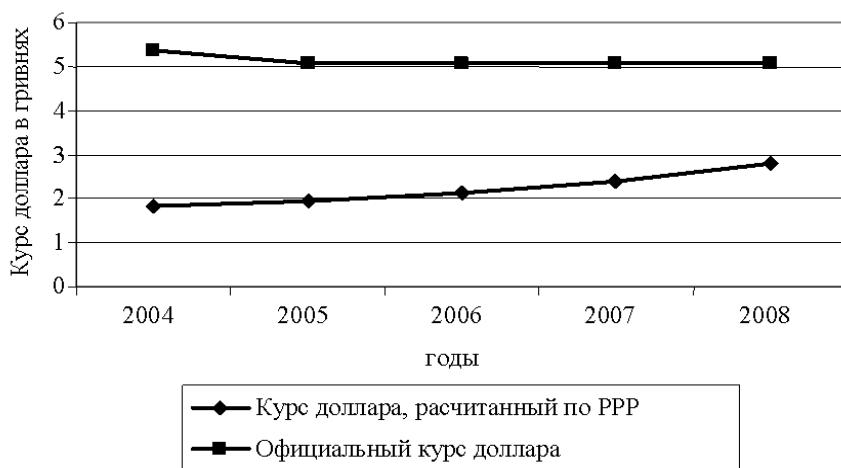


Рис. 1. Динамика курса доллара в гривнях: официального и рассчитанного по паритету покупательной способности

По нашим расчетам, проведенным на основании данных Госкомстата Украины и статистической информации сайта ЦРУ [5,6], в 2004 г. при рыночном курсе доллара в Украине 5,35 грн его паритет покупательной способности составлял 1,83 грн. В 2008 г. (до начала кризисных колебаний валютного курса конца года) это соотношение составляло 5,05 грн и 2,81 грн. Это привело к тому, что сблизился и средний уровень цен: в 2004 г. уровень цен в Украине составлял 36% от уровня цен в США, а к 2008 г. этот показатель поднялся до 55%.

цен и недостаточной покупательной способностью населения.

Вместе с тем, анализируя фактические данные, легко убедиться, что объемы импорта в 2005–2008 гг. увеличивались быстрее, чем экспорт (табл. 8). Это привело к возникновению значительного отрицательного сальдо внешнеторгового баланса по торговле товарами. Однако причина такого резкого увеличения импорта не в валютной мотивации: его можно рассматривать как следствие других факторов, в частности, целенаправленной политики правительства, ориентированной

Таблица 7

Оценка рейтинга Украины по влиянию валютных курсов на мотивацию субъектов внешнеэкономической деятельности за период 2005–2008 гг.

Субъект	Рейтинг рыночного курса национальной валюты курс:	Рейтинг соотношение PPP и ER	Суммарный рейтинг
импортер	0	-3	-3
экспортер	0	3	3
инвестор	0	3	3

Таблица 8

Темпы роста товарного экспорта и импорта Украины*

Год	Темпы роста (в процентах к предыдущему году)		Сальдо торгового баланса (млрд дол. США)
	экспорта	импорта	
2004	141,6	126,0	3,67
2005	105,0	124,6	- 1,85
2006	112,1	124,6	- 6,67
2007	128,4	134,7	- 11,4
2008**	141,7	149,4	- 17,71

*Рассчитано по: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**За 11 месяцев.

на пополнение рынка предметов потребления для покрытия возрастающего спроса в результате значительных денежных выплат, а также чрезмерная ориентация на расширения потребительского кредита, не обоснованная ожидаемыми реальными доходами для его погашения. Перечисленные факторы в последующем сыграли роль ускорителей развития финансового и экономического кризиса в Украине.

Анализ географической структуры украинского импорта подтверждает правильность еще одного утверждения, высказанного нами ранее: стремление импортера найти такого зарубежного партнера, в стране которого разрыв между PPP и ЕР наибольший (табл. 9). За последние годы в структуре украинского импорта возрастает удельный вес таких стран, как Польша, Китай, Турция. По нашим оценкам, отношение валютного курса доллара США, рассчитанного по паритету покупательной способности национальной валюты, к его официальному курсу в этих странах составляло в 2008 г. (до начала мирового финансового кризиса), соответственно, 82%, 54 и 86%. Одновременно сокращается удельный вес Германии, где

такое соотношение значительно больше 100% [5].

Подтверждением правильности положительной рейтинговой оценки влияния валютных курсов на экспортную деятельность может служить тот факт, что, приходя в себя после ревальвации гривни 2005 г., в последующие годы наблюдался довольно быстрый рост экспорта: темпы прироста экспорта в десятки раз превышали темпы прироста объемов ВВП. Ситуация изменилась с началом мирового финансового и экономического кризиса. В конце 2008 г. и в начале 2009 г. вследствие снижения мирового спроса на основные виды украинской экспортной продукции произошло обвальное сокращение объемов экспорта. Даже пятидесятпроцентная девальвация гривни не смогла спасти ситуацию.

Источником, компенсирующим возможный дефицит иностранной валюты, вызванный отрицательным сальдо торгового баланса, последние годы было положительное сальдо движения инвестиций. Прямые иностранные инвестиции в Украину практически ежегодно увеличивались более чем на 8 млрд. долл. США (табл. 10), тогда как ежегодные инвести-

Таблица 9

Географическая структура украинского импорта товаров
(в процентах от общего объема)*

Страна	2004	2005	2008
Российская Федерация	41,0	35,0	23,1
Туркменистан	6,7	7,4	6,5
Польша	3,3	3,9	5,0
Германия	9,4	9,4	8,3
Китай	2,5	5,0	6,4
Турция	1,3	1,7	2,3

* Рассчитано по: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Таблица 10

**Прирост прямых иностранных инвестиций
в Украину (в млн. долл. США)***

Год	Прирост инвестиций
2004	1696
2005	8022
2006	4811
2007	8303
2008 (за три квартала)	8132

*Рассчитано по: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
ции из Украины составляли несоизмеримо малую величину, исчисляемую несколькими миллионами долларов (по состоянию на 1.01.07 все прямые инвестиции из Украины составляли 221 млн дол.). Исключение составил 2007 г., когда единовременно из Украины было вывезено около 6 млрд дол., в том числе за четвертый квартал – 5,3 млрд дол. Это существенно подорвало валютный баланс на украинском рынке и во многом послужило причиной последующей девальвации гривни в ходе финансового кризиса.

Выводы

Проведенный анализ влияния соотношения паритета покупательной способности и рыночного курса национальной валюты на мотивацию поведения субъектов внешнеэкономической деятельности позволяет сформулировать ряд теоретических и практических выводов.

1. Влияние валютного курса на условия внешнеэкономической деятельности не может быть эффективно оценено только на основе учета динамики рыночной (официальной) цены иностранной валюты, выраженной в национальных денежных единицах. Не менее важное влияние на реализацию интересов экспортёра, импортера и инвестора оказывает соотношение паритета покупательной способности и рыночного курса национальной валюты. Достаточно полно это соотношение характеризует показатель общего уровня цен, широко используемый в мировой статистике.

2. Закон одной цены находит свое статистическое подтверждение, выражющееся в тенденции сближения общего уровня цен в абсолютном большинстве стран. Некоторые исключения из правил

вызваны целенаправленными действиями правительств отдельных стран по регулированию рыночного валютного курса.

3. Изменения валютного курса и его соотношения с паритетом покупательной способности разнонаправлено влияют на мотивацию поведения импортера и экспортёра. Интересы инвестора совпадают с интересами импортера в оценке влияния рыночного валютного курса и с интересами экспортёра в оценке влияния соотношения PPP и ER.

4. Оценить влияние валютных курсов на мотивацию поведения субъектов внешнеэкономической деятельности можно с помощью рейтингования стран, присваивая те или иные рейтинговые баллы в зависимости от направления и скорости изменения паритета покупательной способности и рыночного курса национальной валюты. Полученные рейтинги позволяют выделить среди множества факторов, определяющих реальные действия субъектов, именно те, которые связаны с изменениями валютных курсов.

5. Применение разработанной методики рейтингования позволяет утверждать, что, в отличие от весьма распространенной точки зрения, валютная ситуация в Украине в 2005–2008 гг. не было особенно благоприятная для ускоренного развития импорта. Опережающий его рост по сравнению с экспортом был определен другими факторами, прежде всего тарифным и нетарифным регулированием.

Список использованной литературы

1. International Economics: Theory and Policy (7th Edition) by Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld. – Addison Wesley, Jul 2006. – 680 p.
2. International Economics (7th Edition) by Stephen Husted, Michael Melvin. – Addison Wesley, 2007. – 564 p.
3. В европейской статистике сравнительный уровень цен рассчитывается как соотношение паритета покупательной способности и рыночного обменного курса национальной валюты.
4. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1090,30070682,1090_33076576&_dad=portal&_schema=PORTAL

5. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html#top>
6. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

7. Геец В. Никто не знает, что с нашими валютными резервами / В. Геец // 2000. — №3—4. — 23—29 января 2009 г.

Отримано 12.02.2009

УДК 339.72

І.Л. САЗОНЕЦЬ, доктор економічних наук, професор, декан факультету міжнародної економіки, академік Академії економічних наук України;

О.В. КРИВОРУЧКО, аспірант Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

ГЕНЕЗА РОЗВИТКУ ХАРАКТЕРНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЄВРООБЛІГАЦІЙ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

Стаття розглядає механізм залучення інвестицій за рахунок використання єврооблігаций. У статті проаналізовано структуру емісії єврооблігаций резидентами України та визначено сучасні напрямки використання фінансових інструментів для підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних суб'єктів господарювання.

В статье рассматривается механизм привлечения инвестиций за счет использования еврооблигаций. Проанализирована структура эмиссии еврооблигаций резидентами Украины и определены современные направления использования финансовых инструментов для повышения инвестиционной привлекательности отечественных субъектов хозяйствования.

The article studies the mechanism of attracting investments using Eurobonds. It analyses the structure of issuing Eurobonds by residents of Ukraine and defines the ways of using financial instruments to increase investment attractiveness of Ukrainian economic agents.

єврооблігація, інвестиції, валютні відносини, емісійна політика, резиденти

Перебування внутрішніх фінансових ринків України на стадії активного формування інфраструктурних елементів та інституційного наповнення не дозволяє адекватно задовільнити потреби економіки у довгострокових фінансових ресурсах, які необхідні для масштабного переоснащення виробництва великих промислових підприємств, реалізації інфраструктурних проектів чи розвитку відносно нових форм господарської діяльності. Тобто сучасний стан внутрішніх ринків капіталу створює передумови для збільшення уваги, особливо великих корпорацій національного масштабу до зовнішніх, міжнародних ринків.

Іншим фактором, вплив якого найчастіше має вирішальне значення для обрання варіантів організації запозичення, виступає вартість залучення капіталу. Відносно висока вартість капіталу в Україні виступає стримуючим фактором для зростання темпів розвитку соціально-економічних показників в державі.

Необхідно зазначити, що відповідні, наведені вище, обставини, які зумовлю-

ють зростання уваги вітчизняних компаній до варіантів залучення інвестицій із зовнішніх ринків, виступали у 1950-х роках передумовою розвитку ринку єврооблігаций в світі. Значна різниця у вартості запозичення фінансових ресурсів на національних ринках, які спостерігалися у 1940-х роках, створювала засади для формування інструменту, який би дозволив скористатися вигідною кон'юнктурою національних ринків іноземних держав. Європейські корпорації значну увагу приділяли можливості фінансування за рахунок облігаційних позик на ринку США, де відсоткові ставки, внаслідок істотно менших втрат, завданіх другою світовою війною, були нижчі за європейські. Інструментом залучення коштів з-за кордону стали іноземні облігації, розміщення яких здійснювалось на зовнішніх для емітента ринку, у відповідній валуті такого ринку. Проте низькі відсоткові ставки у доларах робили привабливими і випуски облігацій в доларах для обігу поза межами США (що і призвело до появи в майбутньому нового

інструменту на міжнародному ринку позичкових капіталів – єврооблігацій). Іншим стимулом для розвитку ринку єврооблігацій стала наявність обмежень на діяльність суб'єктів ринку позичкового капіталу в межах національних кордонів [8].

Генеза розвитку ринку єврооблігацій є предметом дослідження Р. Левіча, М.С. Мендельсона, Дж. Фредерика, Р. Фишера, Ф.Дж. Фабоцци, серед українських науковців еволюцію ринку єврооблігацій досліджували Т.П. Вахненко, З.Г. Ватаманюк, Н.В. Стукало, А. Мельник, В.М. Падалка, І.П. Шульга.

Найбільшим єдиноособовим емітентом єврооблігацій є уряд України. Аналіз діяльності вітчизняного державного сектора як міжнародного боржника, дослідження питань збільшення державного боргу і особливостей управління ним, були проведені такими вітчизняними науковцями, як Ю.В. Пасічник, В.В. Козюк, Р. Балакін, О. Барановський, Т. Бондарук, А. Бортнік, Т.П. Вахненко, Б. Мізюк, В. Степаненко, В. Ліосвенко, М. Єрмощенко, С. Льовочкін. Зауважимо, що питання управління державним зовнішнім боргом цікавило економістів-науковців з часів Адама Сміта, питання державного боргу висвітлено у працях Дж.М. Кейнса, К. Дитцеля, М. Кралберга, А. Кавако-Сільви, А. Лернера, Р. Масгрейва та Ф. Небеніуса.

Управління муніципальними запозиченнями і аналіз їх потенціальних можливостей та небезпек виступають предметом дослідження В.В. Зайчикова, В.М. Падалки, Р.В. Рака та ін.

Особливу увагу корпоративному зовнішньому боргу у наукових працях приділяють А.А. Грищенко, Т.Є. Унковська, С.А. Буковинський. З іншого боку, питання зміни пропорції власних і запозичених ресурсів – невід'ємна частина фінансової стратегії підприємства. Питання раціональності залучення фінансових ресурсів з міжнародного ринку капіталу висвітлювали И.А. Бланк, В.В. Ковалев, Н.Н. Тренев, О.М. Ястремська, А.В. Гриньов та інші вітчизняні автори.

Значний внесок у вивчення діяльності комерційних банків з приводу формування ресурсної бази здійснили такі українські науковці: О.В. Васюренко, А. Гальчинсь-

кий, А.А. Грищенко, В.Д. Лагутін, І.О. Лютий, Н.І. Версаль, В.І. Міщенко, А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна, В.М. Шулудько.

Стрімкий перехід до зasad ринкового середовища в економіці Україні призвів на початку 1990-х до активного накопичення кризових явищ в народному господарстві країни – негативні наслідки від різкого розірвання виробничих зв'язків вимагали від підприємств значних поточних витрат, скороочуючи таким чином їх можливості з інвестицій в основний капітал, знос якого накопичився і в деяких галузях досяг критичного рівня.

Важливість зовнішніх джерел фінансування підвищується відсутністю достатнього кола внутрішніх інвесторів (недержавних пенсійних фондів, страхових компаній, інститутів спільного інвестування тощо), які поки що перебувають в стадії активного розвитку та на сучасному етапі не володіють достатніми активами для здійснення вищезазначених завдань.

Таким чином, проблема визначення терміну та характерних особливостей єврооблігацій дозволить підвищити ефективність їх використання як інструменту залучення інвестицій.

Серед складових елементів міжнародного ринку позичкових капіталів найбільш прийнятним за строками, вартістю та обсягами для вітчизняних великих компаній є ринок єврооблігацій. Визнання його як оптимального для залучення фінансових ресурсів базується, перш за все, на великих обсягах, які потрібні на реалізацію масштабних проектів в економіці країни, а також можливості довготермінового залучення інвестицій.

На сучасному етапі розвитку вітчизняної нормативно-правової бази, законодавством не встановлено визначення єврооблігацій і, відповідно, не вказано їх види та характеристики.

Законодавство Європейського союзу визначає єврооблігації у більш широкому сенсі – як цінні папери, які обертаються на ринку і задовольняють низку вимог:

– андерайтером цих цінних паперів має виступати синдикат, який складається з як мінімум двох членів, що мають зареєстровані офіси в різних країнах;

— цінні папери пропонуються у значних обсягах в одній або декількох країнах, відмінних від країни емітента;

— первинна підписка на єврооблігації може бути здійснена виключно через кредитні чи інші фінансові установи [4].

Директивою також визначено типи європаперів:

1. Євроноти (medium-term euronotes — EMTN) — середньострокові облігації, випуск яких здебільшого здійснюється під конкретного інвестора (кредитора).

2. Євровекселі (euro-commercial paper — ECP) — незабезпечені зобов'язання, які не обертаються на вторинному ринку.

3. Міжнародні облігації (international bonds) — поділяються на єврооблігації (eurobonds), іноземні облігації (foreign bonds), глобальні облігації (global bonds) та паралельні облігації (parallel bonds).

Таким чином, у законодавстві Європейського союзу закріплено виділення єврооблігацій та іноземних облігацій як підвидів міжнародних. Analogічне визначення міститься у працях Е.Ф. Брігхема: під іноземною облігацією він розуміє облігацію, яка продана закордонним позичальникам, але деномінована в валюті тієї держави, де вона реалізована. Єврооблігація являє собою облігацію, продану в іншій державі, але не в державі, у валюті якої вона деномінована [1].

Проводячи класифікацію світових ринків облігацій, Ф.Дж. Фабоцци наголошує на доцільноті використання терміну глобальна облігація — як боргового зобов'язання, яке одночасно розміщується на ринках декількох країн [10].

З урахуванням розвитку та впливу на міжнародний ринок позичкових капіталів з боку процесів глобалізації, поділ на ринок єврооблігацій та ринок іноземних облігацій поступово втрачає сенс. Так, російські вчені І.А. Никонова, С.Е. Нохрін, А.В. Шаталов та українські автори С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій визначають єврооблігації як боргові цінні папери, що випускаються державними органами і корпораціями та мають номінал виражений в іноземній валюті — тобто відмінність валюти номіналу єврооблігації від валюти ринка країни, у межах якої здійснюється реалізації емісії (її частини), не є обов'язковою [6].

Виходячи із зазначених визначень і особливостей функціонування сучасного ринку єврооблігацій, найбільш раціональним буде таке визначення: єврооблігація — емісійний борговий цінний папір на пред'явника, який обертається на зовнішніх для емітента ринках, як правило, у значних (понад 100 млн дол. США) обсягах і на довгостроковій основі, деномінований у валюті відмінній від національної валюти емітента, розміщення якого здійснює міжнародна фінансова установа (інвестиційний банк) або група (синдикат) таких установ [8].

Наявність зазначеного поділу єврооблігацій на підвиди та співіснування значного кола відповідних визначень обумовлено історичними аспектами розвитку міжнародного ринку позичкових капіталів.

Питання визнання емісії, яку слід вважати першим випуском єврооблігацій, до сьогодні залишається відкритим. Більшість науковців вважає першим випуском єврооблігацій емісію 1963 р. італійською компанією Concessione e Construzioni Autostrade: обсяг емісії склав 15 млн дол. США, ставка купона — 5,5%. Лід-менеджером випуску став S.G.Warburg&Co.

Проте існують інші точки зору: Річардом Левічем у роботі «Міжнародні фінансові ринки», визначається обсяг емітований єврооблігацій за період з 1957 по 1962 рр. на рівні 500 млн долларів США, на його думку за вказаній період було здійснено 22 випуски єврооблігацій [13]. Мендельсон М.С. у своїй публікації «Гроші в русі», зауважує на необхідність вважати першим випуск єврооблігацій на суму 5 млн долларів США Бельгійською нафтовою компанією Petrofina S.A. у 1957 р. [12]. У свою чергу, Дж. Фредерік і Р. Фішер відзначають португальську нафтovу компанію «Sacor» після здійснення розміщення у 1961 р. — як першого емітента єврооблігацій [11].

Головним чином, усі визначення першої емісії єврооблігацій відрізняються одною від одної оцінкою характеристик, емітованих наведеними компаніями, цінних паперів та, відповідно, їх співвідношенням з класичними ознаками єврооблігацій.

Динамічний розвиток ринку єврооблігацій був обумовлений перш за все двома фундаментальними факторами: з одно-

го боку, з розвитком глобалізації почали з'являтися багатонаціональні транснаціональні компанії – що суттєво збільшило попит з їх сторони на позичковий капітал, з іншого – зі зростанням доходів з відносно нових джерел (наприклад доходи від нафтової промисловості) та накопиченням резервів країн, що розвиваються, виникла необхідність у низькоризиковому ліквідному інструменті, який би задовольнив нових, перш за все інституційних, інвесторів за своїми обсягами [9].

Наведені обставини середини 60-х років двадцятого століття створили передумови до стрімкого розвитку ринку єврооблігацій, зростання кількісних та якісних характеристик його інструментів і перетворення їх на гнучкий механізм залучення фінансових ресурсів наділений високим рівнем свободи (відносно багатьох національних ринків) та відсутністю прямого оподаткування.

Зі зростанням вартості нафти на міжнародному ринку, відбувався ріст капіталів – який призводив до необхідності розвитку надійних, довгострокових та значних за обсягами інструментів фінансового ринку – як наслідок, протягом 1975–1979 рр. ринок єврооблігацій зрос у 2 рази.

Іншим важливим етапом становлення ринку єврооблігацій – як альтернативі синдикованим кредитам стали у середині 1980 років кризи Латиноамериканських держав. Значний внесок у спрощення виходу країн, що розвиваються, на міжнародний ринок цінних паперів зробила схема реструктуризації боргів Бреді, за якою для реалізації реструктуризації боргу необхідно узгодити програму дій уряду країни з Міжнародним валютним фондом (Structural Adjustment Program). Програма дій має пропонувати інвесторам (власникам «проблемних боргів») обмін короткота середньострокових боргових інструментів на довгострокові облігації, деноміновані, як правило, у валюті країни з числа G7 («великої сімки»), котрі частково забезпеченні цінними паперами уряду США (US T-Bills), при цьому відбувається часткове списання заборгованості (до 50%). Вперше ініціатива використання такого плану реструктуризації була розглянута у 1989 році у Мексиці. Протягом 1989–

1998 рр. за планом Бреді, було реструктуровані облігації, номінальною вартістю 132,84 млрд дол. США.

Лібералізація валютних відносин дозволила, створюючи інвестиційні портфелі, диверсифікувати їх за валютними ризиками, що вимагало розвитку якісно нових інструментів фінансово ринку – якими стали єврооблігації. Розвиток ринку призвів до урізноманітнення якісних характеристик єврооблігацій: наприклад, за сім років (з 1980 до 1987 рр.) частка єврооблігацій деномінованих у японських єнах зросла з 1,3 до 15,5% [8]. Поступово почали змінюватися у широкому діапазоні строки запозичення, з'явилися облігації з плаваючою ставкою та вбудованими опціонами.

Зі зростанням ринку проходив процес спрощення виходу на нього відносно невеликих компаній. Одночасно з цим відбувалося зростання кількості значних за розмірами (понад 2–3 млрд дол. США) емісій, розвиток яких пов’язаний зі зростанням попиту інвесторів на якісні кредитні ризики з одного боку і спробами використання періоду низьких ставок емітентами (здебільшого ТНК) з іншого [2].

Оцінюючи причини постійно зростаючого попиту на єврооблігації з боку інвесторів, Френк Дж. Фабоцци акцентує увагу на можливості диверсифікації портфеля цінних паперів через інвестиції в облігації деноміновані в різних валютах [10]. У 1980-х та 1990-х роках практика підтверджувала теорію використання єврооблігацій з ключовою метою диверсифікації портфеля цінних паперів за валютними ризиками, проте сучасні дослідження, наприклад, робота Роберта Літтермана «Ринки недоларових облігацій: можливості для портфельних менеджерів США», значною мірою ставить під сумнів величину зниження ризиків. Проте, очевидно, що використовуючи інструменти хеджування валютних ризиків, інвестор за допомогою стратегій побудованих на використанні різниці відсоткових ставок у різних країнах може значною мірою оцінити ефективність інвестування в єврооблігації.

Узагальнюючи особливості ринку єврооблігацій, необхідно окреслити переваги єврооблігацій перед альтернативними джерелами фінансування, які можливо сформулювати наступним чином: перш

за все, відсутність обмежень, щодо обсягів інвестиційних ресурсів та відносно невисока вартість залучення фінансових ресурсів. Процедурні особливості процесу залучення капіталу на ринку єврооблігацій і значні за обсягами ресурси інвесторів створюють передумови для залучення ресурсів на більш вигідних умовах ніж на будь-якому з національних ринків, оскільки високий рівень конкуренції серед інвесторів призводить до зниження доходності інвестицій при купівлі якісного кредитного ризику. Крім того, варто відзначити, що емісія єврооблігацій здебільшого здійснюється у валютах розвинутих держав (долари США, євро, японська ѹена, швейцарський франк та фунти стерлінгів), базові відсоткові ставки за користування фінансовими ресурсами в яких нижчі за ставки у національних валютах країн, що розвиваються.

Вперше вихід на міжнародний ринок позичкових капіталів Україна здійснила у 1995 р., коли було розміщено єврооблігації у паперовій формі на пред'явника обсягом 1,4 млрд дол. США з метою залучення коштів для здійснення розрахунків з російським ВАТ «Газпром». Зазначимо, що на вторинному ринку єврооблігацій угоди з даними цінними паперами укладалися рідко, що говорить про певне не сприйняття ринком [9].

Згодом, у серпні 1997 р., було одержано першу фідуціарну позику обсягом 396,86 млн. дол. США від Nomura International. Строк запозичення складав 1 рік (до 12 серпня 1998 р.). Позика була профінансована за рахунок випуску облігацій з нульовим купоном – загальна номінальна вартість облігацій склала 450 млн дол. США, доходність розміщення склала 12,5%. Відзначимо, що вперше кредитний рейтинг Україні, як суверенному

позичальному, було присвоєно рейтинговим агентством Moody's лише 6 лютого 1998 року. Тобто розміщення облігацій здійснювалися на досить вдалих умовах за відсутності у емітента будь-якої офіційної міжнародної експертної оцінки кредитоспроможності [5]. Безумовно, виходячи з класичних ознак єврооблігацій як стратегічного інструменту залучення інвестицій на тривалий строк, обидва наведені вище випуски складно віднести до єврооблігаційних запозичень (перш за все через незначний строк обігу цінних паперів), проте, виходячи з того, що це були дебютні випуски, їх якісні характеристики поступаються головним ознакам – валюті номіналу облігацій та ринку розміщення, відмінним від національних для емітента.

Висока ефективність роботи на ринку єврооблігацій призвела до зростання їх емісій в Україні з 440 млн дол. США у 2003 до 12,79 млрд у 2007 р. Розподіл емісій та зміни їх характеристик за секторами економіки наведено у табл. 1.

Ринкова система, в силу своєї природи, постійно генерує процеси, спрямовані на порушення її рівноваги. Використання єврооблігацій також створює наслідки, які за певних умов мають негативний характер, основними з них є наступні:

- оскільки запозичення здійснюється у іноземній для емітента валюті, відбувається зростання залежності конкретного емітента та країни в цілому від зовнішніх факторів, які, в першу чергу, пов'язані із валютними ризиками;

- орієнтація на зовнішні джерела залучення капіталу може привести до уповільнення розвитку ринків внутрішніх боргових інструментів, що ускладнить розвиток фондового ринку країни: зменшить кількість якісних кредитних ризиків та

Структура емісій єврооблігацій резидентами України за секторами економіки станом на 01.10.2008 року

Обсяг емісії	Корпоративні єврооблігації	Муніципальні єврооблігації	Державні єврооблігації
Кількість емісій в обігу	31	3	5
Обсяг емісій, млн дол. США	7 293,92	700,00	3 800,00
Частка в загальному обсязі емісій в обігу	61,84%	5,94%	32,22%
Середньозважені купонні ставки	8,8%	8,3%	6,9%
Середньозважені обсяги запозичення, млн дол. США	235,3	233,3	760,0

мотивацію національних органів влади до активних дій з формування відповідного внутрішнього ринку, останнє особливо актуально для ринків країн, що розвиваються – як наслідок, відбувається поглиблення залежності від зовнішніх ринків;

– необхідність утримання резервів у відповідних іноземних валютах, що за певних умов призводить до зростання вартисті обслуговування боргу, і призводить до менш ефективного використання фінансових ресурсів;

– єврооблігації – інструмент стратегічного фінансування, для отримання істотних переваг від використання якого необхідно виконати низку процедурних вимог – що суттєво збільшує підготовчий період до здійснення запозичення (в окремих випадках до 6 місяців – без врахування очікувань оптимальних кон'юнктурних умов емісії), тому єврооблігації здебільшого не дають змоги отримати фінансування поточних витрат;

– великі витрати на розміщення та обслуговування єврооблігацій призводять до зростання обсягів їх емісії – для підвищення ефективності наведених витрат, що унеможливлює доступ до їх випуску з боку емітентів навіть середнього розміру.

З моменту появи на початку 1960-х років, ринок іноземних облігацій істотно еволюціонував: зростали обсяги випусків, урізноманітнювалися якісні характеристики емісій, розширювалось коло емітентів, відбулося поступове нівелювання кордонів фінансових ринків. Результатом такої еволюції стала поява та активний розвиток єдиного міжнародного ринку позичкових капіталів, який потребував якісно нових інструментів зачленення фінансових ресурсів. Відповідно на потреби ринку стала поява єврооблігацій, як специфічного інструменту міжнародного перерозподілу капіталу, використання якого можливе лише для стабільних високонадійних емітентів.

Недостатність внутрішніх джерел фінансування призводить до необхідності врегулювання дисбалансу попиту та пропозиції на капітал в Україні за рахунок міжнародних ринків, робота на яких має значну низку переваг не тільки для резидентів країн, що розвиваються, проте і транснаціональних та багатонаціональних

копаній – представників розвинутих країн. Зосередження уряду, великих національних компаній та установ на зовнішніх фінансових ринках (зокрема на ринку єврооблігацій) призводить до скорочення пропозиції якісних кредитних ризиків на ринках капіталу в межах національних кордонів, що має значні негативні наслідки для економіки.

Наведені вище факти обумовлюють необхідність використання зовнішніх ринків, перш за все, для покриття витрат спрямованих на формування адекватного середовища на вітчизняних ринках позичкових капіталів, що дозволить забезпечити зменшення залежності економіки від коливань кон'юнктури світових ринків. Історичний шлях розвитку єврооблігацій як самостійного інструмента фінансового ринку засвідчує, що ефективність його використання найбільше пов'язана з оптимізацією ризикової складової зачленення інвестицій в іноземній для емітента валюти. Отже, формування адекватної нормативно-правової бази, яка б забезпечувала ефективний розподіл валютних ризиків через, перш за все, експортно-орієнтовані галузі – важливе стратегічне завдання, від вирішення якого залежить майбутнє економіки в стратегічній перспективі.

Список використаної літератури

1. Брігем Е.Ф. Основи фінансового менеджменту / Е.Ф. Брігем. – К.: Видавництво «Молодь», 1997. – 998 с.
2. Ватаманюк З.Г. Ринок цінних паперів в умовах фінансової глобалізації / З.Г. Ватаманюк, Н.В. Звонар // Фінанси України. – червень. – №6 (139) – 2007. – С. 82–89.
3. Вахненко Т.П. Міжнародний кредит у світовій валюто-фінансовій системі / Т.П. Вахненко // Фінанси України. – Листопад. – №11 (132) – 2006. – С. 143–155.
4. Директива Європейського Союзу про проспекти цінних паперів від 17.03.1989 р. (Prospectus Directive 89/298).
5. Сазонець І.Л. Характерні особливості єврооблігацій та їх історичний шлях розвитку / І.Л. Сазонець, О.В. Криворучко // Проблеми і перспективи розвитку

- банківської системи України – 2009. – Т. 25. – С. 120–128.
6. Мозговий О. Щінні папери: історія та сучасність. Історико-економічний нарис / О. Мозговий, А. Головко, О. Науменко, Ю. Ровинський. – О.: КП ОМД, 2003.
7. Мочерний С.В. Економічний енциклопедичний словник / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій: у 2 т. Т. 1 / За ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.
8. Пасічник Ю.В. Методологічні підходи західної фінансової науки до проблем державного боргу / Ю.В. Пасічник // Фінанси України. – Квітень. – №4 (125) – 2006. – С. 83–91.
9. Стукало Н.В. Глобалізація та розвиток фінансової системи України: монографія / Н.В. Стукало. – Д.: Вид-во «Інновація», 2006. – 248 с.
10. Фабоцци Ф.Д. Ринок облігацій: Аналіз та стратегії / Ф.Д. Фабоцци. – М.: Альпіна Бізнес Букс, 2005. – 876 с.
11. Fisher, Frederick G. Eurobonds. – London: Euromoney Publications, 1988.
12. Mendelsohn, M.S. Money on the Move. New York: McGraw-Hill, 1980.
13. Richard M. Levich. International Financial Markets: Prices and Policies. – McGraw-Hill, 1998.

Отримано 4.02.2009