

ВІСНИК

ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ

Збірник наукових праць

СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА

ВИПУСК 37

ЛЬВІВ
ЛЬВІВСЬКА КОМЕРЦІЙНА АКАДЕМІЯ
2011

Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол. : Башнянин Г. І., Апопій В. В., Вовчак О. Д. та ін.]. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – Вип. 37. — 194 с. – (Серія економічна).

**Збірник наукових праць
Випуск 37**

Відповідно до Постанови Президії ВАК України № 3-05/6 від 06.10.2010 р. збірник включено до переліку фахових видань (економічні науки)

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого ЗМІ від 29.12.2009 р.
Серія КВ № 16224-4696 Р*

*Друкується за ухвалою Вченої ради Львівської комерційної академії
Протокол № 11 від 6 липня 2011 р.*

Редакційна колегія:

Башнянин Г. І., д.е.н., проф. (головний редактор);
Апопій В. В., д.е.н., проф.;
Вовчак О. Д., д.е.н., проф.;
Дайновський Ю. А., д.е.н., проф. (заст. головного редактора);
Копич І. М., к.ф.-м.н., проф.;
Єлейко В. І., д.е.н., проф.;
Мізюк Б. М., д.е.н., проф.;
Ільчук О. О., к.е.н. (відпов. секретар);
Міценко Н. Г., к.е.н., проф.;
Мокій А. І., д.е.н., проф.;
Рудницький В. С., д.е.н., проф.;
Хміль Ф. І., д.е.н., проф.;
Шевчук В. О., д.е.н., проф.

Відповідальний за випуск – д.е.н., проф. Шевчук В. О.

ЗМІСТ

1. ПРОБЛЕМИ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ В „ЗАЛЕЖНІЙ” ЕКОНОМІЦІ

<i>Шевчук В. О.</i> ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ ПІДТРИМАННЯ РІВНОВАГИ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ В “ЗАЛЕЖНІЙ” ЕКОНОМІЦІ.....	5
<i>Чех М. М.</i> ІНФЛЯЦІЙНІ НАСЛІДКИ ПОЛІТИКИ СТИМУЛЮВАННЯ ПОПИТУ.....	14
<i>Довбняк Т. Ф.</i> СЕКТОРАЛЬНИЙ ВПЛИВ ПРОЦЕНТНОЇ СТАВКИ В УКРАЇНІ.....	20
<i>Бардин І. І.</i> СТРУКТУРНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ.....	27
<i>Думич І. І.</i> ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА РОЗВИТОК АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ.....	33
<i>Семів Г. О.</i> ЗАЛЕЖНІСТЬ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ВІД СВІТОВИХ ЦІН НА НАФТУ.....	40
<i>Дем'янчук Ю. І.</i> ВПЛИВ ПРИВАТНИХ ТРАНСФЕРТІВ НА ОБСЯГИ ІМПОРТУ В УКРАЇНІ.....	44

2. ПРОБЛЕМИ ТА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ

<i>Ковтун О. І.</i> МІЖПІДПРИЄМНИЦЬКА КООПЕРАЦІЯ ЯК ЗАСІБ ОРГАНІЗАЦІЇ ПІСЛЯКРИЗОВОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	50
<i>Заблоцький Б. Ф.</i> ПОЛІТИКА РИНКОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ У РЕГІОНІ.....	66
<i>Вірт М. Я.</i> РЕГІОНАЛЬНІ ПРОГРАМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	72
<i>Яремко Л. А.</i> ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ЗАГРОЗИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	76

3. БАНКІВСЬКА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

<i>Кушнір Л. П., Волохов В. І., Дудін С. А.</i> ВПЛИВ ВПРОВАДЖЕННЯ УГОДИ БАЗЕЛЬ-3 НА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	82
<i>Шпаргало Г. Є.</i> ЕФЕКТИВНІСТЬ МЕТОДОЛОГІЇ ОЦІНКИ МАЙНА НЕЗАЛЕЖНИМИ ЕКСПЕРТАМИ.....	87
<i>Горалько О. В.</i> ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА СТАБІЛІЗАЦІЮ ТА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	91
<i>Левченко Л. В., Турчанинова Д. С.</i> ДІЄВА ДЕРЖАВНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ЯК ЗАСІБ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	94
<i>Заболоцький Т. М.</i> КУМУЛЯТИВНІ СУМИ ДЛЯ КОНТРОЛЮ ДОХІДНОСТІ ПОРТФЕЛЮ АКЦІЙ.....	99

4. КООПЕРАТИВНЕ БУДІВНИЦТВО

<i>Семів С. Р., Римарська Р. Ю.</i> ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК НАПРЯМ ПОГЛИБЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ.....	105
---	-----

5. ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

<i>Насадюк І. Б.</i> ПЕРСПЕКТИВИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТНОЇ ЗОНИ У КРАЇНАХ АСЕАН+3 В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ МУЛЬТИВАЛЮТНОЇ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ.....	110
<i>Кундиревич В. П.</i> ГЕОЕКОНОМІЧНИЙ ФОРМАТ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ.....	119
<i>Skrodzka W.</i> CZYNNIKI SPOŁECZNO-DEMOGRAFICZNE W PROBLEMATYCE E-INTEGRACJI.....	124

<i>Сулим М. В., Стефаняк В. І.</i> ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПЕРТНИХ ОЦІНОК ДЛЯ НЕЧІТКОГО МОДЕЛЮВАННЯ ПІСЛЯКРИЗОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ.....	129
<i>Прошак Г. В.</i> СУТЬ І ОСНОВНІ ФУНКЦІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ.....	133
<i>Depta A.</i> ANALIZA KOSZTÓW USŁUG MEDYCZNYCH W WYBRANYM ZAKŁADZIE OPIEKI ZDROWOTNEJ W POLSCE.....	137
<i>Włodarczyk A.</i> WYKORZYSTANIE METODY VaR DO OCENY RYZYKA INWESTYCJI W METALE SZLACHECZNE.....	143
<i>Strzelecka A.</i> OCENA JAKOŚCI USŁUG ZDROWOTNYCH W WYBRANEJ JEDNOSTCE MEDYCZNEJ W POLSCE.....	148
<i>Nieszporska S.</i> PRÓBA OCENY STRUKTURY SYSTEMU OCHRONY ZDROWIA W POLSCE W 2008 R.....	154
<i>Блонська В. І.</i> ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖАХ.....	159
<i>Леценко К.</i> ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ.....	165
<i>Футало Т. В.</i> БАНКІВСЬКЕ ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	170
<i>Анопій В. В., Горбатюк В., Процишин О. Р.</i> ВНУТРІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ: НОВІ ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ.....	178
<i>Варгас В. М.</i> УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО АНТИІНФЛЯЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ.....	184
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ.....	192

1. ПРОБЛЕМИ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ В „ЗАЛЕЖНІЙ” ЕКОНОМІЦІ

УДК 336. 158.2: 339.72.059

Шевчук В. О.

ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ ПІДТРИМАННЯ РІВНОВАГИ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ В “ЗАЛЕЖНІЙ” ЕКОНОМІЦІ

Анотація. Для “залежної” економіки з відмінною секторальною структурою сукупного попиту і пропозиції проаналізовано відмінності між двома механізмами вирівнювання платіжного балансу — за допомогою корекції рівнів цін та/або заробітної плати — на випадок скорочення дефіциту бюджету (фіскальна девальвація). У такому контексті охарактеризовано досвід фіскальної політики в країнах ЦСЄ з фіксованим обмінним курсом під час фінансової кризи 2008—2009 рр. Емпірично виявлено, що в Україні скорочення дефіциту бюджету має такі наслідки: а) поліпшення сальдо поточного рахунку, б) гальмування інфляції, в) підвищення реальної процентної ставки, г) зменшення реальної заробітної плати. Отримані результати передбачають дієвість фіскальної девальвації як альтернативи знеціненню грошової одиниці.

Ключові слова: “залежна” економіка, вирівнювання платіжного балансу, фіскальна девальвація, фіксований обмінний курс, заробітна плата, реальна процентна ставка, країни ЦСЄ

Shevchuk V.

FISCAL POLICY AND THE BALANCE-OF-PAYMENTS ADJUSTMENT IN A DEPENDENT ECONOMY

Summary. For a dependent economy with the disaggregated structure of aggregate demand and supply, important differences between price and wage mechanisms of the BOP adjustment, are analyzed for the case of fiscal contraction, which used to be referred resently to as fiscal devaluation. In this respect, fiscal policies of the Central and East European (CEE) countries with a fixed exchange rate regime during the world financial crisis of 2008—2009 are taken into account. It is obtained that a restrictionary fiscal policy stance in Ukraine is associated with an improvement in the current account balance, disinflation, an increase in the real interest rate, and real wage cuts. Our results argue in favor of fiscal devaluation as in Ukraine a viable alternative for the nominal exchange rate depreciation.

Key words: “dependent” economy, balance-of-payments adjustment, fiscal devaluation, fixed exchange rate, wage, real interest rate, CEE countries

1. Вступ

Однією з найбільш виразних характеристик багатьох трансформаційних економік є “залежний” характер попиту і пропозиції, що виявляється в обмежених можливостях реалізації частини виробленої продукції — товарів внутрішньої торгівлі (Q^N) — на світовому ринку. Інша частина сукупної пропозиції — товари зовнішньої торгівлі (Q^T) — можуть експортуватися або конкурувати з імпортом. В економіках з невеликим сектором Q^T на випадок погіршення сальдо платіжного балансу, передусім за операціями фінансового рахунку, істотні труднощі може створити неможливість оперативного збільшення експорту або заміщення імпорту, що, зі свого боку, вимагатиме непропорційно великого

обмеження попиту на товари зовнішньої торгівлі, а це зумовлює пропорційне зменшення попиту в секторі Q^T , а відповідно — поглиблену стагнацію сукупного попиту і пропозиції. Оскільки в такому разі для вирівнювання платіжного балансу вимагається підвищення амплітуди девальвації грошової одиниці, це може додатково обмежити обсяги виробництва за умови промовистої залежності від реальної вартості грошових активів [5, с. 318—346; 12, р. 594—613].

У “залежній” економіці ефективність фіскальної політики як засобу вирівнювання платіжного балансу залежить від структури видатків — на товари внутрішньої і зовнішньої торгівлі [5, с. 318—346; 12, р. 594—613], характеру видатків — спожив-

чого чи інвестиційного [8, р. 453–463], особливостей оподаткування окремих секторів [9, р. 450–476], функціонування ринку робочої сили [10, р. 888–889] або міжчасових ефектів [7, р. S207–S220]. Загалом у “залежній” економіці зі значним ефектом добробуту не виключено, що після скорочення дефіциту бюджету відбуватиметься сприятливе одночасне (1) поліпшення сальдо експорту-імпорту товарів і послуг та (2) поживлення динаміки виробництва, хоча такий перебіг подій менш ймовірний за умови визначення сальдо поточного рахунку лише попитом на товари експорту та імпорту [5, с. 320–336].

У даному дослідженні поставлено за мету проаналізувати дієвість декількох трансмісійних механізмів фіскальної політики — цінового, процентного і заробітної плати — для конкретних умов економіки України. При цьому використано необхідні теоретичні аргументи та доречні аналогії з країнами Центральної і Східної Європи (ЦСЕ), що активно використовували рестрикційну фіскальну політику як елемент антикризових стабілізаційних заходів. Структура статті відбиває поставлені завдання. Спочатку стисло охарактеризовано засадничі механізми поліпшення сальдо поточного рахунку, а на цій основі — зроблено аналітичну реконструкцію причинно-наслідкових зв'язків так званої фіскальної девальвації, коли скорочення дефіциту бюджету використовується як своєрідний заміник девальвації грошової одиниці. У такому контексті охарактеризовано досвід фіскальної політики в країнах ЦСЕ з фіксованим обмінним курсом під час фінансової кризи 2008–2009 рр. Емпіричні оцінки впливу сальдо бюджету для України становлять логічний підсумок проведеного дослідження. Головний висновок полягає у тому, що скорочення дефіциту бюджету супроводжується поліпшенням сальдо поточного рахунку, гальмуванням інфляції та підвищенням процентної ставки в реальному вимірі (з врахуванням інфляції), а також зниженням реальної заробітної плати.

2. Фіскальні механізми поліпшення сальдо поточного рахунку

За умови декомпозиції виробництва на два сектори — внутрішньої і зовнішньої торгівлі — на випадок скорочення дефіциту бюджету дієвими чинниками поліпшення сальдо платіжного балансу стають:

- 1) поліпшення цінових співвідношень у зовнішній торгівлі;
- 2) зменшення внутрішньої абсорбції;
- 3) збільшення реальної вартості грошових активів;
- 4) підвищення реальної процентної ставки;
- 5) зменшення зайнятості у державному секторі.

За умови визначення сальдо поточного рахунку попитом і пропозицією товарів зовнішньої торгівлі скорочення дефіциту бюджету має експансійний вплив незалежно від системи обмінного курсу — плаваючого чи фіксованого [5, с. 336–346]. Інструментальними чинниками стають зменшення внутрішньої абсорбції (безпосередній вплив) та

поліпшення цінових співвідношень у зовнішній торгівлі (опосередкований вплив). Обидва ефекти тим відчутніші, чим вищою є частка товарів Q^T у внутрішній абсорбції. Результат стає протилежним на випадок визначення сальдо поточного рахунку попитом на товари експорту-імпорту, що надає модельним припущенням “залежної” економіки виразного кейнсіанського характеру [там же, с. 320–336].

Вплив цінового чинника не обмежується поліпшенням цінових співвідношень у зовнішній торгівлі, а стосується залежності від реальної вартості грошових активів приватного споживання (ефект добробуту) та сукупної пропозиції (фінансовий ефект). Після скорочення дефіциту бюджету наступне зниження рівня внутрішніх цін дозволяє сподіватися на збільшення грошової маси в реальному вимірі, що сприятиме поліпшенню сальдо поточного рахунку, якщо фінансовий ефект в секторі товарів зовнішньої торгівлі переважає відповідний ефект добробуту в цьому ж секторі. Збільшення реальної вартості грошових активів ймовірніше очікувати за умови формування інфляційної динаміки переважно цінами товарів внутрішньої торгівлі.

Переважно скорочення дефіциту бюджету асоціюється зі зниженням процентної ставки, що відповідає логіці стандартної моделі Манделла—Флемінга, проте у складнішому модельному контексті не виключено, що зниження цін (гальмування інфляції) зумовить цілком протилежний вислід — підвищення реальної вартості кредитних ресурсів. Зокрема, цього можна очікувати від збільшення приватного споживання або інвестицій на випадок дотримання тотожності Рікардо. В такому разі виникають очікування майбутнього зниження податків, що зумовлює поживлення попиту в приватному секторі, а це, зі свого боку, зумовлює підвищення процентної ставки.

Нарешті, ще один механізм створює ринок праці. Ф. Лейн і Ф. Перотті запропонували модель “залежної” економіки, де головний механізм впливу на сальдо поточного рахунку зменшення зайнятості у державному секторі, що створює тиск у бік зниження заробітної плати в секторі Q^T [10, р. 887–895]. Збільшення обсягів виробництва товарів експорту або товарів-замінників імпорту повинно поліпшити торговельний баланс. Позитивний вплив виразніший за умови тимчасового фіскального шоку, але може спостерігатися для перманентного скорочення дефіциту бюджету, якщо приватне споживання та інвестиції мають інерційний характер.

Модель Лейна—Перотті передбачає, що уряд і приватні підприємці конкурують на єдиному ринку праці, так що обидва сектори — державний та приватний — характеризуються спільною середньою заробітною платою. Виробництво в обох секторах — приватному і державному — залежить лише від залучення робочої сили:

$$\begin{aligned}
 Y &= f(L), & f' > 0, & f'' > 0, \\
 Y_G &= L_G,
 \end{aligned}
 \tag{1}$$

де Y і L — виробництво та зайнятість у приватному секторі, Y_G і L_G — виробництво та зайнятість у державному секторі.

Пропозиція робочої сили становить:

$$L^s = l \left(\frac{W(1-\tau)}{E} \right), \quad l' > 0, \quad (2)$$

де W — номінальна заробітна плата, τ — податок на заробітну силу, а E — номінальний обмінний курс.

Таким чином, пропозиція робочої сили зростає у випадку підвищення номінальної заробітної плати, зниження податку на заробітну плату і зміцнення грошової одиниці.

Попит на робочу силу становить:

$$L^d = d(P^*), \quad d' < 0, \quad (3)$$

де P^* — рівень цін товарів зовнішньої торгівлі.

Залежність попиту на робочу силу від P^* означає брак досконалої конкуренції. За такої умови подорожчання вироблених у приватному секторі товарів зовнішньої торгівлі зумовлює зниження попиту на них, а відповідно — зменшення зайнятості.

Граничні кошти виробництва залежать від реальної заробітної плати

$$P^* = p \left(\frac{W}{E} \right), \quad p' > 0, \quad p'' < 0. \quad (4)$$

У разі збільшення номінальної заробітної плати або ревальвації грошової одиниці, кошти виробництва зростають, однак припущення щодо можливості $p'' > 0$ означає, що виробники можуть уникати перенесення коштів виробництва до споживачів.

У двох сегментах приватного сектора з (1) фіксованою і (2) гнучкою заробітною платою наслідком збільшення зайнятості в урядовому секторі стає¹:

а) фіксований обмінний курс

$$\frac{d \log(W/E)}{d \log L_G} = \lambda \frac{d \log(\tilde{W}/E)}{d \log L_G}, \quad (5a)$$

б) плаваючий обмінний курс

$$\frac{d \log(W/E)}{d \log L_G} = \lambda \frac{d \log(\tilde{W}/E)}{d \log L_G} - (1-\lambda) \frac{d \log E}{d \log L_G}, \quad (5b)$$

де \tilde{W} — рівноважне значення реальної заробітної плати.

В обох випадках після скорочення дефіциту бюджету відбувається зниження заробітної плати. За умов плаваючого обмінного курсу додатковий вплив створює знецінення грошової одиниці, що посилює тенденцію до зниження рівноважної ре-

альної заробітної плати. Зрозуміло, що така структурна риса співпадає з теоретичними передбаченнями відомої моделі Манделла—Флемінга для високої мобільності капіталу, коли поліпшення сальдо бюджету супроводжується зниженням процентної ставки, а це зумовлює відплив капіталу і знецінення грошової одиниці.

Сприятливе для торговельного балансу зниження RER можна отримати внаслідок скорочення дефіциту бюджету за допомогою зменшення урядових видатків на споживання [8, р. 453—463]. Зменшення попиту на товари Q^T негайно поліпшує торговельний баланс і супроводжується зміцненням грошової одиниці. Водночас зменшення видатків бюджету інвестиційного характеру призводить до того, що у поточному періоді часу t зменшується розмір капіталу, а це зумовлює зменшення обсягів виробництва у періоді $t+1$. Відповідно, виникають передумови для погіршення сальдо торговельного балансу, який визначено балансом попиту і пропозиції товарів Q^T . Так, початкове поліпшення торговельного балансу нейтралізується ефектами сукупної пропозиції.

З врахуванням міжчасових ефектів зниження RER відбувається внаслідок передбачуваного майбутнього збільшення дефіциту бюджету в “залежній” економіці, що заперечує стандартні уявлення про характер зв'язку між обома показниками; водночас збільшення дефіциту бюджету в поточному періоді супроводжується звичним підвищенням RER [10, р. S207—S220]. Необхідний трансмісійний механізм забезпечується сектором товарів внутрішньої торгівлі Q^N , приймаючи залежність реальної процентної ставки від RER. Характер впливу передбачуваного збільшення дефіциту бюджету (за допомогою зниження ставки оподаткування) на RER — зниження чи підвищення — залежить від структурних особливостей функції сукупних заощаджень у частині міжчасових преференцій. За умов високої міжчасової еластичності приватного споживання передбачуване збільшення дефіциту бюджету в очікуванні анонсованого зниження податків ототожнюється з підвищенням цін на товари Q^N , що знижує реальну процентну ставку й одночасно погіршує торговельний баланс (при цьому знехтувано тотожністю Рікардо). Якщо міжчасова еластичність приватного споживання є меншою від одиниці, RER осцилює навколо рівноважного значення. Подібною динамікою характеризуються реальна процентна ставка і торговельний баланс.

3. Фіскальна девальвація

Зазначені механізми дозволяють реалізувати так звану фіскальну девальвацію, коли поліпшення сальдо експорту-імпорту за допомогою скорочення дефіциту бюджету стає дієвою альтернативою для знецінення грошової одиниці. Це має щонайменше три переваги. По-перше, вдається уникнути прискорення інфляції, яке у багатьох випадках стає невід'ємним супутником знецінення грошової одиниці. За умови залежності попиту і пропозиції від реальної грошової маси підвищення цін в обох секторах — Q^T і Q^N — створює два негативних

¹ У сегменті з фіксованою заробітною платою вартість робочої сили визначають довгострокові контракти, тоді як гнучкість заробітної плати трактується у сенсі відсутності таких контрактів, коли заробітна плата стає наслідком рівноваги попиту і пропозиції робочої сили.

ефекти: добробуту і фінансовий. По-друге, не виникає ще одного негативного ефекту — балансового, коли зростання вартості боргових зобов'язань в іноземній валюті перешкоджає діяльності підприємств реального сектора, а також знижують купівельну спроможність населення, що переобтяжене валютними кредитами. По-третє, в доларизованій економіці за умови стабільності обмінного курсу не виникає підстав для перерозподілу портфеля активів на користь іноземної валюти та пов'язаної з цим нестабільності на валютному ринку та попиті на гроші.

Існують два різновиди фіскальної девальвації — ціновий та зарплатний. Як неважко зрозуміти з контексту, в першому випадку головним інструментальним чинником поліпшення сальдо поточного рахунку стає зниження цін та поліпшення ціннових співвідношень у зовнішній торгівлі, а в другому — зниження заробітної плати, що поліпшує конкурентоспроможність місцевого сектора Q^T . Обидва механізми виглядають рівнозначними, однак важливо врахувати щонайменше два важливі нюанси: 1) зниження заробітної плати важче реалізувати у практичній площині, 2) обмеження заробітної плати не має безпосереднього стосунку до підвищення вартості кредитних ресурсів. Зазвичай зменшенню доходів працюючих опираються профспілки. Для України та країн ЦСЄ це не настільки актуально, але однаково важливими залишаються міркування політичної доцільності.

Логіку цінового варіанта фіскальної девальвації проілюстровано на рис. 1. Скорочення дефіциту бюджету трансформується у відповідне поліпшення сальдо поточного рахунку як безпосередньо — через скорочення внутрішньої абсорбції, так і опосередковано — за допомогою цінового чинника. Зниження рівня цін P^N здешевлює експорт і полегшує конкуренцію з імпортом, що повинно поліпшити сальдо поточного рахунку. Зрозуміло, що при порівняно незначному ефекті добробуту амплітуду цього явища посилює сприятливий фінансовий ефект у секторі Q^T .

Механізми поліпшення сальдо поточного рахунку за допомогою заробітної плати пояснено на рис. 2. Зменшення зайнятості у державному секторі призводить до збільшення пропозиції робочої сили на ринку праці, а це зумовлює загальне зниження заробітної плати. Відповідно, здешевлення виробленої продукції, передусім у працездатних виробництвах, призводить до збільшення обсягів експорту та заміщення імпорту. Якщо скорочення дефіциту бюджету призводить до зниження процентної ставки, в економіці з високою мобільністю капіталу це зазвичай супроводжується зменшенням чистого припливу капіталу і створює стимули для девальвації грошової одиниці, що потенційно підсилює тенденцію до поліпшення сальдо поточного рахунку. Зрозуміло, що в економіці з низькою мобільністю капіталу виникають передумови для зміцнення грошової одиниці, що може перешкодити поліпшенню сальдо поточного рахунку, якщо в функціональних залежностях експорту-імпорту домінує стандартний ціновий механізм. З іншого боку, за

умови сприятливої залежності обсягів виробництва в секторі Q^T від зміцнення грошової одиниці (цього слід очікувати від переважання фінансового ефекту над ціновим ефектом) можна сподіватися на поліпшення сальдо поточного рахунку внаслідок збільшення пропозиції товарів зовнішньої торгівлі.

Необхідною передумовою стає гнучкість ринків (1) робочої сили та (2) товарів і послуг. У 2008—2009 рр. прикладом успішної фіскальної девальвації стали Естонія, Латвія, Литва і Болгарія, де вдалося зберегти фіксований обмінний курс. Не справдилися панічні прогнози, що у Латвії дійде до банкрутства банківської системи та знецінення грошової одиниці, а це призведе до вимушеної відмови від фіксованого обмінного курсу в сусідніх Естонії та Литві [15]. Експерти МВФ переконували, що надання фінансової допомоги ЄС мало супроводжуватися вимогою девальвації національної валюти — лата — і “відв'язки” його курсу від євро [2]. За короткий період лат міг знецінитися на 100%, що мало поліпшити сальдо експорту-імпорту і допомогти відновленню обсягів промислового виробництва. Чимало експертів вважали девальвацію лата неминучою (і чим пізніше вона станеться, тим буде гірше). Без цього вимушеного заходу вихід із кризи вважався затягнутим у часі. Прикладом для Латвії розглядалася Ісландія, що після переходу до “плавання” грошової одиниці змогла протягом півроку зупинити спад виробництва, поживити торгівлю й стабілізувати рівень безробіття.

Проте латвійський уряд вибрав підтримання стабільності грошової одиниці. Девальвація лата не лише відкладала бажану перспективу приєднання до євросони, але й знецінювала заощадження латвійців, що видавалося набагато більшою втратою, ніж труднощі фіскальної консолідації. Додатково відмова від фіксованого обмінного курсу могла створити своєрідний регіональний “ефект доміно” та призвести до різкого зниження курсу валют інших країн ЦСЄ (Литви, Естонії та Болгарії), які також “прив'язані” до євро, загальної валютної нестабільності в ЄС й погіршення ситуації у банківській системі європейського континенту.

Латвія звернулася за допомогою міжнародних фінансових організацій наприкінці 2008 р., коли збанкрутував другий за величиною банк Parex. У грудні 2008 р. МВФ і ЄС надали Латвії €7,5 млрд стабілізаційного кредиту, що становило 34% від ВВП. Наступного 2009 р. амплітуда погіршення дефіциту бюджету сягнула 11% від ВВП. Для поліпшення сальдо бюджету використовувалися підвищення податків та скорочення пенсій і зарплат у державному секторі. Початково було підвищено ставку ПДВ з 18% до 21% і скорочено урядові видатки на 15%, однак цього виявилось недостатньо для гарантій фіскальної стійкості, так що довелося отримувати кредит МВФ [1, с. 15]. У листопаді 2008 р. уряд викупив 51% акцій банку Parex, а також гарантував виплати за його кредитами на суму €275 млн.

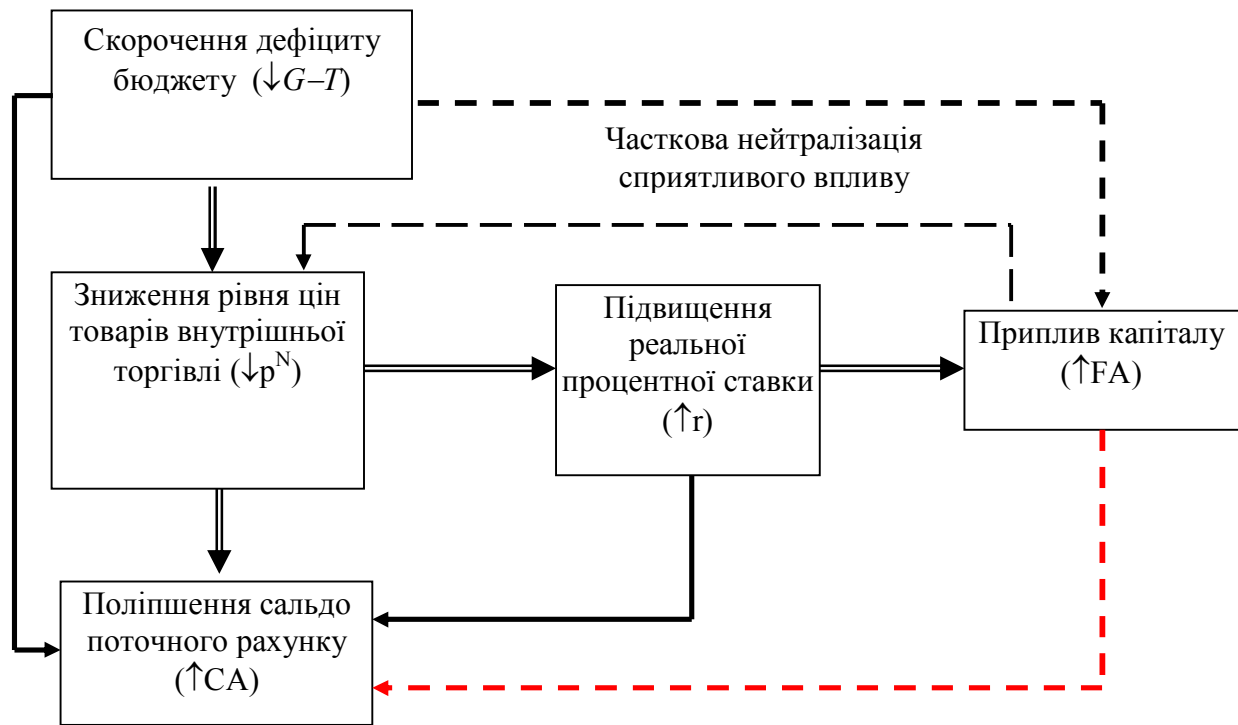


Рис. 1. Трансмiсійний механiзм "сальдо бюджету \Rightarrow платiжний баланс" на основi корекцiї вiдносних цiн

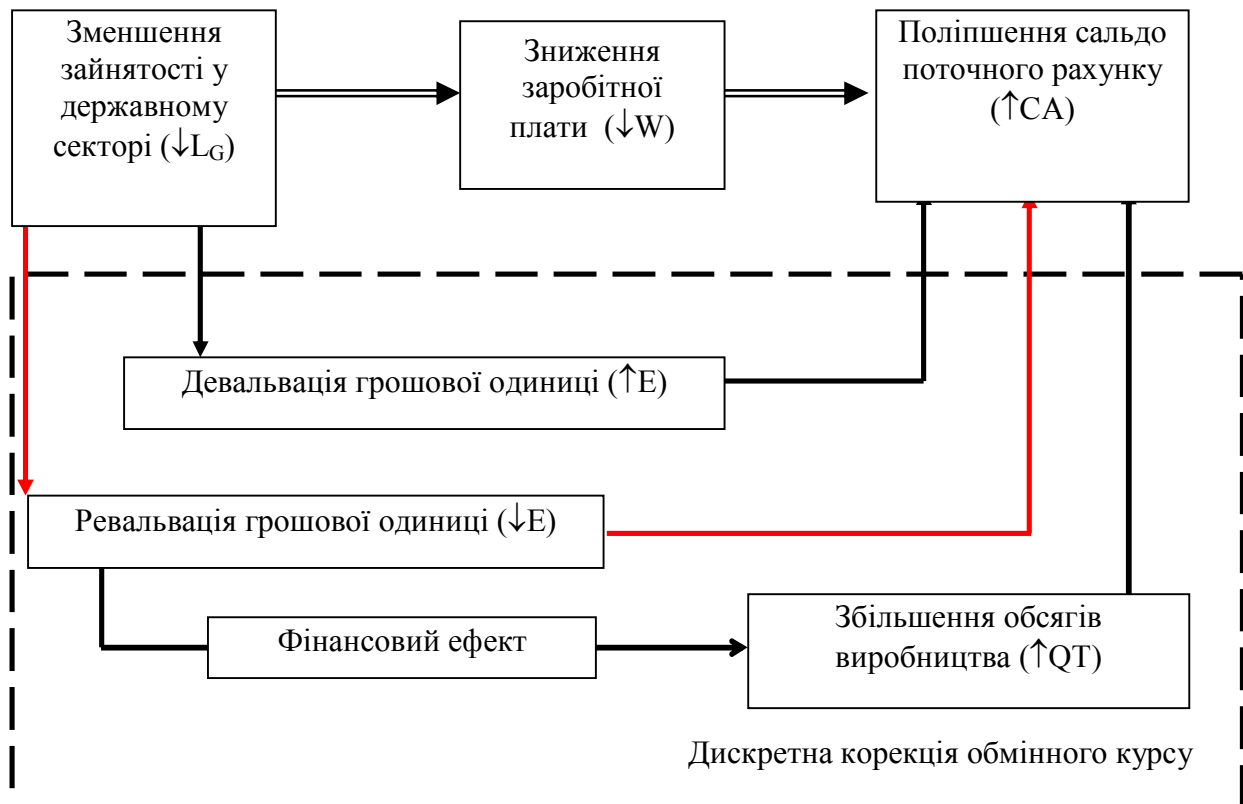


Рис. 2. Трансмiсійний механiзм "сальдо бюджету \Rightarrow платiжний баланс" на основi заробiтної плати

Програма обмеження урядових видатків передбачала низку вкрай непопулярних кроків: зменшення заробітної плати у державному секторі на 25% (з вересня 2009 р. зарплати вчителів знижено на 30%), відмова від державних інвестицій, скорочення видатків на оборону (з 1,4% до 1% від ВВП), культуру, науку, освіту і систему охорони здоров'я, закриття низки дипломатичних представництв за кордоном, скасування дотацій для сільського господарства тощо. Для збільшення надходжень було підвищено ставку ПДВ з 21% до 23%, запроваджено податок на нерухомість, з'явилися нові податки на багатство, дивіденди та вирубування лісу в приватних лісах (із ставкою 10%). Раніше влітку 2009 р. уряд Латвії відмовився від індексації пенсій (з червня їх зменшено на 10%, а працюючим пенсіонерам — на 70%) і скоротив на 50% допомогу для дітей працюючим батькам.

Станом на середину 2009 р. у Латвії були найнижчі показники в ЄС за темпами спаду ВВП (18%), рівнем безробіття (16%), зменшенням обсягів роздрібною торгівлі і промислового виробництва (19%), експорту й імпорту [2], що ускладнило проведення фіскальної політики. Восени 2009 р. латвійський Сейм спробував обмежити заплановане скорочення урядових видатків до 250 млн латів, що відразу ж викликало критику з боку МВФ та уряду Швеції, який надав 10 млрд крон власної допомоги. Влітку 2009 р. міністр фінансів Латвії Е. Репсе (Einars Repse) попередив, що зменшення видатків на 500 млн латів буде необхідним елементом фіскальної політики не лише у 2010 р., але й наступного 2011 р. Наміри обмежити розмір скорочення видатків могли пояснюватися передвиборчими міркуваннями, але насправді не відповідали суспільним настроям. Всупереч побоюванням окремих політиків, які критикували урядові рішення і навіть відмовилися від участі у владі, щоб не брати на себе відповідальності за непопулярну економічну політику, восени 2010 р. правлячий блок "Єдність" під керівництвом В. Домбровскіса (Valdis Dombrovskis) отримав переконливу перемогу на чергових парламентських виборах. Це означає, що в кризовому контексті виборці пострадянських країн здатні оцінити критичність фіскальної ситуації та підтримати радикальні шляхи її подолання. На сьогодні вважають, що прем'єр-міністр В. Домбровскіс за допомогою рішучих "непопулярних" заходів врятував не лише Латвію, але й східноєвропейський регіон загалом.

У Литві урядові видатки було зменшено майже на третину за допомогою вкрай непопулярного зниження заробітної плати у державному секторі на 20–30% (за винятком сфери освіти та охорони здоров'я), а також низки додаткових заходів: зниження пенсій на 11%, зменшення трансфертів до приватних пенсійних фондів з 5,5% до 3,3% від платежів соціального страхування, запровадження дворічного мораторію на підвищення заробітної плати державних службовців, зменшення тривалості виплат по догляду за дитиною з двох до одного року. Органи державного управління в 2010 р. отримали коштів на 55% менше,

Сейм — на 55%, а уряд — на 46% (зокрема, міністерство культури — на 45%, оборони — на 15%, а охорони здоров'я — на 18%). Заплановано поступово підвищити пенсійний вік чоловіків та жінок до 65 років.

Збільшення податкових надходжень передбачало: а) підвищення ставок ПДВ з 18% до 20% (до 21% — з вересня 2009 р.) за одночасного скасування всіх пільг, б) запровадження єдиної ставки податку доходу і податку на прибуток підприємств на рівні 20% (до кризи ставки оподаткування фізичних та юридичних осіб становили відповідно 24% і 15%), в) підвищення податків для самозайнятих працівників (радикальне скорочення діапазону діяльності за патентами примушує створювати приватні підприємства і сплачувати не лише податок на прибуток, а й соціальний податок), г) підвищення акцизів на бензин і алкоголь, д) запровадження соціального податку для фермерів і двох нових податків — на автомобілі та нерухомість. Щоправда, підприємства отримали право вираховувати з прибутку, що підлягає оподаткуванню, до 50% витрат, пов'язаних з інноваціями. У вересні 2009 р. уряд знизив ставку ПДВ на дизельне паливо, але цього ж місяця було обмежено розмір пенсій і допомоги при народженні дитини. Зі слів прем'єр-міністра А. Кубілюса (Andrius Kubilius), Литва не мала інших варіантів фіскальної політики, ніж обмеження видатків та збільшення податкових надходжень, адже іноземні кредитори відмовилися від рефінансування державного боргу.

Головним антикризовим заходом естонського уряду А. Ансіпа (Andrus Ansip) стало скорочення урядових видатків на €511 млн, передусім за допомогою зниження заробітної плати в бюджетній сфері на 9%, що мало підтримати конкурентоспроможність естонських товарів. Було знижено виплати за тимчасовою втратою працездатності (з 1 липня 2009 р. такі виплати скасовано за перші три дні хвороби), підвищено до 3% відрахування по безробіттю, відкладено програму зниження ставки податку доходу. Ставку ПДВ було підвищено з 18% до 20%, а також збільшено акцизи на паливо та запроваджено податок на автомобілі. Для допомоги безробітним розширено програми професійної перепідготовки, надано можливості поєднання часткової зайнятості з участю у таких програмах. У 2010Q2 ВВП зріс на 3,5% — вперше з осені 2007 р., що засвідчило завершення рецесії і повинно поправити фіскальну ситуацію.

Прикметно, що у січні 2011 р. Естонія перейшла на євро за існуючим обмінним курсом 15,64 крони за євро (обмінний курс крони був стабільним з часу введення в обіг національної валюти в 1992 р.), попри окремі пропозиції щодо доцільності девальвації крони під час запровадження євро. Зокрема, таку пропозицію висловлював мер Талліна Е. Савісаар (Edgar Savisaar). В Естонії ще раз доведено, що за умови фіскальної дисципліни підтримання фіксованого обмінного курсу не створює суттєвих проблем.

У Болгарії початково фіскальні стимули передбачали використання €2,9 млрд на інвестиції в інфраструктурні проекти, ремонт житлового фонду та освіти, але головним стало зменшення урядових видатків споживчого характеру. З початку 2009 р. було заморожено заробітну плату державних службовців та пенсії. У липні 2009 р. платню міністрів було знижено на 15% і скасовано річні бонуси для працівників державного сектора. Згодом секвестр бюджету передбачав зменшення видатків інвестиційного характеру, що засвідчило відхід від початкового варіанта антикризової фіскальної політики.

Важливим чинником підтримання фіскальної дисципліни стала реформа податкової і митної служб, що збільшило надходження до бюджету, зокрема, за рахунок боротьби з контрабандними потоками та ухилянням від сплати ПДВ (відповідне збільшення надходжень оцінюється на рівні 0,6% від ВВП). Тверді наміри приєднатися до ЄВС у 2013 р. зумовили посилення заходів економії коштів. Уряд відклав заплановане ще до кризи підвищення пенсій для вдів та осіб віком понад 75 років. Оскільки з початком фінансової кризи стрімко зменшилися податкові надходження від ПДВ і податку на прибуток підприємств [13, р. 16], для компенсації відповідних втрат підвищено акцизи на цигарки та електроенергію, а також ставки податку на ігровий бізнес і нерухомість.

4. Емпіричні оцінки

В Україні формально з початку 2000 р. підтримується плаваючий обмінний курс, однак *de facto* НБУ підтримує фіксований обмінний курс. Така поведінка виглядає цілком обґрунтованою на випадок формування очікувань обмінного курсу пропозицією грошової маси, як це нами обґрун-

товано теоретично ще у 2001 р. [3, с. 224–251]. За таких умов перехід до плаваючого обмінного курсу позначиться підвищеною нестабільністю макроекономічних показників, що створить вагомі труднощі для підтримання грошової та цінової стабільності як передумови для підтримання високого рівноважного темпу зростання ВВП. З іншого боку, практика фіксованого обмінного курсу передбачає використання фіскальної політики як головного засобу стабілізаційної політики, покликаної забезпечити рівновагу доходу та платіжного балансу. Іншим інструментом можуть стати (за умови достатньої довіри до НБУ) періодичні дискретні зміни обмінного курсу, як це нами пропонувалося ще у травні 2004 р. [5, с. 57–62]. Надійне поліпшення сальдо бюджету не виключає, що для нейтралізації монетарних ефектів платіжного балансу (припливу капіталу) вимагатиметься поступова ревальвація грошової одиниці, тоді як на випадок негативних макроекономічних шоків може стати доцільною обмежена девальвація гривні.

Для ідентифікації ймовірних механізмів фіскальної девальвації в Україні використано квартальні дані за 1998Q1–2010Q2. Аналіз траєкторії сальдо бюджету виявляє, що цей показник послідовно поліпшувався в 1994–1999 рр. (рис. 3). У 2000 р. відбулося стрімке поліпшення сальдо бюджету вище рівноважного тренду, що стало засадничим чинником відновлення економічного зростання [5, с. 513–521]. В 2001–2003 рр. підтримувався профіцит бюджету, але наступного 2004 р. сальдо бюджету виразно погіршилося. В 2005 р. ситуацію вдалося виправити, але на початку 2006 р. і наприкінці 2007 р. сальдо бюджету двічі погіршувалося до значень передвиборчої осені 2004 р., що можна

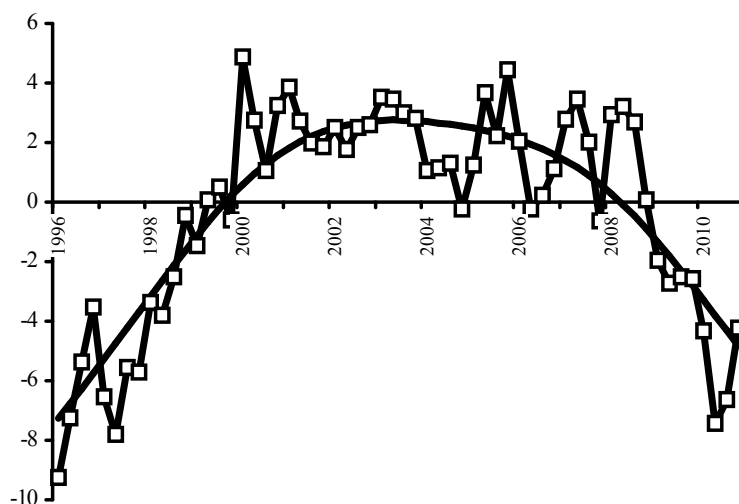


Рис. 3. Україна: сальдо бюджету (% від ВВП), 1996–2010 рр.

Примітка: не враховано кошти обслуговування державного боргу; дані очищено від сезонності за допомогою методу Census X-11; трендові значення отримано за допомогою фільтру Ходріка–Прескотта

вважати однією з передумов підвищеної вразливості до кризових явищ у 2008–2009 рр., однак такий погляд видається невичерпним. Взимку-восени 2008 р. сальдо бюджету становило 2,8% від ВВП і перебувало на рівні найкращих періодів останнього десятиліття у фіскальній політиці: 2000Q1–2003Q4 – 2,8% від ВВП, 2005Q1:Q4 – 2,9%, 2007Q1:Q3 – 2,7% від ВВП. У 2009 р. сальдо бюджету виразно погіршилося – до 3% від ВВП, але ще гіршим цей показник виявився у наступному 2010 р.

Офіційні дані (без врахування квазі-дефіциту “Нафтогазу України” та інших підприємств державного сектора) показують збільшення дефіциту бюджету до 4,5% від ВВП у 2010Q1 та 7% від ВВП – у 2010Q2:Q3. Наприкінці року ситуація дещо поліпшилася, але дефіцит бюджету однаково перевищив 4% від ВВП. Очевидно, що у 2009–2010 рр. в Україні практикувалася політика високодефіцитного бюджету. Але якщо у 2009 р. погіршення сальдо бюджету відбувалося головним чином внаслідок глибокого спаду виробництва та відповідного зменшення податкових надходжень, то наступного 2010 р. – на тлі відновлення позитивної динаміки зростання ВВП. Наприкінці 2010 р. сальдо бюджету дещо поліпшилося, але не настільки, щоб твердити про відновлення фіскальної дисципліни.

Функціональний вплив сальдо бюджету оцінено за допомогою структурної регресійної моделі, що передбачає взаємний зв’язок між обома рахунками платіжного балансу – поточного і фінансового – та інфляцією споживчих цін. Такий вибір статистичної моделі передбачає, що рівень доходу визначено екзогенно.

За допомогою методу двокрокових найменших квадратів (2SLS) отримано такі результати:

$$CA_t = 0,735CA_{t-1} - 0,164FA_{t-1} + 0,348BD_{t-2},$$

$$(9,501^*) \quad (-3,230^*) \quad (2,090^{**}) \quad (6)$$

$$R^2 = 0,73 \quad DW = 2,12 \quad ADF = -3,35^*$$

$$FA_t = -0,553CA_t + 1,486BD_t,$$

$$(-2,455^{**}) \quad (3,275^*) \quad (7)$$

$$R^2 = 0,19 \quad DW = 1,93 \quad ADF = -3,45^*$$

$$\Delta P_t = 0,875\Delta P_{t-1} - 0,433BD_{t-2} + 0,053\Delta M_t + 6,113CRISIS_t,$$

$$(19,280^*) \quad (-2,221^{**}) \quad (2,590^{**}) \quad (2,756^{**}) \quad (8)$$

$$R^2 = 0,84 \quad DW = 1,33 \quad ADF = -3,83^*$$

де CA_t – сальдо поточного рахунку (% від ВВП), FA_t – сальдо фінансового рахунку (% від ВВП), BD_t – сальдо бюджету (% від ВВП), ΔP_t – інфляція (%), ΔM_t – темп зростання грошової маси (%).² Фіктивну змінну $CRISIS$ використано для врахування впливу кризових явищ (1 – 1998Q3– 1999Q4, 2004Q4–2005Q2, 2008Q4–2010Q2).

Регресійні рівняння для CA_t та ΔP_t відрізняються доволі високим коефіцієнтом детермінації R^2 , тоді як цей показник значно нижчий у рівнянні для FA_t . Очевидно, що власна інерція та сальдо бюджету лише незначною мірою пояснюють траєкторію сальдо фінансового рахунку. Врахування декількох інших незалежних змінних (різниця між

процентними ставками в Україні та за кордоном, інфляція, реальний обмінний курс, темп зростання ВВП) теж не виявило функціонального зв’язку на статистично значущому рівні, що схиляє до припущення про залежність потоків капіталу переважно від інституційних чинників. Оскільки тест Дікі–Фуллера ADF не виявляє автокореляції залишків усіх трьох регресійних рівнянь (подібними є висновки на підставі тесту Дарбіна–Уотсона DW для рівнянь (6) і (7)), оцінені регресійні залежності дозволяють коректну інтерпретацію отриманих результатів.

Скорочення дефіциту бюджету супроводжується виразним поліпшенням сальдо поточного рахунку (з лагом у два квартали), що відповідає результатам попередніх досліджень [5 с. 513–521, 702–712; 14, р. 35–49]. З іншого боку, зазначений сприятливий ефект частково нівелюється супутнім збільшенням чистого припливу капіталу, що надалі погіршує сальдо поточного рахунку (з лагом у квартал). Згідно з отриманими оцінками, поліпшення сальдо бюджету на 1% від ВВП трансформується у поліпшення сальдо фінансового рахунку на 0,74% від ВВП, що з лагом у квартал погіршує сальдо поточного рахунку на 0,16% від ВВП. Таким чином прямий зв’язок між поліпшенням сальдо бюджету та збільшенням припливу капіталу послаблює функціональну залежність у дусі проблеми “подвійного дефіциту” – бюджету і поточного рахунку. Зворотна залежність FA_t від CA_t означає зменшення чистого припливу капіталу при поліпшенні сальдо експорту-імпорту товарів і послуг, що об’єктивно зміцнює інший прямий зв’язок – між сальдо бюджету і поточного рахунку.

Інтуїтивно зрозумілим є гальмування інфляції внаслідок поліпшення сальдо бюджету, однак відповідний коефіцієнт порівняно невисокий і статистично значущий на рівні не вище 10%. Цілковито передбачувано збільшення грошової маси призводить до прискорення інфляції. В обраній специфікації структурної моделі не виявлено залежності від грошової маси обох рахунків платіжного балансу – поточного і фінансового. Кризові явища мають промовистий зв’язок з прискоренням інфляції, але відповідні обставини не впливають на сальдо рахунків платіжного балансу.

Для впливу сальдо бюджету на вартість кредитних ресурсів отримано таку залежність:

$$r_t = 0,367r_{t-1} + 0,873BD_{t-2},$$

$$(3,054^*) \quad (1,908^{***}) \quad (9)$$

$$R^2 = 0,18 \quad DW = 1,55 \quad ADF = -8,72^*$$

де r_t – реальна процентна ставка за кредитами комерційних банків (%).³

Всупереч логіці стандартних кейнсіанських моделей, що передбачають зниження вартості кредитних ресурсів під час зменшення сукупного попиту, поліпшення сальдо бюджету веде до підвищення процентної ставки. Також збільшення припливу капіталу мало б знижувати процентну ставку. Отриманий результат може бути наслідком

² *Означає статистичну значущість на рівні 1%, ** – 5%, *** – 10%.

³ Використано перші різниці прологарифмованого показника.

гальмування інфляції або міжчасових ефектів фінансової дисципліни за умови залежності реальної процентної ставки від RER. Не виключено, що підвищення r_t пояснюється низькою міжчасовою еластичністю приватного споживання, так що передбачуване поліпшення сальдо бюджету позначається зниженням цін на товари Q^N , а це підвищує реальну процентну ставку і поліпшує торговельний баланс (точніше, відбуваються коливання процентної ставки і RER навколо рівноважного значення). Загалом, прямиий зв'язок між сальдо бюджету і реальною процентною ставкою вимагає докладніших досліджень відповідного трансмісійного механізму.

Оцінена залежність для механізму заробітної плати виявилася такою:

$$\Delta W_t = \begin{matrix} 3,317 & +0,840\Delta W_{t-1} & -0,796BD_t, \\ (2,368^{**}) & (10,796^*) & (-1,949^{***}) \end{matrix} \quad (10)$$

$$R^2 = 0,68 \quad DW = 1,56 \quad ADF = -4,57^*$$

де ΔW_t — темп зростання реальної заробітної плати (%).

Очевидно, що поліпшення сальдо бюджету супроводжується погіршенням динаміки реальної заробітної плати. Такий вислід засвідчує присутність зарплатного механізму вирівнювання платіжного балансу, хоча для конкретного українського випадку реалістичніше припустити, що відповідний вплив здійснюється радше через безпосереднє визначення заробітної плати у державному секторі (під час поліпшення сальдо бюджету зменшуються видатки на заробітну плату працюючих), ніж за допомогою руху робочої сили між державним і приватним секторами, як це пропонує модель Лейна—Перотті.

5. Висновки

У “залежній” економіці від скорочення дефіциту бюджету можна очікувати поліпшення сальдо поточного рахунку за рахунок як відповідного зменшення внутрішньої абсорбції, так і двох основних опосередкованих механізмів — цінового та зарплатного. В обох випадках — поліпшення цінових співвідношень за рахунок зниження рівня цін товарів внутрішньої торгівлі та/або здешевлення виробленої продукції за рахунок нижчої заробітної плати — виникають стимули для збільшення експорту та зменшення імпорту, що має поліпшити сальдо поточного рахунку. Додатково зниження рівня внутрішніх цін дозволяє сподіватися на збільшення грошової маси в реальному вимірі, що сприятиме поліпшенню сальдо поточного рахунку, якщо фінансовий ефект у секторі товарів зовнішньої торгівлі переважає відповідний ефект добробуту в цьому ж секторі. Достатньо суперечливим є вплив підвищення реальної процентної ставки внаслідок гальмування інфляції. З одного боку, подорожчання кредитних ресурсів зменшує внутрішню абсорбцію, а з іншого боку, може створити стимули для припливу капіталу, що зазвичай погіршує сальдо експорту-імпорту товарів і послуг.

У 2008—2009 рр. вагомим аргументом на користь поліпшення сальдо поточного рахунку за допомогою скорочення дефіциту бюджету (або фінансової девальвації) став досвід країн Балтії та

Болгарії, які не вагалися щодо рішучої імплементації “непопулярного” зменшення урядових видатків та збільшення податкових надходжень. Окрім того, девальвація грошової одиниці відкладала бажану перспективу приєднання до єврозони, що не відповідало довгостроковим інтересам ані зазначених країн ЦСЄ, ані країн єврозони, заклопотаних вирішенням боргових проблем Греції, а згодом Ірландії та Португалії. Збереження фіксованого обмінного курсу в країнах ЦСЄ дозволило (1) уникнути знецінення заощаджень, що видавалося набагато більшою втратою, ніж труднощі фінансової консолідації, та (2) запобігти виникненню своєрідного регіонального “ефекту доміно”, що з певністю створював загальну валютну нестабільність в ЄС та погіршував без того складну ситуацію у банківській системі європейського континенту. В Естонії та інших країнах регіону зайвого разу доведено, що за умови фінансової дисципліни підтримання фіксованого обмінного курсу не створює суттєвих проблем.

Емпіричні оцінки для України показують, що кожен відсоток сальдо бюджету безпосередньо поліпшує сальдо поточного рахунку в середньому на 0,4% від ВВП (з лагом у два квартали). Поліпшення сальдо бюджету має сприятливий антиінфляційний вплив і підвищує реальну процентну ставку, що об'єктивно полегшує передумови поліпшення сальдо експорту-імпорту товарів і послуг. Подібний вислід можна очікувати від зниження реальної заробітної плати. Отримані результати підтверджують присутність в економіці України обох механізмів фінансової девальвації — цінового та зарплатного, що становить аргумент на користь порівняно “безпроблемного” підтримання системи фіксованого обмінного курсу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Барановський О. Антикризові заходи урядів і центральних банків зарубіжних країн / О. Барановський // Вісник НБУ. — 2009. — № 4. — С. 8—19.
2. Коваль О. В епіцентрі — Латвія. Проблеми однієї країни можуть виявитися фатальними для Європи // Дзеркало тижня. — 2009. — 8 серпня.
3. Шевчук В. Платіжний баланс і макроекономічна рівновага в трансформаційних економіках: досвід України / В. Шевчук — Львів: Каменяр, 2001. — 495 с.
4. Шевчук В. Вплив монетизації валютних резервів НБУ на макроекономічні показники української економіки / Матеріали наук.-практ. конф. “Монетарна політика в умовах економічного зростання” (м. Київ, 28 травня 2004 р.). — К.: НБУ, 2004. — С. 57—62.
5. Шевчук В. Платіжний баланс, економічне зростання і стабілізаційна політика / В. Шевчук — Львів: Кальварія, 2008. — 734 с.
6. Шевчук В. Міжнародна економіка: теорія і практика: підручник / В. Шевчук — [2-ге вид., перероб. і доп.] — К.: Знання, 2008. — 663 с.

7. Devereux, M. Anticipated Budget Deficits and the Real Exchange Rate // Canadian Journal of Economics. — 2005. — Vol. 28. Special Issue: Essays in International Economics in Honour of Douglas Purvis. — P. S207—S220.

8. Makin, A. A Dependent Economy Model of Public Expenditure and the Exchange Rate // International Review of Economics and Finance. — 1998. — Vol. 7. — No. 4. — P. 453—463.

9. Mourmouras, A., and Ranzagas, P. Fiscal Policy and Economic Development // Macroeconomic Dynamics. — 2009. — Vol. 13. — No. 4 (September). — P. 450—476.

10. Lane, P., and Perotti, R. The trade balance and fiscal policy in the OECD // European Economic Review. — 1998. — Vol. 42. — No. 3. — P. 887—895.

11. Republic of Estonia: Staff Report for the 2009 Article IV Consultation / IMF Country Report

No. 10/4. — Washington: International Monetary Fund, 2010. — 41 p.

12. Rojas-Suarez, L. Limited Capital Markets And The Real Effects Of Monetary Stabilization Policies Under Alternative Exchange Rate Regimes // Journal of International Money and Finance. — 1992. — Vol. 11. — No. 6 (December). — P. 594—613.

13. Schaechter, A. Bulgaria: Fiscal Policy Challenges // Bulgaria: Selected Issues / IMF Country Report No. 10/159. — Washington: International Monetary Fund, 2010. — P. 15—47.

14. Shevchuk, V., and Kopych, R. Budget Deficit and Real Exchange Rate: the Case of Ukraine, Poland, and the Czech Republic / International Comparisons of Socio-Economic Consequences of Transition Processes in CEE Countries. Proceedings of the 9th Polish-Slovak-Ukrainian Scientific Seminar (Krynica, 6—8 November, 2002). — Cracow: Academy of Economics, 2003. — P. 35—49.

УДК: 330.338.1

Чех М. М.

ІНФЛЯЦІЙНІ НАСЛІДКИ ПОЛІТИКИ СТИМУЛЮВАННЯ ПОПИТУ

Анотація. Проаналізовано відмінні підходи щодо стимулювання платоспроможного попиту та їх взаємозв'язок з інфляційними процесами. За допомогою структурної регресійної моделі проведено емпіричну оцінку залежностей між ендогенними змінними доходу, сальдо поточного рахунку та інфляції та низкою екзогенних змінних. Показано, що в економіці із заниженим обмінним курсом оптимальним інструментом несуперечливого стимулювання внутрішнього ринку є зміцнення грошової одиниці до деякого рівноважного значення.

Ключові слова: платоспроможний попит, інфляція, платіжні дисбаланси

Chekh M.

INFLATIONARY EFFECTS OF THE DEMAND-LED POLICY

Summary. Alternative approaches for effective demand stimulation and its relationship with inflation was analyzed. Using structural regression model the empirical evaluation of relationships between endogenous variables of income, current account and inflation, and a series of exogenous variables was assessed. It was shown that in an economy with an undervalued exchange rate consistent best instrument of the domestic market stimulation is the currency strengthening to some equilibrium value.

Keywords: effective demand, inflation, balance-of-payment imbalances

1. Вступ

Кейнсіанські аргументи щодо стимулювання платоспроможного попиту значною мірою популяризуються під час кризових явищ, що однаковою мірою стосується промислових країн та країн, що розвиваються. Практику потужних фіскальних та монетарних стимулів у США та інших промислових країнах активно підтримали такі відомі економісти як Л. Саммерс [34], А. Грінспен [33], Б. Бернанке [31], А. Ауербах [30]. В Україні подібну позицію відстоювали: О. Дзюблук [7], С. Кораблін [13], І. Крючкова [14], К. Паливода [18]. Водночас не бракує протилежних поглядів на доцільність антикризового збільшення дефіциту бюджету та пропозиції грошової маси, що зосереджені переважно

на інфляційних наслідках такої політики та платіжних дисбалансах [4; 8; 9; 15; 16; 24; 25; 27; 28; 32].

Загалом це відбиває тривалу дискусію між прихильниками та опонентами у використанні інструментів стимулювання попиту для прискорення динаміки економічного зростання. Головним критичним аргументом розглядається ймовірне прискорення інфляції, що на віддалену перспективу нівелюватиме наслідки короткочасного збільшення доходу.

З іншого боку, підтримка стратегії розвитку внутрішнього ринку виступає альтернативою експортній орієнтації, що узалежнює вітчизняну економіку від зовнішніх потрясінь.

Відомо, що стимулювання внутрішнього ринку як засіб зростання доходу повинно принаймні не погіршити платіжний баланс і не мати інфляційних наслідків. Отже, виникає потреба пошуку інструментів самодостатнього стимулювання розвитку внутрішнього ринку, які не супроводжується зростанням інфляції та платіжним дисбалансом, що часто асоціюються з наслідками стимулювання платоспроможного попиту.

У статті поставлено за мету дослідити можливість та ступінь інфляційних загроз та платіжних дисбалансів, що виникають внаслідок стимулювання доходу за рахунок активізації споживчої чи інвестиційної компоненти платоспроможного попиту відмінними інструментами. Відповідно до поставленої мети вирішено низку послідовних завдань: аналізовано альтернативні підходи щодо стимулювання платоспроможного попиту та їх зв'язок із інфляційними процесами, представлено основні тенденції зміни досліджуваних показників, розглянуто основні інструменти стимулювання внутрішнього ринку, проведено емпіричну оцінку залежностей між ендегенними змінними доходу, сальдо поточного рахунку та інфляції та низкою екзогенних змінних. Отримані результати дозволяють стверджувати, що в економіці із заниженим обмінним курсом оптимальним інструментом несуперечливого стимулювання внутрішнього ринку є зміцнення грошової одиниці, в той час як фіскальні та вітчизняні стимули для вітчизняної економіки мають більш суперечливий характер.

2. Огляд літературних джерел

Оцінюючи різноманітні підходи до розвитку внутрішнього ринку, ключовим є аналіз двох альтернативних позицій щодо активізації внутрішнього попиту за допомогою: 1) стимулювання приватного споживання або 2) заохочення приватних інвестицій.

Середня схильність до споживання в Україні більш як утричі перевищує середню схильність до заощаджень [20, с.17], що притаманно промисловим країнам, але не відповідає інвестиційним потребам країн, що розвиваються. Згідно з Кейнсіанською моделлю, якщо визначений обсяг інвестицій падає, а люди намагаються утримати норму заощаджень на колишньому рівні, то витрати споживання не можуть достатньою мірою компенсувати скорочення сукупного попиту [32].

Серед аргументів прихильників стимулювання інвестицій варто виділити наступні: поліпшення роботи фінансового та фондового ринків [2; 26]; гальмування інфляції [12]; технологічне оновлення виробництва [3].

Критика споживання переважно зводиться до: загрози зміцненню конкурентоспроможності [19; 21]; звуження нагромадження та обмеження виробництва [14; 19; 21]; стимулювання імпорту [5; 14]; інфляційних загроз [12; 13]; скорочення темпів виробництва в інвестиційно-містких галузях та витіснення інвестицій [19].

В протилежному випадку приватне споживання позиціонується як найпотужніший елемент внутрішнього попиту. Зокрема, розширення спо-

живчого попиту домогосподарств визначається чинником зростання промислового виробництва у 2006 році [10]. Вважається, що навіть за наявних структурних диспропорцій він виконує роль локомотива національної економіки, нейтралізуючи наявний дестабілізуючий вплив інших елементів сукупного попиту [24].

Проте В. Д. Лагутін зазначає, що: по-перше, не можна протиставляти інвестиційний та споживчий попит, а по-друге, споживання не слід розглядати як проїдання коштів та посилення темпів інфляції, а стимул для розвитку окремих виробництв [15, с.116].

Переважно з-поміж інструментів стимулювання внутрішнього ринку називають: зміцнення національної грошової одиниці [4; 25; 27, с. 111-112]; обмеження грошової маси [27, с. 111]; фіскальна дисципліна [5, с. 31-32; 22, с. 394-397]; зростання заробітної плати [22, с. 396; 27]; стимулювання експорту [1, с. 11]; забезпечення відповідної інфраструктури [5; 19, с. 110]. В нашому дослідженні буде зосереджено увагу, в основному, на дії 3-х перших.

На користь зміцнення гривні в українській економіці свідчать: значне заниження обмінного курсу, недоцільність перерозподілу доходу на користь сировинних галузей, необхідність збалансованого розвитку внутрішнього ринку [27, с.116].

Важливими інструментами, що спрямовані на запобігання погіршенню сальдо платіжного балансу є фіскальна дисципліна та обмеження пропозиції грошової маси. Здебільшого не виникає заперечень щодо проведення жорсткої монетарної політики [8, с.75]. Монетизація вітчизняної економіки досягає значень сусідніх Польщі та Угорщини, що створює загрозу зростання інфляції від збільшення пропозиції грошової маси [27, с.111].

Серед економістів та політиків почастишали заяви про зміну напряму економічної політики від стимулюючої до стримуючої [32, с. 28-29]. Пропонована рестрикційна політика передбачає, насамперед, скорочення державних витрат, що має на меті: з одного боку, скоротити споживчий попит в країні і тим самим обмежити імпорт, що покращить платіжний баланс, а з іншого – зменшити бюджетний дефіцит та знизити інфляцію [24, с. 84-85]. Аналізуючи антикризові заходи інших країн, найбільш актуальним є досвід Латвії, де обмеження видатків бюджету та зростання податків виглядає не лише механізмом відновлення економічного зростання, а й не девальваційного вирівнювання платіжного балансу [28, с. 28-29].

3. Аналіз основних тенденцій

Основна критика при виборі альтернативно-го механізму стимулювання внутрішнього ринку зосереджена навколо питання активізації інфляційного механізму. Інфляційні процеси часто асоціюють з наслідками стимулювання платоспроможного попиту [23].

Окремі дослідники вважають, що інвестиційний попит спочатку проходить через сферу виробництва й тільки потім відбивається на доходах населення, що не дає інфляції розвиватись [5].

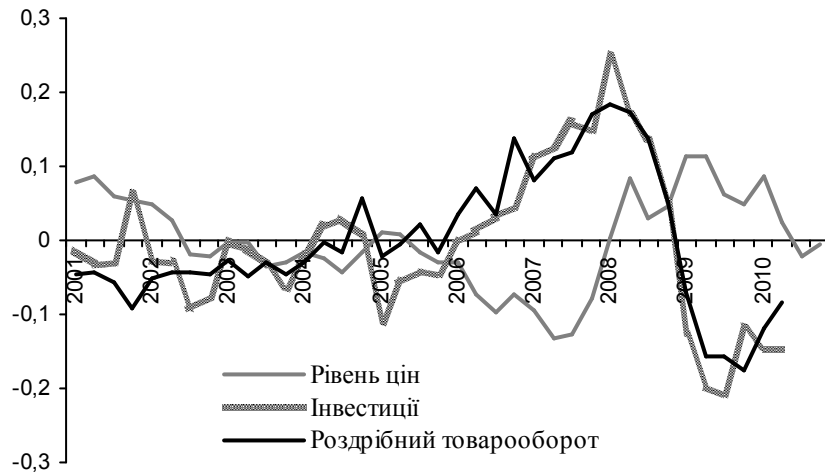


Рис.1. Динаміка відхилень від рівноважного значення показників роздрібно-товарообігу, інвестицій та індексу інфляції, 2001-2010 рр.

Джерело: розраховано за даними Національного Банку України та International Financial Statistics

Примітка: відхилення розраховано на базі статистичного пакету Eviews методом фільтру Ходріка-Прескота.

Проте, відмінна позиція стверджує, що інфляція може виконувати роль “мастила” в економіці [12]. Тобто, спровокована зростанням споживання, інфляція стимулює дохід. Наприкінці 90-х років було зауважено, що стає зростання відбувається при річних темпах інфляції 40%, і місячних – 2,8% [11, с. 24]. У такому випадку гальмування інфляції недоцільне, оскільки знижується дохід, що не дозволяє надійне зниження цін. Проте, даний підхід не є безпроблемним, основну загрозу становить неконтрольована інфляція, що руйнує купівельну спроможність унаслідок: зниження вартості активів чи реальної заробітної плати (ефект добробуту). Існує думка, що доки зростання цін не провокує обмеження платоспроможного попиту, воно стимулює виробників та продавців, проте, надалі під тиском зростаючих витрат та грошових обмежень виробництво гальмуватиметься [17].

З іншого боку, вважається, що внутрішній споживчий попит забезпечує темпи економічного

зростання навіть за умов розкручування інфляції [29, с. 47]. В свою чергу, видатний економіст К. Палливода зазначає, що кореляція між інфляцією та економічною активністю не є стійкою, а стимулом для економічного зростання є не інфляція а приріст грошової маси і підвищення швидкості обігу грошей [18, с. 64].

І все ж таки проведення послідовної антиінфляційної політики рекомендується як важіль реновації інноваційного механізму і споживчої активності, що сприятиме відновленню висхідного руху реального споживчого попиту [16, с. 11-12].

Аналіз відхилень від рівноважного значення показників інвестиційного та споживчого попиту та індексу споживчих цін дозволяє попередньо стверджувати про чіткий асиметричний взаємозв'язок між змінними починаючи із 2006 року, в той же час як у період 2001-2005 рр. чіткої кореляції графічно не простежувалось (рис.1). Відповідні залежності буде протестовано емпірично.

Таблиця 1

Тест Грейнджера для INV_t , $RETAIL_t$ та P_t

Гіпотеза	Кількість лагів			
	1	2	3	4
INV_t не впливають на P_t	(4,295)*	(2,212)***	(1,626)	(2,420)***
P_t не впливають на INV_t	(2,599)***	(1,781)	(0,927)	(2,286)***
$RETAIL_t$ не впливає на P_t	(4,364)*	(1,198)	(1,021)	(0,734)
P_t не впливають на $RETAIL_t$	(3,682)**	(1,855)***	(0,633)	(2,022)***

Примітка: *- тут і надалі гіпотезу про відсутність впливу можна відхилити на рівні 1% (**-5%, ***-10%).

Результати тесту ADF на стаціонарність

	Логарифми рівнів			Перші різниці		
	1	2	3	1	2	3
Y_t	-2,461	-2,482	-2,110	-4,854*	-3,907**	-3,868**
P_t	-6,323 *	-19,892*	-3,330***	-4,113*	-8,199**	-7,844*
CA_t	-2,314	-1,620	1,587	-7,781*	-5,120*	-4,469*
$RETAIL_t$	-1,843	-1,591	-3,744	-2,574 *	-2,583	-2,575
INV_t	-0,743	-1,044	-1,133	-4,149**	-3,379***	-2,668
$NEER_t$	-4,118*	-5,389*	-3,003	-4,236*	-4,405*	-3,641**
G_t	-1,785	-2,974	-1,659	-10,586*	-5,571*	-6,185*
$M2_t$	-0,107	-0,821	-0,637	-4,272*	-3,871**	-2,648

Враховуючи вище викладене, логічним виглядає подальше дослідження за наступними напрямками: 1) оцінка взаємозв'язку між інфляцією та елементами попиту; 2) вплив інструментів стимулювання платоспроможного попиту на інфляцію, ВВП та платіжний баланс.

4. Емпіричні оцінки

Відповідно до припущення щодо можливого відмінного довгострокового впливу різноманітних компонент ВВП, для аналізу наслідків збільшення споживчої та інвестиційної компонент використано показники реального роздрібного товарообігу та сукупних інвестицій, відповідно $RETAIL_t$ і INV_t (% від ВВП). Додатково використано такі квартальні показники за 2000–2010 рр.: $NEER_t$ — номінальний ефективний обмінний курс; $M2_t$ — грошова маса; G_t — видатки бюджету; Y_t — ВВП країни, CA_t — сальдо поточного рахунку; P_t — індекс цін.

Емпірична оцінка методом тесту Грейнджера дає підставу зробити припущення про нестійку корекцію між інфляцією та елементами платоспро-

можного попиту. У випадку аналізу взаємного впливу між інвестиціями та рівнем цін — взаємна причинність спостерігається на рівні 1 та 4 лаг, взаємний зв'язок роздрібний товарооборот-рівень цін спостерігається лише з лагом 1.

Тест ADF (Adjustment Dike Fuller Test) засвідчує нестационарність більшості показників у рівнях, тоді як перші різниці є стаціонарними. Ознаки стаціонарності для рівнів виявлено лише для показників номінального обмінного курсу та інфляції. Показник роздрібного товарообігу виявився стаціонарним лише у перших різницях лише з лагом 1 (табл.2). Такі результати схиляють до використання у подальшому аналізі перших різниць відповідних змінних.

Додатково розраховано кореляційну матрицю для залежних змінних та елементів платоспроможного попиту. У таблиці 3 подано коефіцієнти кореляції.

Аналізуючи дані таблиці 3, слід відмітити, що кореляція між усіма залежними змінними дослідження є досить високою і переважно позитивною. Негативну кореляцію спостерігаємо лише між

Таблиця 3

Коефіцієнти кореляції для $INV_t, RETAIL_t, Y_t, CA_t, P_t$

	INV_t	$RETAIL_t$	Y_t	CA_t	P_t
INV_t	1				
$RETAIL_t$	0.797	1			
Y_t	0.758	0.949	1		
CA_t	-0.629	-0.763	-0.641	1	
P_t	0.578	0.904	0.805	-0.788	1

показником CA_t та рештою змінних. Варто також зауважити, що інфляційні процеси більшою мірою корелюють з споживчим елементом платоспроможного попиту, а обидва компоненти платоспроможного попиту значною мірою корелюють між собою.

Наступним кроком нашого дослідження є оцінка впливу споживчої та інвестиційної складових платоспроможного попиту та окремих інструментів їх стимулювання на дохід, ціни та сальдо поточного рахунку. Дослідження здійснено двокроковим методом найменших квадратів (2SLS) у трьох відмінних специфікаціях: специфікація I передбачає використання ефекту обмінного курсу, специфікація II – ефекту грошової маси, а специфікація III – ефекту видатків бюджету (див. табл. 4).

2. Немає свідчень щодо збільшення доходу внаслідок акумуляції інвестицій (в усіх трьох специфікаціях показнику бракує статистичної значущості).

3. Зростання $RETAIL_t$ має інфляційний характер, тоді як слабкий антиінфляційний вплив INV_t виявлено лише в специфікації I.

4. Неінфляційним інструментом стимулювання платоспроможного попиту є лише зміцнення грошової одиниці, що, до того ж, сприяє зростанню доходу. Проте, лишається загроза погіршення сальдо поточного рахунку.

5. Стримуючий вплив на інфляційні процеси може створювати обмеження грошової маси, оскільки це не погіршуватиме доходу і сальдо поточного рахунку, проте у відповідній специфі-

Таблиця 4

Оцінки чинників сальдо поточного рахунку, доходу та інфляції

Незалежні змінні	Залежні змінні								
	I			II			III		
	CA_t	Y_t	P_t	CA_t	Y_t	P_t	CA_t	Y_t	P_t
CA_{t-2}	-0,334 (-2,23)**			-0,326 (-2,24)**			-0,280 (1,91)***		
Y_{t-1}		0,183 (1,14)			0,289 (1,66)***			0,239 (1,59)***	
P_{t-1}			0,314 (1,98)***			0,338 (2,27)**			0,430 (3,38)*
$RETAIL_{t-2}$	-1,981 (-1,69)***	0,002 (-2,62)*	0,028 (1,70)***	-1,553 (-1,56)***	-0,024 (2,23)**	0,017 (2,34)**	1,179 (1,21)	0,001 (2,38)**	0,002 (2,91)*
$INVSAt$	-1,419 (2,23)**	0,086 (1,198)			0,056 (0,74)	0,011 (0,72)	-1,574 (2,406)**	0,092 (1,37)	
$INVSAt-5$			-0,064 (-1,60)***	-1,828 (-2,72)*					0,027 (0,50)
$M2_{t-1}$				-1,355 (1,571)***	-0,089 (0,851)	0,102 (1,542)***			
$NEER_t$	6,374 (1,68)***	-0,314 (-2,55)**	0,137 (2,64)**						
G_t							-1,056 (1,73)***	-0,296 (-3,62)*	0,056 (0,974)
R^2	0,262	0,306	0,297	0,277	0,220	0,264	0,273	0,357	0,252
DW	1,95	1,83	1,903	1,91	1,83	2,04	1,77	1,83	1,76

Скорегований коефіцієнт детермінації знаходиться у статистично допустимих межах, враховуючи використання перших різниць більшості показників. Отримана статистика Дарбіна – Уотсона (DW) підтверджує відсутність автокореляції залишків відповідних рівнянь системи та дозволяє подалшу інтерпретацію дослідження.

Отримані результати дозволяють зробити такі висновки:

1. Обидві компоненти сукупного попиту – $RETAIL_t$ та INV_t – негативно впливають на сальдо поточного рахунку, що засвідчує орієнтацію сукупного попиту на товари імпорту.

кації спостерігається рестрикційний вплив як інвестиційного, так і споживчого попиту на дохід.

6. Збільшення видатків бюджету не має інфляційних наслідків, але, в той же час, погіршує динаміку ВВП і сальдо поточного рахунку.

5. Висновки

Найбільш оптимальний інструмент несуперечливого стимулювання внутрішнього ринку – зміцнення обмінного курсу до певного рівноважного значення, що, згідно з проведеними дослідженнями має стимулюючий та антиінфляційний характер. Така політика на даному етапі повинна обов'язково супроводжуватись зваженою монетарною політикою, бездефіцитним бюджетом та структурними реформами на користь технологічного роз-

витку як внутрішнього, так і експортного сектора економіки.

Подальші дослідження розвиватимуться у напрямі аналізу впливу структури державних видатків, заробітної плати, експортної політики та розвитку інфраструктури внутрішнього ринку на реалізацію політики внутрішньоорієнтованого зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Базилевич В. Розвиток внутрішнього ринку в умовах глобалізації: теоретичні суперечності / В. Базилевич // Банківська справа. — 2004 — №2. — С. 7—13.
2. Береславська О. Акцент — на внутрішній ринок / О. Береславська // Вісник НБУ. — 2002. — № 6. — С. 58—61.
3. Владимир О. Динаміка валютного курсу національної грошової одиниці України та її вплив на розвиток економіки в цілому / О. Владимир // Вісник ТАНГ. — 2005. — №4 — С. 27-33.
4. Гальчинський А. Президентський проект реформ — на доопрацювання / А. Гальчинський // Дзеркало тижня. — 2010. — №22. — 12 червня.
5. Геєць В. Політика економічного зростання на основі розширення внутрішнього споживання та її наслідки / В. Геєць // Фінанси України. — 2007. — №9. — С.14-33.
6. Давиденко С. Актуальні проблеми та перспективи оптимізації імпортозалежності України / С. Давиденко // Стратегічна панорама. — 2009. — № 1. — С. 109—116.
7. Дзюблюк О. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках / О. Дзюблюк // Вісник НБУ. — 2009. — №5. — С. 20-30.
8. Жаліло Я. А. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я. Жаліло, Я. Базилук, Я. Белінська ; [за ред. А. Я. Жаліла]. — К: НІС, 2005. — 388 с.
9. Жаліло Я. А. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи. / Я. Жаліло, О. Бабанін, Я. Белінська ; [за заг. ред. Я. А. Жаліла]. — К.: НІСД, 2009. — 142 с.
10. Кабаш О. Становлення споживчого ринку промислових товарів в Україні / О. Кабаш // Вісник Університету банківської справи НБУ. — 2008. — №3. — С.21-25.
11. Кваснюк Б. Монетарна політика в Україні та її вплив на економічну активність // Банківська справа. — 1996. — №5. — С. 24.
12. Кораблін С. Чому в Китаї низька інфляція? / С. Кораблін // Дзеркало тижня. — 2005. — №23. — 20 серпня.
13. Кораблін С. Україна постіндустріальна / С. Кораблін // Дзеркало тижня. — 2010. — №4. — 5—12 лютого.
14. Крючкова І. Анатомія гальмування / І. Крючкова // Дзеркало тижня. — 2005. — № 46. — 26 листопада.
15. Лагутін В. Узгодження пріоритетів бюджетної та грошово-кредитної політики в Україні / В. Лагутін // Стратегія соціально-економічного розвитку України та пріоритети грошово-кредитної політики: Матеріали науково-практичної конференції. — К., 2007. — С. 115—112.
16. Литвицький В. Платіжний дисбаланс / В. Литвицький // Банківська справа. — 2009. — №4. — С. 12.
17. Найдюнов В. Через що інфляція і чому вона сповільнюється / В. Найдюнов // Дзеркало тижня. — 2008. — № 27. — 19 липня.
18. Паливода К. Вплив грошово-фінансової політики на стан економіки та інвестиції / К. Паливода // Вісник НБУ. — 2008. — №4. — С.63-67.
19. Покришка Д. Структурні чинники забезпечення конкурентоспроможності економіки України / Д. Покришка // Стратегічні пріоритети. — 2006 — № 1. — С. 102—110.
20. Попов В. Інвестиційна складова становлення економіки України / В. Попов // Вісник НБУ. — 2008. — №11. — С.15-21.
21. Рябошлик В. Особливості нинішньої макроекономічної ситуації та шляхи прискорення розвитку економіки / В. Рябошлик // Економіст. — 2005. — № 11. — С.38-41.
22. Сискос Е. Експортрозширювальне зростання та проблеми внутрішнього ринку у пост-соціалістичних країнах Організації чорноморського економічного співробітництва / Е. Сискос // Журнал європейської економіки. — 2004. - Том 3. — № 4. — С. 384—398.
23. Точилін В. Внутрішній ринок України: проблеми розвитку / В. Точилін, В. Осташко, В. Олефір // Економіст. — 2005. — №2. — С.34-37.
24. Фомішина В. Споживчий елемент сукупного попиту як чинник економічного зростання / В. Фомішина // Банківська справа. — 2006. — №5-6. — С.74-85.
25. Чех М. Аналіз інструментів несуперечливого стимулювання внутрішнього ринку / М. Чех // Економіка та держава. — 2011. — №4. — С. 74-78.
26. Шаповалов А. За лаштунками монетарного феномену / А. Шаповалов // Дзеркало тижня. — 2007. — №39. — 26 жовтня.
27. Шевчук В. Платіжний баланс, економічне зростання і стабілізаційна політика: монографія / В. Шевчук. — Львів: Кальварія, 2008. — 737 с.
28. Шевчук В. Чому так пізно оприлюднено дані про ВВП / В. Шевчук // Вісті: Діловий випуск. — 2009. — №31. — С.28-29.
29. Шостак Л. Відкрита економіка: перспективи позиціонування України у світовій господарській системі / Л. Шостак, О. Бадрак // Економіка України. — 2009. — №7. — С. 38 — 48.
30. Auerbach A. Implementing the New Fiscal Policy Activism / Alan J Auerbach. // American Economic Review. — May, 2009. — P.543-549.
31. Bernanke B. Achieving fiscal sustainability: a speech at the National Commission on Fiscal Responsibility and Reform/Ben S. Bernanke / Washington, D.C., April 27, 2010.
32. Heyne P. The economic way of thinking / Paul Heyne, Peter J. Boettke, David L. Prychitko/ Upper Saddle River, — N.Y. : Prentice Hall, 2006. — 558 p.
33. Greenspan A. Repel the calls to contain competitive markets / Alan Greenspan // Financial Times. — August 4, 2008.
34. Summers L. Why America must have a fiscal stimulus / Lawrence Henry Summers // Financial Times. — 2008.

СЕКТОРАЛЬНИЙ ВПЛИВ ПРОЦЕНТНОЇ СТАВКИ В УКРАЇНІ

Анотація. Представлено схему взаємодії чинників процентної ставки, що враховує різноманітні теоретичні припущення щодо впливу внутрішніх та зовнішніх чинників. Використовуючи логіку моделі “залежної” економіки, за допомогою VAR/VEC оцінено структурну модель процентної ставки. Виявлено асиметричну залежність процентної ставки від обсягів виробництва товарів зовнішньої і внутрішньої торгівлі, тоді як обидва сектори обернено залежать від вартості кредитних ресурсів.

Ключові слова: процентна ставка, облікова ставка НБУ, модель “залежної” економіки, оцінки VAR/VEC

Dovbnyak T.

SECTORAL EFFECTS OF INTEREST RATE IN UKRAINE

Summary. Analytical framework for the interest rate domestic and external determinants is presented, with heterogeneous theoretical assumptions taken into account. Based on the logic of the dependent economy model, the structural model of interest rate is estimated with VAR/VEC. Asymmetric effects of interest rate on output of tradable and nontradable goods are identified, while both sectors have an inverse relationship with the cost of financial resources.

Keywords: interest rate, NBU discount rate, the dependent economy model, VAR/VEC estimates

1. Вступ

Зниження процентної ставки до рівня промислових країн традиційно називається однією з найважливіших передумов переходу економіки України до стійкого економічного зростання, як це раніше спостерігалось для країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) [26; 29, р. 473–476]. Надійне зниження вартості кредитних ресурсів необхідне для: 1) зміцнення інвестиційного потенціалу; 2) полегшення політики антициклічного регулювання економіки; 3) зниження коштів стерилізації монетарних ефектів платіжного балансу; 4) запобігання спекулятивним потокам капіталу; 5) полегшення фіскальної політики; 6) підвищення стійкості зовнішньоторгівельної позиції; 7) розвитку споживчого кредитування; 8) оптимізації міжчасового споживання тощо. В контексті “залежної” економіки стає важливою порівняльна залежність обох секторів – внутрішньої і зовнішньої торгівлі – від вартості кредитних ресурсів, яка, зі свого боку, перебуває під впливом основних макроекономічних показників – інфляції, обмінного курсу, сальдо платіжного балансу [28, р. 74–75]. Останнім часом процентна ставка все частіше розглядається інструментальним чинником політики інфляційного таргетування, що додатково розширює аналітичні горизонти.

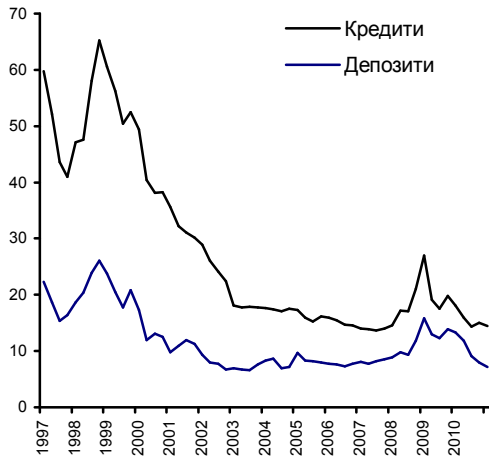
Попри очевидну актуальність питання, у вітчизняній академічній літературі бракує прикладних досліджень залежності обсягів виробництва у галузевому розрізі від вартості кредитних ресурсів. Запропоноване дослідження покликане заповнити цю прогалину. За мету поставлено оцінити емпірично залежність від процентної ставки обсягів виробництва у двох секторах – внутрішньої і зовнішньої торгівлі, як це передбачається моделлю “залежної” економіки. Структура статті відповідає поставле-

ним завданням. Спочатку стисло розглянуто теоретичні засади формування динаміки процентної ставки у нестабільному економічному середовищі. Надалі подано аналітичну інтерпретацію отриманих емпіричних результатів, а на цій основі зроблено рекомендації щодо зниження вартості кредитних ресурсів.

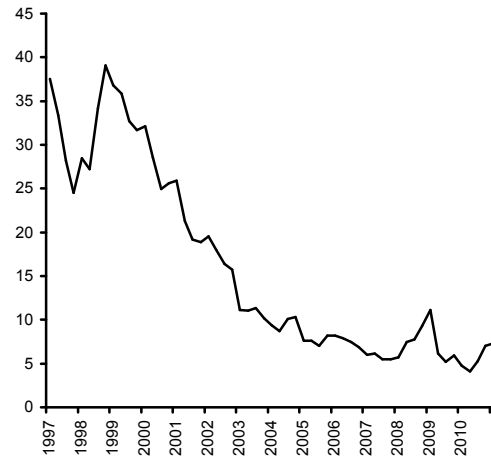
2. Методологічні засади визначення процентної ставки у нестабільному економічному середовищі

До сьогодні в Україні переважають кейнсіанські підходи, коли процентну ставку визначають попит і пропозиція грошових активів [7, с. 263; 11, с. 550; 20, с. 423], попри критичну оцінку відповідних теоретичних аргументів для конкретних умов вітчизняної економіки [2, с. 4]. Альтернативні позиції щодо визначення процентної ставки балансом заощаджень-інвестицій або циклічною позицією економіки (це передбачає використання правил монетарної політики) зустрічаються набагато рідше. В обох випадках набагато менше значення отримує рівновага грошового ринку, а відповідно – втрачаються теоретичні підстави для експансійної монетарної політики, яка в Україні традиційно розглядається своєрідним “замінником” заходів щодо збільшення заощаджень або неінфляційного стимулювання сукупного попиту

До середини 2008 р. вартість вітчизняних кредитних ресурсів підтримувалася на високому рівні – 16–17%, виявляючи тенденцію до поступового зниження. З початком світової фінансової кризи (осінь 2008 р.) процентна ставка стрімко зросла до майже 30%, однак вже до середини 2009 р. знизилася нижче 20% (рис. 1). Надалі вартість кредитних ресурсів продовжила зниження, але набагато стриманіше, ніж цього можна було очікувати від стрімкого зниження депозитних ставок. Станом



а) процентні ставки;



б) банківська маржа;

Рис. 1. Україна: процентні ставки за кредитами і депозитами, 1997–2010 рр.

Джерело: МВФ International Financial Statistics

на середину 2011 р. середньозважена процентна ставка за кредитами залишається вищою від 15%, тоді як депозитна ставка знизилася до 7%.

Найважливіші причинно-наслідкові зв'язки систематизовано на рис. 2¹. Традиційно вважається, що регулювання грошового ринку в Україні за допомогою процентної політики здійснювати доволі складно, передусім з погляду слабкої залежності між процентною ставкою та інфляцією [5, с. 13–14]. Водночас не бракує різнопланових інтерпретацій щодо залежності процентної ставки від найголовніших макроекономічних чинників: обсяг грошової маси і швидкість обігу грошей, облікова ставка НБУ, співвідношення у структурі залучених коштів банків строкових депозитів і вкладів до запитань, обмінний курс, зовнішньоекономічні фактори, сальдо бюджету, попит на кредит, податкова політика щодо банківського сектора [4, с. 35]. Ширший перелік чинників процентної ставки представлено А. Морозом [13, с. 90]: облікова ставка, інфляція, термін позики; ризик, розмір позики, характер застави; вид підприємства, що отримує кредит; витрати на оформлення позики та контроль; ставка банків-конкурентів та інших фінансово-кредитних закладів; характер відносин між банком та клієнтом; норма прибутку від інших активних операцій; необхідність отримання прибутку від позичкових операцій.

Поясненням високої процентної ставки за кредитами найчастіше називаються: 1) надмірний дефіцит бюджету (розміщення урядових облігацій підвищує попит на фінансові ресурси, що супроводжується підвищенням процентної ставки), 2) зани-

жений обмінний курс² та 3) високий ризик неповернення кредитів³. Донедавна ще одним чинником називалися високі депозитні ставки, однак з початку 2010 р. кошти залучення кредитних ресурсів істотно знизилися. Проте висока банківська маржа (рис. 1б) може означати, що в післякризовий період зберігається ситуація, коли немає нестачі кредитних ресурсів, а натомість дошкуляють монополізм і неефективність у банківській сфері, а також високі ризики.

Важливим чинником зниження процентної ставки за кредитами є сповільнення інфляції⁴. В минулому неодноразово стверджувалося, що інфляційні очікування стримують зниження процентних ставок, а відсутність структурних реформ та недостатній розвиток фінансового ринку не дають можливості акумулювати належний рівень довгострокових інвестиційних ресурсів [21, с. 26]. Надмірне державне споживання спричиняється до надзвичайно високої вартості грошей, що, у свою чергу, веде до підвищення номінальної ставки за кредитами. Підвищення податків стимулює розвиток тіньової економіки і призводить до зростання обсягу грошей поза банками.

² Стабільний курс стимулює зменшення процентної ставки за кредитами комерційних банків, тоді як валютна нестабільність стає чинником підвищення вартості кредитних ресурсів [6, с. 103].

³ У банківській сфері розрізняють кредитний (втрати від неповернення основної суми кредиту) і процентний (втрати від несплати відсотків за користування кредитом) ризик. Виділяють також ризики, що піддаються кількісній оцінці (фінансові ризики, пов'язані з несприятливими змінами в обсягах, дохідності, вартості та структурі активів та пасивів банку) та ризики, що не піддаються такій оцінці — функціональні та зовнішні [15, с. 45].

⁴ Інфляція перенаправляє банківські кошти в сферу валютних спекуляцій на валютному ринку, а за умови стабільного рівня грошової маси та незначних темпів інфляції банки, розуміючи нерентабельність валютних операцій, змушені збільшувати пропозицію кредитних ресурсів. У підсумку можна отримати ситуацію, за якої збільшення пропозиції кредитних ресурсів при умові помірних темпів інфляції у довгостроковому періоді викликати поступове зниження процентних ставок за кредитами.

¹ Процес впливу на основні макроекономічні показники у науковій літературі визначається як монетарна трансмісія, або трансмісія параметрів впливу грошово-кредитної політики на стан економічної системи [12, с. 12; 17, с. 12–21; 18, с. 30–34].

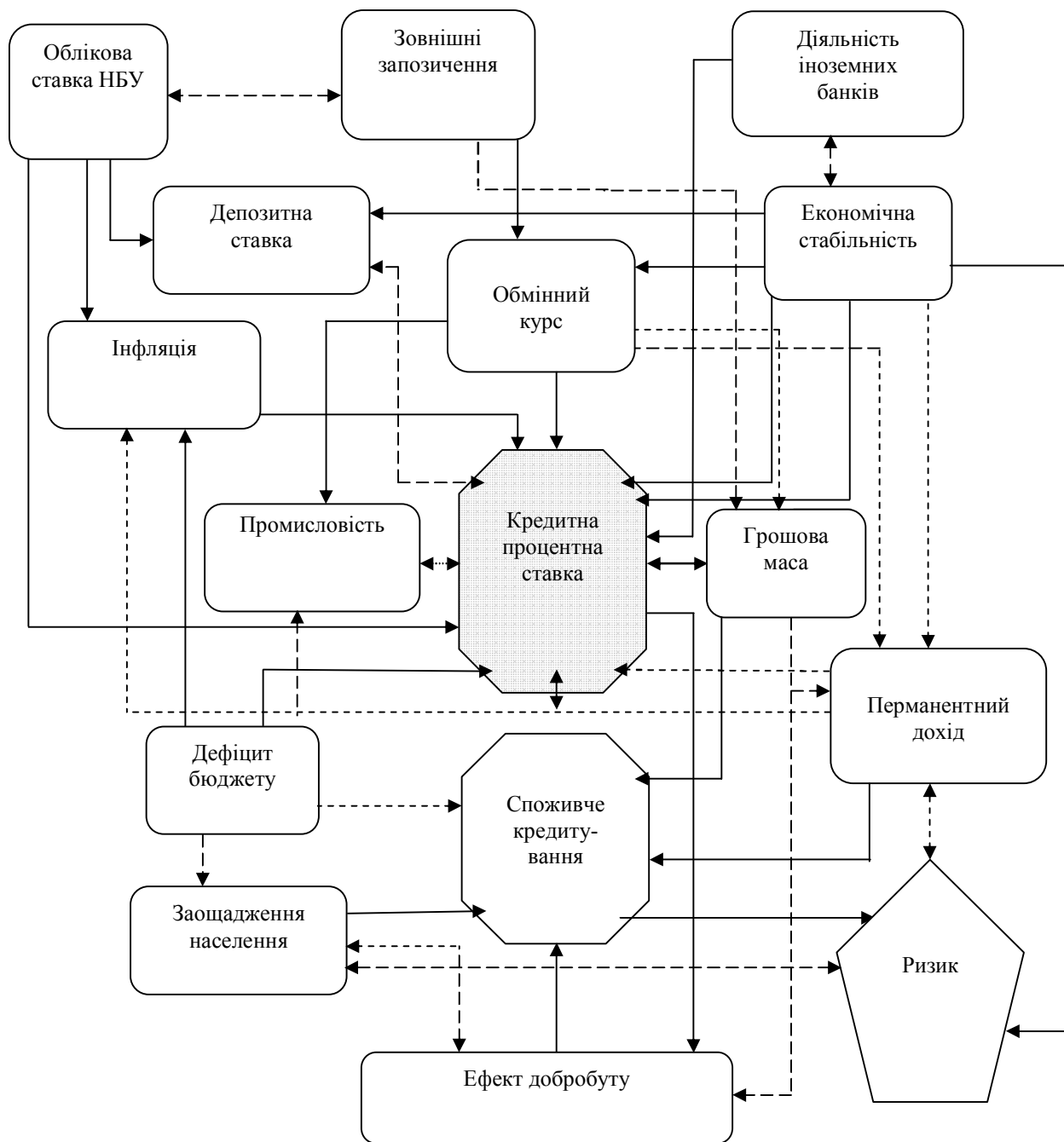


Рис. 1. Систематизований набір чинників кредитної процентної ставки

Недвозначні оцінки викликає використання ставки рефінансування та норми резервування. Емпірично доведено, що поліпшення сальдо бюджету в Україні веде до зниження облікової ставки НБУ і вартості кредитів [30, р. 12]. Істотними чинниками зміни процентної ставки є також загальний рівень і структура доходів фізичних осіб [4, с. 38] та довіра до банківської системи країни [19, с. 9]. Власний вплив мають також політичний ризик, очікування економічних суб'єктів та ефективність державного апарату.

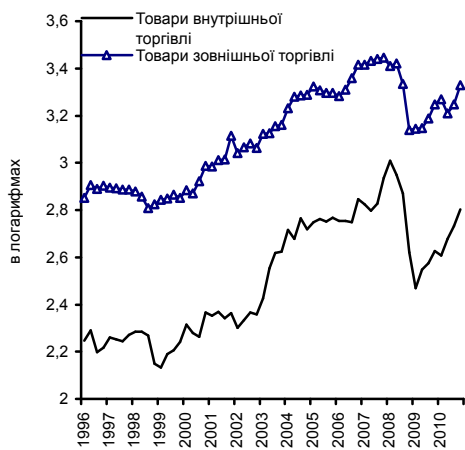
3. Структурна модель процентної ставки

Для емпіричного дослідження вибрано кварталні дані за період 1996–2010 рр. Вивчалася взаємна залежність процентної ставки за кредитами

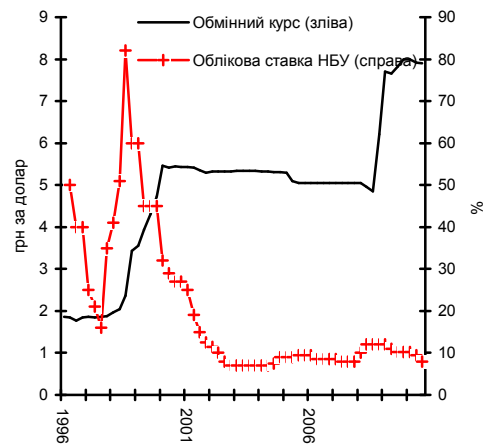
(рис. 1) та очищених від сезонності обсягів виробництва у секторах зовнішньої і внутрішньої торгівлі (рис. 3а). Як незалежні змінні використовувалися облікова ставка НБУ та номінальний обмінний курс (рис. 3б).

Для вивчення впливу процентної ставки за кредитами на два сектори — внутрішньої і зовнішньої торгівлі — використано метод VAR/VEC. Отримані результати представлено на рис. 3 за допомогою відповідної імпульсної функції (показує відгук залежної змінної на зміну решти ендогенних змінних) та декомпозиції залишків (показує вагу кожної змінної у змінах решти ендогенних змінних).

Найцікавіше виглядає результат щодо асиметричного впливу на процентну ставку обсягів ви-



а) обсяги промислового виробництва;



б) облікова ставка НБУ і обмінний курс;

Рис. 2. Україна: вибрані макроекономічні показники, 1996–2010 рр.

Джерело: МВФ International Financial Statistics

робництва товарів зовнішньої і внутрішньої торгівлі. Якщо поживлення виробництва у секторі Q^T супроводжується зниженням процентної ставки, то цілком протилежний ефект має збільшення виробництва у секторі Q^N (рис. 3а). У разі позитивного виробничого шоку в секторі Q^N процентна ставка зростає упродовж року, а тоді дещо знижується. Подібний позитивний шок у секторі Q^T позначається негайним зниженням процентної ставки, яке на віддаленішу перспективу лише посилюється. Вага у декомпозиції залишків процентної ставки виявляє набагато вищий вплив сектора Q^N , який досягає 30%. Вплив сектора Q^T виявився втричі слабшим.

Прямий зв'язок між обсягами виробництва товарів внутрішньої торгівлі та процентною ставкою неважко пояснити збільшенням попиту на гроші, тоді як протилежна залежність для сектора Q^T — монетарними ефектами платіжного балансу. В такій інтерпретації збільшення виробництва товарів зовнішньої торгівлі супроводжується поліпшенням сальдо експорту-імпорту, а це створює надлишок пропозиції іноземної валюти, а відповідно — збільшення пропозиції грошової маси (за умов фіксованого обмінного курсу), що стає інструментальним чинником зниження процентної ставки. Зрозуміло, що зміцнення грошової одиниці дозволяє обмежити амплітуду збільшення грошової маси, однак у такому разі зниження процентної ставки слід очікувати з іншої причини — через канал обмінного курсу.

Отримані результати лише посилюють значення сектора Q^T як чинника зниження процентної ставки, а відтак — стимулювання довгострокового економічного зростання. Виразно простежується обернена залежність між процентною ставкою та промисловим виробництвом у секторах Q^T і Q^N . Зниження процентної ставки практично однаково

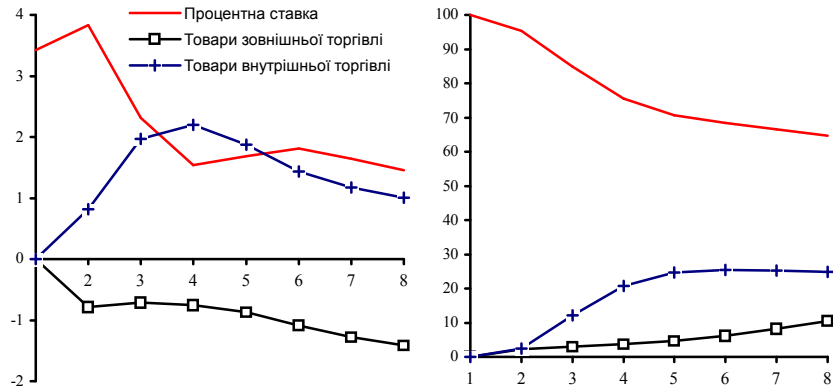
стимулює виробництво в обох секторах — зовнішньої і внутрішньої торгівлі, хоча вага у декомпозиції залишків дещо вища для сектора Q^T .

Виробництво товарів зовнішньої торгівлі переважно визначається власними чинниками (причому, це можуть бути світові ціни на сировину). Розширення сектора Q^N має обмежувачий вплив на виробництво товарів зовнішньої торгівлі, однак вага у декомпозиції залишків не перевищує 10%. Водночас виразно простежується потужний стимулюючий вплив сектора Q^T на виробництво товарів внутрішньої торгівлі. Вага сектора Q^T у декомпозиції залишків для сектора Q^N поступово зростає із 30 до 60% упродовж року. Така функціональна залежність підкреслює визначальний вплив сектора Q^T в економіці України, який виявляється в одночасному зниженні процентної ставки та розширенні обсягів виробництва товарів внутрішньої торгівлі.

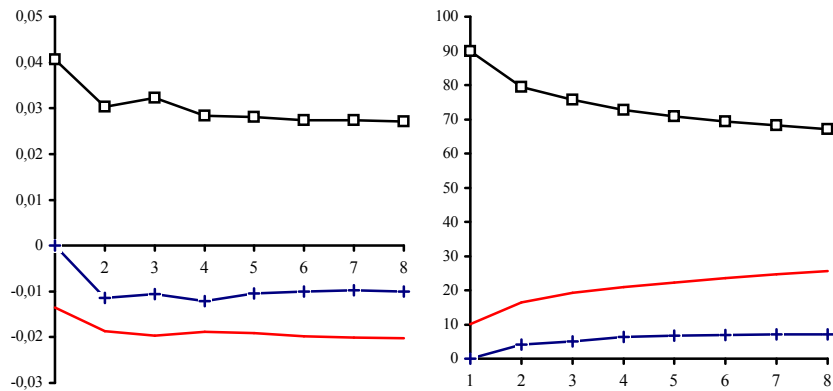
4. Інструментальні чинники управління динамікою процентної ставки

Проведене дослідження промовляє на користь визначальної ваги сектора товарів зовнішньої торгівлі у зниженні процентної ставки. Таким чином, будь-які заходи щодо збільшення експорту або заміщення імпорту стають корисними для здешевлення кредитних ресурсів, на додаток до інших рішень: гальмування інфляції, поліпшення сальдо бюджету, зміцнення гривні тощо. Ще одним напрямом повинно стати зниження різноманітних ризиків. Можна погодитися, що “реальний ресурс зменшення кредитної ставки полягає передусім у мінімізації системних ризиків ... суб'єктивним фактором якої є упевненість банкірів у незмінності курсу на стабільність гривні” [14, с. 129].

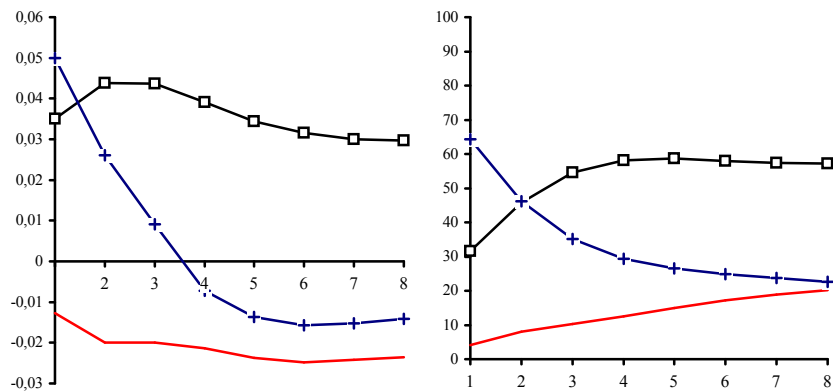
Ще одна перешкода для зниження процентних ставок стосується взаємовідносин між банківськими установами та позичальниками, передусім йдеться про ризик від неповернення отри-



а) чинники процентної ставки;



б) чинники виробництва у секторі товарів зовнішньої торгівлі;



в) чинники виробництва у секторі товарів внутрішньої торгівлі;

Рис. 3. Взаємний вплив процентної ставки та обсягів виробництва у секторах товарів зовнішньої і внутрішньої торгівлі

Примітка: тут і далі зліва подано відповідні імпульсні функції, а справа – декомпозицію залишків

маних кредитів. Якщо вжити заходів щодо мінімізації ризиків, це зменшить відповідну премію і має позначитися зниженням процентних ставок за кредитами.

Надійне здешевлення банківських депозитів може відбутися лише внаслідок збільшення приватних заощаджень. Станом на весну 2011 р. простежується відчутне зниження ставок за депозитами, однак це може бути тимчасовим явищем, яке пояснюється значним зменшенням попиту на інвестиції.

Якщо не відбудеться істотно збільшення приватних заощаджень, після завершення кризових явищ може виявитися, що рівноважне значення процентної ставки повернулося на високий докризовий рівень. Збільшенню обсягів дешевих довгострокових депозитів сприятиме підвищення довіри до банківської системи внаслідок стабілізації політичного життя.

З-поміж інституційних чинників, що впливають на пропозицію кредитних ресурсів, найважливішим чинником є доларизація економіки [8,

с. 192]⁵, передусім внаслідок підвищеної чутливості до очікувань знецінення гривні та прискорення інфляції⁶. Саме втратою довіри з боку економічних агентів до монетарної політики держави (оскільки вона стимулювала швидке зростання інфляції), пояснюється зростання рівня доларизації у нестабільних економіках [9, с. 123].

Серед інших шляхів здешевлення кредитних ресурсів можна назвати:

– випуск корпоративних внутрішніх облігацій та сертифікатів (а це інвестиції грошових ресурсів, акумульовані через фондовий ринок);

– масове залучення вкладів населення (що сприятиме значному зниженню ціни депозиту);

– самофінансування підприємств за рахунок одержання додаткових коштів від амортизацій (завдяки підвищеним нормам амортизаційних відрахувань) та інших податкових пільг на капітальні вкладення;

– часткову компенсацію вартості отриманих позик у разі кредитування пріоритетних галузей економіки (наприклад, сільського господарства);

– надання додаткових гарантій позичальнику ресурсів через систему кредитних гарантійних установ.

5. Висновки

Емпіричні оцінки за допомогою VAR/VEC виявляють асиметричний вплив на процентну ставку обсягів виробництва товарів зовнішньої і внутрішньої торгівлі. Якщо пошкваллення виробництва у секторі Q^T супроводжується зниженням процентної ставки, то цілком протилежний ефект має збільшення виробництва у секторі Q^N . Такий результат може пояснюватися відмінними механізмами впливу — через попит на гроші та монетизацію валютних резервів.

Інші результати виявилися такими:

а) зниження процентної ставки практично однаково стимулює виробництво в обох секторах — зовнішньої і внутрішньої торгівлі, хоча вага у декомпозиції залишків дещо вища для сектора Q^T .

б) розширення сектора Q^N має обмежуючий вплив на виробництво товарів зовнішньої торгівлі, однак вага у декомпозиції залишків не перевищує 10%. Водночас виразно простежується потужний стимулюючий вплив сектора Q^T на виробництво товарів внутрішньої торгівлі. Така функціональна залежність підкреслює визначальний вплив сектора Q^T в економіці України, який виявляється в одночасному зниженні процентної ставки та розширенні обсягів виробництва товарів внутрішньої торгівлі.

⁵ У минулі роки іншою альтернативою депозитним вкладом було інвестування заощаджень у нерухомість [24, с. 120], однак з початком світової фінансової кризи (осінь 2008 р.) відповідна опція втратила актуальність.

⁶ Враховуючи напівофіційну прив'язку багатьох цін в Україні, особливо на дорогі товари тривалого вжитку, обсяг споживання яких є достатньо значним, до обмінного курсу гривні відносно долара США, утримування активів у цій валюті дозволяє підтримувати їх купівельну спроможність. Згідно з окремими дослідженнями, деякі країни з перехідною економікою характеризувались зростанням рівня доларизації. Наприклад, наприкінці 1980-х років у Польщі іноземна валюта для підприємств виконувала функцію міри вартості, тому рівень доларизації становив близько 70-80%.

Оскільки збільшення виробництва товарів зовнішньої торгівлі сприяє зниженню вартості кредитних ресурсів, будь-які заходи щодо збільшення експорту або заміщення імпорту стають корисними для зниження процентної ставки, на додаток до традиційних інструментальних рішень: гальмування інфляції, поліпшення сальдо бюджету, зміцнення грошової одиниці. Ще одним напрямом повинно стати зниження різноманітних ризиків. Збільшення обсягів депозитів можливо досягнути шляхом підвищення довіри до банківської системи, проведення помірної ревальвації гривні та запровадження податку на нерухомість (це обмежить її привабливість як альтернативи банківським депозитам). Серед інших шляхів подальшого зменшення ставки проценту за кредитами можна виділити такі: а) випуск корпоративних внутрішніх облігацій та сертифікатів, б) підвищення норм амортизації; в) часткові компенсації процентних ставок з боку держави в разі кредитування пріоритетних галузей економіки, г) надання додаткових гарантій позичальнику ресурсів через систему кредитних гарантійних установ.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адамик Б. Мінімальні резервні вимоги як інструмент грошово-кредитного регулювання / Б. Адамик // *Фінанси України*. — 1998. — № 1. — С. 37—47.
2. Вовчак О. Інституційні детермінанти формування монетарної політики в Україні / О. Вовчак, М. Хмелярчук // *Вісник НБУ*. — 2010. — № 9. — С. 3—10.
3. Геєць В. Грошово-кредитна політика в системі чинників економічного зростання / В. Геєць // *Матеріали науково-практичної конференції “Стратегія соціально-економічного розвитку України та пріоритети грошово-кредитної політики”* (м. Київ, 7 грудня 2006 р.). — К.: Національний банк України, 2007. — С. 5—16.
4. Гладких Д. Ціноутворюючі фактори ринку кредитних ресурсів / Д. Гладких // *Вісник НБУ*. — 1999. — № 2. — С. 48—57.
5. Гребенюк Н. Основні віхи у формуванні та проведенні грошово-кредитної (монетарної) політики в Україні. Стаття друга. Розвиток і оптимізація механізмів та інструментів монетарної політики / Н. Гребенюк // *Вісник НБУ*. — 2010. — № 2. — С. 10—15.
6. Гуцал І. Процентні ставки за кредитами / І. Гуцал // *Фінанси України*. — 2002. — № 11. — С. 100—106.
7. Івасів Б. Гроші та кредит: підручник / Б. Івасів — Тернопіль: Карт-бланш, 2000. — 263 с.
8. Жданов В. Обґрунтування оптимального валютного режиму для України // *Матеріали науково-практичної конференції “Стратегія монетарної політики: проблеми вибору та застосування”* (м. Київ, 25—26 квітня 2002 р.). — К.: Національний банк України, 2002. — С. 191—197.
9. Козюк В. Монетарні проблеми функціонування глобальної фінансової архітектури: монографія / В. Козюк — Тернопіль: Астон, 2005. — 512 с.

10. Кораблін С. Оптимальний рівень інфляції: підходи до визначення та окремі кількісні оцінки / С. Кораблін // Матеріали науково-практичної конференції “Стратегія соціально-економічного розвитку України та пріоритети грошово-кредитної політики” (м. Київ, 7 грудня 2006 р.). — К.: Національний банк України, 2007. — С. 32—39.
11. Лаврушин О. Банковское дело: учебник / О. Лаврушин — М: Финансы и статистика, 1999. — 550 с.
12. Міщенко В. Вплив чинників бюджетно-торгової політики на дію трансмісійного механізму в Україні / В. Міщенко, Р. Лисенко // Фінанси України. — 2007. — № 5. — С. 12—23.
13. Мороз А. Основы банковского дела: учебник / А. Мороз — К: Либра, 1994. — 330 с.
14. Падалко О. Формування ціни банківського кредиту / О. Падалко // Фінанси України. — 2003. — № 3. — С. 128—132.
15. Пернарівський О. Аналіз, оцінка та способи зниження банківських ризиків / О. Пернарівський // Вісник НБУ. — 2004. — № 4. — С. 44—58.
16. Петрик О. Інфляція в Україні: проблеми, ризики, перспективи / О. Петрик // Матеріали науково-практичної конференції “Стратегія соціально-економічного розвитку України та пріоритети грошово-кредитної політики” (7 грудня 2006 р.). — К.: Національний банк України, 2007. — С. 91—100.
17. Петрик О. Структурна модель трансмісійного механізму монетарної політики в Україні / О. Петрик, С. Ніколайчук // Вісник НБУ. — 2006. — № 3. — С. 12—21.
18. Рудый К. Передаточный механизм монетарной политики / К. Рудый // Банковский вестник. — 2003. — № 5. — С. 30—34.
19. Савлук М. Довіра населення як чинник ефективної банківської діяльності / М. Савлук // Вісник НБУ. — 2003. — № 8. — С. 8—10.
20. Савлук М. Гроші та кредит: підручник / М. Савлук, А. Мороз, М. Пуховкіна — К.: КНЕУ, 2001. — 423 с.
21. Шаповалов А. Поточна ситуація, проблеми і завдання грошово-кредитної політики: погляд НБУ / А. Шаповалов // Матеріали науково-практичної конференції “Стратегія соціально-економічного розвитку України та пріоритети грошово-кредитної політики” (7 грудня 2006 р.). — К.: Національний банк України, 2007. — С. 23—28.
22. Шевчук В. Слабка гривня як чинник спаду промислового виробництва і погіршення торговельного балансу / В. Шевчук // Вісник НБУ. — 2002. — № 8. — С. 21—24.
23. Шевчук В. Безпека політичного циклу в економічній політиці / В. Шевчук // Дзеркало тижня. — 2004. — № 41.
24. Шевчук В. Передумови та загрози “перегріву” ринку нерухомості та механізми його врегулювання / В. Шевчук // Стратегічні пріоритети. — 2006. — № 1. — С. 118—127.
25. Шевчук В. Платіжний баланс і макроекономічна рівновага в трансформаційних економіках: досвід України / В. Шевчук — Львів: Каменяр, 2001. — 385 с.
26. Шевчук В. Міжнародна економіка: теорія і практика / В. Шевчук — Львів: Каменяр, 2008. — 663 с.
27. Шевчук В. Антиінфляційна політика та економічне зростання в Україні / В. Шевчук // Матеріали науково-практичної конференції „Стратегія соціально-економічного розвитку України та пріоритети грошово-кредитної політики” (м. Київ, 7 грудня 2006 р.). — К.: Національний банк України, 2007. — С. 170—179.
28. Isard P. Exchange Rate Economics // Cambridge Surveys of Economic Literature. — Cambridge: The Cambridge University Press, 1997. — P. 74—75.
29. Jenkins, M., and Madzharova, P. Real interest rate convergence under the euro // Applied Economics Letters. — 2008. — No. 15. — P. 473—476.
30. Shevchuk, V., and Kopych, R. Budget Deficit and Real Exchange Rate: the Case of Ukraine, Poland and the Czech Republic / International Comparisons of Socio-Economic Consequences of Transition Processes in Central-East European Countries. Proceedings of the 9th Polish-Slovak-Ukrainian Scientific Seminar (Krynica, 6—8 November, 2002). — Krakow: Akademia Ekonomiczna, 2003. — P. 35—49.

СТРУКТУРНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ

Анотація. Під кутом функціональних зв'язків “залежної” економіки систематизовано детермінанти інвестиційного процесу в Україні. За допомогою структурної регресійної моделі оцінено емпірично взаємну залежність інвестицій та обсягів виробництва у секторах товарів зовнішньої та внутрішньої торгівлі. Зроблено пропозиції щодо стимулювання продуктивних інвестицій у секторальному розрізі.

Ключові слова: модель “залежної” економіки, інвестиційний процес, промислове виробництво, процентна ставка

Bardyn I.

STRUCTURAL FEATURES OF INVESTMENTS IN UKRAINE

Summary. With a focus upon the dependent economy relationships, determinants of investments in Ukraine are discussed. Empirical link between investments and industrial production in both sectors of the economy, tradable goods an nontradable ones, are estimated with the structural regression model. Proposals for an increase of investments in the sectoral dimension are made.

Keywords: the dependent economy model, investments, industrial output, interest rate

1. Вступ

Нестача інвестицій в Україні традиційно розглядається одним із найважливіших чинників недостатнього збільшення обсягів виробництва, заробітної плати та добробуту домашніх господарств [7, с. 42]. З іншого боку, відчутне збільшення інвестицій у 2006—2008 рр. (рис. 1) не позначилося зміною парадигми економічного зростання, що дозволяє припустити недостатню ефективність інвестиційного процесу як засобу стимулювання доходу (ВВП чи промислового виробництва). Зокрема, у такому контексті наголошується надмірне

відволікання інвестицій на ринок нерухомості [17, с. 119; 6, с. 6], вкладення коштів у застарілі технологічно виробництва [10, с. 30], переважаюча орієнтація інвесторів на отримання прибутку в короткочасній перспективі [11, с. 4], недостатня увага до розвитку експортного сектора, що спостерігається на тлі “перельоту” інвестицій у сферу послуг [6, с. 16]. Зазначені чинники важливі передусім з погляду “залежного” характеру економіки, коли саме структурні пріоритети визначають довгострокову ефективність інвестиційного процесу. З іншого боку, обсяги інвестицій можуть залежати

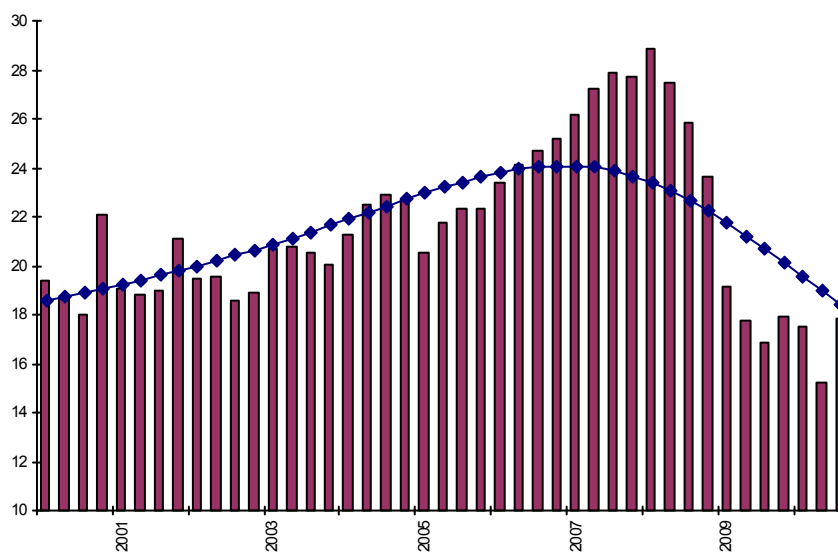


Рис. 1. Інвестиції в економіці України (% від ВВП), 2000—2010 рр.

Джерело: IMF International Financial Statistics

від динаміки виробництва в обох секторах – зовнішньому (товари експорту та заміники імпорту) та внутрішньому (товари і послуги, що не можуть реалізуватися за кордоном або слугувати заміниками імпорту). Якщо пошквалена динаміка промислового виробництва супроводжується посиленням інвестиційного процесу, це може створити сприятливий взаємно підсилюючий вплив, однак можливе „витіснення” інвестицій в альтернативному секторі створює можливості для структурних деформацій як першопричини платіжного дисбалансу та супутньої нерівномірності динаміки економічного зростання.

У даній статті поставлено за мету дослідити особливості основних структурних компонентів інвестиційного процесу в Україні та їх впливу на зростання виробництва у секторах зовнішньої та внутрішньої торгівлі (відповідну класифікацію зроблено на основі існуючих методологічних підходів). Відповідна проблематика не отримала належної уваги у вітчизняній академічній літературі, попри достатньо високу зацікавленість різноманітними аспектами практичної реалізації інвестиційно-інноваційної моделі. Зокрема, немає переконливих результатів щодо зв'язку між інвестиціями та обсягами виробництва у секторальному розрізі.

Задля досягнення поставленої мети вирішено декілька аналітичних завдань. Спочатку в підрозділі 2 розглянуто загальні особливості найважливіших складових елементів інвестиційного процесу в Україні. Далі у підрозділі 3 оцінено регресійну модель взаємної залежності та впливу інвестицій на обсяги виробництва у секторах зовнішньої та внутрішньої торгівлі, відповідно Q^T і Q^N . У підрозділі 4 представлено узагальнені міркування щодо переорієнтації інвестиційних ресурсів на сектор товарів зовнішньої торгівлі, де простежується взаємопідсилююча взаємодія інвестицій та обсягів виробництва. Головний висновок полягає у тому, що в Україні інвестиційний процес має виразний секторальний характер і позитивно залежить від збільшення виробництва в обох секторах – зовнішньої і внутрішньої торгівлі.

2. Детермінанти інвестиційного процесу в Україні

Переважно вітчизняні вчені не заперечують доцільність розвитку промислового виробництва як чинника розширення внутрішнього ринку за рахунок сегмента з підвищеною схильністю до споживання вітчизняних товарів (сектор товарів внутрішньої торгівлі) та використання надходжень від диверсифікованого експортного сектора, а також економічно доцільного заміщення імпорту [4]. Проте фінансування виробничого процесу в обох секторах – внутрішньої та зовнішньої торгівлі – вимагає значного інвестування, яке на сьогодні зміщено на користь сектора Q^T . Така ситуація може бути корисною для експортерів сировини [15, с. 168], але на довгострокову перспективу знижує виробничий потенціал національної економіки, який загалом визначається сектором Q^N [17].

З-поміж окремих детермінантів інвестиційного процесу в Україні часто виокремлюють: не-

досконалість законодавства [3, с. 26]¹, численні ризики, пов'язані з нестабільністю правових норм, корупцією, відсутністю стратегічних засад економічного розвитку політичні ризики [3, с. 26]². Менше уваги отримали макроекономічні чинники (обмінний курс, сальдо бюджету, інфляції), які, на наш погляд, варто розглядати в загальному контексті можливого взаємного зв'язку між виробництвом в обох секторах – внутрішньому і зовнішньому – та інвестиціями. При цьому, порівняно підпорядковане значення мають такі чинники, як зростання інфляційних очікувань населення й суб'єктів підприємництва [14, с. 23], регіональна нерівномірність доходу, стан фінансового ринку [12, с. 63-64], політичні антагонізми, недосвідченість ведення господарства в ринкових умовах трудового населення [9, с.2].

Попри стандартні припущення, що зниження процентної ставки позитивно вплине на обсяги виробництва загалом та інвестиційний процес в Україні зокрема [9, с. 2], бракує на підтвердження цього надійних емпіричних свідчень. В одному з небагатьох досліджень на підставі калібрування макроекономічної моделі стверджується, що підвищення процентної ставки зумовлює скорочення сукупного попиту та виникнення негативного розриву ВВП (опосередковано це передбачає збільшення обсягів виробництва та інвестицій на випадок зниження процентної ставки) [13, с. 12–20], але отримані результати ґрунтуються на визначених *a priori* теоретичних припущеннях, які не обов'язково відповідають конкретним структурним особливостям української економіки. За відсутності надійних свідчень стійкої залежності інвестицій від вартості кредитних ресурсів та грошової маси природно припустити, що інвестиційний процес залежить переважно від структурних чинників: а) прибутку промислових підприємств та фінансових компаній; б) зовнішніх запозичень; в) очікувань ринкової кон'юнктури тощо.

За таких умов попит на інвестиції може реалізуватися без урахування динаміки процентної ставки, що може пояснюватися декількома чинниками. По-перше, висока прибутковість інвестиційних проектів дозволяє не перейматися вартістю залучених кредитних ресурсів [4, с.74]. По-друге, чимало банків перебувають у власності фінансово-промислових груп, що зумовлює відсутність звичної логіки “ризик-дохідність” при наданні банківських позик [4, с. 81]. По-третє, до нехтування міркуваннями процентної ставки може схилити розрахунок на отримання державної допомоги в разі виникнення серйозних фінансових проблем. З іншого боку, вітчизняні інвестиції переважно зосереджені в секторі сировинного експорту та сфері послуг, що не сприяє досягненню надійної фіс-

¹ Правовий ризик зумовлено високим рівнем корупції в суспільстві, місцевою бюрократичною тяганиною, витратами, що перешкоджають створенню підприємств з іноземним капіталом.

² Високий рівень політичних ризиків спричинений існуванням політичної нестабільності в суспільстві, частою зміною законів і підзаконних актів, відсутністю належного контролю за їхнім виконанням представниками виконавчої влади.

кальної дисципліни, а також підтриманню рівноваги доходу і платіжного балансу (або макроекономічної рівноваги). Відповідно немає підстав для зниження рівноважної процентної ставки, що може мати негативний вплив на довгострокову вартість кредитних ресурсів та інвестиційний процес, тим паче за умови неминучого підвищення конкурентоспроможності економічного середовища та вичерпання можливостей інвестування за рахунок власного прибутку підприємств.

Хоча вагомою особливістю вітчизняної економіки слід вважати залежність процентної ставки від попиту на інвестиції [1, с. 240]³, у контексті вивчення найбільш агрегованих структурних взаємозв'язків доречно абстрагуватися від цієї залежності та зосередитися на зв'язку інвестицій з обсягами виробництва в обох секторах – зовнішньої і внутрішньої торгівлі, що враховує порівняльні ціни. Використовуючи теоретичну схему “залежної” економіки, засадничі функціональні зв'язки можна узагальнити за допомогою аналітичної схеми (рис. 2).

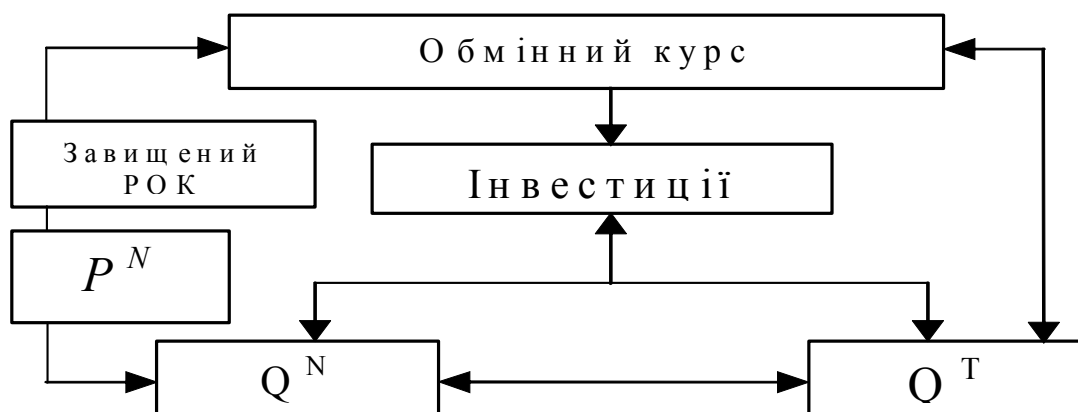


Рис. 2. Чинники інвестиційного процесу в “залежній” економіці

Засадничим елементом макроекономічної взаємодії стає обмінний курс, що визначає як структурні пропозиції між секторами Q^T і Q^N , так і обсяги інвестицій. Передусім це стосується економік, де здійснення інвестицій передбачає підвищене використання імпортованих товарів. Відповідно занижений обмінний курс перешкоджатиме здійсненню інвестицій, навіть якщо сприятиме збільшенню експорту. Зрозуміло, що відсутність такої залежності лише посилює аргументацію на користь “міцної” грошової одиниці як чинника стимулювання інвестиційного процесу. Водночас слід зауважити, що надмірне завищення реального обмінного курсу

(РОК), яке зазвичай стає наслідком або “перельоту” обмінного курсу в бік зміцнення, або прискорення інфляції, потенційно загрожує платіжним дисбалансом і таким чином містить більше довгострокових загроз, ніж короткочасних переваг⁴.

Зі свого боку, інвестиційний процес може підсилюватися динамікою виробництва в обох секторах – зовнішньої і внутрішньої торгівлі, що може підвищити рівноважне значення РОК і таким чином знизити ризик критичного завищення цього показника. Якщо прискорено зростає виробництво у секторі Q^T , це повинно збільшити чисту пропозицію іноземної валюти і таким чином створити підстави для зміцнення грошової одиниці. Відповідно, можна розраховувати на збільшення імпорту інвестиційних товарів та підсилення динаміки промислового виробництва. Потенційно збільшення виробництва у секторі Q^T може супроводжуватися результатом зміцнення грошової одиниці, якщо до цього відбувається зниження рівня цін товарів внутрішньої торгівлі Q^N . За таких умов корекція РОК до рівноважного значення за допомогою но-

мінального обмінного курсу виглядає привабливіше, ніж альтернативне подорожчання товарів і послуг у секторі внутрішньої торгівлі (на довгострокову перспективу).

Додаткове тло для інвестиційного процесу створюється взаємним впливом секторів Q^T і Q^N ,

³ З початком світової фінансової кризи в 2008–2009 рр. зменшення інвестицій у приватному секторі зумовило появу “надлишкових” кредитних ресурсів, а в кризовому контексті стали чинником відчутного зниження процентної ставки. Разом з тим, на випадок післякризового поживлення інвестиційного процесу ймовірно очікувати істотного підвищення процентної ставки, що передбачає необхідність знаходження засобів зниження вартості кредитних ресурсів [1, с. 241].

⁴ Значне завищення обмінного курсу практикували в 1940–1960-х роках найбільші країни Латинської Америки (Аргентина, Бразилія, Мексика, Чилі), що мало на меті збільшення пропозиції робочої сили (за допомогою підвищення реальної заробітної плати) та збільшення інвестицій (за допомогою здешевлення імпорту інвестиційних товарів), однак на практиці призвело до виникнення хронічних криз платіжного балансу та дестабілізації динаміки доходу (промислового виробництва і ВВП). Передбачалося, що збільшення обсягів виробництва товарів експорту дозволить у майбутньому фінансувати зовнішні зобов'язання, однак цього не сталося. Переважно інвестиції скеровувалися у сектор товарів внутрішньої торгівлі або для виробництва товарів-замінників імпорту, однак не відбулося становлення конкурентоспроможного експортного сектора, що визначило підсумкову невдачу експерименту із завищеним обмінним курсом як інструментом стимулювання інвестиційного процесу.

який може бути різноспрямованим і впливати на РОК, а відповідно — на інвестиційний процес. З погляду логіки конструктивного експортноорієнтованого зростання сприятливим є випадок, коли збільшення обсягів виробництва у секторі товарів зовнішньої торгівлі веде до пошкваллення виробництва у секторі товарів внутрішньої торгівлі, тобто спостерігається причинність $Q^T \Rightarrow Q^N$. Інакше

економіка матиме анклавний характер, коли експортний сектор функціонує відірвано від решти економіки. За таких умов не можна розраховувати на збільшення інвестицій на внутрішньому ринку внаслідок успішної експортної діяльності, а обмеженість внутрішнього попиту, зі свого боку, підвищує ризики стагнації виробництва в експортному секторі на випадок будь-якого з асиметричних шоків (погіршення умов торгівлі, стагнація попиту в країнах-торговельних партнерах, обмеження доступу до фінансових ринків для компаній-експортерів тощо). При цьому періоди відсутнього зміцнення РОК під час сприятливої зовнішньої кон'юнктури можуть змінюватися періодами не менш стрімкого зниження цього показника за допомогою детальної грошової одиниці.

Не виключено, що розвиток сектора товарів внутрішньої торгівлі може сприяти становленню конкурентоспроможного експортного сектора $Q^N \Rightarrow Q^T$, однак на практиці немає прикладів успішної реалізації такої стратегії для малих відкритих економік, а негативний приклад країн Латинської Америки зразка 1940—1960-років лише посилює негативне враження. Теоретично пріоритетність економічного розвитку в секторі супроводжується надлишковим попитом на товари зовнішньої торгівлі, а це вимагає надійного зовнішнього фінансування. Якщо бракує таких можливостей, в будь-який момент може виникнути криза платіжного балансу, яка зазвичай дестабілізує виробництво в обох секторах — Q^T і Q^N . Зазвичай збільшення виробництва у секторі товарів внутрішньої торгівлі позначається завищенням РОК, що лише підвищує ймовірність кризи платіжного балансу. Зрозуміло, що може спостерігатися взаємна залежність між обома секторами $Q^T \Leftrightarrow Q^N$, коли немає підстав для зміни РОК або відбувається поступова конвергенція цього показника до змінного в часі рівноважного значення.

3. Структурна модель інвестицій у "залежній" економіці

Для визначення взаємних залежностей між інвестиціями та обсягами виробництва в секторі товарів зовнішньої та внутрішньої торгівлі було використано, очищені від сезонності, дані економіки України за 1998—2010 рр. Індекс промислового виробництва у секторі товарів зовнішньої торгівлі враховує показники чотирьох галузей: електроенергетики, нафтопереробки і видобутку природного газу, металургії, харчової промисловості.

Отримані функціональні залежності для структурної регресійної моделі виявилися такими:

$$\begin{aligned} IND_t^T &= 0,869 IND_{t-1}^T + 0,109 E_t + 0,535 INV_t - 0,456 INV_{t-1}, \\ &\quad (11,211^*) \quad (2,492^{**}) \quad (3,119^*) \quad (-2,873^*) \\ R^2 &= 0,93 \quad DW = 2,38 \quad ADF = -7,590^* \\ IND_t^N &= 0,676 IND_{t-1}^N + 0,542 IND_t^T - 0,133 E_t - 0,214 INV_{t-1}, \\ &\quad (6,584^*) \quad (4,288^*) \quad (-2,573^{**}) \quad (-2,869^*) \\ R^2 &= 0,95 \quad DW = 1,62 \quad ADF = -5,093^* \\ INV_t &= -0,432 IND_{t-1}^N + 0,710 IND_t^T - 0,282 E_t + 0,780 INV_{t-1}, \\ &\quad (-3,517^*) \quad (4,691^*) \quad (-4,536^*) \quad (8,730^*) \\ R^2 &= 0,86 \quad DW = 2,06 \quad ADF = -6,489^* \end{aligned}$$

де IND_t^T — індекс промислового виробництва в секторі товарів зовнішньої торгівлі (1998=100);

IND_t^N — індекс промислового виробництва в секторі товарів внутрішньої торгівлі (1998=100);

E_t — номінальний обмінний курс (грн за долар США);

INV_t — інвестиції (% від ВВП).

Усі три регресійні рівняння характеризуються високим коефіцієнтом R^2 , що означає високу пояснювальну силу включених незалежних змінних. Статистика Дарбіна—Уотсона не зовсім надійна для рівнянь (1) і (2), однак тест ADF переконливо виявляє стаціонарність залишків усіх трьох рівнянь, що дозволяє адекватну інтерпретацію отриманих результатів.

Збільшення інвестицій асиметрично впливає на обсяги виробництва у секторах Q^T і Q^N , що становить найважливіший результат проведеного дослідження. Очевидно, що інвестиційні пріоритети в економіці України зміщено на користь сектора товарів зовнішньої торгівлі, тоді як пошкваллення інвестиційного процесу зменшує обсяги виробництва у секторі товарів внутрішньої торгівлі. При збільшенні інвестицій обсяги виробництва IND^T зростають у поточному періоді, з лагом у квартал відбувається негативна корекція, але результат за підсумком двох лагів залишається додатним. Негативний вплив інвестицій на обсяги виробництва IND^N здійснюється у поточному періоді та переважає в абсолютному вимірі майже вдвічі сумарний вплив на IND^T .

З іншого боку, попит на інвестиції з'явився внаслідок зростання виробництва в секторі Q^T . Водночас збільшення виробництва у секторі Q^N призводить до зменшення обсягів інвестування. Такий результат можна пояснити як відмінною структурною орієнтацією сукупних інвестицій, так і відмінними джерелами фінансування виробничого процесу в обох секторах — Q^T і Q^N . Якщо інвестиції в секторі Q^T збільшуються за рахунок отриманого доходу, то в секторі Q^N отриманий дохід переважно "проїдається", тобто використовується для збільшення приватного споживання [4, с. 80]. Відповідна поведінка може пояснюватися значною кількістю дрібних виробників, які не переймаються інвестиціями, або особливостями діяльності великих підприємств машинобудівного сектору, які розраховують на державну підтримку для власної інвестиційної діяльності, а отриманий дохід витрачають переважно на фінансування поточної діяльності.

З інших результатів варто виокремити асиметричний вплив номінального обмінного курсу на обсяги виробництва у секторах товарів внутрішньої і зовнішньої торгівлі, що повністю відповідає теоретичним передбаченням моделі “залежної” економіки [17, с. 540–542]. Зайвий раз доведено, що в Україні девальвація грошової одиниці заохочує виробництво товарів зовнішньої торгівлі, але перешкоджає збільшенню обсягів виробництва товарів внутрішньої торгівлі. Таким чином знецінення гривні вигідно перш за все експортерам. Оскільки у вітчизняному секторі Q^T переважають сировинні товари (залізна руда, прокат, брухт чорних металів, а також електроенергія і продукція нафтогазової промисловості), адже український експорт практично не змінив свого “пострадянського” вигляду [2, с. 141], така ситуація не може вважатися сприятливою. Отримані результати підтверджують, що наслідком знецінення гривні стає стимулювання сировинного експорту, як це раніше довела у своїх дослідженнях Н.Черкас [16, с. 5–28].

Обернена залежність між обмінним курсом та обсягами інвестицій підтверджує ще одне припущення, яке досить часто зустрічається в економічних дослідженнях для країн, що розвиваються, та з перехідною економікою, — про підвищену залежність інвестиційного процесу від товарів імпорту. Зрозуміло, що збільшення інвестицій в економіці України вимагає відмови від політики заниженого обмінного курсу. З іншого боку, необхідно шукати шляхи підвищення ефективності інвестицій у секторі товарів внутрішньої торгівлі.

Відповідно до отриманих результатів, збільшення виробництва у секторі Q^T сприяє збільшенню виробництва у секторі Q^N , тобто експортний сектор відіграє роль “локомотива” для внутрішньоорієнтованих галузей. Оскільки надходження від експорту використовуються для розширення виробництва у секторі товарів внутрішньої торгівлі, це засвідчує присутність одного зі сприятливих механізмів “залежної економіки, який не передбачає наявності анклавного характеру експортного сектора. Найпростіше прийняти, що виробництво експортної продукції або заміщення імпорту вимагає постачання обладнання, комплектуючих тощо з галузей, що орієнтовані переважно на внутрішній ринок. Проте певні застереження створює відсутність сприятливої залежності виробництва у секторі товарів внутрішньої торгівлі від інвестицій. Брак зворотної причинності $Q^N \Rightarrow Q^T$ означає, що розвиток внутрішнього ринку не створює стимулів для експортного сектора.

Висока залежність від власних лагових значень підтверджує підвищену інерційність промислового виробництва в обох секторах — Q^T і Q^N . Не менш інерційними є інвестиції. Така риса загалом не суперечить припущенню про залежність інвестицій від структурних чинників, які характеризуються тривалістю і достатньо повільно реагують на зміни в економічній політиці та економічній кон’юнктурі.

4. Аналітичні узагальнення

На підставі отриманих емпіричних результатів можна стверджувати, що системна риса су-

часної української економіки полягає у тому, що інвестиційний процес зосереджено в секторі товарів зовнішньої торгівлі, де простежується взаємодія інвестицій та обсягів виробництва. Протилежне притаманно сектору товарів внутрішньої торгівлі, який видається чинником гальмування інвестиційного процесу і одночасно скорочується внаслідок загального збільшення інвестицій в Україні. Домінуючий вплив сектора товарів зовнішньої торгівлі як чинника розвитку внутрішнього ринку гіпотетично можна розглядати як сприятливе “перетікання” фінансових та інших ресурсів з експортного сектора в решту галузей економіки, однак не може не хвилювати отримана обернена залежність між інвестиціями та сектором товарів внутрішньої торгівлі.

Оскільки внутрішній попит на товари і послуги навряд чи зможе стати “двигуном” економічного зростання в Україні, передусім з міркувань рівноваги платіжного балансу, до цього повинні долучитися підприємства-експортери, які навіть за відсутності модернізації отримують належні валютні надходження у післякризовий період [8]. Проте вітчизняні інвестори переважно уникають вкладень в основний капітал промислових підприємств; щонайбільше зберігається тенденція до вкладення коштів у галузі зі швидким оборотом капіталу або у непромисловий сектор, зокрема на ринку нерухомості [5, с. 80]. Непродуктивність такої ситуації переконливо засвідчила масштабна “бульбашка” на ринку нерухомості, що “несподівано” для більшості вітчизняних інвесторів та банкірів виникла у 2006–2008 рр.

Невід’ємними характеристиками вітчизняного інвестиційного процесу залишаються масштабні “вливання” інвестиційних коштів в сферу торгівлі та індустрію розваг, що останнім часом активно займає місце одного із найдинамічніших секторів української економіки. Інвестиції в обслуговуючі галузі промисловості відбуваються “помінімуму”, що не передбачає поживлення інвестиційного процесу на інноваційній основі.

5. Висновки

Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки:

1. Вітчизняні інвестиції мають виражений секторальний характер і характеризуються асиметричним впливом на сектори Q^T (збільшення обсягів виробництва) і Q^N (зменшення обсягів виробництва).

2. Для збільшення інвестицій однаково сприятливим є збільшення IND^T та IND^N . Це означає, що в Україні справджується кейнсіанське припущення про залежність інвестицій від рівня доходу.

3. Розвиток сектора виробництва товарів зовнішньої торгівлі сприятливо впливає на виробництво сектору внутрішньої торгівлі, тоді як не знайдено зворотної причинності між Q^N та Q^T .

4. Підтверджено гіпотезу про деструктивність девальвації гривні в контексті стимулювання інвестицій та структурних зрушень, що обмежують

переважно сировинний сектор виробництва товарів внутрішньої торгівлі.

Перспектива подальших досліджень вбачається у: а) вивченні непрямих механізмів впливу процентної ставки на динаміку інвестицій; б) аналізі економічної дихотомії між довго- та короткостроковими ефектами; в) вивченні залежності інвестицій від заощаджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бардин І. Стагнація інвестицій як чинник “кризового” зниження процентної ставки в Україні / І. Бардин // Збірник тез XI Всеукраїнської науково-практичної конференції аспірантів та студентів. Теоретичні та прикладні аспекти аналізу фінансових систем. – 2011. – С. 240–242.

2. Борщевський В. Інвестиційні пріоритети українсько-польського співробітництва: регіональний аспект / В. Борщевський // Стратегічні пріоритети. – № 3(4). – 2007. – С. 140–147.

3. Будкін В. Україна: інновації, геоэкономика, геополітика / В. Будкін // Політика і час. – 2007. – № 5. – С. 24–27.

4. Гаврилюк О. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України // Фінанси України / О. Гаврилюк – 2008. – №2. – С. 68–81.

5. Гаврилюк О. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О. Гаврилюк // Фінанси України. – 2008. – №3. – С. 79–93

6. Економіка України після кризи: орієнтири стратегічних реформ / [Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська (та ін.) ; за ред. Я. А. Жаліла]. – К.: НІСД, 2010. – С. 104.

7. Зверяков М. Грошово-кредитна політика в умовах інвестиційно-інноваційного розвитку / М. Зверяков // Монетарна політика в умовах економічного зростання: Матеріали науково-практичної конференції. – К.: НБУ, 2004. – С. 172.

8. Дружерученко К. Криза – найкращий час для довгострокових економічних реформ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://de-](http://debaty.org.ua/article/crisis_reform/analitika_reformy/106.html)

[baty.org/ua/article/crisis_reform/analitika_reformy/106.html](http://debaty.org.ua/article/crisis_reform/analitika_reformy/106.html)

9. Мамонтенко Н. Інвестиційна сфера та інвестиційний процес в Україні / Н. Мамонтенко, І. Стариков // Праці Одеського національного політехнічного університету. – 2004. – № 1. – С. 1–6.

10. Мунько М. Роль внутрішнього ринку та експортрозширювального розвитку в економічному зростанні / М. Мунько // Міжнародна економічна політика. – 2007. – №4. – С. 28–48.

11. Мунько М. Стимулювання внутрішнього ринку в системі інвестиційних пріоритетів української економіки / М. Мунько // Вісник ЛКА: Серія економічна. – Випуск 27. – 2008. – С.

12. Носова О. Інвестиційний клімат в Україні: основні напрями поліпшення // Стратегічні пріоритети. – 2008. – №1(6). – С. 59–65.

13. Петрик О. Структурна модель трансмісійного механізму монетарної політики України / О. Петрик, С. Ніколайчук // Вісник НБУ. – 2006. – №3. – С. 12–20.

14. Розвиток промислового потенціалу України в процесі післякризового відновлення / [О. В. Собкевич, А. І. Сухоруков, В. Г. Савенко (та ін.); за ред. Я. А. Жаліла]. – К.: НІСД, 2010. – 48 с.

15. Черкас Н. І. Прямі іноземні інвестиції як чинник розвитку технологічного сектора економіки / Н. І. Черкас // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Фінансово-економічні системи: трансформація та євроінтеграція (Збірник наукових праць) / НАН України. Інститут регіональних досліджень. Вип. 1(63). – Львів, 2007. – С. 166–172.

16. Черкас Н. І. Технологічний експорт і динаміка економічного зростання в Україні / Н. І. Черкас // Міжнародна економічна політика. – 2006. – № 4. – С. 5-28.

17. Шевчук В. О. Передумови та загрози “перегріву” ринку нерухомості та механізми його врегулювання / В. О. Шевчук // Стратегічні пріоритети. – 2006. – №1. – С. 116–127.

18. Шевчук В. О. Міжнародна економіка: теорія і практика: підручник / В. О. Шевчук; [2-ге вид., перероб. і доп.] – К.: Знання, 2008. – С. 540-542.

ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА РОЗВИТОК АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

Анотація. За допомогою моделі “залежної” економіки проаналізовано теоретичні засади впливу зовнішніх чинників на вітчизняний агропродовольчий сектор. Методами двокрокових найменших квадратів (2SLS) та векторної авторегресії (VAR) здійснено оцінку наслідків вступу до СОТ для показників експорту-імпорту аграрної продукції та обсягів виробництва харчової галузі. Обґрунтовано макроекономічні підходи до обмеження імпорту аграрної продукції.

Ключові слова: АПК, СОТ, модель “залежної” економіки, обмеження імпорту

Dumych I.

EXTERNAL EFFECTS ON THE DEVELOPMENT OF UKRAINE'S AGRICULTURAL SECTOR

Summary. Theoretical foundations behind external effects on the Ukraine's agricultural market are analyzed within the framework of dependent economy model. Consequences of the WTO accession for volumes of exports and imports as well as for food processing industry output are empirically estimated by 2SLS and VAR models. Macroeconomic approaches for a decrease in demand for foodstuff imports are discussed.

Keywords: agricultural sector, WTO, the dependent economy model, import restrictions

1. Вступ

В умовах глобалізації внутрішні попит і пропозиція, зокрема на продовольчу продукцію, все більше формуються під впливом чинників зовнішнього середовища, які, зі свого боку, характеризуються динамічною зміною засадничих тенденцій та нестабільністю цін. Поглиблення міжнародної інтеграції України призводить до структурної трансформації всієї системи формування внутрішнього ринку, особливостей його взаємодії з вітчизняним АПК, механізму просторового розподілу продовольчих ресурсів всередині країни. Відповідно, відбувається спад обсягів споживання вітчизняної агропродовольчої продукції та невідповідність його рівня раціонально обґрунтованим нормам, підвищення цін на найважливіші споживчі товари вітчизняного і зарубіжного виробництва, зростання імпорту харчових продуктів, збільшення неоднорідності кількісних та якісних показників виробництва і споживання продуктів харчування на регіональному рівні. Вказане вимагає проведення всебічного аналізу та узагальнення методичних підходів до оцінки впливу зовнішніх чинників на розвиток агропромислової сфери та внутрішнього ринку. Хоча проблематика розвитку внутрішнього ринку загалом та залежності відповідних процесів від зовнішніх чинників достатньо широко аналізується у вітчизняній економічній літературі, бракує предметних досліджень відповідних функціональних залежностей, що не дозволяє адекватно оцінити потенційні позитивні та негативні наслідки членства нашої країни в СОТ для зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією й продовольством з урахуванням соціально-економічних пріоритетів національної продовольчої безпеки.

Метою даної статті є теоретичне обґрунтування і емпірична оцінка впливу зовнішнього середовища на функціонування вітчизняного АПК та ринку продовольчої продукції в умовах членства нашої країни в СОТ. Відповідно до поставленої мети, нами реалізовано декілька завдань. По-перше, допомогою інструментарію моделі “залежної” економіки зроблено теоретичний аналіз наслідків лібералізації зовнішньої торгівлі. По-друге, оцінено емпірично взаємний вплив експорту-імпорту аграрної продукції та обсягів виробництва у харчовій промисловості України, а також залежності зазначених показників від реального обмінного курсу (англ. real exchange rate — RER). Головний висновок полягає у тому, що немає підстав для оцінки наслідків вступу до СОТ як таких, що перешкоджатимуть функціонуванню вітчизняного агропромислового комплексу через надмірне збільшення імпорту, яке перешкоджатиме збільшенню обсягів виробництва у харчовій галузі. Також не виявлено очікуваної залежності обсягів експорту-імпорту від RER, тоді як взаємний зв'язок між експортом та імпортом може означати присутність певних структурних проблем.

2. Теоретичні аспекти лібералізації зовнішньої торгівлі у “залежній” економіці

Згідно з дослідженнями фахівців ФАО [16, с. 20], довготермінові зміни попиту на продовольство є наслідком головним чином зростання чисельності населення і доходів, зміни відносних цін та еволюції режимів харчування, а довготермінове розширення товарної пропозиції відбувається перш за все під впливом технологічного прогресу, який знижує затрати сільськогосподарського виробництва. Тобто причинами коливань попиту і пропозиції

у світовому масштабі є фактори, що відображають сучасні соціальні, економічні та технологічні тенденції глобалізації. Лібералізація зовнішньої торгівлі, як це передбачає вступ до СОТ, потенційно є сприятливою для аграрного сектора, адже допомагає подолати його дискримінацію політикою протекціонізму, спрямованого на “захист” промислового сектора і сфери послуг [9]. Д. Безмер і Д. Хіді [7, р. 1342–1364] стверджують, що за останні три десятиліття у більшості країн світу спостерігався помітний перекид у бік дискримінації сільського господарства, що не дозволяло реалізувати його потенціал як засобу стабільного економічного зростання та зниження бідності. Водночас помітні успіхи Китаю в збільшенні виробництва аграрної продукції пояснюються передусім лібералізацією зовнішньої торгівлі та подоланням істотних відмінностей між внутрішніми і світовими цінами [10, р. 407–416]. Як довів М. Інґко, подолання цінових деформацій дозволяє конвертувати короткочасне погіршення умов торгівлі у довгостроковий вигравш від підвищення ефективності [11].

С. І. Зоря [3, с. 24–32] для аналізу різноманітних аспектів конкурентоспроможності вітчизняного сільського господарства використовує модель “залежної” економіки, що видається обґрунтованим вибором. Оскільки аграрний сектор виробляє товари, які можуть залежно від цінових співвідношень або експортуватися, або реалізовуватися на внутрішньому ринку, обмінний курс грошової одиниці або змін цін світового ринку повинні мати відчутний вплив на обсяги виробництва у сільському господарстві, а передусім у переробних галузях промисловості. Декілька механізмів “пригнічення” сільського господарства можуть створюватися прискоренням інфляції внаслідок 1) короткочасного припливу капіталу або 2) експансійної фіскальної і монетарної політики, що актуально для конкретного українського випадку.

Якщо погодитися з відомим висновком С. Едвардса, що лібералізація зовнішньої торгівлі переважно супроводжується зниженням RER [8, р. 257–258], вступ до СОТ повинен підвищити частку товарів зовнішньої торгівлі у виробничій програмі,

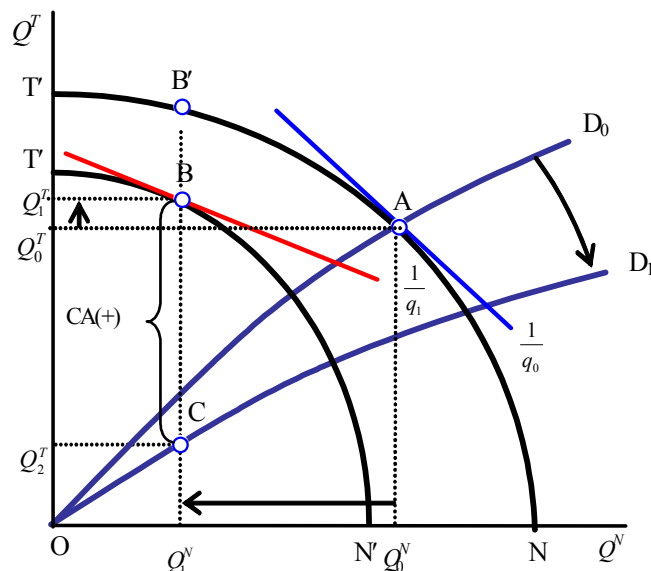


Рис. 1. Наслідки лібералізації зовнішньої торгівлі, що супроводжується зниженням RER

Джерело: побудова автором

На думку Д. Вілсона, лібералізація зовнішньої торгівлі вигідніша для країн-чистих експортерів аграрної продукції, передусім тих, що мають високу відкритість [16], а це загалом відповідає умовам економіки України. Залежність від державної підтримки менша для країн з високою експортною орієнтацією, що об’єктивно свідчить на користь лібералізації аграрного сектора в Україні. Водночас можна погодитися з експертами Світового банку, що не слід сподіватися на миттєвий позитивний результат, адже відповідні структурні зрушення виглядають дуже інерційними [14]. Якщо в економіці виникли структурні деформації, то на їхнє подолання потрібен час — навіть у випадку успішного виконання радикальної економічної політики.

але за умови оберненої залежності сукупної пропозиції від RER, це може супроводжуватися загальним зменшенням обсягів виробництва. Відповідну послідовність подій проілюстровано на рис. 1.¹ На початку економіка перебуває у стані рівноваги (т. А), що характеризується такою виробничою програмою: товарів зовнішньої торгівлі — Q_0^T , а товарів

¹ Формальне пояснення впливу торговельного протекціонізму для двох моделей “залежної” економіки — із визначенням доходу лише попитом та попитом і пропозицією товарів зовнішньої торгівлі — передбачає можливість різнонаправленого впливу на динаміку доходу і реального обмінного курсу залежно від структурних характеристик, однак на випадок лібералізації зовнішньої торгівлі результуюче гальмування динаміки доходу та підвищення RER виглядають більш ймовірними [6, с. 320–346].

внутрішньої торгівлі — Q_0^N ². Реальний обмінний курс $q_0 = EP^T/P^N$, де E — номінальний обмінний курс, а P^T і P^N — рівні цін відповідно до товарів зовнішньої і внутрішньої торгівлі, відповідає рівновазі попиту і пропозиції обох товарів — Q^T і Q^N .

умов низької якості продукції, значної девальвації грошової одиниці та високого ступеня державного втручання лібералізація зовнішньої торгівлі знижує обсяги виробництва. Така ситуація обґрунтовує доцільність державної підтримки, що має на меті під-

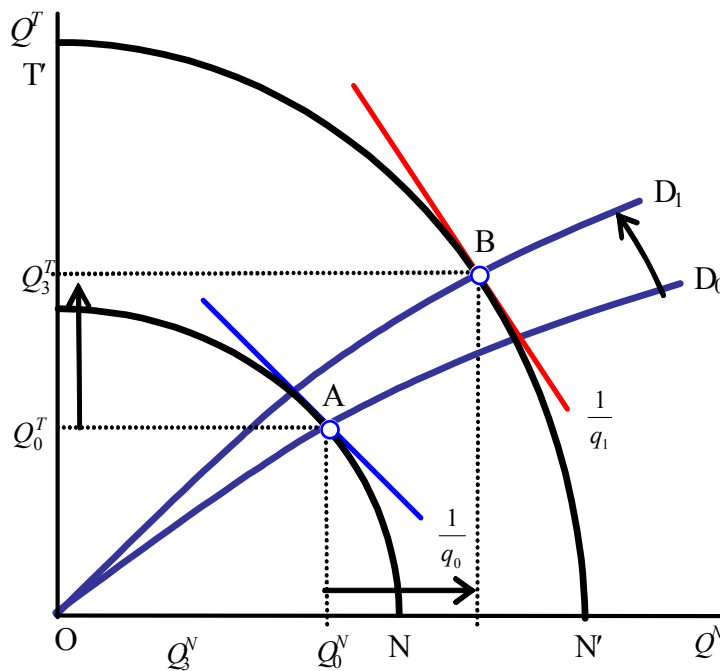


Рис. 2. Наслідки лібералізації зовнішньої торгівлі, що супроводжується підвищенням RER

Джерело: побудова автором

Лібералізація зовнішньої торгівлі зміщує цінові пропорції на користь товарів зовнішньої торгівлі, так що реальний обмінний курс знижується ($q_0 \Rightarrow q_1$). Це створює очікуване збільшення частки товарів зовнішньої торгівлі у виробничій програмі, однак загальне зменшення обсягів виробництва істотно обмежує сприятливий ефект (т. В). Практично виробництво товарів зовнішньої торгівлі збільшується із Q_0^T до Q_1^T . Водночас зменшення попиту на товари зовнішньої торгівлі ($D_0 \Rightarrow D_1$) позначається виникненням додатного сальдо поточного рахунку $CA = Q_1^T - Q_2^T$ на нижчому рівні виробництва товарів внутрішньої торгівлі. Оскільки попит і пропозиція товарів внутрішньої торгівлі врівноважуються, виробництво цих товарів знижується до Q_1^N .

Фактично вплив лібералізації зовнішньої торгівлі не відрізняється від ефектів девальвації грошової одиниці. Х. Морага і Х.-М. Віаен [13] за допомогою моделі міжнародної торгівлі з вертикальною диференціацією товарів показали, що за

вищення якості продукції. Надалі приватні інвестиції підтримуються за рахунок вищих прибутків — без державної підтримки.

Зазвичай у стандартній моделі “залежної” економіки чинником зменшення доходу після зниження RER стають подорожчання імпортних компонент виробничого процесу або вимоги працюючих підвищити заробітну плату. Ще одним чинником може стати зниження продуктивності праці, зокрема внаслідок обмеження доступу до більш сучасних зарубіжних технологій. Негативний вплив заниженого обмінного курсу та інфляції на продуктивність чинників виробництва доведено емпірично С. Міллером та М. Упадхі для даних 83 країн за 1960—1989 рр., передусім для країн з низьким та середнім рівнем доходу [12, р. 389-423].

Привабливішою видається ситуація, коли супутнє підвищення продуктивності праці як один із наслідків лібералізації зовнішньої торгівлі призводить до підвищення рівноважного значення RER та збільшення обсягів виробництва (рис. 2). В такому разі трансформаційна крива зміщується вправо, що означає одночасне збільшення обсягів виробництва обох товарів — Q^T і Q^N . У новому стані рівноваги (т. В) спостерігається збільшення обсягів виробництва товарів зовнішньої торгівлі з Q_0^T до Q_1^T , а товарів внутрішньої торгівлі — Q_0^N до Q_1^N . Збільшення попиту на товари зовнішньої торгівлі

² Товари зовнішньої торгівлі можуть експортуватися або імпортуватися, тоді як товари внутрішньої торгівлі становлять предмет лише внутрішньої торгівлі. Тобто, обсяги попиту і пропозиції товарів внутрішньої торгівлі завжди врівноважені, тоді як дисбаланс попиту і пропозиції товарів зовнішньої торгівлі позначається відповідним дисбалансом (дефіцит або профіцит) поточного рахунку.

($D_0 \Rightarrow D_1$) нейтралізує можливе поліпшення сальдо поточного рахунку (т. В').

М. Сассі [15, р. 560–570] знайшла позитивний зв'язок між продуктивністю аграрного сектора та відкритістю економіки. У відкритіших економіках спостерігається менше економічних ризиків, а також поліпшується використання чинників виробництва. Зростання виробництва в аграрному секторі залежить не лише від безпосередньої державної підтримки, але й загальної економічної стабільності. Не виключено, що вагомий вплив мають політичні чинники.

3. Емпіричні результати

Зупинимось детальніше на економетричній оцінці впливу зовнішнього середовища на функціонуванні вітчизняного АПК. Для цього проведемо оцінку взаємного впливу обсягів виробництва харчової промисловості та експорту-імпорту аграрної продукції за допомогою методу найменших квадратів. Взаємний вплив виробництва у харчовій галузі промисловості та обсягів експорту-імпорту досліджувався за допомогою структурної моделі, що враховує ймовірний ефект від вступу до СОТ. Використовувалися такі змінні: $FOOD_t$ — індекс обсягів виробництва у харчовій галузі, $EXPA_t$ — обсяги експорту аграрної продукції, $IMPA_t$ — обсяги імпорту аграрної продукції, а також RER_t — реальний обмінний курс. Індекс $FOOD_t$ розраховано на основі даних Держкомстату України [5], а решту показників отримано з довідкового видання МВФ *International Financial Statistics*. Вплив вступу до СОТ враховує фіктивна змінна WTO , що приймає значення 0 для 1998:Q4–2010:Q2 та 1 — від цього часу.

Оцінки двокрокових найменших квадратів не показують відчутного впливу вступу до СОТ на показники аграрного експорту-імпорту та обсягів виробництва харчової галузі:

$$FOOD_t = 0,754FOOD_{t-1} + 0,201RER_{t-1} + 0,033WTO_t \quad (1)$$

(11,701*) (3,980*) (1,023)

$R^2 = 0,82$ $DW = 2,15$ $ADF = -3,40^*$

$$EXPA_t = 0,593EXPA_{t-1} + 0,425IMPA_{t-1} - 0,050WTO_t \quad (2)$$

(5,031*) (3,497*) (-0,722)

$R^2 = 0,93$ $DW = 2,26$ $ADF = -3,71^*$

$$IMPA_t = 0,254EXPA_{t-1} + 1,426IMPA_{t-1} - 0,507IMPA_{t-2} - 0,103WTO_t \quad (3)$$

(2,402**) (8,439*) (-3,120*) (-0,103)

$R^2 = 0,96$ $DW = 1,99$ $ADF = -4,12^*$

В усіх випадках регресійні коефіцієнти при WTO мають очікуваний знак, але їм бракує статистичної значущості. Зниження RER сприяє збільшенню обсягів виробництва у харчовій галузі, але не має впливу на обсяги експорту-імпорту — $EXPA_t$ і $IMPA_t$. Отримані залежності значною мірою послаблюють побоювання щодо можливого негативного впливу вступу до СОТ на показники аграрного сектора вітчизняної економіки. Що більше, імпорт є чинником збільшення експорту аграрної продукції. Водночас імпорт теж зростає із збільшенням експорту.

Заслуговує на увагу залежність імпорту від власних авторегресивних значень. З лагом у квартал спостерігається перебільшена реакція (обсяги імпорту зростають майже у півтора рази), але з лагом у два квартали цей вплив істотно коригу-

ється. Проте за сумою двох лагів імпорт виглядає дуже інерційним. Це означає, що кожне збільшення імпорту (приміром, з метою зниження цін на внутрішньому ринку) має тривалий вплив і не коригується оперативно за допомогою ринкових механізмів.

Попередні оцінки взаємної залежності між показниками аграрного сектора за допомогою 2SLS становлять порівняльну базу для оцінок за допомогою більш сучасного статистичного методу — векторної авторегресії. Оскільки тест Джохансена засвідчив присутність довгострокового коінтеграційного зв'язку між залежними змінними, використовувалася модель VAR/VEC з коригуванням помилки, що передбачає врахування впливу довгострокових залежностей на короткочасну динаміку залежної змінної. Таким чином моделі VAR/VEC подають характеристику короткочасної динаміки залежної змінної (перші різниці) з врахуванням лагових значень, відповідних довгострокових (або коінтеграційних) зв'язків та незалежних змінних.

В загальному вигляді структуру VAR/VEC-моделі можна представити таким чином:

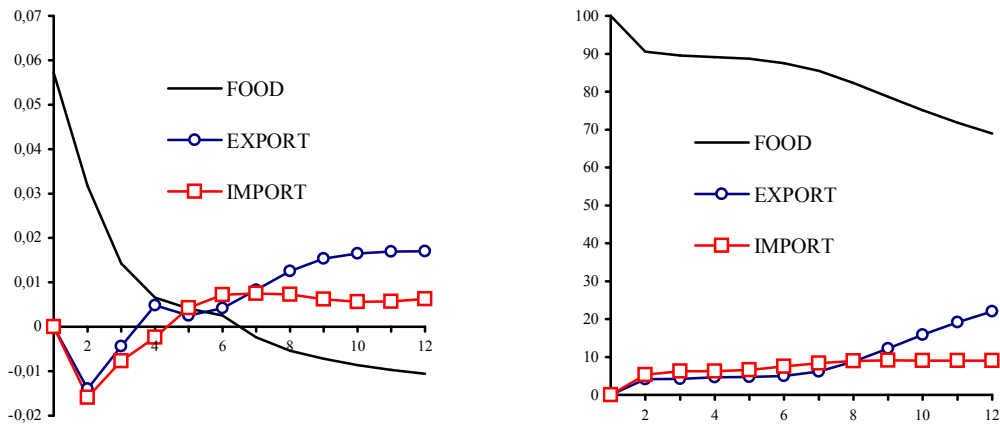
$$\Delta y_{i,t} = \Gamma_1 \Delta y_{i,t-1} + \dots + \Gamma_k \Delta y_{i,t-k+1} + \Pi \tilde{y}_{i,t-1} + \Psi X_t + \varepsilon_t, \quad (4)$$

де Δy_t — перші різниці залежної змінної; \tilde{y}_t — довгострокове значення (у рівнях); X_t — вектор незалежних змінних; ε_t — стохастичний чинник.

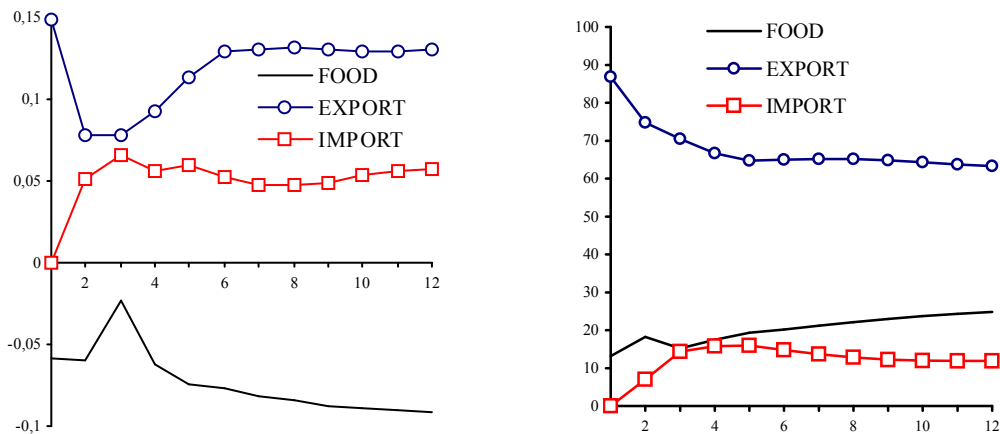
З-поміж залежних змінних використовувалися згадані вище показники: $FOOD_t$, $EXPORT_t$, $IMPORT_t$, RER_t . Змінна WTO використовувалася як незалежна змінна, що враховує ефект вступу до СОТ.

Оцінено дві моделі з двома лагами, які порізно враховували характер реального обмінного курсу. Напряму причинності у моделі I з екзогенним характером реального обмінного курсу вибрано таким: $FOOD_t \Rightarrow EXPA_t \Rightarrow IMPA_t$. У моделі II з ендогенним характером реального обмінного курсу причинність була такою: $RER_t \Rightarrow FOOD_t \Rightarrow EXPA_t \Rightarrow IMPA_t$.

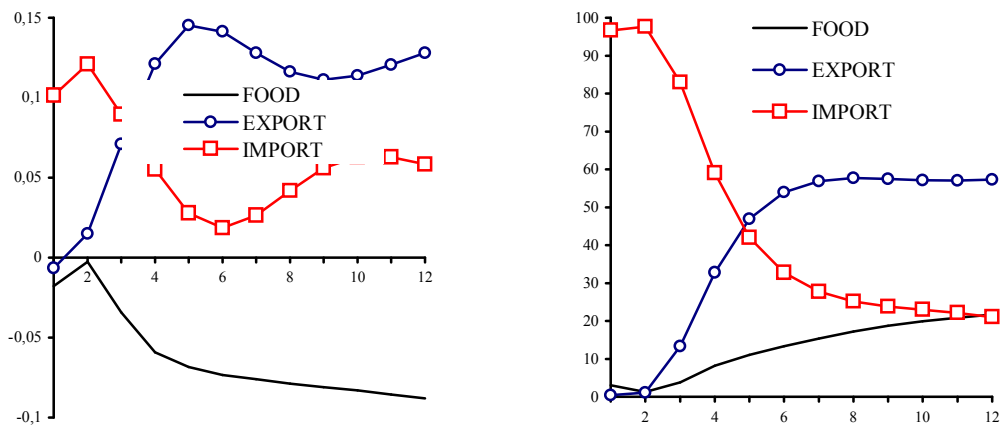
Оцінки довгострокових залежностей показують, що збільшення імпорту є чинником збільшення обсягів виробництва харчової галузі та експорту аграрної продукції. Така структурна риса є доволі сприятливою, адже немає ознак “пригнічення” аграрним імпортом як експорту сільськогосподарської продукції, так і виробництва у харчовій галузі. Довгострокові залежності для $IMPA_t$ мають відчутний коригуючий вплив на короткочасну динаміку $FOOD_t$, тоді як підтверджується інерційний характер імпорту (відповідний коефіцієнт є додатним і достатнім високим — 0,47). Фіктивна змінна WTO показує негативний вплив на динаміку виробництва харчової галузі, тоді як підтверджується відсутність впливу на динаміку експорту-імпорту аграрної продукції. Зниження реального обмінного курсу цілком очікувано обмежує динаміку імпорту, але водночас немає впливу на динаміку експорту та виробництва у харчовій галузі (обидва коефіцієнти від'ємні, але їм бракує статистичної значущості).



а) чинники виробництва харчової галузі;



б) чинники експорту;



в) чинники імпорту;

Рис. 3. Чинники взаємного впливу виробництва у харчовій галузі та експорту-імпорту аграрної продукції

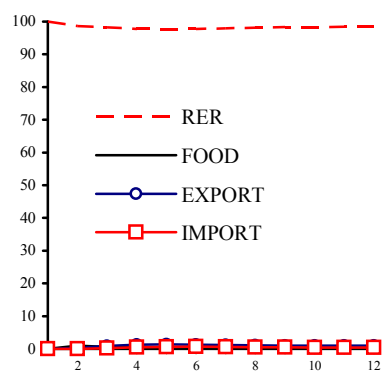
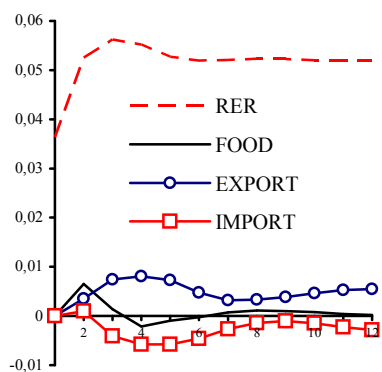
Джерело: складено автором

Нижче, на рис. 3, показано результати оцінювання імпульсних функцій для моделі I (додаток Е), що демонструють характер динаміки ендогенних змінних у часовому вимірі. Виразно помітно, що короткочасний вплив збільшення експорту та імпорту на динаміку виробництва харчової галузі є негативним, але через 6 кварталів змінюється на протилежний. Якщо пов'язати збільшення обсягів

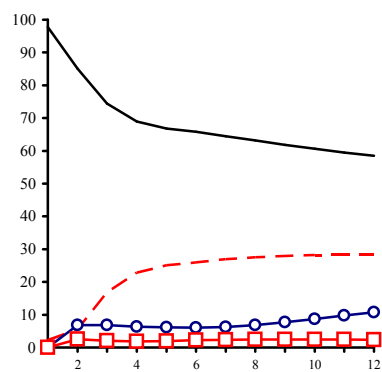
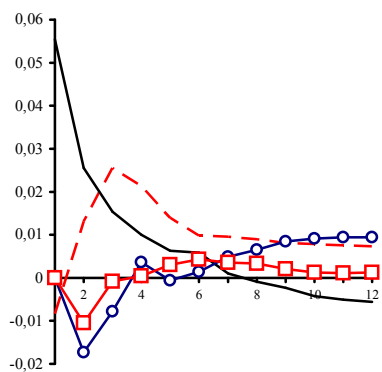
експорту-імпорту з лібералізацією зовнішньої торгівлі в рамках СОТ, то оцінка цієї події стає однозначно позитивною на віддаленішу перспективу, хоча в короткочасному плані слід визнати певні негативні наслідки. Декомпозиція залишків показує, що з часом частка експорту в змінах динаміки виробництва харчової галузі досягає 20%, тоді як частка імпорту не перевищує 10%.

Динаміка експорту позитивно залежить від імпорту, але погіршується в разі поживлення виробництва у харчовій галузі. Це означає, що вітчизняна харчова галузь використовує сировину, яка може експортуватися, і фактично йдеться про те, що експортери та вітчизняні виробники конку-

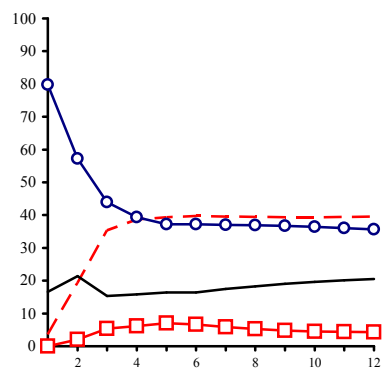
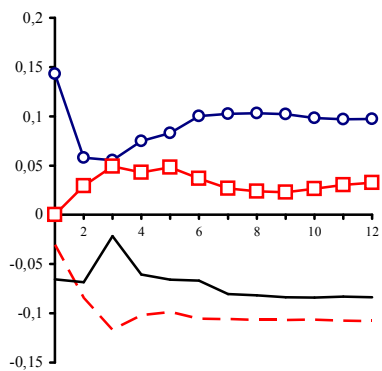
рують за сировиною, яка може експортуватися, і фактично йдеться про те, що експортери та вітчизняні виробники конку-



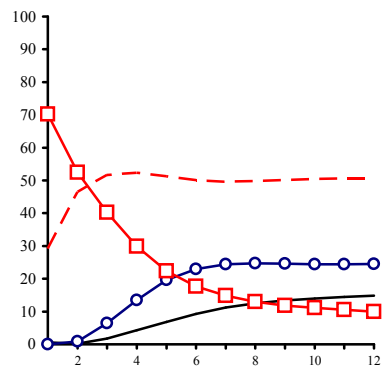
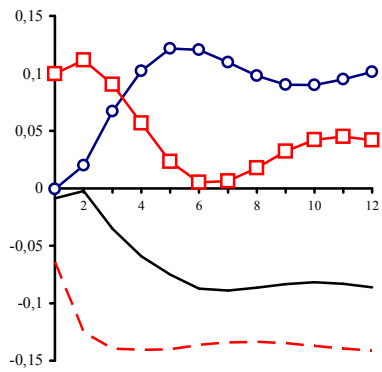
а) чинники RER;



б) чинники виробництва харчової галузі;



в) чинники експорту;



г) чинники імпорту.

Рис. 4. Чинники взаємного впливу RER, виробництва у харчовій галузі та експорту-імпорту аграрної продукції

Джерело: побудовано автором

рують за сировинну базу. Також можна стверджувати, що збільшення імпорту аж ніяк не перешкоджає нарощуванню експортного потенціалу в аграрному секторі. Вплив виробництва у харчовій галузі на динаміку експорту аграрної продукції сягає 20%, тоді як вплив імпорту досягає 15% через два квартали, а потім поступово слабне до 10%.

Інтуїтивно зрозумілим є емпіричний результат про те, що позбавлення виробництва у харчовій галузі обмежує динаміку імпорту. Це означає присутність сприятливого імпортозамінного ефекту, коли активізація вітчизняної переробної промисловості послаблює залежність від імпорту. Таким чином підходи до обмеження імпорту слід шукати не в запровадженні протекціоністських заходів, а на шляху позбавлення виробництва у харчовій галузі. Частка $FOOD_t$ в динаміці імпорту досягає 20% і дорівнює впливу власної інерції $IMPA_t$.

Досить несподіваною є потужна залежність імпорту від експорту аграрної продукції. Це може означати, що надходження від експорту використовуються для імпорту аграрної продукції, і не виключено, що вітчизняна сільськогосподарська сировина використовується для виробництва товарних позицій, що згодом ввозяться на територію нашої країни. У поміркованішому варіанті можна стверджувати, що зростаюча спеціалізація на виробництві та експорті декількох монокультур (пшениця, соняшник, ріпак) супроводжується збільшенням залежності від імпорту інших продовольчих товарів з вищим ступенем переробки. Таким чином збільшення експорту аграрної продукції відбувається коштом нарощування її імпорту. На довгострокову перспективу аграрний експорт визначає 60% імпорту сільськогосподарської сировини та готової продукції. Така ситуація не видається оптимальною, адже не сприяє становленню сучасного технологічного аграрного виробництва і містить численні ризики. Якщо наслідком збільшення експорту зернових та олійних культур ставатиме імпорт макаронних виробів, олії та м'ясопродуктів, це підвищуватиме залежність від мінливої кон'юнктури світових ринків і перешкоджатиме отриманню максимальних порівняльних переваг.

З метою дослідження стійкості оцінених функціональних залежностей базову VEC-модель доповнено врахуванням впливу RER. В обраній послідовності імпульсної функції RER приймається чинником, що впливає на динаміку виробництва у харчовій галузі та експорту-імпорту. Функціональні залежності RER_t не заперечують, що цей показник залежить виключно від власної динаміки (рис. 4-а).

З врахуванням RER_t архітектура впливу експорту та імпорту на динаміку виробництва харчової галузі не змінюється — короткочасне погіршення із наступним поліпшенням, але вплив імпорту стає слабшим в абсолютному вимірі (рис. 4-б).

Не викликає сумніву стимулюючий вплив RER, що досягає максимуму через три квартали, надалі дещо слабне, але не втрачає дієвості навіть через три роки. Вага RER_t у декомпозиції залишків $FOOD_t$ досягає 30%, що є високим показником.

Відповідно до логіки “залежної” економіки зниження RER мало стимулювати експорт і обмежувати імпорт, однак в Україні спостерігається лише друге (рис. 4г). Натомість із зниженням RER відбувається зменшення експорту аграрної продукції (рис. 4). Вплив $FOOD_t$ і RER_t на динаміку експорту симетричний. Отримані результати засвідчують, що в експорті-імпорті аграрної продукції домінує імпортозамінний ефект, тоді як від зниження RER не варто очікувати стимулювання експорту.

4. Висновки

Проведене економетричне дослідження заперечує поширену тезу про те, що членство в СОТ має переважно негативні наслідки для вітчизняного АПК. По-перше, з використанням відповідної фіктивної змінної не виявлено впливу від вступу до СОТ на жоден з трьох показників: виробництво у харчовій галузі, обсяги експорту та імпорту. По-друге, обсяги експорту аграрної продукції залежать від імпорту (відповідний вплив дещо слабне з врахуванням RER), що послаблює побоювання щодо більшої відкритості аграрного сектора. Загалом можна очікувати, що у подальшому членство у багатосторонній системі регулювання торгівлі буде мати стимулюючий вплив на розвиток експорту продукції АПК та виробництво харчових продуктів. Проблемою залишається політика вітчизняних експортерів сільськогосподарської сировини, які спрямовують частину валютних надходжень на закупівлю імпортних харчових товарів. Вказане вимагає усунення цих диспропорцій і посилення орієнтації вітчизняного АПК на відповідність принципам адаптивного саморозвитку.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є обґрунтування державної політики у сфері регулювання конкуренції на ринку агропродовольчої продукції відповідно до глобальних переваг і загроз, які виникли після вступу України до СОТ. В АПК України виробляються всі необхідні для внутрішнього ринку продукти харчування, тому їх імпорт не є бажаним з точки зору досягнення національних інтересів. Але оскільки сільське господарство має надлишок природно-ресурсного потенціалу як його основної конкурентної переваги, то оптимальним варіантом розвитку може бути лише експортно-орієнтована модель.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Апопій В. В. Внутрішня торгівля та АПК України: ефективність взаємодії: монографія / В. В. Апопій. — Львів: Вид-во ЛКА, 2007. — 368с.
2. Думич І. І. та ін. Сільськогосподарський простір України: проблеми соціально-економічного простору / Данилишин Б. М. (ред.), Думич І. І., Заяць Т. А., Куценко В. І., Лисецький А. С. — К.: РВПС України НАН України, 2006. — 75 с.
3. Зоря С. І. Взаємозалежність між сільським господарством та макроекономікою в Україні / Київський національний економічний ун-т. / С. І. Зоря. — К.: КНЕУ, 2005. — 216 с.
4. Семів С. Р. Вплив вступу України до СОТ на господарський комплекс споживчої кооперації

України / С. Р. Семів // Вісник Львівської комерційної академії. – Серія економічна, випуск 18. Частина 1. – Львів: Вид-во ЛКА, 2005. – С. 235-239.

5. Статистична інформація Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

6. Шевчук В. О. Міжнародна економіка: теорія і практика: підручник / В. О. Шевчук. — [2-ге вид., перероб. і доп.] — К. : Знання, 2008. — 663с.

7. Bezemer D., Headey D. Agriculture, Development, and Urban Bias / D. Bezemer, D. Headey // World Development. — 2008. — Vol. 36. — No.8. — P.1342–1364.

8. Edwards S. Capital and Current Account Liberalization and Real Exchange Rates in Developing Countries / S. Edwards // Exchange Rate Policies in Developing and Post-Socialist Countries / E.-M. Claassen (ed.). — San Francisco: ICS Press, 1991. — P. 243–275.

9. Hoekman B., Anderson K. Developing country agriculture and the new trade agenda / B. Hoekman, K. Anderson / American Economic Association Annual Meeting (New York, 3-5 January). — World Bank, Washington, D.C. and CEPR, 1999. — 23 p.

10. Huang J., Liu Y., Martin W., Rozelle S. Changes in trade and domestic distortions affecting China's agriculture / J. Huang, Y. Liu, W. Martin, S. Rozelle // Food Policy. 2009. Vol. 34. P. 407–416.

11. Ingco, M. Progress in Agricultural Trade Liberalization and Welfare of Least-Developed Countries / M. Ingco. — Washington: The World Bank, 1996. — 24 p.

12. Miller S., and Upadhyay M. The effects of openness, trade orientation, and human capital on total factor productivity / S. Miller, M. Upadhyay // Journal of Development Economics. 2000. — Vol. 63. — No. 2 (December). — P. 399–423.

13. Moraga, J., Viaene J.-M. Trade Policy of Transition Economies / J. Moraga, J.-M. Viaene // TI Discussion Paper. — 2000. — № 110/2. — Amsterdam: Tinbergen Institute, 2000. — 33 p.

14. Mundlak Y., Larson D., Butzer R. The Determinants of Agricultural Production: A Cross-Country Analysis / Y. Mundlak, D. Larson, R. Butzer // World Bank Working Paper Number 1827. — Washington: World Bank, 1997. — 40 p.

15. Sassi M. The agricultural export-growth nexus in the EU-27 and the country risk / M. Sassi // Agricultural economics and transition: What was expected, what we observed, the lessons learned: Proceedings (Volume II) A Joint IAAE- EAAE Seminar (Budapest, September 6–8, 2007) / C. Csaki and C. Forgacs (eds.). — Budapest: Corvinus University of Budapest, 2007. — P. 560–570.

16. The State of Agricultural Commodity Markets 2009. High food prices and the food crisis – experiences and lessons learned. – The Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2009. – 79 p.

17. Wilson J. Liberalizing Trade in Agriculture: Developing Countries in Asia and the Post-Doha Agenda // World Bank Policy Research Series No. 2804. — Washington: The World Bank, 2002. — 23 p.

УДК 338.245

Семів Г. О.

ЗАЛЕЖНІСТЬ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ВІД СВІТОВИХ ЦІН НА НАФТУ

Анотація. Аналізується вплив зміни світових цін на функціонування галузей національної економіки. Розглянуто рівень споживання нафтопродуктів для різних видів економічної діяльності в Україні. Визначено заходи щодо зменшення впливу коливань світових цін на нафту на економіку України.

Ключові слова: світові ціни на нафту, галузі національної економіки, ринок автомобільного пального

Semiv G.

THE WORLD OIL PRICES AND SECTORAL GROWTH IN UKRAINE

Summary. The influence of changes in world prices for the functioning of branches of national economy are analyzed. A consumption of petroleum products for various types of economic activity in Ukraine are considered. The measures of reducing the impact of fluctuations in world oil prices on the economy of Ukraine are determined.

Keywords: world oil prices, industries of national economy, cars fuel market

1. Вступ

Економіка України характеризується високим рівнем залежності від імпорту енергоносіїв, особливо нафти та нафтопродуктів. У таких умовах коливання світових цін на нафту, яке відзначається

значною амплітудою у кризовий та посткризовий період, має значний вплив на всі галузі національної економіки і, тим самим, визначає рівень економічної безпеки держави.

У Національній доповіді „Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015” [4, с. 148] зазначається, що зростання світових цін та, як наслідок, цінові перекося на ринках енергоресурсів України, зумовлюють структурні диспропорції енергетичного балансу, посилення ризиків стабільного енергозабезпечення країни в умовах зростаючої конкуренції між вітчизняними та іноземними енергетичними компаніями. Вказане обумовлює актуальність дослідження впливу світових цін на функціонування галузей національної економіки та вибір теми цієї статті.

Метою даної статті є здійснення оцінки впливу зміни світової ціни на нафту на функціонування галузей національної економіки.

2. Огляд літературних джерел

Значний внесок у дослідження проблем розвитку національного та зовнішнього ринків нафтопродуктів, впливу зовнішніх факторів на розвиток галузей національної економіки здійснили такі вітчизняні економісти, як В. Г. Бурлака [3], М. С. Дорожкіна [2], А. М. Єріна [15], Н. К. Максишко [5], О. Я. Малинка [11], Д. В. Мамзелев [6], О. В. Оборіна [7], А. М. Остапко [8], Р. З. Подолець [10], В. О. Шевчук [12], О. Г. Шпак [13] та інші. Проте ще недостатньо мірою висвітлено залежність розвитку галузей вітчизняної економіки від зміни світових цін на нафту, можливі позитивні та негативні наслідки цих процесів на діяльність вітчизняних підприємств в умовах економічних перетворень. Потребують системного аналізу проблеми забезпечення адаптивного розвитку вітчизняної промисловості в умовах нестабільності зовнішнього середовища.

Більшість вітчизняних дослідників робить висновок, що підвищення світових цін на нафту має негативні наслідки для економіки України, оскільки наша держава є нетто-імпортером енергоносіїв. Зростання цін позначається насамперед на прибутках вітчизняних підприємств через зростання їхніх витрат на пальне, які закладаються у собівартість виробленої продукції. З іншого боку, зростання світових цін на нафту уповільнює економічний розвиток у світі, а це негативно впливає на надходження іноземних інвестицій та попит на українські товари у країнах-імпортерах нафти.

3. Галузева структура споживання нафтопродуктів в Україні

Згідно з даними офіційної статистики [9], найбільшими споживачами бензину та дизельного пального в економіці України є сільське господарство, мисливство та лісове господарство, переробна промисловість, галузь транспорту і зв'язку, сфера торгівлі, побутове обслуговування та будівництво. Звернемо увагу, що, насамперед це галузі, які формують економічну безпеку держави (продовольчу, енергетичну, виробничу та зовнішньоекономічну) і забезпечують населення товарами першої необхідності.

Протягом останніх років на вітчизняному ринку нафтопродуктів спостерігається постійне зростання цін на пальне, незважаючи на їх падіння на світових ринках (наприклад, під час світової фінансової кризи 2008-2009 рр., коли світові ціни зменшились удвічі). Тому необхідно наголосити, що на цінову ситуацію на ринку автомобільного пального у 2010-2011 рр. мають значний вплив не

Таблиця 1

Кінцеве споживання світлих нафтопродуктів в Україні за видами економічної діяльності у 2008 р. (тонни)

№ з/п	Галузь національної економіки	Бензин моторний	Газойлі	Масла та мастила
1.	Сільське господарство	286446	1233389	2372
2.	Рибальство, рибництво	3231	7477	21
3.	Промисловість	390084	982358	3362
3.1.	Добувна промисловість	52402	366650	747
3.2.	Переробна промисловість	248230	554362	1844
3.3.	Виробництво та розподіл електроенергії, газу та води	89452	61346	69
4.	Будівництво	125660	389047	345
5.	Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	138702	250374	94
6.	Діяльність ресторанів та готелів	4787	2893	22
7.	Діяльність транспорту та зв'язку	160964	1303224	555
8.	Фінансова діяльність	31202	2787	24
9.	Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	63186	46842	46
10.	Державне управління	75581	13667	54
11.	Освіта	18181	8113	9
12.	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	47378	9566	5
13.	Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	32193	29569	31
14.	Інші види економічної діяльності	957	92	0

Джерело: [9]

лише зовнішні (рівень світової ціни на нафту, військові дії в Лівії, дефіцит на ринку пального у Росії тощо), але й внутрішні чинники (підвищення ставки акцизного збору, включення у роздрібну ціну бензину дорожнього збору, картельні змови щодо рівня цін, збільшення частки іноземного капіталу на цьому ринку, зростання контрабанди та низька якість нафтопродуктів, намагання уряду запровадити мито на імпортні нафтопродукти). Як наслідок, спостерігається постійне підвищення внутрішніх цін на світлі нафтопродукти, що призводить до зростання витрат у всіх галузях виробництва і підвищення цін на споживчі товари першої необхідності та поглиблення структурних диспропорцій на внутрішньому споживчому ринку.

- з лагами у три і чотири квартали вплив не простежується;
 - з лагом в один квартал спостерігається взаємний вплив цін на нафту і хімічної промисловості — ціни впливають з ймовірністю 99%, а хімічна промисловість з ймовірністю 95%;
 - з лагом у два квартали простежується аналогічний вплив;
 - з лагом у три квартали ціни впливають з ймовірністю 90%;
 - з лагом у чотири квартали простежується зворотній вплив хімічної промисловості на ціни з ймовірністю 99%;
 - з лагом в один квартал простежується вплив світових нафтових цін на металургійну га-

Таблиця 2

Тест Гренджера для металургійної, хімічної галузей промисловості, машинобудування і цін на нафту

Гіпотеза	Лаги			
	1	2	3	4
PRICE не впливає на MASHINE MASHINE не впливає на PRICE	8,096 (0,005*)	2,369 (0,099***)	1,568 (0,162)	3,803 (0,231)
PRICE не впливає на CHEM CHEM не впливає на PRICE	12,416 (0,0007*)	5,175 (0,007*)	2,163 (0,098***)	1,239 (0,301)
PRICE не впливає на METAL METAL не впливає на PRICE	4,828 (0,030**)	3,213 (0,045**)	2,068 (0,110)	3,825 (0,007**)
	13,076 (0,0005*)	3,937 (0,023**)	2,879 (0,041**)	1,970 (0,106)
	1,863 (0,176)	1,107 (0,335)	0,549 (0,650)	0,899 (0,469)

Примітка: в дужках подано p – критерій та статистичну достовірність (* - 1%, ** - 5%, *** - 10%)

4. Емпіричні результати

Для здійснення емпіричного аналізу впливу світових нафтових цін на економіку України було обрано хімічну, машинобудівну та металургійну галузі промисловості, оскільки ці сектори суттєво впливають на основні показники розвитку країни, а частки їхньої продукції у валовому внутрішньому продукті, загальному промисловому виробництві та експорті є значними. Для дослідження взаємної причинності зовнішніх цін на нафту і виробництвом обраних галузей було застосовано тест Гренджера. Емпіричне дослідження проведено для місячних даних починаючи з червня 2000 р. до грудня 2010 р. При цьому використовувались наступні показники: $price_t$ – світова ціна на нафту (дол. США) [14]; $mashine_t$ – виробництво машинобудівельної галузі (індекс, 2000=100) [1]; $chem_t$ – виробництво хімічної галузі (індекс, 2000=100) [1]; $metal_t$ – виробництво металургійної галузі (індекс, 2000=100) [1].

Проведене дослідження дозволило виявити певні закономірності:

- з лагом в один квартал простежується вплив світових цін на нафту на машинобудування з ймовірністю 99%;

- з лагом у два квартали ймовірність впливу нафтових цін становить 90%;

гуль з ймовірністю 99%, у другому і третьому кварталах ймовірність впливу нафти становить 95% та зворотній вплив не спостерігається.

Вплив світових цін на нафту на окремі галузі української економіки оцінено за допомогою методу найменших квадратів. Для цього була розроблена наступна модель для емпіричного дослідження:

$$x_t = a_0 + a_1 x_{t-1} + a_2 price_t, \quad (1)$$

де x_t – різні галузі промисловості, $price_t$ - світова ціна на нафту, a_0, a_1, a_2 - коефіцієнти відповідних залежних змінних.

Для кожної з аналізованих галузей модель виглядає так (формули (2) – (4)):

$$mashine_t = a_0 + a_1 mashine_{t-1} + a_2 price_t, \quad (2)$$

де $mashine_t$ - виробництво машинобудівельної галузі (індекс, 2000=100);

$$chem_t = a_0 + a_1 chem_{t-1} + a_2 price_t, \quad (3)$$

де $chem_t$ - виробництво хімічної галузі (індекс, 2000=100);

$$metal_t = a_0 + a_1 metal_{t-1} + a_2 price_t, \quad (4)$$

де $metal_t$ - виробництво металургійної галузі (індекс, 2000=100).

Для емпіричного аналізу використано місячні показники за період з червня 2000 р. по грудень 2010 р., які очищено від сезонності за допомогою методу Census X-12 та прологарифмовано (табл. 3).

Таблиця 3

Чинники виробництва машинобудівельної, хімічної та металургійної галузей економіки України у 2000-2010 рр.

Незалежні змінні	Залежні змінні		
	$metal_{t-1}$	$chem_{t-1}$	$mashine_{t-1}$
<i>const</i>	30,913 (0,0001*)	19,325 (0,0036*)	21,216 (0,0058*)
<i>price</i>	- 0,119 (0,015**)	- 0,148 (0,035**)	- 0,292 (0,097***)
$metal_{t-1}$	-	-	-
$chem_{t-1}$	-	-	-
$mashine_{t-1}$	-	-	-
adj. R ²	0,74	0,86	0,72
DW	2,48	2,45	2,47

Примітка: в дужках подано *p* – критерій та статистичну достовірність (* - 1%, ** - 5%, *** - 10%)

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що на 74%, 86% та 72% світова ціна на нафту визначає динаміку виробництва відповідно металургійної, хімічної та машинобудівельної галузей. Значення достовірності регресії у всіх 3-ох випадках знаходиться в допустимих межах. Світові нафтові ціни негативно впливають на дані галузі промисловості з ймовірністю 95% (на металургійну та хімічну) і 90% (на машинобудування).

Для зниження такого високого рівня залежності галузей національної економіки від світових цін на нафту (зокрема, російську) доцільно реалізувати наступні заходи на загальнодержавному рівні: розробляти нові родовища нафти в Україні; активізувати участь українських компаній у розробці родовищ нафти за межами країни; диверсифікувати джерела імпорту енергоносіїв та шляхів їх транспортування; модернізувати та реконструювати нафтопереробні комплекси; вдосконалити існуючий механізм оподаткування галузі; реалізувати програми поступового переходу на альтернативні види автомобільного пального.

5. Висновки

Динаміка зовнішніх цін на нафту не завжди корелюється з внутрішніми і тому не завжди має вплив на рівень виробництва у ключових галузях економіки. Це пояснюється наявністю важливих внутрішніх чинників впливу на внутрішній ринок пального, які мають не лише економічний, але і політичний характер. При цьому падіння світових цін практично ніколи не призводить до зниження цін у роздрібній мережі АЗС в Україні. Разом з тим, проведений економетричний аналіз засвідчив, що світова ціна на нафту у значній мірі визначає динаміку виробництва металургійної, хімічної та машинобудівельної галузей. Вказане вимагає розробки дієвих механізмів та шляхів зниження значної імпоротної залежності України від поставок нафтопродуктів.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є розробка економічних механізмів поширення альтернативних видів пального, зокрема через розвиток відповідної виробничої та сер-

вісної інфраструктури, поглиблення міжнародного співробітництва у цій сфері.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дані Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
2. Дорожкіна М. С. Світові тенденції та перспективи розвитку ринку нафти та нафтопродуктів / М. С. Дорожкіна // Міжнародна економічна політика. – 2006. – №5. – С. 57–85.
3. Інвестиційні проблеми нафтопереробної промисловості України: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.01 / В. Г. Бурлака; НАН України. Ін-т економіки. — К., 2001. — 20 с.
4. Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015. Національна доповідь / [за заг. ред. В. М. Гейця та ін.]. — К.: НВЦ НБУВ, 2010. — 232 с.
5. Максишко Н. К. Аналіз прогнозованості динаміки світових цін на нафту та природний газ / Н. К. Максишко, С. С. Чеведа // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – №2(6). – С. 122-129.
6. Мамзелев Д. В. Роль паливно-енергетичного комплексу у формуванні енергетичної безпеки України / Д. В. Мамзелев // Економіка і регіон. – 2005. – № 4 (7). – С. 135-139.
7. Оборина Е. В. Антикризисные стратегии развития региональной энергетики / Е. В. Оборина, Д. В. Волошин, С. Г. Ажнакин, К. Э. Шурда. — Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2010. — 246 с.
8. Остапко А. М. Розвиток нафтового сектору України в умовах глобалізації у контексті забезпечення економічної безпеки / А. М. Остапко, О. В. Лапан // Культура народів Причорномор'я. – 2008. – № 151. – С. 77-81.
9. Паливно-енергетичні ресурси України. Статистичний збірник. – К.: Державний комітет статистики України. – 2009. – 444 с.
10. Подолець Р. З. Енергетичне моделювання: іноземний досвід і напрями перспективних досліджень в Україні / Р. З. Подолець // Економіка і прогнозування. — 2006. — № 1. — С. 126—140.
11. Управління капіталом бренду підприємства на роздрібному ринку нафтопродуктів: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 [Електронний ресурс] / О. Я. Малинка; Івано-Франків. нац. техн. ун-т нафти і газу. — Івано-Франківськ, 2010. — 18с.
12. Шевчук В. О. Несподіване „зникнення” бензину в Росії / В. О. Шевчук // Вісті. Діловий випуск. – 2011. — № 20. – С. 28-29.
13. Шпак О. Г. Нафта і нафтопродукти: наукова монографія / О. Г. Шпак. – К.: Ясон. – 2000. – 370 с.
14. Latest oil price and historic charts [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.thisismoney.co.uk/oil-price>.
15. Yerina A., Lesyk V. Price dynamics on the mineral oil market: reasons and consequences for the Ukrainian economy / A. Yerina, V. Lesyk // A Comparative Analysis of the Socio-economic Consequences of Transition Processes in Central and Eastern European Countries: Proceedings of the 12th Polish-Slovak-Ukrainian Scientific Seminar (November 8-10, 2005). – Krynica: Krakow University of Economics (Poland), 2005. – P. 39-46.

ВПЛИВ ПРИВАТНИХ ТРАНСФЕРТІВ НА ОБСЯГИ ІМПОРТУ В УКРАЇНІ

Анотація. У теоретичному контексті моделі “залежної” економіки проаналізовано вплив приватних трансфертів від працюючих за кордоном на обсяги імпорту. Подано аналітичну інтерпретацію відповідної функціональної залежності, що враховує різноманітні трансмісійні механізми сукупного попиту і пропозиції. Вплив приватних трансфертів на імпорт оцінено емпірично за допомогою методів 2SLS, GARCH і ML-ARCH.

Ключові слова: приватні трансферти, імпорт, доларизація економіки, модель “залежної” економіки, реальний обмінний курс

Demianchuk J.

REMITTANCE EFFECTS ON IMPORTS IN UKRAINE

Summary. The relationship between remittances from workers abroad and imports are analyzed within the theoretical framework of the dependent economy model. Analytical interpretation of remittance-induced demand for imports is presented, with numerous aggregate demand and supply spillovers taken into account. Remittance effects on imports are estimated empirically with 2SLS, GARCH and ML-ARCH methods.

Keywords: remittances, imports, dollarization, the dependent economy model, real exchange rate

1. Вступ

Всупереч очікуванню, світова фінансова криза не сприяла відчутному поліпшенню сальдо поточного рахунку в Україні (рис. 1), що можна пояснити як несприятливими курсовим ефектом від девальвації гривні в економіці з підвищеною залежністю від критичного імпорту енергоносіїв, іншої мінеральної сировини, обладнання та напівфабрикатів [4], залишковими ефектами від політики стимулювання споживчого попиту в 2005–2008 рр., недостатньою конкурентоспроможністю українських товарів [2, с. 23–26] чи подорожчанням імпорту енергоносіїв [3, с. 3–4], так і збереженням на високому рівні надходжень приватних трансфертів, які звично розглядаються однією з важливих причин збільшення попиту на імпорт [23, р. 139–161].

У 2010 р. офіційно зареєстровано надходження в Україну 5,9 млрд доларів від працюючих за кордоном (або 4,3% від ВВП), що дещо менше від показника 2008 р. — 6,3 млрд доларів, але більше від показника 2009 р. — 5,4 млрд доларів. Відповідно збереглися можливості придбання імпортованих товарів домашніми господарствами — отримувачами приватних трансфертів. У кризовому 2009 р. обсяги імпорту знизилися до 38% від ВВП проти рекордно високого показника 2008 р. — майже 50% від ВВП, але до кінця 2010 р. обсяги імпорту перевершили середній показник передкризових 2005–2007 рр. (рис. 1б). Можна зауважити, що під час попередньої фінансової кризи у 2009 р. зменшення імпорту було набагато контрастнішим — до 27% від ВВП. Значні надходження приватних трансфертів можуть погіршити проблему вирівнювання дефіциту поточного рахунку, який у 2010 р. зріс до 2,9 млрд дол США або 2,1% від ВВП проти 1,5% від ВВП у 2009 р.¹

У статті розглянуто вплив приватних трансфертів на динаміку імпорту, а також зроблено спробу аналітичної інтерпретації отриманих результатів у ширшому контексті проблематики вирівнювання платіжного балансу в “залежній” економіці. Спочатку зроблено огляд актуальних емпіричних досліджень, далі проведено докладний аналіз механізмів зв'язку між приватними трансфертами та попитом на імпорт та емпіричну оцінку відповідної залежності. Статтю завершено рекомендаціями для економічної політики, що можуть послабити виявлений прямий зв'язок між обсягами приватних трансфертів та імпорту в Україні.

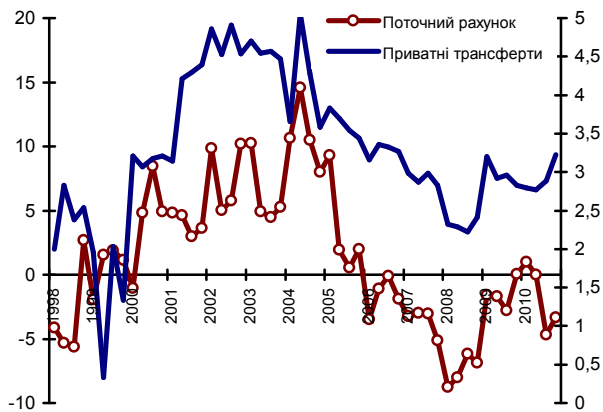
2. Огляд емпіричних досліджень

Однією з характерних особливостей країн-акцепторів вважається так званий “ефект бумеранга”, коли збільшення приватних трансфертів супроводжується підвищеним попитом на імпорт та погіршенням сальдо торговельного балансу, хоча відповідні емпіричні свідчення доволі суперечливі [23, р. 157]. Окрім трансфертів від працюючих за кордоном, збільшення імпорту може бути наслідком економічного зростання, структурних змін чи міжнародного розподілу праці. Очікуваний прямий зв'язок між обсягами приватних трансфертів та імпортом знайдено за даними 1960–1981 рр. для країн Південної Європи (Португалія, Іспанія, Італія, Греція) і Туреччини [22, р. 87–92]. Використання приватних трансфертів переважно для імпорту споживчих товарів виявлено для Греції [7, р. 131–168], Нігерії [5], Туреччини [11, р. 78–112], Сальвадору [6].

Для окремих країн результати доволі суперечливі. Наприклад, для Пакистану встановлено, що приватні трансферти мають вагомий довгостроковий вплив на імпорт сировинних та інвестиційних товарів, але не збільшують імпорт споживчих товарів [24, р. 127–137]. Проте інше дослідження показало, що приватні трансферти зумовлюють

¹ На початку квітня 2011 р. МВФ погіршив цьогорічний прогноз дефіциту поточного рахунку до 3,6% ВВП, що майже втричі більше, ніж передбачалося — 1,3% від ВВП. Зростання імпорту в 2010 р. відбулось за всіма широкими економічними категоріями

товарів: засоби виробництва — на 33,9%, товари проміжного споживання — на 33,5%, споживчі товари — на 32,1%.



а) поточний рахунок і приватні трансферти;



б) обсяги імпорту;

Рис. 1. Україна: приватні трансферти, обсяги імпорту та сальдо поточного рахунку (% від ВВП), 1998–2010 рр.

Джерело: МВФ International Financial Statistics

підвищення реального обмінного курсу (*англ.* real exchange rate — RER), перерозподіл ресурсів на користь сектора товарів внутрішньої торгівлі та втрату конкурентоспроможності експорту [16], а це опосередковано загрожує збільшенням імпорту та погіршенням сальдо торговельного балансу.

У нещодавньому дослідженні для країн, що розвиваються, підтверджено, що приватні трансферти зумовлюють підвищення RER та структурні зміни на користь сектора внутрішньої торгівлі [12]. Така особливість дозволяє підозрювати симптоми “голандської хвороби”, коли надходження іноземного капіталу супроводжуються “витісненням” експорту, гіпертрофованим розвитком внутрішньоорієнтованих галузей, а в підсумку – зниженням темпу економічного зростання та підвищеним попитом на імпорт. Зазначений ефект більш помітний за умови фіксованого обмінного курсу.

На прикладі країн Латинської Америки встановлено, що один з механізмів підвищеного попиту на імпорт створює підвищення RER [13]. Зміцнення обмінного курсу внаслідок приватних трансфертів простежується для країн Центральної Америки, але досить слабо [14]. Однією з причин може бути обертений зв’язок між обома показниками, коли зміцнення грошової одиниці зумовлює зменшення приватних трансфертів [19].

Підвищення попиту на імпорتنі товари широкого вжитку послаблює можливий інвестиційний ефект або призводить до прискорення інфляції (в разі збільшення попиту на продукцію внутрішнього виробництва) [18]. Сприятливий вплив на економічне зростання знайдено лише для двох із семи середземноморських країн (Єгипет, Йорданія), що пов’язується з невисокою інвестиційною залежністю та підвищеним попитом на імпорт [7, р. 131–160].

Безпосередній вплив приватних трансфертів на імпорт доведено для країн колишнього Радянського Союзу [10]. Що гірше, супутнє зміцнення грошової одиниці перешкоджає збільшенню експорту. Для Сербії виявлено, що приватні трансферти призводять до збільшення імпорту та погір-

шення торговельного балансу — як безпосередньо (через збільшення абсорбції), так і опосередковано (за допомогою зміцнення грошової одиниці) [9]. Аналогічно для Туреччини встановлено, що інструментальними чинниками підвищеного попиту на імпорт стають як збільшення валютних резервів (це стає наслідком монетизації припливу капіталу), так і зміцнення грошової одиниці [17]. Різноманітні механізми зв’язку між приватними трансфертами та імпортом проаналізовано нижче.

3. Механізми впливу приватних трансфертів на імпорт

Подібно до інших компонент припливу капіталу (прямі та портфельні інвестиції, іноземна допомога), приватні трансферти мають різноплановий макроекономічний вплив на дохід, фінансовий сектор, обмінний курс та інфляцію [21, р. 11–12]. Зasadничі функціональні зв’язки систематизовано на рис. 2. Запропонована схема враховує ефекти сукупного попиту і сукупної пропозиції, які виглядають актуальними в контексті “залежної” економіки, що характеризується обмеженими можливостями експорту-імпорту.

Переважно безпосереднім наслідком надходжень приватних трансфертів стає збільшення приватного споживання², що потенційно підвищує попит на імпорт за допомогою як збільшення внутрішньої абсорбції (безпосередній вплив), так і зміни цінних співвідношень у зовнішній торгівлі (опосередкований ефект). Погіршення цінних співвідношень у зовнішній торгівлі одночасно призводить до зменшення експорту, що посилює амплітуду погіршення сальдо поточного рахунку. Збільшення попиту на імпорт може відбуватися незалежно від цінного чинника, передусім у доларизованій економіці, де ціни встановлюються у доларовому еквіваленті. В такому разі визначальним

² Використання приватних трансфертів переважно на споживчі цілі відбиває ієрархію потреб домашніх господарств в економіках з невисоким рівнем доходу і триватиме щонайменше до досягнення деякого достатньо високого рівня добробуту [15, р. 1–32].

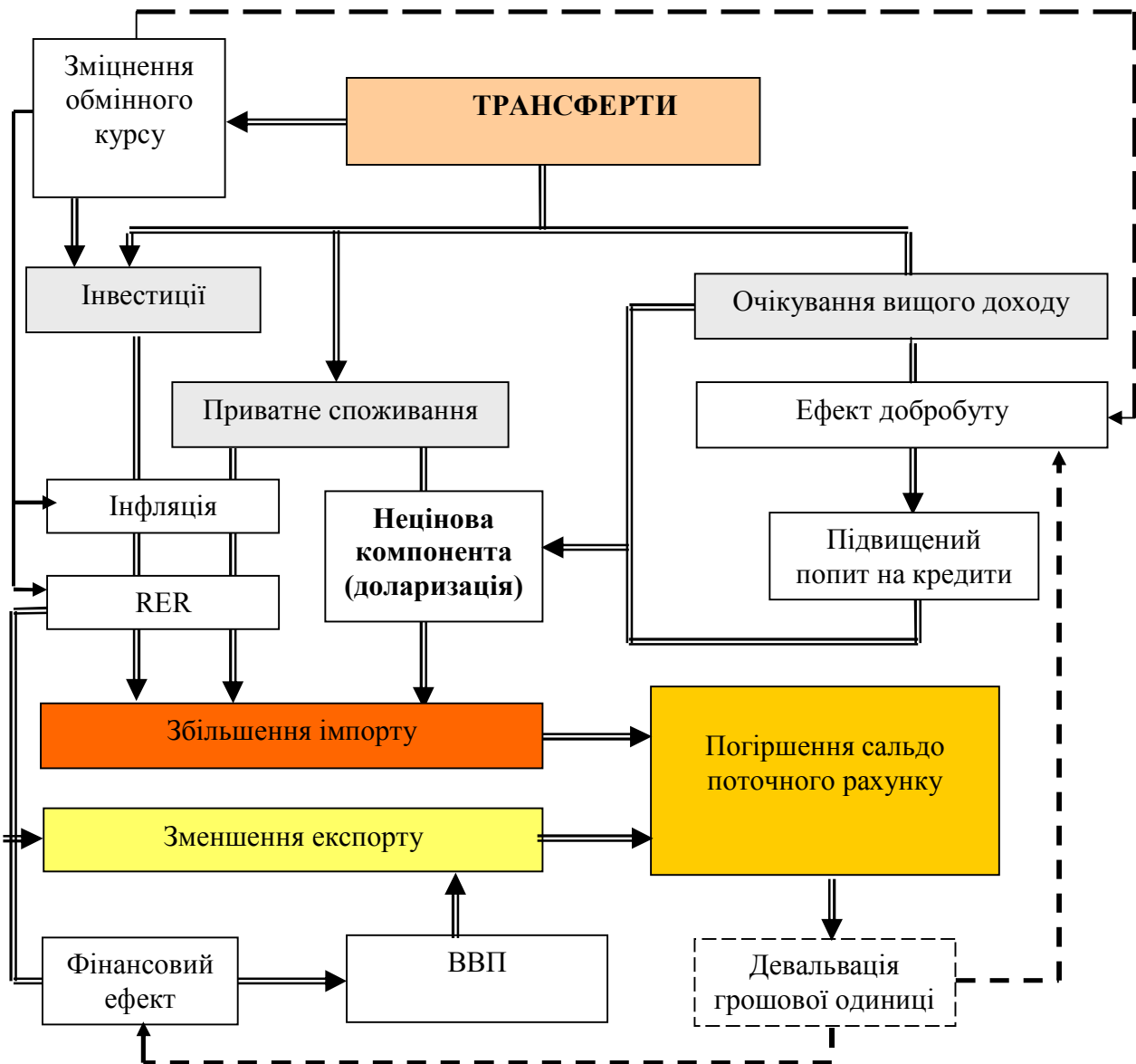


Рис. 2. Механізми макроекономічного впливу приватних трансфертів

чинником збільшення сукупного попиту загалом та попиту на імпорт зокрема стає ефект добробуту за рахунок збільшення вартості активів споживачів.

У звичному кейнсіанському контексті підвищена схильність до імпорту знижує величину мультиплікатора сукупного попиту, навіть у випадку сприятливого збільшення приватних інвестицій. Водночас слід визнати, що переважно інвестиційне спрямування приватних трансфертів має очевидні довгострокові переваги з погляду стимулювання динаміки доходу, хоча може бути не менш імпортоємним, ніж приватне споживання. Якщо збільшення приватного споживання та інвестицій має відчутний інфляційний вплив (цього слід очікувати передусім на випадок невисокої схильності витраток приватного сектора до імпорту), це супроводжуватиметься підвищенням RER, яке, зі свого боку, підсилюватиме попит на імпорт і може перешкоджати збільшенню експорту. Відповідно відбуватиметься погіршення сальдо поточного рахунку.

З боку сукупної пропозиції важливо, що підвищення цін створює негативний фінансовий

ефект, адже зменшується вартість грошової маси у реальному вимірі. Наслідком стає зменшення обсягів виробництва, що з врахуванням можливої прямої залежності експорту від обсягів виробництва (ефект 45°) становить додатковий механізм погіршення сальдо поточного рахунку.

Якщо економіка доларизована, підвищений попит на імпорт може спостерігатися незалежно від змін обмінного курсу. Що більше, на випадок знецінення грошової одиниці попит на імпорт може навіть зрости, адже підвищується вартість активів у іноземній валюті та купівельна спроможність отриманих переказів від працюючих за кордоном [1, с.15].

Вплив обмінного курсу виглядає досить суперечливо (зрозуміло, що важливість відповідного чинника слабне, якщо врахувати можливу взаємну причинність між приватними трансфертами і обмінним курсом). З одного боку, зміцнення грошової одиниці, а саме цього слід очікувати від надходжень приватних трансфертів, — це чинник підвищення RER та зростаючого попиту на імпорт. З іншого боку, від “міцної” грошової одиниці можна

очікувати гальмування інфляції, а це перешкоджатиме надмірному підвищенню RER. Ще краще, якщо в економіці є можливості заміщення імпорту власним виробництвом. У такому разі підвищення обмінного курсу може мати сприятливий вплив за допомогою здешевлення інвестиційного імпорту.

Проте не виключено, що приватні трансферти зумовлюватимуть таке підвищення обмінного курсу, яке “витіснить” технологічне виробництво і зумовлюватиме збільшення імпорту. Х. Рапопорт і Ф. Док’є стверджують, що приватні трансферти провокують ефекти на зразок “голандської хвороби”, зумовлюють стагнацію експортного сектора і знижують довгостроковий темп зростання ВВП [20]. Водночас Т. Страубхаар і Ф. Вадеан переконані, що відповідні емпіричні аргументи доволі слабкі, а головним поясненням відсутності “голандської хвороби” слугує здешевлення імпорту інвестиційних товарів, яке підвищує продуктивність праці та конкурентоспроможність національної економіки [23, р. 157].

Поведінка споживачів значною мірою залежить від очікувань майбутнього доходу, які можуть ставати надміру оптимістичними внаслідок отримання значних приватних трансфертів. У такому разі можна розраховувати на стрімке збільшення обсягів споживчого кредитування, що посилює нецінову компоненту попиту на імпорт.

Оптимізм споживачів може сприяти підвищенню цін на нерухомість, що створюватиме порівняно самостійний вплив на динаміку цін та імпорту. Якщо житлове будівництво та облаштування збудованого житла передбачає використання великої кількості імпортованих товарів, це додатково підсилуватиме зв’язок між приватними трансфертами та імпортом. Подібний вплив матиме ефект добробуту за умов відчутної залежності між вартістю нерухомості та приватним споживанням. Відповідні залежності неважко проілюструвати вітчизняним досвідом 2006—2007 рр.³

Збільшення приватного споживання призводить до відчутного зменшення приватних заощаджень, що становить фундаментальну довгострокову причину погіршення сальдо поточного рахунку. За таких умов ймовірно очікувати девальвацію грошової одиниці, що засвідчує можливий відмінний вплив приватних трансфертів на обмінний курс. Якщо у короткочасному плані відбувається зміцнення грошової одиниці, то на віддаленішу перспективу — її знецінення. Для умов доларизованої економіки важливо, що девальвація грошової одиниці може не поліпшити сальдо експорту-імпорту внаслідок відразу декількох ефектів. По-перше, виникатиме негативний фінансовий ефект у реальному секторі, що зменшуватиме обсяги виробництва, а це перешкоджатиме збільшенню експорту. По-друге, знецінення гривні збільшуватиме купівельну

спроможність отриманих трансфертів, як це зауважено А. Гайдуцьким [1, с. 15]⁴.

Таким чином можливі пояснення недостатнього поліпшення сальдо поточного рахунку в 2009—2010 рр. можна узагальнити таким чином: надмірне приватне споживання, що підтримувалося надходженнями приватних трансфертів, недостатнє збільшення внутрішніх заощаджень, надто глибокий спад виробництва (це зменшило ресурси для експорту) після рекордної девальвації гривні, стагнація світових ринків (відповідно відбулося зменшення попиту на експорт), значний критичний імпорт сировини та комплектуючих.

4. Емпіричні оцінки

Оцінку функціонального впливу приватних трансфертів ($transfert_t$) на імпорт ($import_t$) проведено за допомогою альтернативних статистичних методів: двокрокових найменших квадратів (2SLS), регресій з ML-ARCH і GARCH-процесами, що дозволяє перевірити стійкість отриманих результатів до методу оцінювання. Використовувалися квартальні дані для рівнів досліджуваних показників за 1998—2010 рр. Обидва показники — $transfert_t$ і $import_t$ — очищено від сезонності та прологарифмовано.

Нижче подано отримані результати відповідно до використаних методів оцінювання:

а) 2SLS

$$import_t = 0,748import_{t-1} - 0,364import_{t-2} + 0,015transfert_{t-4}, \quad (1)$$

(6,031*) (-2,952*) (1,527**)

$R^2 = 0,36$ $DW = 2,02$ $ADF = -4,32^*$

б) GARCH

$$import_t = 0,685import_{t-1} - 0,283import_{t-2} + 0,012transfert_{t-4}, \quad (2)$$

(6,710*) (-2,631*) (2,390**)

$R^2 = 0,32$ $DW = 1,89$ $ADF = -4,53^*$

в) ML-ARCH (Marquardt)

$$import_t = 0,720import_{t-1} - 0,325import_{t-2} + 0,014transfert_{t-4}. \quad (3)$$

(7,453*) (-2,976*) (1,817**)

$R^2 = 0,31$ $DW = 1,84$ $ADF = -4,25^*$

В усіх випадках включені змінні пояснюють близько 30% змін імпорту. Статистика Дарбіна-Уотсона не виявляє автокореляції залишків, що додатково підтверджується тестом ADF.

Отримані емпіричні результати підтверджують гіпотезу про вагомий прямий зв’язок між збільшенням приватних трансфертів та обсягами імпорту (з лагом у чотири квартали). Статистична значущість отриманого регресійного коефіцієнта найвища для оцінок GARCH, що можна інтерпретувати ознакою необхідності врахування чинника нестабільності приватних трансфертів. Згідно з отриманими результатами збереження приватних трансфертів на порівняно високому рівні може розглядатися одним із чинників, що перешкодив післякризовому поліпшенню сальдо поточного рахунку внаслідок підвищеного попиту на імпорт.

Обсяги імпорту доволі інерційні, хоча з лагом у два квартали відбувається певна корекція

³ Особливо активно домогосподарства мігрантів вкладали кошти в будівництво житла у західних областях України, де відповідні інвестиції (в розрахунку на 1 тис. жителів) виявилися на третину більшими, ніж у середньому по країні, і втричі — ніж у більшості східних та центральних областей [1, с. 19].

⁴ З метою заохочення приватних трансфертів країни Магрибу навіть практикували періодичні девальвації грошової одиниці [23, р. 157].

динаміки імпорту. В середньому за півроку коригується до 40% імпорту. Така структурна риса передбачає доцільність цілеспрямованих заходів щодо обмеження імпорту на випадок погіршення сальдо платіжного балансу. Послаблення зв'язку між приватними трансфертами та імпортом може бути одним з перспективних напрямів політики вирівнювання платіжного балансу.

5. Рекомендації для економічної політики

Головний результат проведеного дослідження полягає у тому, що приватні трансферти слугують важливим чинником збільшення попиту на імпорт. Така структурна риса може перешкодити зусиллям щодо вирівнювання платіжного балансу та погіршити очікування щодо цінової і грошової стабільності в економіці України.

Видаються доцільними щонайменше два заходи щодо послаблення функціонального зв'язку між приватними трансфертами та імпортом: 1) оподаткування операцій з іноземною валютою та 2) запровадження податків на нерухомість і товари розкоші (автомобілі). У першому випадку знизиться купівельна спроможність приватних трансфертів, а також послабнуть стимули для доларизації економіки, яка значною мірою підсилюється надходженнями від працюючих за кордоном. У другому випадку головний розрахунок полягає у послабленні дії ефекту добробуту, що повинно зменшити приватне споживання та попит на імпорт.

З погляду невизначеності щодо пенсійного забезпечення працюючих за кордоном вартує уваги пропозиція колишнього керівника Держпідприємництва О. Кужель щодо здійснення платежів у Пенсійний фонд відповідно до ставок мінімальної заробітної плати в Україні. На перспективу доцільно “зв'язати” принаймні частину отриманих надходжень від працюючих за кордоном за допомогою спільних державно-приватних проектів щодо поліпшення інфраструктури в сільській місцевості, як це практикується у деяких країнах (Мексика). Такі заходи можуть слугувати зручним доповненням до більш “універсальних” вирішень на зразок поліпшення інвестиційного клімату в Україні, що дозволить використати зароблені за кордоном кошти для розвитку малого та середнього бізнесу, а відповідно послабить стимули для їх використання для збільшення імпорту споживчих товарів.

Перспективу продовження даного дослідження становить вивчення конкретних механізмів зв'язку між приватними трансфертами та імпортом. Зокрема, на увагу заслуговують: а) вплив приватних трансфертів на приватне споживання та інвестиції, б) взаємна залежність між надходженнями від працюючих за кордоном та обмінним курсом, в) інфляційна “віддача” від приватних трансфертів, г) механізми та ступінь впливу різноманітних компонент, що визначають ефект добробуту. Також доречно простежити зв'язок між обсягами трансфертів та доларизацією економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гайдучкий А. Грошові трансферти мігрантів у системі міжнародного ринку капіталу // Дис. ... д-ра економ. наук : 08.00.02. — К.: КНУТШ, 2010. — 32 с.
2. Звіт про конкурентоспроможність України 2010: Назустріч економічному зростанню та процвітання. — К.: Фонд “Ефективне управління”. — 162 с.
3. Про стан платіжного балансу (I квартал 2011 року). — К.: НБУ, 2011. — 6 с.
4. Шевчук В. Міжнародна економіка: теорія і практика / В. Шевчук — К.: Знання, 2008. — 663 с.
5. Agu, C. Remittances for Growth: A Two Fold Analysis of Feedback between Remittances, Financial Flows and the Real Economy in Nigeria // Paper for Presentation at the African Econometric Society Conference (Abuja, July 8 – 10, 2009). — 38 p.
6. Caceres, L., and Saca, N. What do Remittances Do? Analyzing The Private Remittance Transmission Mechanism in El Salvador // IMF Working Paper No. 06/250. — Washington: International Monetary Fund, 2005. — 30 p.
7. Glytsos, N. Measuring The Income Effects of Migrant Remittances: A Metodological Approach Applied to Greece // Economic Development and Change. — 1993. — Vol. 72. — No.1. — P. 131–160.
8. Jansen, D., Naufal, G., and Vacafloros, D. The Macroeconomic Consequences of Remittances // Paper presented at the conference “Remittances and the Macroeconomy” (Atlanta, USA, February 21–22, 2008). — Atlanta: Federal Reserve Bank of Atlanta, 2008. — 53 p.
9. Jovicic, M., and Dragutinovic-Mitrovic, R. Macroeconomic analysis of the causes and effects of remittances. — Prague: CERGE, 2006. — 24 p.
10. Kireyev A. The Macroeconomics of Remittances: The Case of Tajikistan No. No. 06/2. — Washington: International Monetary Fund, 2006. — 24 p.
11. Koc, I., and Onan, I. International Migrants' Remittances and Welfare Status of The Left – Behind Families in Turkey // International Migration Review. — 2004. — Vol. 38. — No. 1. — P. 78–112.
12. Lartey, E., Mandelman, F., and Acosta, P. Remittances, Exchange Rate Regimes and the Dutch Disease: A Panel Data Analysis // FRB of Atlanta Working Paper 2008-12. — Atlanta: Federal Reserve Bank of Atlanta, 2008. — 29 p.
13. Lopez H., Molina L., and Bussolo M. Remittances and The Real Exchange Rate // WB Policy Research Working Paper 4213. — Washington: World Bank, 2007. — 34 p.
14. Loser, C., C. Lockwood, A. Minson, and L. Balcazar. The Macro-Economic Impact of Remittances in Latin America – Dutch Disease. — Washington: Inter-American Dialogue, 2006. — p.
15. Lowell, B., and de la Garza, R. The Development Role of Remittances in U.S. Latino Communities and in Latin American Countries / A Final Project Report. — Washington: Inter-American Dialogue, 2000. — P. 1–32.
16. Makhlof, F., and Mughal, M. Remittances, Dutch Disease, and Competitiveness — A

Bayesian Analysis. — Université de Pau et des Pays de l'Adour, 2011. — 37 p.

17. McDonald, S., Sonmez, Y., and Perraton, J. Labour Migration and Remittances: Some Implications of Turkish Workers in Germany // Paper prepared for the 9th Global Economic Analysis Conference, “Multilateralism, Bilateralism and Development” (Addis Ababa, Ethiopia, June 2006). — Addis Ababa: United Nations Conference Centre, 2006. — 22 p.

18. Puri, S., and Ritzeme, T. Migrant Worker Remittances, Micro-finance and Informal Economy: Prospects and Issues // ILO Working Paper No. 21. — Geneva: International Labor Office, 1999. — 33 p.

19. Rajan, R., and Subramanian, A. What Undermines Aid's Impact on Growth // IMF Working Paper 05/127. — Washington: International Monetary Fund, 2005. — p.

20. Rapoport H., and F. Docquier. The Economics of Migrants Remittances // IZA DP

№ 1531. — Bonn: Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit. — 81 p.

21. Remittance, Diasporas, and Economic Development: Issues, Lessons Learned, and Recommendations for Donor Interventions. — Washington: USAID, 2006. — 89 p.

22. Stranbhaar T. Migrants' Remittances and economic activity // *Intereconomics*. — Vol. 20. — No. 2. — P. 87–92.

23. Straubhaar, T., and Vadean, F. International Migrant Remittances and their Role in Development // *International Migration Outlook: SOPEMI 2006 Edition*. — Part III. OECD, 2006. — P. 139–161.

24. Zaman, K., and Imrani, A. Works Remittances and Import Demand in Pakistan // *Philippine Review of Economics*. — 2005. — Vol. 72. — Issue 2. — P. 127–137.

2. ПРОБЛЕМИ ТА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ

УДК 332.1 (075.8)

Ковтун О. І.

МІЖПІДПРИЄМНИЦЬКА КООПЕРАЦІЯ ЯК ЗАСІБ ОРГАНІЗАЦІЇ ПІСЛЯКРИЗОВОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

***Анотація.** Розглядаються можливості, закладені у нових формах міжпідприємницької кооперації – кластерах, для уникнення вітчизняними підприємствами ризиків зовнішніх загроз в умовах глобалізації та посткризового періоду. Для забезпечення конкурентних переваг і формування та реалізації потенціалу сталого розвитку у певних сферах та галузях економіки як самих підприємств, так і сформованих ними інтегрованих бізнес-систем та територій їх локалізації. В основу покладено використання ефекту синергії від широкого впровадження принципу кооперування (вертикального та горизонтального, функціонального та галузевого тощо) діяльності в межах локальних територіальних економічних систем у форматі кластерних організаційно-правових утворень різних типів. Кластер приймається (розглядається) як дієвий і малозатратний організаційно-економічний інструмент забезпечення координації зусиль, взаємодії та спільної роботи підприємств у функціональному та територіальному аспектах (площинах) їх діяльності.*

***Ключові слова:** міжпідприємницька кооперація, кластери, кластеризація*

Kovtun O.

INTER-ENTERPRISE COOPERATION IN THE POST-CRISIS DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

***Summary.** This work discusses possibilities regarding avoidance of the risks of external globalization and post-crisis period threats. Also, possibilities of providing the competitive edge, forming and realizing the potential of stable development in certain areas of the economy of enterprises as well as integrated business systems and the areas of their localization are discussed. Such possibilities form the basis of the new types of inter-enterprise cooperation - clusters. The foundation of a cluster lies in using the synergistic effect from broad implementation of the principle of activity cooperation (horizontal and vertical, functional and branch-specific etc) within local territorial economic systems in the form of clustered organizational-legal developments of various types. A cluster is accepted (considered) as a functional and low-cost organizational-economic instrument of assuring effort coordination and cooperation of enterprises in functional and territorial aspects of their activity.*

***Keywords:** inter-enterprise cooperation, clusters, clusterization*

1. Вступ

Основною причиною неефективності та несамодостатності української економіки на усіх рівнях її територіальної агрегації (на національному рівні мова йде про відтворювальну самодостатність економіки, а на регіональному та місцевому про фінансову) є низький ступінь інтегрованості підприємств у місцеві, регіональні і національну господарські системи, а відтак – відсутність раціональної структури економіки (РСЕ) як на регіональному, так і на національному рівнях. *Раціональна структура економіки* є такою системою виробництва та його обслуговування (інституційного, грошово-фінансового, науково-технологічного, інформаційного, цінового (ринкового), інфраструктурного, кадрового тощо), за якої формується (або сформована) на місцевому, регіональному і національному рівнях агрегації необхідна *кооперація* виробництва кінцевої продукції, яка має ринки збуту і на яку існує відповідний попит, а саме виробництво здат-

не вдосконалюватися та розвиватися. Тобто РСЕ передбачає, що підприємства є належним чином інтегровані в місцеву, регіональну та національну господарські системи продукування доданої вартості.

До речі, слід сказати, що ринкова система може (здатна) ефективно функціонувати і розвиватися лише за раціональної структури економіки. Але ринковий механізм не здатен самотужки, тобто без держави, сформувані раціональну національну та регіональну економічну структуру. Це є прерогативою, основною функцією держави.

Відтак післякризова структурна перебудова, яка має стати наслідком реалізації активної посткризової державної структурної політики, повинна в першу чергу бути спрямована на підготовку і *створення конкурентоспроможних фінансово самодостатних регіональних господарських комплексів*, які б викликали інтерес у потенційних інвесторів, інтегрували (кооперували) підприємства в процес виготовлення кінцевої (готової) продукції, на яку

існують адекватний попит та ринки збуту, забезпечували розвиток і вдосконалення виробництва, тобто реанімували національну економіку в посткризовий період, створили робочі місця та можливість адекватно ринковим умовам заробляти кошти необхідні для розширеного відтворення.

Потужним механізмом, який, на нашу думку, в стані забезпечити інтеграцію підприємств у місцеві, регіональні та національну господарські системи продукування доданої вартості і, таким чином, сприяти формуванню РСЕ на всіх рівнях її агрегації, є організаційно-економічна реформа національної економіки (як елемент оголошеної нині адміністративної реформи, суть якої – перехід від галузевих до функціональних принципів структуризації та управління економікою) інтеграційно-функціонального спрямування. Одним із напрямів такої організаційно-економічної реформи – ініціювання становлення і створення на кооперативних засадах організаційно-економічних інтегрованих бізнес-структур – *кластерів*, у яких би об'єднувався (кооперувався) виробничий бізнес, виробничий і фінансовий капітал, а також наукова і торговельна (ринкова) інфраструктура тощо, і на які б орієнтувався в своїй виробничій діяльності незалежний малий та середній бізнес (основа місцевих господарських систем з точки зору забезпечення зайнятості та джерела надходження фінансових ресурсів).

У цій статті розглядаються закладені у нових формах міжпідприємницької кооперації – кластерах можливості для уникнення ризиків зовнішніх загроз в умовах глобалізації та посткризового періоду, для забезпечення конкурентних переваг і формування і реалізації потенціалу сталого розвитку у певних сферах і галузях економіки як самих підприємств, так і територій їх локалізації. В основу покладено використання ефекту синергії від широкого впровадження принципу кооперування (вертикального та горизонтального, функціонального та галузевого тощо) діяльності в межах локальних територіальних економічних систем у форматі кластерних організаційно-правових утворень різних типів. Кластери нами приймаються (розглядаються) як дієвий, малозатратний організаційно-економічний інструмент забезпечення координації зусиль, взаємодії та спільної роботи підприємств у функціональному і територіальному аспектах (площинах) їх діяльності. Систематизується існуючий досвід у питаннях типологізації їх видів, диференційованих за різними можливими ознаками (характеристиками), що покладаються в основу їх формування, функціонування та розвитку. Досліджуються методологічні та практичні аспекти їх створення і функціонування, їх можливості у формуванні в посткризовий період конкурентоспроможної економіки на регіональному рівні тощо. Доцільність дослідження цих аспектів обумовлює тим фактом, що кластеризація як засіб реалізації ринкового механізму господарювання загалом та в посткризовий період зокрема, в Україні може отримати швидкий розвиток лише тоді, коли теоретичні напрацювання та позитивний практичний досвід буде систематизовано й перенесено в сферу організації та управління економікою.

2. Огляд літературних джерел

Апріорі зазначимо, що в економічній науці під поняттям “кластера”, в його безпосередньому значенні, розуміють групу або групу однорідних взаємопов'язаних економічних об'єктів. І таке об'єднання окремих економічних елементів (наприклад, підприємств чи галузей) в єдине ціле свідомо здійснюється для реалізації певної спільної для них мети, для вирішення спільних питань.

Для економіки України *кластери* є організаційно-економічною інновацією. Вони позиціонуються в організаційно-економічній структурі не як кооперовані самодостатні підприємницькі структури, що формуються на основі поділу праці і спеціалізації, але одночасно технологічно (у виробничому чи/та маркетинговому сенсі) та інфраструктурно об'єднуються (кооперуються) між собою для виробництва та реалізації певних видів продукції, надання послуг чи виконання робіт (а це вже їх загальна міжгалузева спеціалізація). Отже, кластер є добровільним об'єднанням на кооперативних засадах юридично-автономних підприємницьких структур (пов'язаних і технологічно, і за територіально-географічним розташуванням) у певній сфері підприємництва (галузі чи загалом суміжних галузях) з метою виготовлення конкурентоспроможної продукції, на яку існують адекватний попит і ринки збуту, та отримання загальної та особистої економічної вигоди від її реалізації. Спрошено це набір виробництв, чий взаємовідносини представляють модель “покупець-постачальник” та “постачальник-покупець” на певній території.

У світовій же практиці бізнесу кластери стали однією із найпоширеніших моделей успішного розвитку національних економік, особливо у посткризові періоди, у тому числі і на рівні регіонів. Кластерна модель регіональної економіки передбачає об'єднання підприємств та інших суб'єктів господарювання, які розташовані в одному регіоні (сконцентровані в одній місцевості), і є технологічно пов'язані один з одним, або є взаємозалежними на певному ринку та мають на меті спільне виробництво і реалізацію (бажано інноваційної) продукції. Кластери створюють умови для розвитку інноваційної діяльності, підвищення продуктивності та рентабельності у першу чергу сектору малих і середніх підприємств, сприяють підвищенню ролі регіонів, створюють основу для притоку іноземних інвестицій, розвитку малого і середнього підприємства, підвищення гнучкості та мобільності компаній, створення широкого спектру мережевих структур, навчання підприємств.

Автором кластерного підходу організації економіки вважають М. Портера, який у своїй теорії конкурентоспроможності визначив, що найбільш конкурентоспроможні транснаціональні компанії не розташовані безсистемно у різних країнах, а мають тенденцію концентруватися в одній країні, а в деяких випадках – в одному регіоні країни [13;14]. Це зумовлено тим, що одна або декілька фірм, конкурентоспроможних на світових ринках, розповсюджують свій позитивний вплив на близьке оточення: постачальників, споживачів, конкурентів. А успіхи оточення, у свою чергу, впливають на подальше зростання конкурентоспроможності певної компанії.

Типологізація кластерів

Класифікаційні ознаки	Види кластерів
1	2
Територіальне розташування (локалізація)	<p><i>Місцеві (локальні)</i> – кластери з підприємств у межах окремого міста, села, району.</p> <p><i>Регіональні</i> – кластери з підприємств окремого регіону.</p> <p><i>Міжрегіональні</i> – кластери з підприємств декількох сусідніх регіонів.</p> <p><i>Національні</i> – об'єднання підприємств різних регіонів країни (охоплюють підприємства в межах всієї країни).</p> <p><i>Міжнародні</i> – кластери, що об'єднують підприємства різних країн.</p> <p><i>Транскордонні</i> – кластери, що утворені на основі використання конкурентних переваг від співробітництва між підприємствами сусідніх країн (охоплюють підприємства сусідніх країн).</p>
Масштаб впливу (рівень охоплення суб'єктів-членів кластера)	<p><i>Мікрокластери</i> (рівень міста, села).</p> <p><i>Мезокластери</i> (рівень регіону).</p> <p><i>Макрокластери</i> (рівень країни).</p> <p><i>Мегакластери</i> (рівень декількох країн).</p> <p><i>Мезо- та макрокластери компетенції.</i></p>
Галузева приналежність членів кластера	<p><i>Міжгалузеві.</i></p> <p><i>Галузеві.</i></p> <p><i>Вузькогалузеві</i></p>
Сфера взаємодії	<p><i>Виробничі</i> (кооперація у сфері виробництва).</p> <p><i>Науково-технічні</i> (кооперація у сфері науково-технічної діяльності, за допомогою наукових інститутів).</p> <p><i>Інноваційні</i> (кооперація в сфері інноваційної діяльності, спрямовані на постійне генерування інновацій).</p> <p><i>Технологічні</i> (відображають сукупність виробництв, пов'язаних спільною технологією).</p> <p><i>Інноваційно-технологічні</i> (об'єднують географічно локалізовані підприємства, пов'язані виробництвом інноваційної продукції).</p> <p><i>Змішані</i> (кластери підприємств, які кооперуються та вдосконалюються у всіх сферах взаємодії, сприяють підвищенню конкурентоспроможності кожного члена і тим самим зміцнюють становище всього об'єднання).</p>
Характер взаємодії між учасниками кластера (тип партнерських відносин)	<p><i>Формальні</i> – організовані за принципом структуровано-регламентованого співробітництва: із регламентованими відносинами між учасниками; відносини є обов'язково договірними; створюється вищий громадський наглядовий орган – Рада кластера, який приймає всі стратегічні рішення.</p> <p><i>Неформальні</i> – з несистемними вільними відносинами між учасниками (на кшталт асоціації).</p>
Предметна спеціалізація кластера	<p><i>Традиційні виробничі кластери</i> (створені на основі промислових чи аграрних підприємств, які не кооперуються із науковими організаціями; побудовані на основі чіткого вираженого технологічного ланцюга між учасниками кооперації щодо створення доданої вартості) у тому числі</p> <p><i>дискретні</i> – охоплюють підприємства, що виробляють продукти та складаються з дискретних компонентів (автомобілебудування, авіаційна промисловість, суднобудування, галузі машинобудівного комплексу, підприємства будівельної галузі та виробництва будматеріалів);</p> <p><i>процесні</i> – формуються підприємствами процесних галузей (хімічної, металургійної, харчової, легкої, целюлозно-паперової промисловості, сільського господарства).</p> <p><i>Інноваційні</i> – спрямовані на постійне генерування інновацій; кооперування, співробітництво, взаємодія здійснюється на основі наукових інститутів, університетів та інших наукових організацій; до них належать і кластери, які виникають на основі інноваційних фірм, що функціонують у конкурентному середовищі в процесі комерціалізації технологій та результатів наукової діяльності; розвиваються в таких секторах, як нові технології, біотехнології, нові матеріали тощо.</p> <p><i>Творчі</i> – пов'язані із здійсненням творчої діяльності.</p> <p><i>Туристичні</i> – охоплюють підприємства різних секторів, пов'язаних із обслуговуванням туристів (готелі, підприємства ресторанного бізнесу, транспортні підприємства, виробники сувенірної продукції тощо).</p> <p><i>Транспортно-логістичні</i> – охоплюють комплекс інфраструктури і підприємств, що спеціалізуються на зберіганні, супроводженні та доставці вантажів і пасажирів усіма видами транспорту.</p> <p><i>Експортні кластери</i> (формуються на основі взаємодіючих та взаємодоповнюючих одного підприємств-експортерів).</p>

1	2
Структура кластера (організаційно-економічна специфіка побудови)	Мережеві кластери, створені на базі малих та середніх підприємств (об'єднання великої кількості малих і середніх підприємств для підвищення конкурентоспроможності) – <i>італійська модель</i> . Кластери створені навколо великих компаній та концернів – <i>шведська модель</i> . Кластери сформовані навколо підприємства-лідера – <i>японська модель</i> . Кластери створені <i>навколо наукових центрів</i> (фінська модель – обов'язковим компонентом є сектор науки, притаманий високий рівень інновацій). Кластери створені <i>навколо фінансових установ</i> . Кластери засновані на взаємодії великої кількості замовників та виконавців, що передбачає наявність розвинутого ринку субконтрактації (<i>американська модель</i> – передбачає налагодження тісних взаємозв'язків в умовах існування високої конкуренції). <i>Індійсько-китайська модель</i> – кластери, в яких ключову роль відіграє держава, а основна увага зроблена на іноземні інвестиції, що приносять сучасні технології.
Кількість учасників кластера	<i>З великою кількістю учасників</i> (великі – охоплюють понад 200 підприємств). <i>З невеликою кількістю учасників</i> (малі – охоплюють до 50 підприємств). <i>Середні</i> (від 50 до 200 підприємств).
Напрямок інтеграційних відносин	<i>Фокусні</i> (кластер підприємств, зосереджених навколо одного центра – підприємства-лідера, НДІ або університету). <i>Латеральні</i> (уособлюють об'єднання в кластер різних секторів однієї галузі, які забезпечують економію за рахунок ефекту масштабу, що призводить до створення нових можливостей). <i>Мережеві (горизонтальні)</i> передбачають об'єднання в кластер різних підприємств однієї галузі на рівних правах. <i>Вертикальні</i> (із ієрархічним зв'язком суміжних етапів виробничого або інноваційного процесу, між учасниками існує чітко виражений технологічний ланцюг створення доданої вартості). <i>Змішані</i> – поєднують ознаки декількох видів кластерів.
Ступінь (стадія) розвитку	Кластери, що <i>зароджуються</i> (початок кооперації). Кластери, що <i>розвиваються</i> (інтенсивне формування нових коопераційних зв'язків). <i>Працюючі</i> кластери (ті, які досягли певної критичної маси і функціонують). Кластери, що <i>трансформуються</i> (спостерігається втрата конкурентних переваг, хоча такі зміни мають обернений характер). Кластери у фазі <i>занепаду</i> (вмирають).
Статус (динаміка розвитку)	<i>Сильні</i> . <i>Стойкі</i> . <i>Потенційні</i> . <i>Латентні</i> .

За визначенням М. Портера*, кластер (регіональний) – це група територіально близьких взаємопов'язаних підприємств у певній галузі та асоційованих (допоміжних) із ними установ, які пов'язані на технологічних та маркетингових засадах. Загалом регіональні кластери охоплюють низку суміжних галузей.

Дослідженню кластерних форм і моделей організації економічних систем та їх ролі у забезпеченні розвитку економіки, зокрема РГС, присвячені наукові праці українських учених О. Богми [1; 18], А. Бутенка [3], С. Колодинського [7], О. Несторенко, В. Тимофєєва [9], С. Соколенко [20-22], Г. Семенова [18], А. Павлюка [12], В. Осокільського [11] та ін.

3. Сутність кластерної моделі організації ефективного бізнесу як форми реалізації міжпідприємницької кооперації

Як відомо, розвиток людського суспільства свідчить: життєдіяльність людей, зокрема економічна, протікає і здійснюється завжди в певних

організаційно-економічних формах. Сутність організаційно-економічних форм у розвитку суспільства полягає у тім, що конкретно за їх допомогою та в їх середовищі (в їх внутрішній структурі): 1) виявляється, формується структура суспільних потреб; 2) відбувається розподіл ресурсів; 3) формується раціональна (оптимальна) структура економіки; 4) реалізуються інвестиційний та інноваційний процеси; 5) вибудовується *кооперація* виготовлення продукції, на яку існує адекватний попит та ринки збуту; 6) вдосконалюється та розвивається власне виробництво. Окрім цього, ті чи інші організаційно-економічні форми, конкретно, через внутрішню та зовнішню кооперацію, через інтеграцію та диверсифікацію (функціональну, синергетичну та конгломеративну) тощо сприяють залученню суб'єктів НЕС до суспільного виробництва, до кругообігу суспільного капіталу, до відтворювального процесу в національних масштабах. І, власне, в рамках (в середовищі, у внутрішній структурі) наявних, на певному етапі розвитку НЕС, організаційно-економічних форм господарювання, проходить конкретне, з певними рівнями ефективності та

* Вірніше, перефразовуючи визначення М. Портера щодо регіонального кластера.

динамізму, суспільне відтворення та відбувається, в тій чи іншій мірі адекватний як рівню розвитку продуктивних сил, так і обсягу, і структурі суспільних та особистих потреб, процес задоволення останніх. А еволюція організаційно-економічних форм господарювання (яка в свою чергу визначає і еволюцію продуктивних сил, і зміну систем управління відтворювальним процесом, і рівні ефективності суспільного виробництва, і структуру економіки та способи активізації інвестиційного та інноваційного процесів тощо і, в решті решт, сам тип НЕС і його устрій (функціональний чи галузевий)) проходить під впливом таких процесів (що мають статус факторів), як: розвиток форм власності, поділ праці, спеціалізація, *кооперування*, інтеграція, диверсифікація, концентрація і централізація капіталу та виробництва тощо.

Особливо важливими, безпосередніми та дієвими факторами, які впливають на еволюцію та становлення нових високоефективних (особливо в перехідний і посткризовий періоди на шляху до ефективної ринкової економіки) організаційно-економічних форм господарської діяльності, і в першу чергу в виробничій системі НЕС, є *процеси кооперації та інтеграції*, в основу яких закладений ефект (принцип) синергізму. Сутність якого полягає в тім, що ефективність спільного використання ресурсів інтегрованим бізнесом (інтегрованою організаційно-економічною формою бізнесу) завжди більша, ніж ефективність використання цих самих ресурсів кожним бізнесом інтегрованої бізнес-системи зокрема (в рамках належних їм ресурсів). Спрощена модель синергізму має вигляд: $2 + 2 = 5$.

Як показує світовий економічний досвід, найбільш виразно і чітко інтеграційний синергізм проявляється в інтегрованих організаційно-економічних структурах бізнесу різних форм організації (організаційної побудови та внутрішньої структуризації) та способів інтеграції на коопераційних засадах у США, Великобританії (Шотландія), Італії, Німеччині, Франції, Фінляндії, Австрії, Канаді, Японії та інших країн з розвинутою ринковою економікою. А коопераційно-інтеграційний шлях організаційно-економічної структуризації господарської діяльності на регіональному і національному рівнях агрегації як у виробничій підсистемі зокрема, так і в економічній системі загалом, найбільш повно відповідає функціональному підходу ведення господарської діяльності і управління нею, що складає, власне, сутність адміністративної реформи в контексті ринкової трансформації НЕС України в посткризовий період. У свою чергу, організаційно-економічна реформа (реструктуризація) НЕС на засадах інтеграції та галузево-функціональної кооперації і диверсифікації як складова адміністративної реформи є тим механізмом, який без додаткових затрат інвестиційних та фінансових ресурсів (сторонніх інвестицій) може забезпечити в післякризовий період фактичне зрушення структурних реформ, інвестиційного та інноваційного процесів, стабілізувати національне виробництво, залучити національний фінансовий капітал у реальний сектор економіки, організувати нові виробництва (а

відтак і робочі місця), реструктурувати і модернізувати діючі, але неефективні виробництва, і, відтак, забезпечити економічне зростання, вирішити проблему безробіття, сприяти зростанню реальних доходів населення зайнятого, у першу чергу, в реальному секторі економіки тощо. Окрім цього, *інтегровані бізнес-системи, якими і є кластери*, правомірно розглядати як форму, чи то умову, за якої (в якій) проявляє свою дію закон економії часу. Бо економічний закон – це причинно-наслідковий зв'язок між елементами ЕС, що проявляється за певних умов, діє за певних умов, в рамках певних форм, в тому числі і організаційно-економічних. Такими сприятливими формами для реалізації цього закону і є інтегровані бізнес-системи різних типів організації, структуризації та способів формування на засадах добровільної кооперації. Це, зокрема, можуть бути і кластери (об'єднання) малих та середніх підприємств (італійська модель), кластери із ядром із великих компаній (шотландська модель), кластери, засновані на взаємодії великої кількості замовників та виконавців, що передбачає наявність розвинутого ринку субконтрактації (американська модель); галузеві та міжгалузеві кластери; неформальні та організовані; рівня міста, регіону, країни, декількох країн; регіональні (регіонально обмежені об'єднання навколо промислового або наукового центру), вертикальні (об'єднання всередині одного виробничого процесу, наприклад ланцюжок „постачальник-виробник-збутовик-клієнт”), горизонтальні (об'єднання споріднених галузей в один мегакластер, наприклад, хімічний або агропромисловий) тощо.

Зазначимо, що кластери можуть також варіюватися за розмірами, шириною і спектром охоплення об'єктів, рівнями розвитку та галузями діяльності.

В основу типологізації кластерів можна покласти комбінацію таких основних їх характеристик: географічної (міжнародні, національні, регіональні), галузевої (міжгалузеві, галузеві, вузькогалузеві), структурної (створені на базі малих та середніх підприємств, створені навколо великих компаній та концернів), сфери взаємодії (виробничі, науково-технічні, технологічні, інноваційні, змішані), напрямів формування (фокусні, латеральні, мережеві (горизонтальні), вертикальні), цільового призначення (наприклад, підвищення конкурентоспроможності малого і середнього підприємництва, раціоналізація промисловості, проведення колективних досліджень, впровадження управління навколишнім середовищем) та інших. В таблиці 1 наведена типологізація кластерів за найбільш важливими ознаками.

Кожен тип кластерів має свою специфіку функціонування та способів взаємодії структурних елементів (учасників). Так, наприклад, *традиційні виробничі (промислові, аграрні тощо) кластери* є групою географічно локалізованих взаємопов'язаних компаній, об'єднаних у виробничий ланцюжок, в межах якого створюється кінцевий продукт і додана вартість. Їх характерною ознакою є те, що вони формуються навколо промислових чи аграрних підприємств або підприємств із сфери послуг, які виготовляють традиційну або вдосконалену продукцію, що користується адекватним попитом як в

межах регіонального, так і на міжрегіональному та зовнішньому ринках. Аграрні кластери, на нашу думку, як із позицій наявного значного ресурсного потенціалу в аграрному секторі національної економіки і його вкрай неефективного використання, так і з позицій загострення проблем із продовольством як у локальних, так і в глобальних масштабах, є, з одного боку, найактуальнішими та найпотрібнішими, а з іншого – найреальнішими щодо створення.

Схематична модель таких виробничих (аграрних) кластерів нами зображена на рис. 1.

Інноваційний кластер – це неформальне об'єднання промислових компаній, дослідницьких центрів, індивідуальних підприємств, органів державного управління, громадських організацій на основі вертикальної інтеграції з метою створення нового продукту або послуги. Характерним рисами інноваційних кластерів є наявність науково-дослідних установ, навколо яких, як центру (ядра), групуються інноваційні підприємства і постачальники обладнання; застосування і, відповідно, випуск принципово нових технологій та продукції або послуг, які користуватимуться попитом; здійснення повного циклу виробництва інноваційної продукції чи послуг (від ідеї до впровадження). Інноваційний кластер, на відміну від простої спонтанної концентрації різноманітних розрізнених технологічних винаходів, виступає в якості чітко орієнтованої системи розповсюдження нових знань, технологій, інновацій у певній сфері бізнесу.

Мережевий кластер пов'язує географічно концентровані конкуруючі підприємства малого і середнього спеціалізованого бізнесу (однієї або тісно пов'язаних галузей) у напрямі (шляхом організації) координування їх зусиль щодо колективного просування своїх товарів та послуг на існуючі і нові ринки в регіоні і за його межами.

Регіональними є кластери, які створюються в межах одного регіону. Вони зорієнтовані на певну географічну концентрацію взаємопов'язаних галузей. Зазвичай регіональні галузеві кластери є вертикальними ланцюжками, які охоплюють велику кількість підприємств і постачальників спеціалізованих ресурсів. Переважно регіональні галузеві кластери утворюються в таких галузях, як ресторанний бізнес, логістика, будівництво, аграрний сектор (див рис. 1), туристично-готельний бізнес тощо. Але межі кластера рідко збігаються з прийнятою класифікацією галузей, куди не належать можливі міжгалузеві зв'язки та різні суб'єкти конкуренції. Відтак все ж таки переважають *міжгалузеві регіональні кластери*, що охоплюють розгалужену мережу, пов'язаних між собою, галузей (тобто включають підприємства різних галузей), у тому числі спеціалізовані бази постачальників, ширшу мережу галузей підтримки (інфраструктурних), а також передбачають тісніші та глибші зв'язки з споживачами. Такі кластери можуть охоплювати стратегічні альянси підприємств з університетами, НДІ, технологічними брокерами, консультантами і споживачами.

Міжрегіональні кластери охоплюють підприємства, організації та установи, розташовані у різних регіонах однієї країни. Вони зорієнтовані на створення конкурентоспроможної продукції та її експорт на зовнішній ринок.

В контексті “Концепції створення кластерів в Україні”[24] було запропоновано такі види як регіональних, і міжрегіональних кластерів (пропонувався така їх класифікація):

1. Виробничі кластери – об'єднання підприємств, що здійснюють виробництво продукції (і супутніх послуг) шляхом виконання складальних операцій (наприклад, підприємства автомобілебудування, авіаційної промисловості, суднобудування, інших галузей машинобудівного комплексу, організації будівельної галузі і виробництва будівельних матеріалів), а також об'єднання підприємств, які належать до хімічної, целюлозо-паперової, металургійної галузей, а також сільського господарства, харчової промисловості тощо.

2. Інноваційно-технологічні кластери – це об'єднання географічно локалізованих підприємств, що пов'язані виробничими зв'язками з метою створення інноваційної продукції та надання послуг суб'єктам інноваційної діяльності.

3. Туристичні кластери – формуються на базі туристичних активів регіону і складаються з підприємств різних сфер, пов'язаних з обслуговуванням туристів, наприклад, туристичних операторів, готелів, сфери громадського харчування, виробників сувенірної продукції, транспортних підприємств та інших.

4. Транспортно-логістичні кластери – включають у себе комплекс інфраструктури і компаній, які спеціалізуються на зберіганні, супроводженні і доставці вантажів та пасажирів. Такий кластер може включати також організації, які обслуговують об'єкти портової інфраструктури; компанії, які спеціалізуються на морських, річних, наземних, повітряних перевезеннях; логістичні комплекси та інші. Транспортно-логістичні кластери розвиваються в регіонах, які мають значний транзитний потенціал.

4. Логіка впливу міжпідприємницької кооперації на вирішення проблеми функціонування та розвитку підприємств

За логікою синергетичного ефекту, кооперування підприємств у кластери (групи) різного виду чи конфігурації (вертикальні (функціональні), горизонтальні, регіональні тощо) надає цим підприємствам, а також сформованим ними інтегрованим бізнес-системам, і у підсумку регіональним та національним економічним системам їх дислокації (локалізації) додаткові можливості (закладені у сфері кооперування, координації зусиль та організації спільної діяльності) для уникнення чи зменшення ризиків потенційних загроз та використання потенційних можливостей динамічного ринкового середовища, для розвитку та реалізації їх конкурентних переваг у певних сферах та галузях економіки, для досягнення якісно нових конкурентних переваг і можливостей сталого розвитку, для вирішення багатьох як стратегічних, такі тактичних питань (проблем) їх функціонування та розвитку в посткризовий період. До таких конкретних загроз зі сторони ринкового середовища та питань (проблем) забезпечення ефективного функціонування та розвитку окремих підприємств і їх об'єднань, а також регіональних господарських систем їх локалізації в посткризовий період, належать наступні.

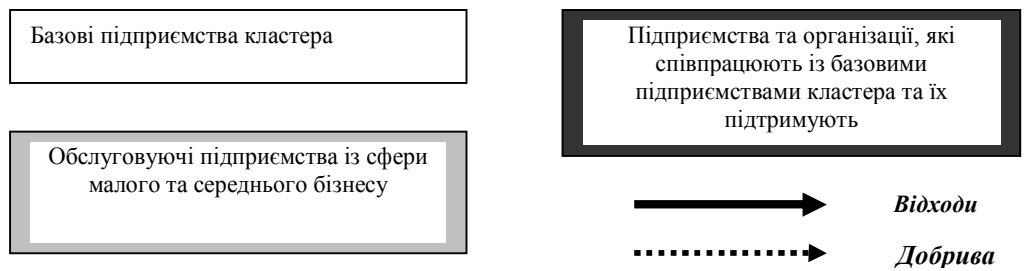
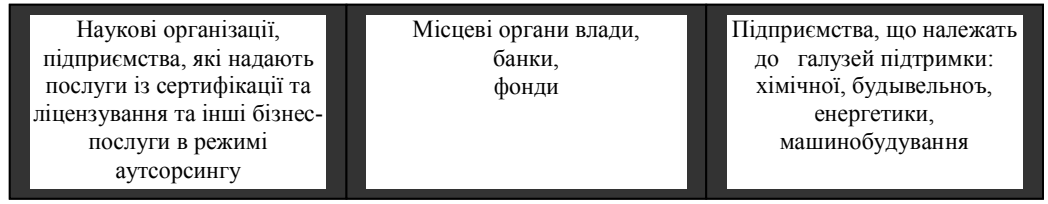
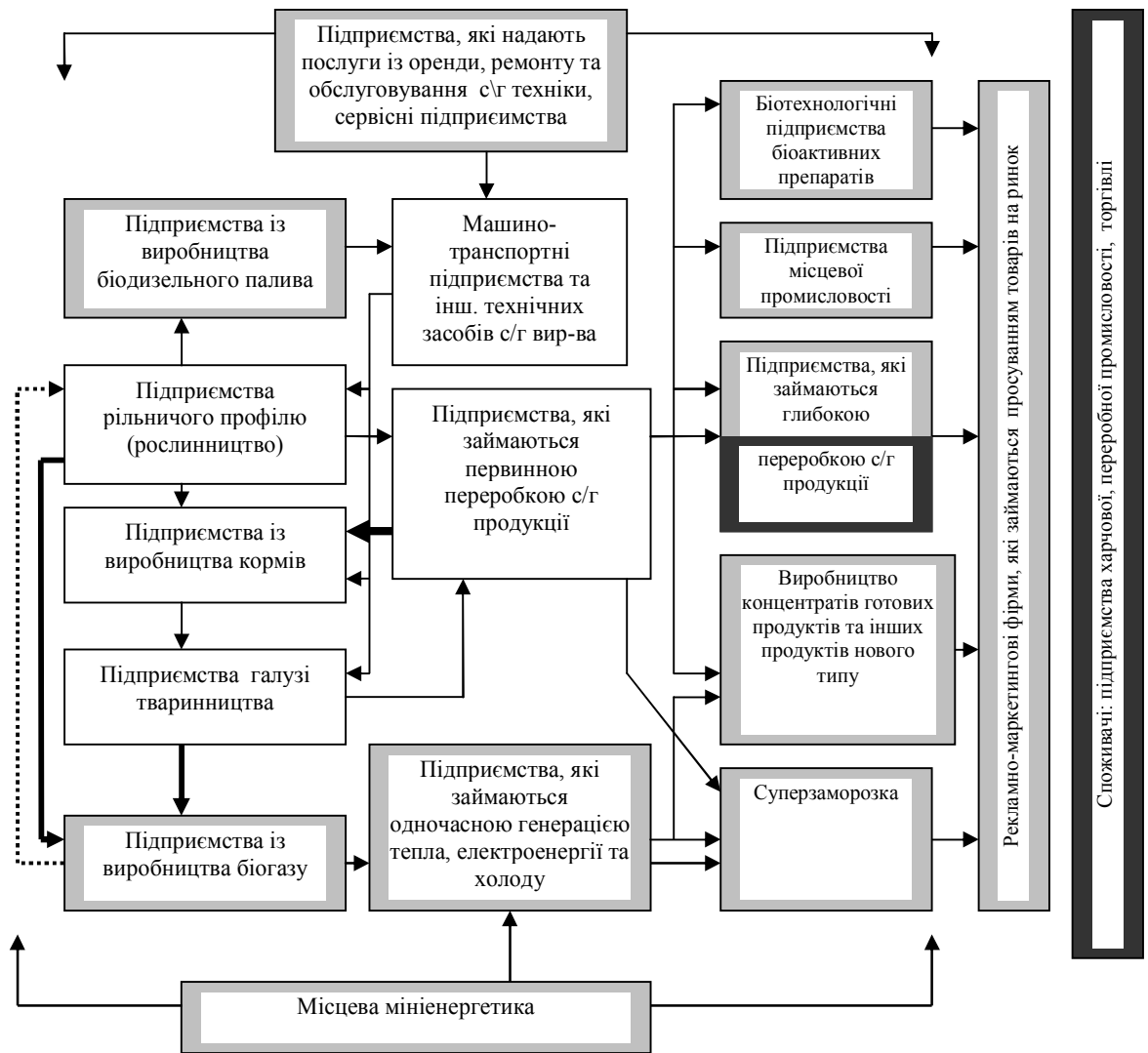


Рис. 1. Регіональний агрокластер
Джерело: [25]

У світлі потенційних загроз для вітчизняного бізнесу із боку ринкового середовища – це, насамперед, проблеми: зниження ринкового попиту та зменшення ємкості внутрішнього ринку; надмірної залежності вітчизняних підприємств від зовнішніх ринків; монополізації ринку; нестабільності фінансового ринку тощо.

У межах ринкового аспекту діяльності – це, перш за все, питання: забезпечення належного (високого) рівня конкурентоспроможності та посилення ринкових позицій; уникнення залежності від обмеженого кола постачальників та покупців; налагодження ефективного маркетингу.

У межах аспекту організації ефективної системи виробництва (щодо підвищення ефективності виробничих бізнес-процесів) – це питання пов'язані із: оновленням та ефективністю використання основних виробничих фондів; підвищенням продуктивності праці; диверсифікацією продукції; ефективністю виробничого менеджменту; мінімізацією енерговитрат (енергоощадністю).

У межах аспекту організації інвестиційного процесу (щодо підвищення ефективності інвестиційних бізнес-процесів) – це можуть бути питання пов'язані із підвищенням ефективності інвестиційного менеджменту, що знаходитиме своє втілення у: припиненні перевитрат інвестиційних ресурсів; забезпеченні запланованих обсягів прибутку від реалізованих проєктів; мінімізації тривалості будівельно-монтажних робіт тощо.

У межах фінансового аспекту (щодо організації ефективних фінансової діяльності та менеджменту) – це питання пов'язані із: ефективною фінансовою стратегією; структурою активів (щодо ліквідності активів); часткою позичкового капіталу; часткою короткострокових джерел залучення позичкового капіталу; дебіторською заборгованістю; вартістю позичкового капіталу; рівнем фінансових ризиків.

У межах аспекту організації ефективної системи управління бізнесом – це питання пов'язані із: орієнтацією в кон'юнктурі ринку; ефективністю фінансового менеджменту; високими рівнями комерційного ризику; покращенням управління витратами виробництва; забезпеченням гнучкості в управлінні; недопущенням інерційності розвитку; організацією якісної системи бухгалтерського обліку та звітності.

Основними чинниками (аргументами), які дають підстави вважати (розглядати) кластерні об'єднання, які є сучасною формою реалізації кооперативного принципу організації господарської діяльності (як в територіальному, так і в функціональному аспектах цієї міжпідприємницької взаємодії), одним із найсуттєвіших елементів господарського механізму сучасної ефективної ринкової економіки, що забезпечує можливість для вирішення вказаних питань (проблем) та уникнення загроз післякризового соціально-економічного розвитку окремих підприємств і регіонів та країн їх дислокації, є те що:

◆ закладений у кластері принцип концентрації конкурентів, їх покупців та постачальників

сприяє зростанню ефективної спеціалізації виробництва;

◆ окремі бізнес-суб'єкти найбільш динамічно розвиваються саме в межах кластера взаємопов'язаних підприємств;

◆ розвиток у межах кластера взаємопов'язаних підприємств окремих його бізнес-суб'єктів є поштовхом для активізації розвитку підприємств-постачальників, підприємства-споживачів та галузей сфери послуг у складі кластера: необхідність задоволення потреб, що постійно зростають, стимулюватиме формування у кластері нових підприємств з виробництва, розповсюдження та реалізації профільної продукції;

◆ кластерна форма співпраці (кооперування) стимулює інновації, інноваційний процес та створення нових форм знань. Участь у діяльності кластерного об'єднання наукового сектору та синтез науково-технічної і підприємницької діяльності сприяє появі науково-технічного синергізму, який проявляється у збільшенні інноваційної складової діяльності підприємств, в об'єднанні їх наукових потенціалів, у прискоренні генерації та практичному застосуванні продуктових, технологічних та управлінських інновацій;

◆ перетинання діяльності різних кластерів у межах регіону, сприяє появі нових знань та стимулює виникнення підприємств нових видів бізнесу;

◆ кластерний формат організації бізнесу дозволяє вести конструктивний діалог між представниками підприємницького середовища та державної і місцевої влади;

◆ кластери надають можливість різноманітним підприємствам сфери малого і середнього бізнесу долучатися до них для надання учасникам різноманітних спеціалізованих фінансових, бухгалтерських, аудиторських, маркетингових послуг;

◆ кластерна модель організації бізнес-систем на засадах кооперації та інтеграції в промислово розвинутих країнах, сприяє досягненню кращого взаєморозуміння та взаємодії з лідерами світового бізнесу.

Відтак, детальніше розглянемо, яким чином (тобто логічну модель, логіку того, як) кластери можуть допомогти вирішенню вище перелічених питань (проблем) функціонування та розвитку бізнесу та мінімізувати ризики від загроз для соціально-економічного розвитку підприємств та територій їх локалізації в посткризовий період.

Отже, щодо загрози зменшення ринкового попиту та обмеженої ємкості внутрішнього ринку, то створення системи діючих кластерів (наприклад, інформаційно-інноваційних, будівельних, енергомашинобудівного, транспортно-логістичних, легкої промисловості, машинобудівних, суднобудівного, агропромислових, металургійних та інших на базі діючих вітчизняних підприємств регіонального та національного рівня територіальної диверсифікованості виробництва), учасники яких виступатимуть споживачами продукції один одного, призведе до створення стабільного внутрішнього попиту на ринку завдяки споживанню одним кластером про-

дукції інших кластерів. Така схема зумовлюватиме орієнтацію вітчизняних виробників (як промислової, так і сільськогосподарської продукції), які сьогодні мають значну залежність від зовнішнього ринку, на зростаючі потреби внутрішнього ринку, що в умовах глобальної економічної кризи та скорочення зовнішнього ринку (попиту) захистить їх від вимушеної потреби скорочення обсягів виробництва, і, як наслідок, від скорочення рівня доходів та погіршення їх фінансової стабільності. Тобто за допомогою кооперації вже діючих підприємств у кластери (тобто створення кластерів), з одного боку, запобігатиметься подальше скорочення ринкового попиту та стимулюватиметься розвиток внутрішнього ринку, а з іншого – не допускатиметься скорочення обсягів виробництва, і, відповідно, доходів та погіршення фінансової стабільності окремих вітчизняних підприємств, які на сьогоднішній день знаходяться у сильній залежності від зовнішнього ринку, та цілих галузей і територіальних (регіональних та національної) господарських систем.

Зокрема, наприклад, будівельні кластери промислового будівництва – орієнтовані на будівництво доріг, виробничої інфраструктури, очисних споруд тощо, побутового будівництва – на будівництво недорогого економічного житла, об'єктів соціальної інфраструктури), потреба в продукції яких на сьогодні в Україні є незаперечна, можна розглядати як споживачів продукції вітчизняних металургійних та машинобудівних підприємств та виробників будівельних матеріалів.

Машинобудівні кластери, в яких буде інтегровано науковий та виробничий потенціал, необхідні, з одного боку, із позиції забезпечення виведення із кризи машинобудівної галузі, а з іншого – для задоволення потреб у сучасній продукції машинобудування учасників усіх інших кластерів.

Створення металургійних кластерів є доцільними, з одного боку, із позицій забезпечення розробки та запровадження енергоощадних технологій виробництва та нових природоохоронних засобів на основі кооперування наукового та виробничого потенціалу галузі та регіону їх дислокації, а з іншого – переорієнтації металургійних підприємств на потреби внутрішнього ринку.

Агропромислові кластери, з одного боку, будуть сприяти відродженню та розвитку вітчизняного сільськогосподарського виробництва (ця проблема особливо актуальною є в умовах глобальної продовольчої кризи, коли відчувається дефіцит продуктів харчування, стрімке зростання цін та погіршення їх якості), та переведення його на новий якісний рівень, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках (як за ціною – завдяки ефекту масштабу, так і за якістю – завдяки інновації на усіх стадіях ланцюжка формування вартості продовольчої продукції), а з іншого – формувати попит на продукцію будівельних кластерів (щодо будівництва об'єктів виробничої і соціальної інфра-

структури), підприємств хімічної промисловості, машинобудування, наукових організацій та інших.

Кластери легкої промисловості є актуальними з погляду організації виробництва якісної та недорогої продукції (одягу та взуття), яка би могла конкурувати із продукцією іноземних (в основному китайських та турецьких) виробників, та задовольняти потреби українського споживача, зокрема в ніші, яку заповнив сьогодні закордонний “секонд хенд”.

Транспортні кластери, з одного боку, дозволятимуть задовольняти на належному рівні значний існуючий та потенційний попит (цьому сприяє зокрема і транзитний статус України) на перевезення територією України вантажів та пасажирів усіма видами транспорту, а з іншого – сприятиме виведенню цієї галузі із кризового стану. Транспортні кластери, у свою чергу, будуть формувати попит і споживати продукцію металургійних, машинобудівних, нафтохімічних підприємств, кластерів промислового будівництва тощо.

Інформаційно-інноваційні кластери потребуватимуть продукцію металургійних та машинобудівних підприємств, наукових організацій. У свою чергу вони будуть формувати ринок і задовольняти потреби в таких перспективних щодо розвитку ринку продуктах (послугах), як зв'язок, телекомунікації, радіолокація тощо.

Енергомашинобудівний кластер передбачатиме забезпечення реалізації комплексної програми енергозбереження на основі проведення заміни застарілого обладнання в секторі виробництва та передачі електроенергії. Цей кластер буде споживачем продукції металургійних, приладобудівних, кабельних, інструментальних підприємств та наукових організацій.

Суднобудівний кластер виступатиме споживачем продукції металургійних та машинобудівних підприємств, наукових організацій. А доцільність його створення обумовлена потребою відродження (а фактично заново створення) як торговельного, так і риболовецького флоту для забезпечення потреб насамперед внутрішніх ринків морських перевезень, морської торгівлі та риболовлі тощо власними силами, що позитивно впливатиме і на платіжний баланс країни, бо непотрібно буде оплачувати вказані послуги, отримані від іноземних компаній.

Як бачимо, кластери можна розглядати в якості зон зростання внутрішнього ринку.

Щодо *надмірної залежності вітчизняних підприємств від зовнішніх ринків*, то кластери можуть забезпечити вирішення цієї проблеми, як уже було зазначено вище, як інструменти і зони розвитку внутрішнього ринку, завдяки організації споживання підприємствами одного кластера продукції інших кластерів і, таким чином, орієнтації виробників на потреби внутрішнього ринку.

Щодо питання *протидії монополізації ринків* – кластерна форма організації бізнесу, завдяки добровільному кооперуванню підприємств (і особливо підприємств малого та середнього бізнесу), наприклад, у мережевий кластер та об'єднанню їх

зусиль з метою відстоювання своїх інтересів на ринку, створює можливості для відвоювання у монополіста певного сегмента ринку, що поодиночі зробити практично неможливо, завдяки ефекту накопиченого досвіду та ефекту масштабу, які зазвичай спостерігаються у монополістів.

Щодо вирішення *проблеми конкурентоспроможності* (продукції та підприємств) – кластерна кооперація на основі встановлення нових та поглиблення існуючих виробничо-технологічних і маркетингових зв'язків, взаємодопомоги підприємств, поширення інновацій, обміну конкурентними перевагами завдяки безперервним контактам, вільного обміну інформацією, подолання замкненості на внутрішніх проблемах, сприяння капіталовкладенням та спеціалізації учасників, більш раціонального використання місцевих ресурсів дає змогу підвищувати технологічний рівень виробництва та конкурентоспроможність кінцевої продукції, конкурентоспроможність усіх складових і кластера загалом, а також регіональних господарських систем його локалізації. При цьому, завдяки створенню умов для підвищення продуктивності праці, для інноваційного та виробничого зростання, для формування нового бізнесу, який підтримує інновації, конкурентоспроможність продукції забезпечується за ціновими і якісними параметрами: зниження цін, розширення номенклатури і асортименту продукції, розробка нових видів та модернізація традиційної продукції, підвищення якості продукції, оновлення продукції та покращення рівня сервісного обслуговування тощо.

Забезпечення належного (високого) рівня конкурентоспроможності і *посилення ринкових позицій* участі у кластерних об'єднаннях дає можливість підприємствам покращувати зв'язки із покупцями та постачальниками, передбачати нові ринкові потреби, використовувати існуючий досвід та інформацію партнерів по кластеру, систематично впроваджувати інновації, постійно вдосконалюватися, концентрувати ресурси лише на пріоритетних напрямках діяльності, гнучко реагувати на зміни в зовнішньому середовищі.

Щодо *уникнення залежності від обмеженого кола постачальників та покупців*, зокрема у наслідок зменшення їх кількості під впливом кризових явищ в економіці, то власне кооперування в кластері, залучення до його складу за принципом вертикальної інтеграції як постачальників необхідних ресурсів, так і споживачів кінцевої продукції кластера дозволяє успішно вирішувати цю проблему: вертикально інтегровані бізнес-системи завдяки залученню підприємств-постачальників та споживачів отримують змогу вирішувати, з одного боку, проблеми забезпечення ресурсами, технікою, технологіями, а з іншого — ефективного збуту продукції, що робить їх більш гнучкими та здатними до швидкого реагування на нові потреби ринку. Фактично в цьому аспекті кластери розглядаються як інструменти створення стійкого внутрішнього ринку.

Щодо *налагодження ефективного маркетингу* – участь у кластері дає можливість підприєм-

ствам отримувати один від одного консультації в галузі маркетингу, проводити спільне дослідження ринку та розповсюдження товару, проводити виставки, ярмарки, створювати спільний торговий знак, покращити впізнаваність кластера і кожного його учасника, створити (займати) або посилити свої позиції на ринках тощо, що сприятиме оптимізації маркетингових витрат та дозволить охоплювати нові ринки збуту продукції, підвищувати ефективність поставок тощо.

Щодо *викликів із боку нестабільного фінансового ринку* (проблеми із наданням/отриманням кредитних та інвестиційних ресурсів господарюючим суб'єктам), яку ми спостерігаємо сьогодні в Україні, то ця проблема в межах кластерних утворень вирішується: а) за рахунок формування єдиних фінансових відносин у кластері: відбувається фінансова взаємопідтримка учасників кластера. В основі забезпечення необхідних обсягів фінансових ресурсів для кредитування/інвестування підприємств лежать принципи кооперування та масштабності діяльності (бізнес-процесів та ресурсів) підприємств, об'єднаних у кластери; б) за рахунок зростання можливості доступу до додаткових фінансових ресурсів та їх залучення зі сторони (як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках) для виконання певних завдань (замовлень) чи під реалізацію конкретних проєктів, що власне може організовуватися у кластер. Ці два моменти забезпечують високий рівень стійкості кластерів до нестачі фінансових ресурсів в умовах нестабільності фінансового ринку.

В цьому ж контексті участь у кластерах, з одного боку, розширяє можливості підприємств щодо отримання коштів та залучення інвестицій для проведення оновлення зношених основних фондів та заміни застарілого обладнання, для проведення заходів із модернізації, технічного переоснащення, комплексної реконструкції та розширення виробничих потужностей. А з іншого боку, завдяки взаємній кооперації підприємств у кластерах, які створюються під виконання певних цільових проєктів і програм, що, відповідно, передбачатиме укладання довгострокових замовлень, участь у кластерах надаватиме можливості для повнішого завантаження виробничих потужностей підприємств-учасників кластера. Окрім цього, у кластерів значно вищі шанси на перемогу в різних конкурсах та тендерах, ніж в окремих підприємств. А створення єдиної інформаційної бази кластера та вільний обмін інформацією між його учасниками щодо наявності виробничих потужностей, їх спеціалізації та завантаження дозволить підвищувати ефективність їх використання, зокрема і за рахунок передачі незадіяних у поточній діяльності основних засобів та обладнання в оренду іншим учасникам кластера.

Кластери також можуть забезпечити вирішення проблеми *підвищення продуктивності праці* за рахунок таких проявів ефекту (принципу) синергізму від об'єднання, як ефективна спеціалізація, ефект (економія від) масштабу, кращий доступ до технологій, постачальників, кваліфікованої робочої

сили, бізнес-послуг, інформації тощо, удосконалення логістики (логістичних схем), удосконалення інфраструктури професійних, фінансових та інших послуг, співробітництво кластера та удосконалення освіти в системі кластера, поява більш вимогливих споживачів.

Кластери завдяки створенню в їх межах умов для інноваційного та технологічного розвитку, у результаті концентрації різноякісних ресурсів кожного з учасників, оновлення обладнання, впровадження сучасних технологій управління виробництвом, вкладенню значних фінансових ресурсів у розвиток виробництва, за рахунок більш ефективного використання виробничих потужностей та між-підприємницької кооперації забезпечують *можливість для більш широкої диверсифікації (розширення асортименту) продукції підприємств-учасників*. А за рахунок надання доступу до необхідного обладнання, схожих чи взаємодоповнюваних технологій, спільних ринків збуту та формування потужного кадрового потенціалу вони створюють можливість ще й для диверсифікації у суміжні сектори економіки. У свою чергу диверсифікація продукції сприяє посиленню конкурентних позицій кластера та кожного його учасника: досягається завдяки підвищенню попиту на продукцію у результаті розширення її асортименту, діяльності в різних сегментах ринку, переваг масштабності для отримання великих замовлень, зниження спільних витрат тощо.

У кластерах, на основі отримання кожним його учасником можливості доступу до інформації, можливості ознайомлення з передовими принципами та методами організації та управління виробництва, завдяки обміну передовим досвідом та знаннями, доступу до сучасних інформаційних технологій та засобів прийняття рішень у галузі виробничого менеджменту, створюються умови для *підвищення ефективності виробничого менеджменту*, тобто для покращення організації та управління виробництвом, планування виробництва.

Щодо проблеми, пов'язаної із необхідністю *мінімізації енерговитрат (енергоощадності)* вітчизняними підприємствами (енерговитрати в собівартості продукції вітчизняних підприємств займають до 40%), то її ефективне вирішення можливе лише на основі реалізації в кластері спільних для усіх підприємств-учасників комплексних програм із модернізації та заміни енергообладнання, впровадження енергоощадних технологій, проектів із енергозбереження тощо, які сприятимуть покращенню використання енергетичних ресурсів та зниженню енерговитрат на підприємствах кластеру. А їх успішній реалізації, окрім узгодженості заходів цих спільних програм, сприятиме доступ до фінансових ресурсів кластера і можливість залучення фінансово-кредитних ресурсів цільового призначення зі сторони.

Участь підприємств у кластерних об'єднаннях, які виробляють конкурентоспроможну продукцію та успішно реалізують масштабні цільові проекти, сприятиме зростанню їх ринкової варто-

сті, а відтак формуванню високоефективного фондового портфеля кластера загалом.

Кластери дозволяють *раціонально концентрувати інвестиції* в межах певних проектів, безпосередньо під які вони створюються, а також спрямовувати їх на отримання синергетичного ефекту. В межах кластерного об'єднання завдяки можливості вільного обміну інформацією та досвідом між його учасниками в галузі інвестиційної діяльності та управління інвестиціями, а також завдяки організації постійного багатостороннього контролю за його діяльністю, у тому числі щодо напрямів та об'єктів інвестицій, розмірів інвестицій, їх віддачі тощо, з боку Ради кластера забезпечується підвищення ефективності інвестиційного менеджменту, що знаходитиме своє відображення у недопущенні перевитрат інвестиційних ресурсів, мінімізації тривалості будівельно-монтажних робіт, забезпеченні запланованих обсягів прибутків від реалізованих проектів.

Щодо організації *ефективної фінансової діяльності та фінансового менеджменту* (питання розробки ефективної фінансової стратегії, зниження фінансових ризиків, формування ефективної структури активів та забезпечення їх ліквідності, зменшення частки позичкового капіталу, зниження частки короткострокових джерел його залучення, зменшення дебіторської заборгованості, зниження вартості позичкового капіталу (така можливість виникає за рахунок масштабності діяльності кластерів, а відтак зниження позичкових відсотків при обслуговуванні позичальником більшого обсягу позичкових операцій, завдяки виконання кластерами цільових проектів, під які можна отримати дешевші кредити, завдяки виходу на міжнародні фінансові ринки, які є більш дешевими, порівняно із вітчизняними), прискорення оборотності обігових коштів і на цій основі зниження потреби в залученні позичкового капіталу тощо), то ця мета досягається за рахунок вільного доступу кожного учасника кластера до інформації та їх тісної взаємодії, взаємодопомоги, співпраці, обміну досвідом у сфері організації фінансової діяльності, тобто на основі формування єдиних фінансових відносин у межах кластера та взаємній підтримці між його членами, а також завдяки можливості залучення додаткових фінансових ресурсів зі сторони (і особливо довгострокового характеру запозичень завдяки масштабності діяльності та репутації кластерів). Окрім цього, в кластерах створюються умови для більш ефективного та раціонального використання фінансового капіталу. Отже, фінансово-інвестиційний синергізм кластерів, як основа ефективного фінансового менеджменту та фінансової діяльності кластерів загалом і окремих підприємств та інституцій у межах кластеру зокрема, ґрунтується на перерозподілі фінансово-інвестиційних ресурсів його учасників, взаємному кредитуванню та інвестуванню підприємств кластера, отриманні більш вигідних умов залучення ресурсів на фінансовому ринку.

Щодо вирішення проблеми *налагодження організації ефективної системи управління бізне-*

сом, яка залежить від усунення недоліків, пов'язаних із незнанням кон'юнктури ринку, неефективним фінансовим менеджментом, високими рівнями комерційного ризику, поганим управлінням витратами виробництва, відсутністю гнучкості в управлінні та інерційністю розвитку окремих підприємств, то в цьому аспекті вплив кластерної форми міжпідприємницької кооперації має таку логіку:

а) об'єднання підприємств у кластер завдяки взаємообміну та вільному доступу до інформації щодо окремих сегментів ринку, якою вони певною мірою володіють, дозволяє об'єднати і розповсюдити між ними як учасниками кластеру більш повні знання про ринок, проблеми та закономірності його розвитку. Ці об'єднані знання надаватимуть менеджменту підприємств більш повну та цілісну інформаційну картину про ринок їх спільної діяльності, формуватимуть детальніше і краще розуміння його кон'юнктури;

б) за рахунок об'єднання фінансових можливостей учасників кластера для реалізації масштабних та високоприбуткових інвестиційних проєктів, зниження ризиків фінансових вкладень на основі їх розподілу між усіма учасниками, а також ефективної системи контролю за напрямками витрачання об'єднаних фінансових ресурсів з боку Ради кластера, до якої входять представники усіх елементів та секторів кластера (підприємств, урядових, громадських, наукових та інших установ та організацій) забезпечується формування ефективної системи фінансового менеджменту в цій системі;

в) завдяки тому, що кожен учасник кластеру при реалізації спільного комерційного проєкту зосереджується на певних функціях, які він здатен виконувати найкраще, знижується рівень комерційного ризику реалізації такого проєкту. Окрім цього, зниженню рівня комерційного ризику сприяють інновації, які є наслідком поєднання принципів кооперації та конкуренції підприємств в межах кластеру. Так, завдяки об'єднанню ресурсів та інноваційних потенціалів підприємств-учасників кластера, формуванню між ними стійких зв'язків, отриманню й поширенню знань та технологій, а відтак, на цій основі, завдяки комбінуванню наявних у кластері факторів конкурентних переваг, в їх межах більш активно та з меншими витратами генеруються інновації – продуктові, організаційні, технологічні тощо. Завдяки більш досконалім організації діяльності підприємств та процесу виробництва, поширенню знань і технологій забезпечується підвищення гнучкості та інноваційного їх потенціалу, що позитивно впливає на зниження комерційних ризиків, пов'язаних із новими продуктами і проєктами;

г) покращення управління витратами в кластері забезпечується завдяки: синергізму масштабу, який виникає в кластері у наслідок збільшення обсягів виробництва, що зумовлює зниження постійних витрат на одиницю продукції; синергізму за рахунок спільної організації виробництва, управління, постачання, збуту; досягненню високого рівня спеціалізації кожного учасника кластера; можливості використання передових технологій;

відсутності посередницьких організацій між учасниками кластера; концентрації на одній території підприємств кластера і постачальників тощо;

д) на відміну від об'єднань корпоративного типу – холдингів та концернів, яким притаманна громіздка система управління з роздутим апаратом управління, що уповільнює прийняття та реалізацію рішень управління, в кластерах як добровільних об'єднаннях незалежних підприємств (учасники кластера залишаються незалежними, відсутній контроль з боку головних компаній за діяльністю інших учасників та майнові зв'язки, засновані на перехресному володінні активами один одного), забезпечується висока гнучкість управління. Так, зокрема, міжфірмове співробітництво та сильні неформальні комунікації між учасниками кластера сприяють швидкому розповсюдженню найбільш успішного досвіду застосування нових технологій та методів управління. Разом з тим, завдяки участі у Раді кластеру – його органі управління, представників підприємств-учасників, інституцій влади та громадськості, забезпечується перехресний та належний контроль за усіма напрямками діяльності кластеру;

е) кластерні об'єднання є однією із найбільш ефективних інноваційних інтегрованих бізнес-систем: зростання випуску продукції кластерними об'єднаннями компенсує витрати на інноваційну діяльність. Окрім цього, хоча інновації в кластерах, можуть бути продуктом діяльності лише декількох підприємств або наукових інституцій, однак поширюються вони по мережі взаємозв'язків усього кластера і таким чином в усіх підприємств рано чи пізно виникатиме необхідність впровадження ними інновацій: створення нової продукції, покращення якості, технології, техніки тощо. Отже в кластерах існує можливість постійно та стабільно здійснювати інноваційну діяльність, що є запорукою недопущення інерційності розвитку підприємства та його бізнесу. У підсумку кластер (в якому є і суто виробничі підприємства, і підприємства з власними науково-дослідними та дослідно-конструкторськими підрозділами, і спеціалізовані науково-дослідні організації) має стати динамічною бізнес-структурою, яка реагує на зміни (в потребах та смаках споживачів, технологіях, матеріалах, техніці тощо) та власними зусиллями продукуватиме інновації для задоволення потреб, які виникатимуть під впливом цих змін.

Отже, як бачимо, кластеризація бізнесу (бізнес-середовища) слугує підтримці групи підприємств (зазвичай певної галузі або суміжних галузей) та створенню спільних переваг для них щодо загальних аспектів процесу виробництва в межах певного (галузевого чи міжгалузевого) ланцюжка створення вартості (через спільне бачення тієї чи іншої проблеми та спільне бачення розвитку), на засадах поєднання принципів кооперації (просторової та функціональної) і конкуренції, використовуючи для цього ресурси та потужність певної території їх розташування. А кластер при цьому виступає як чітко налагоджена інфраструктура групи підприємств певної галузі (або суміжних га-

лузей). Інфраструктура, яка полегшує підприємствам групи залучення інвестицій, доступ до клієнтів (покупців), кваліфікованих трудових ресурсів, надає можливість отримання знань і ноу-хау тощо.

Слід також підкреслити той факт, що за будь-якого трактування і в будь-якому форматі, основною рисою усіх кластерів є *цільове спрямування підприємницької діяльності*. Зокрема, метою таких об'єднань може бути:

- колективне просування товарів і послуг на існуючі та нові ринки; формування із декількох незалежних самостійних суб'єктів господарювання ефективно функціонуючих технологічних ланцюжків створення певної споживчої вартості, на яку існують адекватні попит і ринки збуту;

- ефективне використання ресурсів та специфічних конкурентних переваг для спільного ведення та здійснення бізнес-проектів на засадах спеціалізації та кооперації (міжгалузевої, функціональної та просторової);

- підвищення продуктивності, інноваційності, конкурентоспроможності, прибутковості та зайнятості на підприємствах, які розташовані (локалізовані) в певному регіоні (де реалізується кластерна модель розвитку) тощо.

При цьому ключовою ознакою кластерів є те, що вони об'єднують у певний тип мережі географічно локалізовані підприємства, що спеціалізуються на певному (або суміжних) секторі економіки.

Відтак, кластерні формування мають (здійснюють) безпосередній потужний вплив на соціально-економічний розвиток територій їх локалізації.

І в цьому контексті кластеризація (бізнес-середовища, бізнесу) для України може виступити як нова технологія (чи інноваційний спосіб) організації забезпечення комплексного використання потенціалу розвитку її регіональних господарських комплексів (систем) та ефективний інструмент підвищення їх конкурентоспроможності в посткризовий період.

5. Вплив міжпідприємницької кооперації на розвиток регіональних господарських систем

Очевидно, що формування ефективних мережевих виробничих систем, запровадження кластерних принципів організації виробничої взаємодії на регіональному рівні надає (створює) значні можливості як для підвищення конкурентоспроможності місцевого бізнесу (на основі створення механізму більш ефективного використання ресурсів), так і для підвищення ефективності економічної політики регіональної влади, що у підсумку сприятиме підвищенню конкурентоспроможності економіки регіону та його фінансовій самодостатності. Так, зокрема, діяльність кластерів сприяє не тільки збереженню, але і створенню додаткових робочих місць у регіоні їх локалізації (особливо це актуально в посткризовий період), що, у свою чергу, завдяки виплаті зарплати позитивно впливає на зростання рівня доходів населення регіонів та надходжень (через податки та внески) до місцевого та державного бюджетів, ПФ тощо, що, у свою чергу, забезпечує можливість повноцінного викона-

ння місцевою та державною владою своїх соціальних функцій (критерій фінансової самодостатності) без зовнішніх (сторонніх) запозичень чи емісії (що зумовлює інфляцію). А завдяки ліквідації неефективних ланок ланцюжка вартості, об'єднанню зусиль, заміні застарілих ОФ, впровадження технологічних нововведень, виробництва нової продукції кластери призводять до оптимізації структури та обсягу регіональних продукту та доходу. Кластери сприяють і покращенню платіжного обороту: фінансові розрахунки в межах кластера як єдиного виробничого комплексу, що охоплює замкнутий ланцюжок виробництва "від постачальника необхідних ресурсів до кінцевих споживачів", спрощуються та пришвидшуються за рахунок зменшення зайвих пересувань грошових коштів, ліквідації проміжних фінансових операцій, підвищення якості управління грошовими коштами тощо.

Отже, так як завдання формування раціональної структури економіки (PCE) регіону, забезпечення його конкурентоспроможності та фінансової самодостатності в післякризовий період полягає в тому, щоб сформувати в регіоні якнайбільшу кількість підприємств з випуску готової конкурентоздатної продукції, то цьому повинно сприяти створення регіональної економічної системи, більшість виробництв якої технологічно замкнуті у своєму регіоні. Найкраще замикаються технологічні цикли агропромислового сектору, легкої, харчової, будівельної (у тому числі виробництво будматеріалів), деревообробної промисловості, деяких галузей хімічної промисловості. Значно важче на рівні (в межах) окремого регіону замикаються технологічні цикли майже в усіх галузях машинобудування. Суть замкнутого на регіон технологічного виробничого циклу полягає в тому, що для випуску певної готової продукції має бути організована взаємодія потрібної (критичної) кількості виробництв, які забезпечують повний технологічний процес її виготовлення. Це відбувається на основі поглиблення поділу праці і вузької спеціалізації окремих виробництв, з одного боку, та їх цільового кооперування (як технологічної та маркетингової взаємодії) щодо виготовлення та реалізації на ринку *кінцевої продукції* (із високою доданою вартістю), на яку існують адекватний попит і ринки збуту, з іншого боку, що у підсумку забезпечує в регіоні створення додаткових робочих місць, ефективне використання ресурсів, зростання продуктивності виробництва тощо. Власне в цьому контексті і є актуальним питання *кластеризації РГС*, як можлива альтернатива (особливо прийнятна для малого та середнього бізнесу) формування PCE регіону в післякризовий період.

У багатьох країнах світу кластерна модель організації економіки в *різних формах* (промислові кластери, промислові райони, регіональні кластери, бізнес-мережі), *на різних рівнях* (від виробничих місцевих (регіональних) до промислових мегакластерів, від малих мереж малих та середніх підприємств в обмежених географічних районах до національних мегакластерів (Франція, Люксембург, Данія, Фінляндія, Латвія, Литва, Словенія)), *за різними*

напрямами галузевої спеціалізації (видобування та обробка природних ресурсів, промислове або аграрне виробництво і транспорт, надання послуг у тому числі фінансових тощо), за різних рівнів як територіальної, так і галузевої диверсифікації чи, навпаки, спеціалізації (охоплювати тільки частину одного місцевого регіону або перетинати межі двох чи декількох регіонів, бути вузько- або широко спеціалізованими тощо) та різною структурою (типом) взаємодій суб'єктів у межах кластеру (оптимізація ефективності, пов'язаність ринків, розподіл виробничих процесів, загальні технології, системи взаємозв'язку, контроль над збутом, унікальні властивості підприємств) тощо, пройшла успішну апробацію та дає непогані результати особливо в посткризовий період. Так в США більше 50% підприємств належать до регіональних кластерів (у них зайнято 57% трудових ресурсів США) і максимально використовують їх ресурсний (природний, кадровий і інтеграційний) потенціал (61% ВВП США виробляється в кластерах). У Шотландії кластерна модель знайшла своє успішне втілення в організації спільного виробництва навколо крупних підприємств, що об'єднують навколо себе малі і середні фірми. В Італії також успішно функціонують кластери, які побудовані за принципом гнучкої і рівноправної співпраці підприємств малого, середнього і крупного бізнесу. Майже повністю є кластеризованими промисловість Австрії, Фінляндії, Швеції, Норвегії та Угорщини. Відомими також не одне десятиліття є успішно функціонуючі промислові кластери в Німеччині в галузях хімічної промисловості та машинобудуванні. У Франції кластерна модель організації бізнесу дала непогані результати в організації виробництва продуктів харчування, косметики. Як показує світовий досвід, особливу роль кластерна модель відіграє (даючи непогані результати) при реалізації інноваційних стратегій розвитку. Зокрема, прикладом цьому може слугувати Данія, де було створено десять мегакластерів: складальні, хімічні галузі, енергетика, агропромисловий комплекс, будівництво, ЗМІ, охорона здоров'я, комерційні і некомерційні обслуговуючі види діяльності, транспорт [7; 11; 15; 16; 21]. А специфічний досвід Росії у питанні формування (організації) кластерів (кластерних об'єднань), у контексті розробки та реалізації розвитку регіональних господарських систем, заслуговує особливої уваги. Цікавим з точки зору ресурсних можливостей та галузевої спеціалізації економіки України та окремих її регіонів є досвід створення та діяльності біохарчового кластеру в Канаді (Монтреаль шт. Квебек, 2005 рік), який охоплює м'ясний, молочний, плодоовочевий, зерновий та інші сектори, а також роздрібний бізнес, харчову переробку і інші. А в стратегічному контексті України та її регіонам варто звернути увагу на досвід створення та діяльності глобальних агропромислових кластерів: агропромисловий кластер в Саскатоні (Канада); агропромислові кластери в Каліфорнії та Луїзіані, сільськогосподарські кластери в Калалламі (Вашингтон) і Оклахомі (США); агропромисловий кластер у Данії і Швеції (Apple

Kingdom); виноробні агропромислові кластери у Чилі та Австралії; кластер по виробництву чаю та вина в Грузії; кластер із виробництва тюльпанів у Голандії; сільськогосподарські кластери Марокко та Португалії [22].

Зазначимо, що сьогодні, в посткризовий період, у ЄС кластерна модель розвитку визнана як один із найефективніших механізмів підвищення конкурентоспроможності, інноваційного потенціалу та зростання місцевих малих і середніх підприємств та регіональних економік на засадах галузевої регіональної спеціалізації і технологічно-маркетингової кооперації. Це відбувається завдяки можливостям, що надають кластери підприємствам такої кооперативної групи у питаннях акумулювання ресурсів, пошуку бізнес-партнерів, доступу до більшої кількості постачальників та послуг підтримки, запровадження (стимулювання) інновацій, доступу до маркетингової інформації та досвідченої висококваліфікованої робочої сили і особливо доступу до інновацій, знань та "ноу-хау" тощо. Кластери забезпечують взаємодію між бізнесом, дослідженнями та ресурсами, підвищують продуктивність, залучають інвестиції, пропагують дослідження, посилюють виробничу базу, розробляють та створюють нові та спеціальні продукти та послуги тощо.

В Україні поки що, на жаль, з одного боку, низька ефективність вже створених кластерних мережевих структур (створених за принципом розвитку традиційних місцевих галузей, а не нових та інноваційних), а з іншого – відсутні умови й адекватне інституційне середовище та нормативно-правове забезпечення. Так, на даний момент в Україні всі кластерні формування (тут вже діє понад 20 регіональних кластерів) були створені без підтримки держави. Серед успішно функціонуючих регіональних кластерів можна відзначити: Хмельницький будівельний та швейний кластери, кластер виробництва продуктів харчування; Кам'янець-Подільський туристичний кластер; фруктовий кластер "Подільське яблуко"; кластери нових будівельних матеріалів, органічного землеробства, інформаційно-освітньої сфери (Вінниця, Поділля, Хмельницький, Тернопіль); деревообробний (Рівненщина); кластери виноробства та переробки сільгоспродукції (Одеса); деревообробки, туризму, будівництва і будматеріалів, охорони природи та захисту річок, швейний, харчовий, хутряний та інші (Прикарпаття); добування і переробки каменю (Житомир); транспортних перевезень (Черкаси), машинобудівний (Харків) та інші як фактично діючі, так і потенційні [3; 9; 15; 20].

У підсумку зазначимо, що найбільш перспективними напрямами формування кластерів у регіонах України сьогодні, в посткризовий період, враховуючи специфіку та рівень розвитку їх продуктивних сил, залишаються: агропромислові та харчові (кластери молоко- та м'ясопереробного спрямування, виробництва консервної (овочево-фруктової), олійної та зернової продукції, цукровий та кондитерський кластери, виноробні тощо); бу-

дівельні; легкої промисловості (текстильно-швейні, взуттєві); машинобудівні, у тому числі транспортного машинобудування, енергомашинобудівний; металургійні; приладобудування та високотехнологічні; інформаційно-інноваційні; транспортно-логістичні; суднобудівний; туристично-рекреаційні.

При ідентифікації кластерів у регіонах варто застосовувати як *кількісний* (або за коефіцієнтом просторової локалізації, тобто фактором зайнятості чи точніше фактором концентрації підприємств певної галузі, або/і шляхом вимірювання сили взаємодії між галузями (підприємствами регіональних галузей чи їх сегментів) у кластері за моделлю "витрати-випуск" та мережуванням, або/і за показником економічної значущості галузі в регіоні), так і *якісний* (шляхом визначення основних компетенцій кластерів і важливих якісних зв'язків та стратегічних партнерів у різних мережах) *аналіз*. Відтак, враховуючи специфіку галузевої структури, ресурсно-виробничого та інфраструктурного потенціалу регіонів України в регіональному розрізі потенційними кластерами щодо створення нових і подальшого розвитку діючих, на нашу думку, сьогодні є: в *західному регіоні* – освітній, харчовий, хімічний, оздоровчий, деревообробний, швейний, будівельний, автомобілебудівельний кластери; у *північному* – високих технологій у галузі створення нових матеріалів, будівництво, машинобудування (в аерокосмічній галузі), продовольчий; у *північно-західному* (Полісся, Волинь) – агропромисловий, екотуризму, деревообробний, обробки граніту; у *північно-східному* – кластер високих технологій у галузі електроніки, хімічний, машинобудівний, освітній кластери; в *центральному* – агропромисловий (діючий), високих технологій у галузях біотехнологій та електроніки, в аерокосмічній галузі; у *східному* – високих технологій, хімічний, металургійний, паливно-енергетичний; у *південно-західному* (Поділля) – швейний, будівельний, продовольчий, туризму, агротуризму (це вже діючі кластери) та машинобудування (потенційний); у *південному* – туризму, оздоровчий, високих технологій, мікроелектроніки, суднобудівний, агропромисловий, рибний, виноробний, логістики.

Такі висновки обумовлені і досвідом світової практики розвитку та функціонування кластерної моделі просторової економіки різних рівнів, який засвідчує, що найбільш успішними є кластери, які створювалися шляхом зміцнення існуючої структури економіки та переорієнтації її занепадаючого сектору, а не ті, що створювалися з нуля.

Зазначимо також, що при ідентифікації кластера бажане чітке визначення діяльності в ньому. Вибір діяльності залежить від географії, розвитку регіону, обмежень ресурсів, особливих соціальних потреб, кластерних пріоритетів регіону, недосконалої ринкової інфраструктури, місцевих побажань та інших факторів. А загалом, при свідомому формуванні кластера на основі приватних ініціатив чи ініціатив місцевих державних чи недержавних організацій (а не при їх еволюційному формуванні чи спонтанному виникненню), насамперед, необхідно визначати такі параметри: вид (спеціалізацію)

діяльності; бажані результати; необхідні ресурси; членів (партнерів), які в кластері мають (матимуть) необхідні спеціалізовані навички, контакти, знання та можуть бути залучені до провадження окремих проектів; спільні види діяльності в кластері (за видами – інформаційна діяльність, навчання, маркетинг, закупівлі, виробництво, розбудова навчальних, фінансових, та громадських установ для забезпечення конкурентоспроможності).

6. Висновки

Очевидно, що основною причиною неефективності, неконкурентності та несамодостатності української економіки на усіх її рівнях, у тому числі територіальної агрегації (на національному рівні мова йде про відтворювальну самодостатність економіки, а на регіональному та місцевому про фінансову), є *низький ступінь інтегрованості підприємств* національної економічної системи в місцеві, регіональні і національну господарські системи, а відтак – відсутність раціональної структури економіки (PCE) як на регіональному, так і на національному рівнях. *А раціональною за структурою економіка* є тоді, коли вона ґрунтується на системі виробництва та його обслуговування (інституційного, грошово-фінансового, науково-технологічного, інформаційного, цінового (ринкового), інфраструктурного, кадрового тощо), за якої на місцевому, регіональному і національному рівнях агрегації сформована необхідна кооперація виробництва кінцевої продукції, яка має ринки збуту і на яку існує відповідний попит, а саме виробництво здатне вдосконалюватися та розвиватися, тобто коли підприємства є інтегровані в місцеву, регіональну та національну господарські системи.

Потужним механізмом, який, на нашу думку, здатен забезпечити інтеграцію підприємств у місцеві, регіональні та й національну господарські системи і, таким чином, сприяти в посткризовий період формуванню PCE на всіх рівнях агрегації НЕС, є *організаційно-економічна реформа* національної економіки (як *елемент адміністративної реформи*, суть якої – перехід від галузевих до функціональних принципів структуризації та управління економікою) інтеграційно-функціонального спрямування.

Одним із аспектів такої *організаційно-економічної реформи* є ініціювання становлення і створення інтегрованих організаційно-економічних бізнес-систем – "кластерів", в яких би інтегрувався територіально-локалізований бізнес, а також наукова, фінансова і торгова (ринкова) інфраструктура, і на які б орієнтувався в своїй виробничій діяльності незалежний малий та середній бізнес (основа місцевих господарських систем з точки зору забезпечення зайнятості та джерела надходження фінансових ресурсів). Тобто організаційно-економічна реформа в посткризовий період повинна знайти своє втілення в реалізації так званого *кластерного підходу* до організації бізнесу на місцях, в регіонах та державі загалом. Такий підхід є новітньою формою реалізації кооперативного принципу взаємодії окремих спеціалізованих бізнесів (підприємств) у просторо-

вій економіці. Він спрямований на формування інтегрованих господарських комплексів у межах певної території (наприклад, регіону) і є організаційно-економічною формою втілення ідеї формування *раціональної структури економіки* на місцевому, регіональному та національному рівнях, а саме, такої регіональної системи виробництва та його обслуговування (інституційного, грошово-фінансового, науково-технологічного, інформаційного, цінного (ринкового), інфраструктурного, кадрового тощо), за якої на регіональному рівні створюється (формується) необхідна кооперація (як технологічна та маркетингова взаємодія) щодо виготовлення кінцевої продукції (із високою доданою вартістю), яка має ринки збуту і на яку існує відповідний попит, а виробництво здатне при цьому вдосконалюватися та розвиватися. Кластери є однією із альтернатив ізольованим галузям економіки, зокрема промисловості, як на рівні країни, так і насамперед на рівні РГС. А це і є ключовим моментом у забезпеченні самодостатності та розвитку конкурентоспроможності будь-якої РГС на основі *синергетичного* ефекту. Отже територіальні (регіональні) кластери, як модель реалізації сучасних форм кооперації з метою активізації підприємницької діяльності в посткризовий період та забезпечення співробітництва влади, бізнесу і громади в регіоні можуть скласти одну із стратегічних можливостей для регіонального розвитку в Україні в посткризовий період, яку необхідно закласти в механізм забезпечення конкурентоспроможності та самодостатності РГС у якості одного із організаційно-економічних інструментів (засобів) реалізації стратегії післякризового розвитку РГС.

Подальші дослідження із вказаної тематики нами будуть зосереджені на детальному аналізі принципів формування та підвищення ефективності функціонування кластерів, як організаційно-економічного інструменту забезпечення конкурентоспроможності та самодостатності національної економіки на усіх її рівнях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Богма О. С. Антикризове управління на основі кластерного підходу / О. С. Богма // Сучасні проблеми соціально-економічного розвитку регіонів: Монографія. – Дніпропетровськ: ІМА-прес, 2010. – С. 299-315.
2. Бойчик І. М. Економіка підприємства [Текст] : навч. посібник / І. М. Бойчик. – [вид. 2-ге, доп. і переробл.] – К. : Атіка, 2007. - 528 с.
3. Бутенко А. І. Феномен кластера у формуванні інноваційної моделі економіки регіону / А. І. Бутенко, Є. В. Лазарева // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.investplan.com.ua>.
4. Воротников А. Стратегія підвищення конкурентоспособности региона / А. Воротников // Экономические стратегии. – 2001. – №5-6 – С. 144-146.
5. Длугопольський О. Кластерна модель розвитку промислового виробництва регіону як

фактор ефективних структурних реформ / О. Длугопольський // Економічний Часопис – XXI. – 2004. - №2.

6. Долішній М. І. Економічні проблеми розвитку виробництва та інноваційної діяльності / М. І. Долішній – Л.: ІРД, 2000. – 583 с. (ІРД НАН України).

7. Колодинский С. Б. Рационализация кластерных структур инновационного развития региона / С. Б. Колодинский // Материалы IX Международной научно-практической конференции "Актуальные вопросы инновационной деятельности." – Симферополь, 2004. – С. 68—71.

8. Ларионова Н. А. Кластерный подход в управлении конкурентоспособностью региона / Н. А. Ларионова // Экон. Вестник Ростов. Гос. Унта. – 2007. – № 1 ч. 2. – С. 186.

9. Несторенко О. В. Резерви розвитку економічного регіону на основі кластерної моделі / О. В. Несторенко, В. М. Тимофеев // Всеукраїнська науково-практична конференція [„Економічний розвиток України в актуальному просторі і часі“], (27-28 жовтня 2006 року, Харків)/ збірник наукових праць „Управління розвитком“ – Х. : ХНЕУ. – 2006. – С. 44-45.

10. Нові виробничі системи і прискорений розвиток регіонів: матеріали міжнародного економічного форуму, 16.11. 2001 р. – К. : Логос, 2002. – 197 с.

11. Оскольский В. О. перспективах становления конкурентоспособной региональной экономики / В. О. Оскольский // Экономика Украины. – 2007. – № 12 - С. 4 –11.

12. Павлюк А. П. Кластерна модель регіональної економіки: теоретико-методологічні засади / А. П. Павлюк // Продуктивні сили України. – 2009. – М 1 (005). – С 105-113.

13. Портер М. Е. Конкуренция / М. Е. Портер – М. : Изд. Дом “Вильямс”, 2002. – 496 с.

14. Портер М. Конкурентное преимущество : Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Е. Портер – М. : Альпина, 2008. – 464 с.

15. Посібник з кластерного розвитку. [Електронний ресурс]. – К. – 2006. – Режим доступу: <http://economy-mk.gov.ua/>. – 37 с.

16. Развитие кластеров : сущность, актуальные подходы. Зарубежный опыт / [авт.-сост. С. Ф. Пятинкин, Т. П. Быкова]. Минск : Тесей, 2008. – 72 с.

17. Ринкова трансформація господарства регіону (кластерний підхід): навчальний посіб. / Г. М. Заболотний, О. М. Дідик, В. І. Захарченко, А. М. Ступницький. – Вінниця: Видавничий відділ ВДАУ, 2006. – 395 с.

18. Семенов Г. А. Створення кластерних об'єднань в умовах нової економіки: монографія / Г. А. Семенов, О. С. Богма — Запоріжжя: КПУ, 2008. – 244 с.

19. Серік О. Д. Концепція кластерів та її роль у формуванні конкурентоспроможної економіки держави / О. Д. Серік– Вісник Хмельницького

нац. уні-ту. Економічні науки. – 2009 – № 3 – Т. 2 – С. 214-217.

20. Соколенко С. И. Производственные системы глобализации: сети, альянсы, партнерства, кластеры / С. И. Соколенко – К.: Колос, 2002. – 546 с.

21. Соколенко С. И. Кластеры в глобальной экономике / С. И. Соколенко – К.: Логос, 2004. – 848 с.

22. Соколенко С. И. О кластеризации в странах ОЧЭС / С. И. Соколенко // Деловой вестник. – 2007. – № 12(163). – С. 21.

23. Цихан Т. В. Кластерна теорія економічного розвитку / Т. В. Цихан // Теория и практика управления. – 2003. – № 5.

24. Концепція створення кластерів в Україні (проект від 29.08.2008 р.) / Міністерство економіки України. Департамент інвестиційної та інноваційної діяльності. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=121164

25. Шкоп Я. Региональный агро кластер / Я. Шкоп // Аграрный эксперт. – 2009. – №5 – С.54-55.

УДК 332.12(477)

Заблоцький Б. Ф.

ПОЛІТИКА РИНКОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ У РЕГІОНІ

Анотація. Обґрунтовано фундаментальні засади ринку. Висвітлено наслідки вертикальної політики „ринкових перетворень” в Україні. Узагальнено засади політики формування регіону як рівноправного суб’єкта ринку. Розкрито його організаційно – інституційну структуру, взаємозв’язки й узгодження інтересів в умовах ринку.

Ключові слова: економічна політика, регіон, ринок, економічна трансформація, суб’єкт ринку, економічна свобода

Zablotskyy B.

THE POLICY OF MARKET TRANSFORMATIONS IN THE REGION

Summary. Proved the fundamental basis of market. Consequences of vertical policy of “market transformations” is exposed. Political basis of formation of region as equal in rights subject of market is generalized and its organized – institutional structure, correlations and agreement of interests in market conditions are outlined.

Keywords: economic policy, region, market, economical transformation, subject of market, economical freedom

1. Вступ

Регіональна економіка є частиною національної економіки і функціонує та розвивається так само як національна на основі об’єктивних економічних законів, а також законів держави, що регулюють виробничі відносини. Регіональні особливості економіки, зокрема мислення управлінців зайнятих у регіоні, природні ресурси, розміщення виробництв та ін., можуть сприяти прискоренню економічного зростання в регіоні, а можуть мати потребу в додаткових ресурсах чи умовах для такого прискореного зростання. Однак для регіональної економіки обов’язковими є ті ж фундаментальні основи ринку, як і для національної, їх впровадження та поширення на усі організаційні рівні економіки неминуче сприятиме продуктивному й ефективному їх функціонуванню. Фундаментальні основи ринку, тобто економічна свобода, приватна власність, конкуренція були випробувані практикою національних економік розвинутих країн. Україні варто лише скористатися досвідом розвинутих ринкових економік щодо перетворень у регіональних економічних системах. Такі перетворе-

ння варто здійснювати в регіональних економічних системах, оскільки вони невеликі за розмірами, більш прийнятні до змін, мобільніші в реструктуризації, ніж національна економічна система. Регіони можуть швидше використовувати свої гео-екологічні чи геополітичні переваги, встановлювати міжрегіональні зв’язки, залучати прямі капіталовкладення у привабливі для зарубіжних інвесторів регіональні економічні проекти.

Сучасна практика ринкових перетворень в Україні має здебільшого централізований, вертикальний характер управління, що не відповідає фундаментальним засадам формування ринкових систем. За теорією ринку, регіон, як окрема територіально – адміністративна одиниця країни, є таким же суб’єктом ринку, як підприємство, підприємство, корпорація, уряд країни. Це свідчить про те, що ринкові перетворення повинні здійснюватися шляхом звуження вертикальної політики управління економікою і розширення горизонтальної політики самоуправління підприємств та регіонів, що в них розміщені. Для українських регіонів (областей, населених пунктів, районів) отримання

можливостей самоуправління і самофінансування є не лише інноваційним, а й необхідним для подолання їх фінансового дотування з центрального бюджету.

Ринкові перетворення в Україні є предметом публікацій українських учених з початку проголошення незалежності у 1991 році. Проте вони здебільшого стосуються реформування регуляторних процесів з боку центральних органів управління на основі аналізу макроекономічних показників. Щодо питань економічної ринкової трансформації таких суб'єктів ринку, як підприємці, населені пункти, регіони, то з цього приводу практично мало.

На наш погляд, гострота цієї проблеми зумовлена економічною залежністю регіонів від центру, низькими рівнями капіталовкладень, продуктивності, ефективності виробництва. Тому високі рівні інфляції і безробіття в регіонах повинні привернути увагу українських наукових регіоналістів.

Актуальність поставленої проблеми вимагає розширення і поглиблення фундаментальних засад ринку на рівні регіонів та конкретних підприємств, що в них розміщені. Саме в регіоні формуються виробничі об'єкти, тому їхні суб'єкти повинні мати відповідні інституційні передумови реалізації своїх виробничих і регіональних інтересів. Необхідно поглибити не лише сутність теоретичних основ ринку, а й висвітлити роль та місце регіону як рівноправного суб'єкта ринку серед інших його суб'єктів.

2. Фундаментальні засади ринкових перетворень у регіоні

Теорія і практика функціонування ринку у розвинутих країнах показали, що для успішних ринкових перетворень потрібна не одна, а кілька передумов. При тому, слід зрозуміти, що спроби побудувати „соціалістичну ринкову економіку” та ще й з централізованою системою управління, в якій домінує неприватна (державна форма) власність на засоби виробництва, нічого не дали як країнам Центральної Європи, так і країнам СНД [1, с. 4-14]. Виявилось, що домінуюча державна форма власності просто не поєднується з ринковим стилем поведінки суб'єктів ринку. Досвід ринкових країн показав, що всім їм притаманна низка спільних фундаментальних характеристик. Причому всі фундаментальні характеристики мають бути притаманні усім суб'єктам ринку [6, с. 65-74]. Далі детальніше розгляньмо ці характеристики.

Економічна свобода. Це найзагальніший принцип функціонування ринкової економіки. Кожний з суб'єктів ринку є вільний у своїх економічних, фінансових та соціальних рішеннях:

- *населення (фізичні особи, домашні господарства) регіону має свободу вибору, і, відповідно, вирішує, скільки витратити, де працювати і як здійснювати заощадження;*

- *підприємства (локальні господарські системи) регіонів і країни також в праві самі вирішувати, що і яким чином виробляти й де реалізовувати готову продукцію;*

- *регіон (влада області, району, населеного пункту) має значні повноваження у формуванні і використанні регіонального бюджету, регулювання*

капіталовкладень, розвитку інфраструктури, забезпечення соціального захисту, збереження довкілля тощо.

Права власності. Власність на засоби виробництва є важливою передумовою, оскільки реальна власність на капітал забезпечує реальну економічну свободу, стимулює його суб'єкту [5, с. 26 - 34], фізичній чи юридичній особі. При цьому, важливим є оптимізація пропорцій власності на капітал, зокрема співвідношення приватної і неприватної власності:

- *фізичні та юридичні особи мають чітко визначені права на свою власність, включаючи право володіти, користуватися і розпоряджатися нею;*

- *приватна власність є домінуючою в регіоні та країні загалом як в особистій (сімейній), так і в корпоративній (акціонерній) формах;*

- *неприватна власність є в значній частині регіону (в комунальній та акціонерній формах).*

Конкуренція. Ринок передбачає політику свободи виробничої, торговельної та інших видів діяльності людей в індивідуальній і в колективних формах [3, с. 4-12]. Число виробників за різними видами та формами діяльності є необмежене:

- *влада країни і регіону стимулює та підтримує ініціативи людей створення підприємств (фірм), захищає їх діяльність;*

- *у більшості галузей виробництва та обслуговування країни та регіону діє безліч конкуруючих постачальників;*

- *нові підприємства (фірми) за бажанням можуть вийти на вже засвоєний ринок;*

- *робітники та службовці мають свободу вибору серед великої кількості працівників.*

Правові ринкові інституції. Діяльність суб'єктів ринку регулюється правовою базою (Конституцією, законами виробничих відносин, управління, самоуправління і регулювання) та відповідними інститутами, наділеними певними функціями [9, с. 7-16].

Правові і ринкові інституції визначають права й обов'язки суб'єктів ринку, повноваження управлінських та обслуговуючих структур, свободу прийняття ними рішень та характер товарообміну.

- *правова основа захищає економічну свободу суб'єктів ринку, об'єкти їх власності, результати виробництва і праці, вибір партнерів тощо;*

- *свобода товарообміну підкріплюється правовою системою, що включає контрактне право, акціонерне право, законодавство про економічні асоціації (для профспілок) і забезпечує вільне створення нових компаній.*

Правова система визначає не лише основні принципи самоврядування, самоуправління підприємств, регіонів, укладання контрактів, створення компаній тощо, а й засоби забезпечення виконання ухвал, рішень чи економічних угод.

Жорсткі бюджетні обмеження. Це один із найважливіших аспектів діяльності суб'єктів ринку різного рівня господарської організації: підприємства, регіону і навіть домашніх господарств. Формування та використання бюджетних надходжень є завжди актуальною проблемою для суб'єк-

тів виробництва, управління регіонів і навіть уряду країни [10, с. 127-130]. Особливо вона актуальна для регіонів, оскільки їхні бюджети формуються в основному від центральних надходжень. Але теорія ринкової економіки стверджує:

- доходи окремих осіб, підприємств та організацій залежать насамперед від їх конкретного внеску до економіки, а не від обсягу регіональних чи державних дотацій;

- доходи бюджету регіону залежать від продуктивної та ефективною діяльності розміщених на його території підприємств, а не від надходжень до центрального бюджету і волі уряду; збиткові компанії, регіони, як правило, не отримують рятівних субсидій, за винятком тих, які виділяються на ліквідацію стихійних лих, катастроф тощо;

- неефективна регіональна влада самовідправляється або примусово відправляється у відставку.

Передбачувана державна політика. У ринковій економіці головною дійовою особою є конкретний виробник: власник капіталу, підприємець, бізнесмен, найманий працівник і т.д., вони визначають форми виробництва, що виробляти і для кого. Регіон регулює соціальні, економічні процеси на своїй території. Держава контролює стратегічні аспекти в даному регіоні, не втручається в систему виробництва на рівні підприємств, співпрацює з регіоном у сфері пріоритетів капіталовкладень, соціальних і економічних питань [11, с. 4-14]. Кожний з суб'єктів ринку чітко знає свої функції та обов'язки, а свої інтереси вирішує у правовому полі за таких умов:

- населення і виробництво мають можливість прогнозувати свій фінансово-економічний стан, не боячись непередбачуваних поворотів в урядовій політиці;

- влада регіону має можливість формувати реальний регіональний бюджет, сприяти економічному зростанню підприємств, капіталовкладенням, соціальному захисту і піднесенню рівня життя людей;

- інфляція тримається на низькому рівні, оподаткування відрізняється стабільністю, а пряме державне втручання в роботу підприємств, ринків, регіонів є обмеженим і передбачуваним.

Зрозуміло, що соціалістичним умовам господарювання, більшість цих характеристик не були притаманними, а в Україні багато з них відсутні і сьогодні, навіть після багатьох років ринкових реформ.

3. Наслідки вертикальної політики „ринкових перетворень” у регіонах України

Практика переходу до ринку в Україні показала, що вертикальна економічна політика несумісна з фундаментальними засадами ринку, в якому головними дійовими особами є конкретний виробник і конкретний споживач. Якщо ці два суб'єкти ринку позбавлені умов реалізації своїх інтересів, то про продуктивність праці, економічне зростання на підприємстві, в регіоні і країні загалом немає підстав навіть думати. Погляньмо на ситуацію в економіці регіонів України на початок 2011 року з кожної з вищезгаданих засад ринку.

Економічна свобода:

- в Україні збереглася вертикальна галузева система управління виробництвом і центральні органи управління – міністерства та державні комітети;

- центральний уряд і міністерства, як і раніше, обмежують право підприємств на здійснення зовнішніх торговельних операцій щодо багатьох видів товарів, таких як метали та енергоносії;

- регіональні (місцеві) органи влади обмежують потік товарів між містами та регіонами;

- створення нових компаній та підприємств жорстко регламентується й часто передбачає отримання численних дозволів державних і регіональних органів, що часто створює сприятливий ґрунт для хабарництва;

- кадрова політика здебільшого проводиться в інтересах владних чиновників, на посади в державні, господарські і регіональні управлінські структури призначаються переважно особи їх „близького оточення”, а не за принципами демократії, національного патріотизму та професіоналізму.

Права власності:

- протягом двадцяти років ринкові реформи відзначаються істотною динамікою у приватизації, але більшість великих підприємств, як і раніше, залишаються монополістами;

- у сільськогосподарському секторі земля досі не стала товаром, приватизація землі не завершена, реальних власників не створено; в результаті численні земельні площі в усіх регіонах України не обробляються, нові форми господарювання (фермерські) розвиваються дуже слабо і майже без підтримки держави та регіональних органів управління;

- на приватизованих промислових і сільськогосподарських (селянських спілках) підприємствах нові власники (акціонери, пайовики) часто не мають можливості здійснювати дієвий контроль за діяльністю адміністрації.

У політичному секторі:

- демократизація суспільства відбувається дуже слабо, оскільки тенденційно міцною є монополізація влади центральними і регіональними політичними силами;

- опозиційні політичні сили не мають вільного доступу до засобів масової інформації, не володіють тіншовим капіталом і обмежені у висвітленні реальної економічної ситуації в Україні, регіонах та власних програм розвитку економіки України.

В економічному секторі у багатьох галузях економіки конкуренція є дуже слабкою, що пояснюється наступними причинами:

- конкретна галузь представлена малою кількістю підприємств;

- іноземна конкуренція наштовхується на протидію держави і регіонів;

- існуючі підприємства формують монополії (часто – густо при підтримці впливових державних чиновників), намагаючись не допускати на свій ринок нових конкурентів.

Правові ринкові інститути:

- в Україні закладено основи правової та судової структури, покликані забезпечувати права власності й підтримувати ринкову активність;

- проте в законах, як і раніше, є великі прогалини - а забезпечувати виконання конкретних зобов'язань дуже не просто;

- закони дозволяють чиновникам „по-своєму” трактувати певні положення, використовувати у своїх інтересах, створювати тіньові структури, приватизувати національне майно, заручатися підтримкою правоохоронних органів, впливати на потоки грошей, капіталів, товарів, привласнювати та „відмивати” їх.

Жорсткі бюджетні обмеження:

- бюджети в Україні формуються від центру до регіону, від регіону до населеного пункту;

- український уряд продовжує виділяти значні субсидії регіонам (усі регіони - дотаційні), збитковим підприємствам, яких в Україні за даними 2009 року понад 40%;

- навіть підприємства, які не спроможні сплатити власні борги, практично не проходять процедури банкрутства.

Передбачувана державна політика:

- економічна політика уряду відзначається надмірною непередбачуваністю;

- регіони не мають чітких програм, ресурсів і повноважень розвитку їх економіки;

- надмірне зростання в обігу грошової маси впливає на утримання високого рівня інфляції (20 – 30% у рік) інфляції та зниження рівня життя населення, затримки виплат заробітної плати;

- бюджетні рамки не дотримуються, навіть якщо їм надано форми закону, бюджетні кошти розкрадаються, використовуються часто не за призначенням;

- розмежування економічних обов'язків між різними гілками державної і регіональної влади залишається нечітким;

- влада часто без будь-якого пояснення, робить різкі повороти у банківській, фінансовій політиці, зовнішній торгівлі, ціновому регулюванні тощо.

Кожний з названих чинників має неабиякий вплив на функціонування ринку як в регіоні, так і в країні загалом. Тому важливо зрозуміти, яким чином програма реформ в Україні може підвищити ефективність регіональних ринків в Україні.

Вихідною основою і метою регіональних ринкових перетворень має стати продуктивність та ефективність регіональної праці і капіталу. У добре відпрацьованій економіці випуск продукції здійснюється з найменш можливими затратами, а її розповсюдження відбувається відповідно до вимог ринку. Конкуренція в регіоні змушує підприємства звести до мінімуму відходи виробництва й випускати лише ті товари, що користуються попитом на ринку. За наявності усіх необхідних ринкових передумов – економічної свободи, прав власності, конкуренції, бюджетних обмежень, передбачуваності урядової політики тощо – економіка досягає стану продуктивності та ефективності.

Для регіональної економічної політики ефективність регіональної праці і капіталу має особливе значення. Вона показує, що економіка регіону досягла такого високого рівня, що стає

неможливо підвищувати добробут усіх жителів регіону одночасно. За умов економічної ефективності не існує такого баласту, позбувшись якого можна було б підвищувати загальний добробут. Це саме стосується і різного рівня ефективності окремих регіонів. Допускаючи підтримку однієї соціальної групи в регіоні, або одному регіону, урядові неодмінно доводиться робити це за рахунок іншої соціальної групи в регіоні, або за рахунок інших регіонів. Неефективна економіка несе з собою стільки зайвого вантажу, що, позбувшись його, можна підвищити рівень життя усього суспільства.

4. Політика формування суб'єкта ринку

У добре відпрацьованій ринковій економіці чітко скореговані і функціонують суб'єкти виробництва, управління, розподілу, споживання, тобто суб'єкти ринку. Для того, щоб обґрунтувати роль і місце регіону в системі національної економіки, перш за все визначимо поняття „суб'єкт ринку” [9, с. 12-14].

Суб'єкт ринку „фізична особа” – це конкретна людина – продавець чи покупець певного товару: предметів споживання, послуг, грошей, акцій, облігацій і ін.

Суб'єкт ринку „юридична особа” – це підприємство, організація, корпорація, держава і її складові – регіони: адміністративна область, адміністративний район, населений пункт, які теж є продавцями або покупцями різних видів товарів.

Теорія ринкової економіки стверджує, що чим більше суб'єктів ринку, тим яскравіше розвивається одна з найважливіших ринкових властивостей – конкуренція, і можливі кращі виробничі і соціальні результати для кожного суб'єкта. Звичайно, якщо суб'єкт буде пристосовувати і витримувати умови конкуренції. Мова йде про те, що для покращення позицій на ринку конкуренція спонукає суб'єктів ринку до вискоєфективної праці, виробництва широкого асортименту товарів і послуг та високої їх якості, до забезпечення доступності товарів для різних верств населення та ін.

В умовах переходу до ринку особливо актуальним є питання підвищення і конкретизації статусу „суб'єкт ринку” окремих регіонів: адміністративної області, адміністративного району, населеного пункту. Організаційно вони сформовані як юридичні особи адміністративної діяльності на їхній території, а ось економічні функції мусять бути приведені до вимог реальних суб'єктів ринку. Перш за все, реальний суб'єкт ринку – це активний його учасник, що діє самостійно на всіх сегментах ринку, які для нього найсприятливіші. Якщо цей суб'єкт – виробник, то він організовує і контролює процес виробництва, його реалізацію та розподіл доходу, якщо цей суб'єкт – покупець, то він організовує заробіток грошових або інших еквівалентів доходів, контролює їх розподіл на придбання необхідних йому товарів чи послуг. Регіон як реальний суб'єкт ринку мусить активно діяти і у сфері виробництва, і у сфері розподілу створеного продукту, соціального розвитку тощо. Зведення функцій регіону лише до розподілу виділеного центром йому бюджету, якими він наділений до і під час

перехідного періоду, суперечить основам теорії ринкової економіки. Вихідними теорії ринкової економіки щодо її суб'єктів є:

1) виробити продукт потрібної кількості, якості, асортименту і доступної ціни для будь-якого споживача;

2) отримувати грошові засоби потрібної кількості споживачами різних соціальних груп і бути платоспроможними для придбання потрібних їм товарів та послуг.

Регіоні (в особі його адміністрації) як суб'єктові ринку належить активно сприяти виробникам, створювати, необхідний для проблем регіону, продукт, а споживачам, працюючим, – заробляти, непрацюючим – отримувати необхідні для їх потреб грошові доходи.

Так, кожен регіон володіє потенціальними можливостями для вирішення таких проблем

В регіоні як суб'єкті ринку центральною структурою з відповідними ринковими функціями виступає регіональне адміністративне управління. У сферу його функцій входить отримання відповідної інформації про регіональні процеси відтворення населення, виробництва, інфраструктуру функціонування ринків. Таку інформацію можна звести у декілька груп.

1. Це інформація результатів функціонування регіональної економіки, зокрема:

- регіональний продукт або випуск, тобто сума вартостей продукту сфери виробництва і сфери послуг, що є результатом виробничої діяльності одиниць – резидентів у звітному періоді;

- регіональне проміжне споживання, тобто витрати на товари, матеріальні та нематеріальні послуги, які використані інституційними одиницями (підприємствами, організаціями, корпораціями регіону) для виробничих потреб;

- регіональна додана вартість, яка розраховується як різниця між регіональним продуктом і регіональним проміжним споживанням; вона містить у собі первинні доходи, що створюються учасниками виробництва та розподіляються між ними.

2. Інформація щодо фінансового стану і механізму його функціонування:

- система державних та регіональних податків, податкові ставки, податкові пільги;

- нормативні надходження до регіонального і державного бюджетів, реальні бюджетні надходження, бюджетні недоліки та їх причини;

- нормативні і реальні витрати регіонального бюджету, причини недовитрат чи перевитрат бюджету;

- кредитні ресурси регіону, запозичення регіону внутрішнє та зовнішнє, кредитоспроможність підприємств регіону, рівень неповернення кредитів;

- пенсійний бюджет – надходження і виплати, стан пенсійного самозабезпечення;

- страховий фонд та його використання.

3. Інформація про стан регіональних ринків:

- готівковий і безготівковий курс гривні в регіоні;

- відсоткові ставки внутрішніх і зовнішніх запозичень;

- середні ціни на продовольчі та непродовольчі товари на гуртових і роздрібних ринках; індекси цін на товари, послуги, валюту, цінні папери;

- номінальні та реальні грошові доходи населення регіону, структура, рівень, динаміка споживання на душу населення.

4. Інформація, яка характеризує виробничий потенціал регіону:

- чисельність зайнятих у регіоні, структура і якість зайнятої живої праці, вартість зайнятої живої праці та ринок праці;

- структура основних виробничих та невикористаних фондів регіону за галузями і показниками їх залишкової вартості; сумарна вартість регіональних основних фондів, коефіцієнт відновлення основних фондів, суми амортизації за галузями і в цілому по регіону;

- сума оборотного капіталу за галузями і в цілому по регіону, коефіцієнт оборотності обігового капіталу.

Наведена інформаційна система для регіону як суб'єкта ринку є основою для розробки і запровадження умов високоефективної діяльності усіх інституційних структур регіону в умовах ринку. Регіон як суб'єкт ринку, а точніше орган регіонального самоврядування, свою діяльність повинен підпорядкувати вимогам ринку, щоб усі його учасники в регіоні успішно вирішували свої економічні інтереси. Вимоги ринку знаходяться в узгодженні взаємовигідних відносин між його суб'єктами. Ринок – це місце, де узгоджують свої інтереси продавець і покупець. Продавець пропонує свій товар і називає ціну, покупець вибирає потрібний йому товар та узгоджує за нього ціну з продавцем. Покупець, перш ніж вийти на ринок і придбати товар, проходить низку інших відносин, пов'язаних з отриманням грошових доходів. При цьому слід зазначити, що поняття „продавець” і „покупець” доволі умовні, бо кожен з суб'єктів ринкових відносин виступає як продавець чи покупець, у залежності від його функцій: виробничої чи споживчої.

5. Висновки

Місце регіону в системі організації національної економіки – підприємство – регіон – країна – має особливе значення. Регіон найкраще знає природні, людські, транспортні, споживчі особливості на його території і найраціональніше може координувати виробничі та соціальні процеси. Він є проміжною, але стрижневою ланкою складного національно-економічного механізму та спроможний найкраще спрямовувати діяльність підприємств на продуктивне й ефективне виробництва.

Поняття економічної ефективності має особливе значення. Воно передбачає, що економіка досягла такого високого рівня, що не може далі підвищувати добробут усіх жителів регіону, країни одночасно. За умов економічної ефективності не існує такого баласту, як дотаційні підприємства, регіони) [10, с. 127-130], позбувшись якого можна було б підвищити загальний добробут. Допомогаючи одним підприємствам, регіонам, соціальним

групам, урядові доводиться нехтувати іншими суб'єктами ринку. Неефективна ж економіка несе з собою стільки зайвого вантажу (надмірний управлінський апарат, дотаційні підприємства, населені пункти, області, регіони), що, позбувшись його, можна підвищити та розширити капіталовкладення, створити додаткові робочі місця, збільшити обсяг виробництва регіонального і національного продукту та підвищити рівень життя населення регіонів та країни загалом.

Для регіону економічна ефективність підприємств на його території є однією з найактуальніших проблем. Річ у тім, що ефективності роботи підприємств досягається двома шляхами:

– раціональним розподілом ресурсів між виробниками регіону;

– рівнем використання ресурсів на кожному підприємстві.

Регіон завжди може позитивно впливати на рух і використання ресурсів за умілої співпраці з підприємством на його території. Адже за умов ринку розподіл ресурсів в економіці підпорядковується рухові ринкових цін. Коли споживачі мають бажання купувати більше житла, телевізорів чи автомобілів, ціни на ці товари автоматично підвищуються. Щойно ціна починає перевищувати вартість виробництва додаткових одиниць цих товарів, підприємства, керуючись прагненням до збільшення прибутків, розширюють виробництво. Регіон може сприяти підприємствам у залученні капіталовкладень, збуту продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Амоша О. Промислова політика України: концептуальні орієнтири на середньострокову перспективу / О. Амоша, В. Вишневський, Л. Збаразська // Економіка України: 2009. – № 11. – С. 4–14.
2. Волинський Г. Про якість корпоративного управління / Г. Волинський // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 42–49.
3. Долішній М. І. Наукові засади формування регіональної політики / М. І. Долішній, В. С. Кравців, В. К. Симоненко // Регіональна політика : методологія, методи, практика. – Львів : ДПА – Друк, 2001. – 210 с.
4. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі XX – XXI ст. Нові пріоритети: монографія / М. І. Долішній. – К.: Наукова думка, 2006. – 510 с.
5. Жовтанецький В. І. Основи стимулів інвестиційної привабливості і зайнятості в регіоні / В. І. Жовтанецький, Б.Ф. Заблоцький // Соціально – економічні проблеми сучасного періоду України. Інвестиційна привабливість регіону та механізми її забезпечення [зб. наук. праць] / НАН України. Інститут регіональних досліджень: відп. ред. Є. І. Бойко. – Львів, 2010. – Вип. 3 (83). – С. 26 – 34.
6. Заблоцький Б.Ф. Перехідна економіка: посібник / Б. Ф. Заблоцький. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2004. – 512 с.
7. Заблоцький Б. Ф. Регіональна економіка: навч. посібник / Б. Ф. Заблоцький. – Львів: „Новий світ – 2000”, 2007. – 548 с.
8. Іщук С. О. Оцінювання інвестиційної привабливості регіону: методичний аспект / С. О. Іщук, Т. В. Кушнір // Регіональна економіка. – 2010. – № 3. – С. 71 – 78.
9. Кравців В. С. Концептуальні засоби реформування адміністративно– територіального устрою та місцевого самоврядування в Україні / В. С. Кравців, П. В. Жук // Регіональна економіка, 2010. – № 4. – С. 7 – 16.
10. Ребар О. В. Державне регулювання розвитку депресивних регіонів / О. В. Ребар // Формування ринкових відносин у регіоні: [зб. наук. праць]. – 2009. – № 9 (100). – С. 127 – 130.
11. Симоненко В. К. Адміністративне регулювання – найважливіший фактор реформ // Економіка України. – 2010. – № 11. – С. 4 – 13.
12. Симоненко В. К. Реформи публічної адміністрації в Україні: фальшстарт тривалістю в 15 років / В. Симоненко // Економіка України. – 2010. – № 11. – С. 4 – 13.

РЕГІОНАЛЬНІ ПРОГРАМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

***Анотація.** Розглядаються питання формування прогнозів та програм соціально-економічного розвитку регіону. Наводяться основні фактори, що обумовлюють процес розробки програм соціально-економічного розвитку, а також обов'язкові елементи регіональних програм. Пропонується схема управління реалізацією програм соціально-економічного розвитку регіону.*

***Ключові слова:** регіон, прогноз економічного та соціального розвитку регіонів, програма соціально-економічного розвитку регіону*

Virt M.

REGIONAL PROGRAM OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

***Summary.** The problems of prognosis and socio-economic development. The basic factors that influence the process of development of socio-economic development as well as the required elements of regional programs. The scheme of implementation of socio-economic development is proposed.*

***Keywords:** region, the forecast of economic and social development of regions, the program of socio-economic development*

1. Вступ

В умовах формування національної економіки аналіз і вивчення елементів системи, окремих підсистем, їхніх вихідних параметрів дають змогу визначити найефективніші шляхи розвитку народного господарства країни. Розв'язання проблеми формування раціональної структури національної економіки, її стабілізації та соціальної переорієнтації вимагають децентралізації управління, розширення регіонального самоврядування.

Регіон – цілісна територіальна частина господарства країни, що характеризується комплексом притаманних їй ознак: структурою виробництва, розвиненими внутрішніми зв'язками, концентрацією населення, певною виробничою та соціальною інфраструктурою, місцевими органами територіального управління [1, с. 178].

Значний внесок у дослідження формування та розробки регіональних прогнозів та програм соціально-економічного розвитку внесли такі науковці, як Л. І. Дідківська [1], О. О. Карпусь [3], В. Ф. Савченко [4], Ю. В. Шкуренько [5], Б. Н. Кузик [6], Н. Комаров [7], А. Мустафев [8], Ю. П. Беднарчук [9] та ін. У їх дослідженнях визначено місце та роль процесу прогнозування та програмування соціально-економічного розвитку регіонів у системі державного регіонального планування.

Потребує подальших досліджень висвітлення основних факторів та обов'язкових елементів, що обумовлюють процес розробки прогнозів і програм соціально-економічного розвитку регіону, а також розробка та обґрунтування концептуальної схеми управління реалізацією регіональних програм.

Метою статті є визначення процедури розробки і впровадження програми соціально-економічного розвитку та схеми управління її реалізацією.

2. Особливості соціально-економічного прогнозування регіонального розвитку

Головною передумовою формування обґрунтованих програм регіонального розвитку є якісне соціально-економічне прогнозування. Економічними органами регіонів, виходячи з аналізу поточного стану і можливої зміни процесів у регіоні, розробляються прогнози галузевих показників і показників розвитку сфер економічної діяльності, проводиться змістовний аналіз орієнтирів та альтернатив розвитку народного господарства в регіоні, розробляються шляхи вирішення основних проблем у регіоні.

У прогнозі економічного та соціального розвитку регіонів відображаються [3]:

- аналіз та оцінка соціально-економічного розвитку регіону за попередній період, визначення тенденцій і проблем розвитку економіки та соціальної сфери;
- стан використання економічного потенціалу регіону, екологічна ситуація;
- прогноз кон'юнктури на регіональних ринках основних видів товарів і послуг;
- напрями вирішення проблем соціально-економічного розвитку регіону;
- цілі та пріоритети регіонального розвитку, заходи з їх досягнення;
- основні показники соціально-економічного розвитку;
- висновки щодо тенденцій розвитку економіки регіону на середньостроковий період.

Основні фактори, що обумовлюють процес розробки прогнозів соціально-економічного розвитку регіону, наведені на рис. 1. Базою прогнозування соціально-економічного розвитку регіону є система досягнутих макроекономічних показників, державні соціальні стандарти і нормативи забезпе-

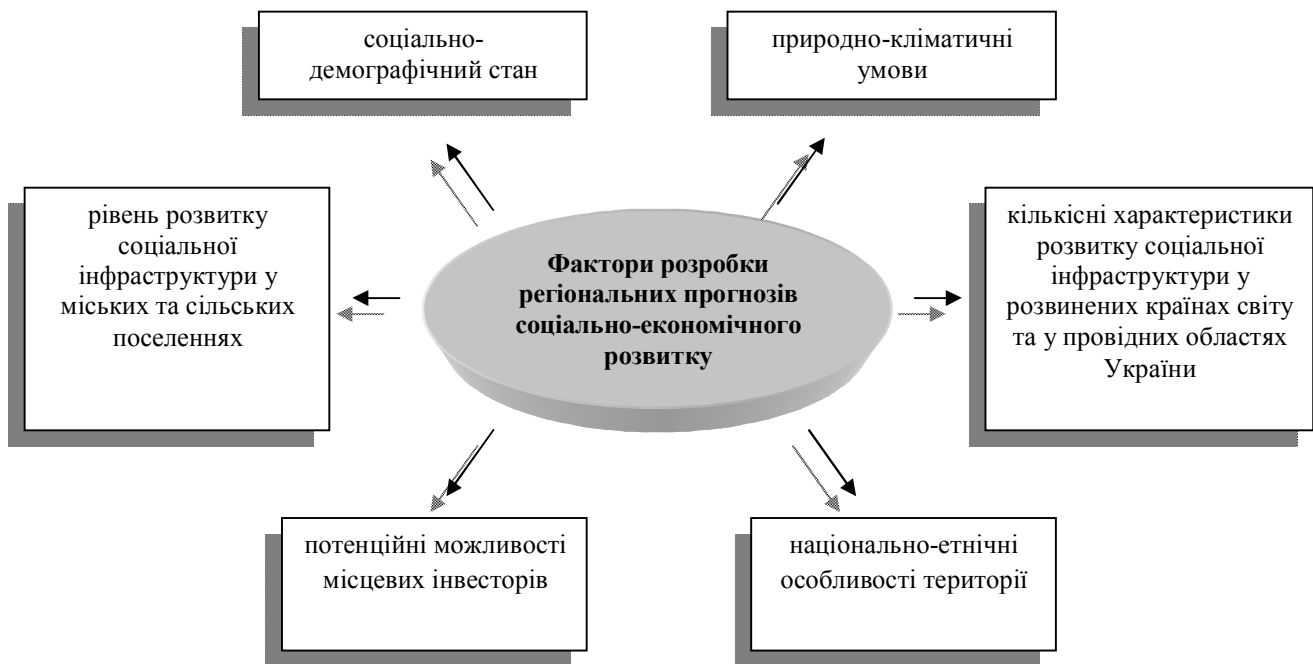


Рис. 1. Основні фактори розробки регіональних прогнозів соціально-економічного розвитку

ченості населення, національно-етнічні особливості регіону, характеристика розвитку соціальної інфраструктури, можливості потенційних інвесторів та інвестиційна привабливість регіону.

Аналогічну структуру мають програми соціально-економічного розвитку регіону, які обов'язково узгоджуються з проектом державного плану (програми) економічного і соціального розвитку України на відповідний рік.

Враховуючи те, що розробка регіональних програм і прогнозів розвитку регіонів не є відокремленою ланкою діяльності місцевої влади, подальші наукові пошуки необхідно зосередити на вдосконаленні визначених ділянок прогнозування, які в сукупності забезпечать формування комплексної системи регіонального прогнозування та програмування, вдосконалення механізмів його реалізації, побудованих на основі взаємодії регіональної влади, суб'єктів господарювання та населення регіонів.

Така постановка питання вимагає від регіональної влади втілення в життя якісно нової культури управління, визначення обов'язкових елементів регіональних програм і прогнозів розвитку відповідно до продуктивних сил регіону (рис.2), розроблення науково-обґрунтованих прогнозів очікуваних змін, які характеризуватимуть перспективну модель соціально-економічного розвитку кожного регіону.

У регіональних програмах соціально-економічного розвитку обов'язково відображаються: аналіз та оцінка соціально-економічного розвитку за поточний період, основні проблеми розвитку регіону; основні показники економічного розвитку; зведений план заходів соціального розвит-

ку; показники розвитку промисловості; показники розвитку аграрного сектора; капітальне будівництво; регіональна інфраструктура; трудові ресурси; охорона природи і раціональне використання природних ресурсів; рівень розвитку та економічна ефективність виробництва.

3. Державні програми економічного розвитку регіонів

Державні регіональні програми – комплекс заходів місцевих органів державної влади та управління щодо вирішення найбільш актуальних проблем соціально-економічного розвитку регіону [1, с. 185].

Державні регіональні програми розробляються з метою активізації господарської діяльності та розвитку ринкових відносин у регіонах; забезпечення структурної перебудови народногосподарських комплексів; вирішення проблем соціального характеру, пов'язаних із зайнятістю населення, розвитком соціальної інфраструктури; ліквідації локальних соціально-економічних криз; створення умов для екологічної безпеки в регіоні тощо.

Вони дають можливість узгодити територіальні та галузеві інтереси, створити реальні умови для зближення рівнів виробництва і споживання основних товарів широкого споживання в усіх регіонах.

Можливо, такий шлях побудови державних програм економічного розвитку представляється більш складним, але витрати часу та коштів компенсуються і відкриваються можливостями найбільш повного використання кваліфікованих кадрів на місцях, ресурсів регіону, вдосконалення галузевої структури економіки на регіональному і, як наслідок, на загальнодержавному рівні. Завдяки

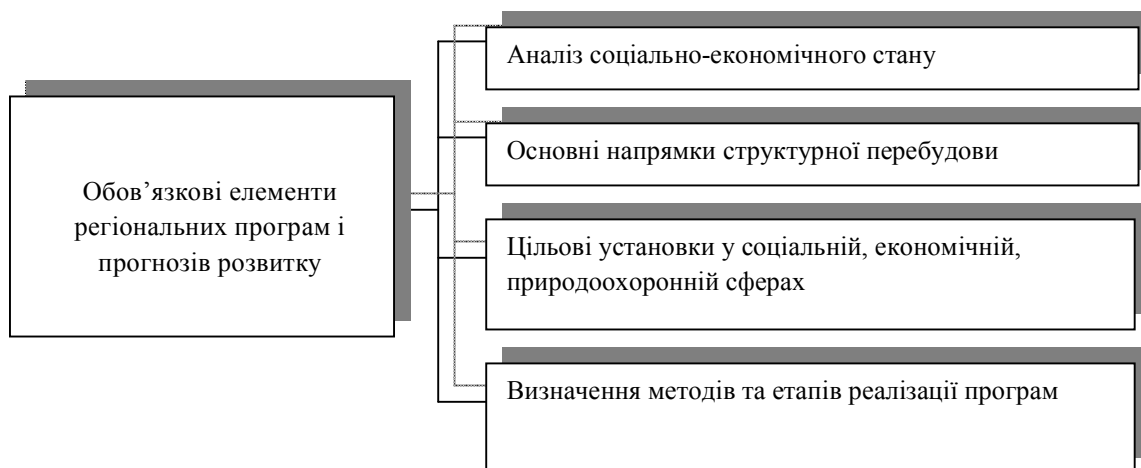


Рис. 2. Обов'язкові елементи регіональних програм і прогнозів розвитку регіонів

розробці індивідуальних програм окремих суб'єктів та їх подальшої інтеграції в загальнодержавні з'являється також реальна можливість більш широкого та детального інформаційного охоплення регіональної ситуації.

Розробка регіонального аспекту в ході державного програмування повинна включати шість етапів:

1-й етап: визначається базовий ресурсний потенціал, сформований під впливом як природно-кліматичних факторів, так і в результаті проведених політичних, соціальних та економічних перетворень. Розглядаються дані про природні, трудові, інвестиційні ресурси, а також інноваційний потенціал аналізованого суб'єкта.

2-й етап: виділяються пріоритетні галузі регіону, складові його спеціалізації, розглядається їх місце і роль у соціально-економічному розвитку на регіональному та загальнодержавному рівнях.

3-й етап: аналізується рівень розвитку галузей спеціалізації, їх частка в експортно-імпорتنних операціях, чисельність зайнятого працездатного населення, вплив факторів на соціально-економічний стан регіону і формування його ринкової інфраструктури.

4-й етап: у випадку якщо галузь спеціалізації не є єдиною, але в ній зайнято близько 50% усіх трудових ресурсів регіону, доцільно розробити програму підтримки галузі у фінансовій і науково-технічній сфері, а у випадку вузької спеціалізації економічно доцільно розвивати інші напрямки галузевої структури, що дозволить не тільки розширити можливості регіону, а й уникнути структурної кризи, тотального безробіття і падіння соціально-економічного рівня функціонування регіону.

5-й етап: на основі обробки отриманих на попередніх етапах даних розробляється регіональна програма соціально-економічного розвитку, що передбачає залучення як державних, так і приватних капіталовкладень.

6-й етап: визначаються механізми та інструментарій реалізації регіональної програми розвитку.

Метою регіональних програм є максимальне підвищення добробуту населення у плановому періоді. Рівень народного добробуту в розглянутому періоді характеризується комплексом рівнів задоволення абсолютних потреб населення протягом цього періоду.

Максимальний ріст добробуту населення об'єктивно обмежений ресурсами та потребами регіону, які повинні враховуватися при розробці програм. До них, в регіоні, належать: матеріальні, фінансові, трудові ресурси, наявні на початку планованого періоду; досягнутий рівень розвитку науки і техніки; ресурси на потреби загальнодержавного характеру (оборона, охорона навколишнього середовища в регіоні, зовнішньоекономічні зв'язки і т.д.) та інші.

Розробляються в програмному механізмі також заходи, що плануються на кілька років, і це надає певну стабільність для господарюючих суб'єктів регіону в умовах сучасного змінного ринкового середовища.

Програмування територіального розвитку стало головною формою реалізації регіональної соціально-економічної політики практично всіх розвинених країн. Кожен програмний механізм формально відображає завдання регіонального розвитку як спільну, узгоджену відповідальність усіх ланок управління. Регіональні програми відображають національні пріоритети, у них відбувається їх ранжування та ієрархічна побудова.

Регіональні програми, що розробляються повинні мати комплексний характер. Усі завдання в них є взаємозалежними. Вони не розділяються за ступенем важливості, оскільки жодне з них не може бути виключено з програми, тому що може призвести до порушення її цілісності.

Важливу роль у процесі формування і реалізації програм соціально-економічного розвитку відіграють спеціальні органи управління – проблемно-координаційні та аналітичні групи. При реалізації програм регіонального розвитку особливе місце займає діяльність по контролю виконання програмних завдань. Контроль дозволяє вия-

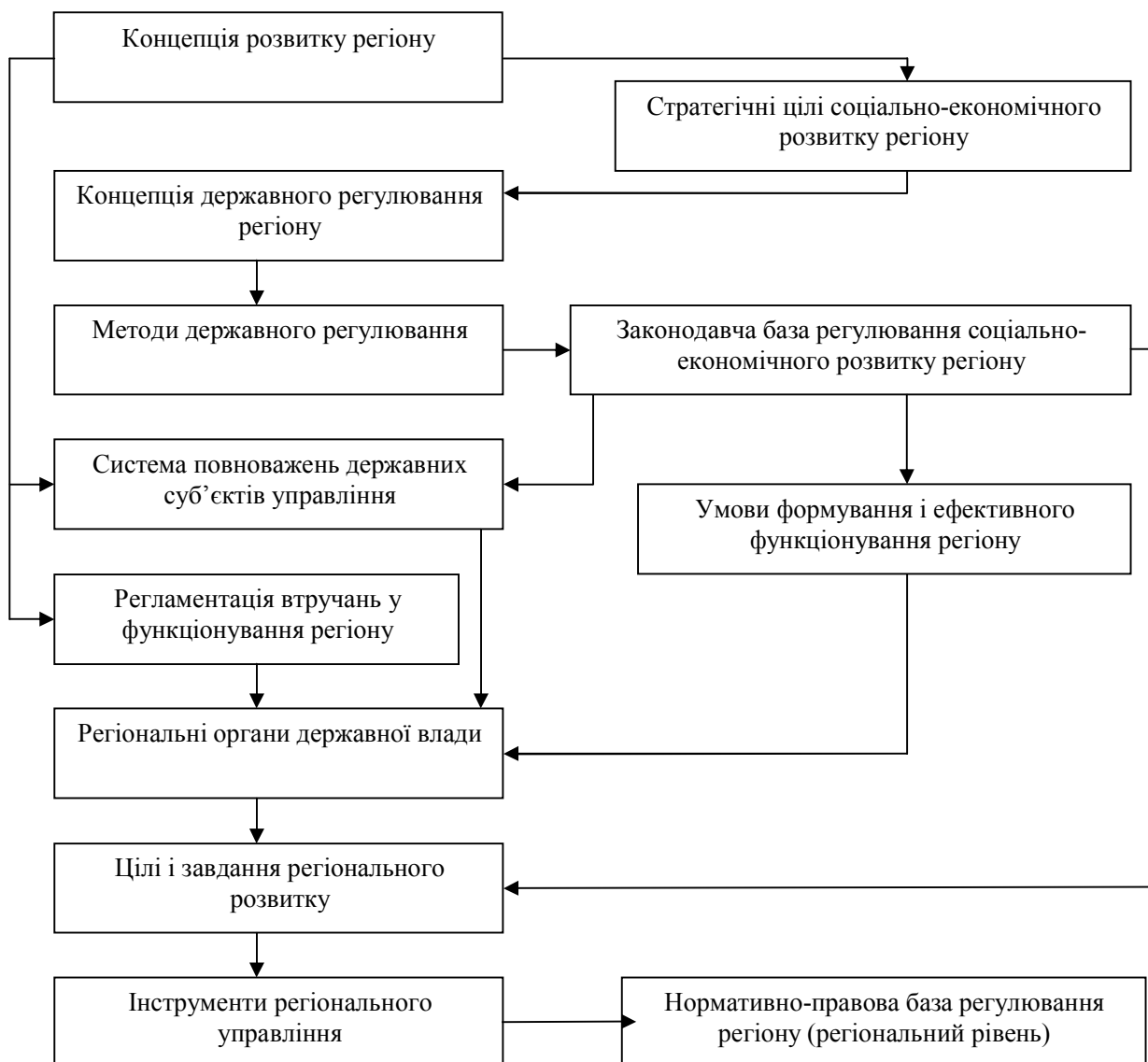


Рис. 3. Схема управління реалізацією програм соціально-економічного розвитку регіону

вити ступінь відповідності поточних фактичних показників запланованим і спрямувати на забезпечення окреслених у програмі цілей. Контрольні функції повинні здійснюватися на усіх етапах формування і реалізації програми: відбір проблем для вирішення програмним методом; проектування програми; реалізація програмних завдань; оцінка наслідків реалізації програми.

На рис. 3 наведена схема управління реалізацією цільових комплексних програм регіонального розвитку [5].

Наведена на малюнку схема управління реалізацією програм соціально-економічного розвитку регіону, яка побудована за галузевим принципом, сприятиме:

- 1) визначенню стратегічних цілей розвитку регіону;
- 2) отриманню важливої інформації про тенденції регіонального розвитку, результативність та ефективність обраної програми чи стратегії;

3) формуванню уявлення про поточний стан реалізації стратегії/програми;

4) виявленню попередніх результатів реалізації програмних документів;

5) коригуванню їхнього змісту, зокрема уточненню цілей, переорієнтації на досягнення реальних результатів;

6) підвищенню довіри громадськості до органів влади завдяки забезпеченню прозорості їхньої діяльності;

7) обґрунтуванню запитів щодо фінансування програм;

8) зосередженню зусиль усіх учасників реалізації стратегій чи програми задля досягнення запланованих цілей.

4. Висновки

Таким чином, програмно-цільовий підхід – це сучасний і високоефективний метод управління розвитком як організації, так і регіоном. Регіональні програми повинні мати пріоритетний фінансовий і управлінський режим, сувору цілеспрямованість

та адресність, перелік конкретних завдань і заходів, які узгоджені з їх безпосередніми виконавцями. У сучасних ринкових умовах господарювання програмно-цільове управління регіоном дозволить вирішити поставлені завдання та досягти цілей і певних результатів.

Розробка ефективних програм регіонального розвитку дозволить вирішити першочергові соціально-економічні проблеми та створити нові ефективні адміністративно-управлінські структури, які органічно вписуються в сучасний ринковий механізм функціонування регіонів.

Регіональна програма соціально-економічного розвитку повинна розглядатися як динамічна економічна система з обмеженими ресурсами та змінними цілями і векторами розвитку, що функціонує під впливом багатьох факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Тому у подальших наукових розвідках у цьому напрямі необхідно сформувати механізм реалізації та функціонування регіонального програмування та планування соціально-економічного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дідьківська Л. І. Державне регулювання економіки : навч. посібник // Л. І. Дідьківська, Л. С. Головка. – [5-те вид., стер.] – К. : Знання, 2006. – 213 с.

2. Закон України „Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України” // Урядовий кур’єр. – 2000. – 28 квітня.

3. Карпусь О. О. Планування соціально-економічного розвитку регіонів – основа макроекономічного планування національної економіки // О. О. Карпусь. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/12_KPSN.../63607.doc.htm

4. Савченко В. Ф. Методологічні засади розроблення програм соціально-економічного розвитку на регіональному рівні : Дис. д-ра наук: 08.00.03 – 2008.[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/349380.html>

5. Шкуренко О. В. Цільові програми як інструмент регіонального розвитку / О. В. Шкуренко. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.conf-contact.com/.../ek5_shkurenko.htm

6. Кузык Б. Н. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование : учебник/ Б. Н. Кузык, В. И. Кушлин, Ю. В. Яковец. – [3-е изд. доп.] – М. : ЗАО „Издательство „Экономика”, 2009. – 591с.

7. Комаров Н. Федеральные целевые программы: опыт разработки и осуществления / Н. Комаров // Экономист. – 2008. – № 3. – С. 42-50.

8. Мустафаев А. Модернизация в системе управления экономикой региона : [Метод. аспекты] / А. Мустафаев, В. Спиригин // Проблемы теории и практики управления. – 2010. – №8. – С.65-73.

9. Беднарчук Ю. П. Концептуальні засади стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіону // Ю. П. Беднарчук, С. М. Яковчук. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vnuvgrp/ekon/.../v47ek117.pdf

УДК 339.9:332.21+65.012.8

Яремко Л. А.

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ЗАГРОЗИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Анотація. Розглядається характер та структура зовнішньоторговельних загроз, що виникають на регіональному рівні, можливості їх попередження та подолання.

Ключові слова: міжнародна торгівля, зовнішньоторговельні загрози, експортна безпека, імпортна безпека

Yaremko L.

FOREIGN TRADE THREATS FOR THE REGIONAL DEVELOPMENT

Summary. Character and structure of foreign trade threats, which arise up at regional level, possibility of their warning and overcoming is analyzed.

Keywords: international trade, foreign trade threats, export security, import security

1. Вступ

Найпоширенішою формою регіональних зовнішньоекономічних зв'язків є міжнародна торгівля. К. Поланьї наводить міркування про те, що "...середньовічна комерція з самого початку розвивалась під впливом експортної, а не місцевої комерції" [7, с. 293]. Експорт залишається потужним стимулом та засобом розвитку регіональних еко-

номік. Міжнародна торгівля створює можливості придбання економічних благ дешевше, ніж коштує власне їх виробництво, не кажучи вже про блага, які неможливо взагалі виробляти внаслідок відсутності необхідних ресурсів. П. Кругман та М. Обстфельд трактують міжнародну торгівлю як "непрямий метод виробництва", оскільки експортуючи достатні, а то і надлишкові товари, отримуємо взамін

необхідні. “Безпосередньою причиною торгівлі завжди є той факт, що придбання благ ззовні обходиться дешевше (в грошовому вимірі), ніж їх виробництво у себе і навпаки” [4, с. 20].

Крім цього, діє ціла низка інших позитивних чинників міжрегіональної та міжнародної торгівлі, зокрема таких, як можливість отримання вигод від спеціалізації, вдосконалення виробництва, підвищення якості продукції, пов’язане з виходом на більш вибагливі ринки. Дж. С. Мілль приписує міжнародній торгівлі навіть здатність поліпшення “розумових та моральних якостей народу” [6, с. 344]. Торгівля є особливо важливою та корисною для регіону, оскільки допомагає долати обмеженість місцевого ринку.

Міжнародна торгівля здатна забезпечити пришвидшення розвитку, зростання ефективності територіальної економіки і на цій основі більш повного задоволення соціальних потреб громади. Йдеться, зокрема, про створення нових і більш кваліфікованих робочих місць, розширення асортименту та якості товарів, підвищення комфорту життя населення.

2. Огляд літературних джерел

Специфіка регіонів як підсистем макроекономічної системи дозволяє застосувати макроаналіз. Рецепти макроекономічної політики можуть застосовуватися і бути дієвими на регіональному рівні. Адже, як зазначають П. Кругман і М. Обстфельд, “відмінності між країнами і регіонами носять не якісний, а кількісний характер. І там, і там діють одні і ті ж рушійні сили, але у різному співвідношенні” [4, с. 246].

Вихід на світові ринки пов’язаний зі значними загрозами та небезпеками. Міжнародному економічному середовищу притаманні жорстка конкуренція, мінливість кон’юнктури, агресивне сприйняття та протидія новим учасникам ринку.

Проблеми зовнішньоторговельної безпеки активно досліджуються, свідченням цього є праці В. Андрійчука, З. Варналія, З. Герасимчук, Н. Мікули, А. Мокія, В. Сенчагова, В. Третяк, В. Чужикова. Однак, проблемам зовнішньоторговельної безпеки регіону, практично не приділяється уваги, за винятком праць Н. Мікули та П. Беленького, які частково розглядають це питання, аналізуючи значний

вплив прикордонної торгівлі на соціально-економічний розвиток транскордонних регіонів. Враховуючи сучасну тенденцію до регіоналізації процесів суспільного життя в умовах глобалізації, дослідження зовнішньоторговельних загроз на регіональному рівні набуває актуальності.

Метою статті є виявлення та систематизація загроз, що виникають у процесі здійснення зовнішньоторговельних операцій суб'єктами підприємництва регіону.

3. Зовнішньоторговельна безпека

Здійснення зовнішньоторговельної діяльності пов’язане з появою численних загроз та небезпек як для безпосередніх учасників, так і для регіону загалом. Вони обумовлені двома основними чинниками: вибраною моделлю зовнішньоторговельної політики і обсягами експорту та імпорту продукції. Слід зазначити, що за визначенням СОТ (2008 рік), функціональна (зовнішньоторговельна) відкритість економіки України становить 97% [8, с. 38]. Другим їх детермінантом виступає обсяг зовнішньоторговельного обороту. У разі його зростання збільшуються і масштаби загроз. Їх можна розділити на дві основні групи: пов’язані з експортом продукції та пов’язані з імпортом продукції.

4. Експортні загрози

Експортні загрози обумовлені значущістю вивозу товарів, їх роллю у розвитку регіональної економіки. Сьогодні можна сказати, що практично всі країни світу залежать від експорту. Світовий експорт товарів швидко зростає, значно випереджаючи зростання ВВП країн світу. Середньосвітова експортна квота торгівлі товарами становила майже 25%.

Україна відносно швидко утвердилася на світових ринках, зайняла там певні позиції. Можна стверджувати, що експорт виступає як важливий чинник економічного зростання, яке все більше набуває характеру експортоорієнтованого. До того ж, доходи від експорту становлять майже 60% загальних надходжень в іноземній валюті.

Зважаючи на зазначені вище незаперечні вигоди, все ж слід брати до уваги наявність значних загроз та небезпек експортної діяльності як для країни загалом, так і для її регіонів. Основні з них подані на рис 1.

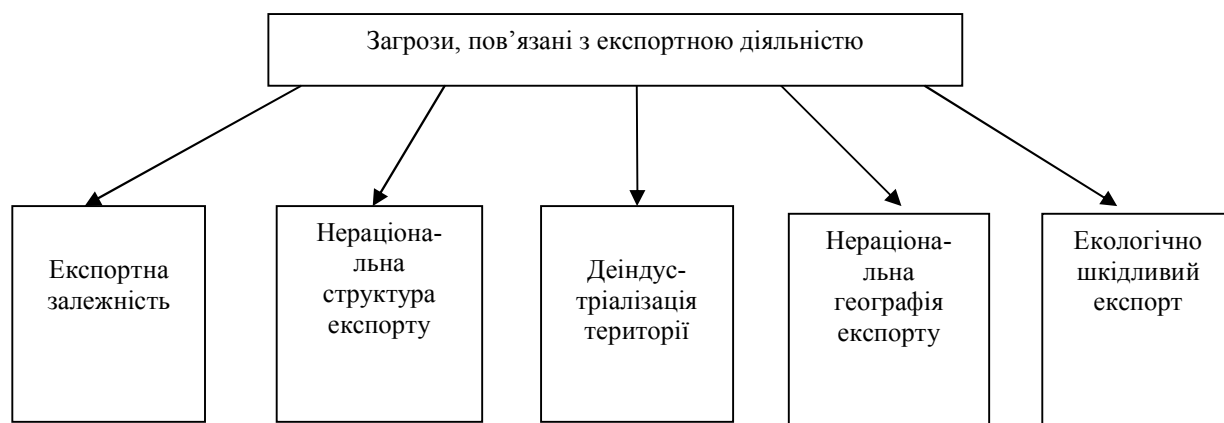


Рис. 1. Основні експортні загрози

Експортозалежність окремих країн є різною і пов'язана, зокрема, з розмірами економіки. Проглядається така закономірність: чим меншим є економічний потенціал країни, тим більшою є залежність від експорту. Більші за кількістю населення та обсягами території країни володіють потужнішим виробничим потенціалом, більш містким внутрішнім ринком, що робить їх менш залежними від вивезень. На обсяг реальної експортної квоти впливає і низка інших чинників, зокрема таких, як рівень економічного розвитку, забезпеченість корисними копалинами, родючими землями та інше.

Для України з її ресурсним потенціалом і статусом "торговельної держави" прийнятною і безпечною була б експортна квота у 25-30%. Науковці Національного інституту проблем міжнародної безпеки визначили порогове значення українського експорту у 50% від ВВП [2, с. 59].

В окремих регіонах України, таких як Луганська, Дніпропетровська, Запорізька, Донецька, Закарпатська, Миколаївська областях значення експортної квоти перевищує порогове значення. Висока експортна залежність робить економіку України та її регіонів надзвичайно вразливою на можливі зовнішні зміни.

Ситуація в країні репродукується на регіональному рівні. Загрози тут можуть мати більш важкі наслідки. Це стосується, передусім, експортноорієнтованих регіонів, зокрема Дніпропетровського, Донецького, Запорізького, Луганського, міста Києва, на які в 2008 році припадало 71,6% товарного експорту країни. Для інших регіонів з меншим економічним і експортним потенціалом значне скорочення вивезень теж може мати дуже негативні наслідки. І це підтвердила криза 2008-2009 рр.

Іншою національною та регіональною загрозою є *нераціональна структура експорту*. Її можна назвати "дитячою хворобою" багатьох країн, що розвиваються, а також країн з перехідною економікою. Щодо українського експорту необхідно зазначити, що його структура сформувалася і продовжує розвиватися майже стихійно. Внаслідок цього в експортній царині маємо нераціональну структуру експорту, надмірну їх концентрацію у вузькому колі експортних галузей. Досить вказати на те, що у 2008 р. 75,4% номенклатури товарного експорту становили товари низького ступеня переробки: продукція металургійної промисловості, мінеральні продукти, сільськогосподарська сировина і харчові продукти, вироби хімічної промисловості. І в той же час на продукцію машинобудування, транспортні засоби та приладобудування припадало лише 16,0% [9, с. 264]. Порівняння ситуації з нашими найближчими західними сусідами свідчить про значне відставання в раціоналізації експорту. Так, експорт сировини і товарів з низькою доданою вартістю з України в 4-10 разів перевищує аналогічні показники для Чехії, Угорщини та Польщі. І в той же час експорт продукції українського машинобудування у 2-5 разів нижчий, ніж у цих країнах.

За такої структури вивезень цілком реальною стає небезпека втрат, що впливає із зниження цін на сировинні продукти. Розвиток подій у цьому

секторі світового ринку може виявитися парадоксальним. Зростання фізичних обсягів вивезень не поліпшує, а навпаки, погіршує фінансову ситуацію експортерів. Це пояснюється тим, що розширення пропозиції певних товарів на світовому ринку веде до зниження їх цін і наступні партії товарів реалізовуватимуться за більш низькими цінами. Дослідник з Колумбійського університету США Д. Бхагваті описав це явище, як теорію, що отримала назву "розорювального зростання". Були визначені три умови, за яких експортна діяльність може стати руйнівною [5, с. 97-98]: економічне зростання має експортноорієнтований характер; зовнішній попит на експортовані товари є нееластичним за ціною, так що зростання пропозиції веде до значного падіння цін; обсяги вивезень з країни є достатньо великими для того, щоб зниження цін переважало вигравш від збільшення обсягів поставок. Існує й інша небезпека для експортерів, пов'язана з погіршенням світової економічної кон'юнктури.

Це одним негативним наслідком структурного деформування експорту є *загроза деіндустріалізації території*. Цю ситуацію дослідив і описав ще в 1955 році Т. Рибчинський. Інтенсивний розвиток одного із секторів (галузей) економіки, зорієнтованого на експорт, залучає фактори виробництва з інших. Це збільшує обсяги виробництва і доходи цього сектора, скорочуючи обсяги виробництва та доходи інших секторів. Модель, створена для двох секторів, отримала назву теореми Рибчинського: "...при незмінних цінах та наявності в економіці лише двох секторів, зростання одного із факторів виробництва веде до скорочення випуску одного з товарів" [5, с. 95]. Насправді ж, теорема має ширший діапазон впливу. Йдеться про те, що зміна ситуації в одній галузі позначається на становищі низки інших.

Це знайшло відображення в так званій "голландській хворобі". Така небезпека існує і для України. Зроблений акцент на експорт продуктів металургії та хімічних виробів призводить до концентрації доходів та ресурсів саме в цьому секторі економіки, обмежуючи розвиток експорту промислових та високотехнологічних товарів.

На жаль, Україна представлена на світовому ринку головним чином сировинними товарами та з низьким ступенем переробки. Частка цих товарів у загальному експорті наближається до трьох четвертих. Понад 20% припадає на продукцію переробної промисловості. Високотехнологічну продукцію представляють лише авіаційна, суднобудівна, військового призначення продукція та деякі інші товари. У 2006 р. частка високотехнологічного експорту становила 4,6%, а у 2008 р. – вже менше 3% [3, с. 24].

Прогресивно безпечний розвиток економіки вимагає досягнення таких параметрів експорту: частка в експорті продукції обробної промисловості – 40%; частка в експорті високотехнологічної продукції – 10-15%. Це можна вважати своєрідними індикаторами досягнення рівня безпечного розвитку економіки країни та регіону, які існують у світовій практиці.

Ще однією загрозою є *нераціональна географія експорту*. Хоча у 2008 році Україна торгувала з 216 країнами світу, основні експортні потоки спрямовувались до країн СНД та ЄС. Так, частка перших склала 35,3% вивезень товарів (до Російської Федерації – 23,6%), других – 26,9% [9, с. 367]. Отже, окремі географічні ринки для українського “критичного експорту” є доволі локалізованими і вразливими.

Небезпеку для території несе і *екологічно шкідливий експорт*. До цієї категорії можна віднести продукцію хімічної, металургійної промисловості, експлуатацію теплових електростанцій тощо. Саме вони в країнах, що розвиваються, чи країнах з перехідною економікою часто становлять експортний потенціал економіки. Протидія екологічно шкідливому експорту є передусім регіональною проблемою, оскільки “брудні” виробництва вирізняються локальною концентрацією. Як зазначає Р. Фільчак, “...відповідальність за створення сприятливого середовища, в якому буде переважати екологічна справедливість, лежить на місцевих урядах” [10, с. 5]. Україна є яскравим прикладом цього. Відомо, що основна частина сучасного експортного потенціалу країни зосереджена в Донецько-Криворізькому регіоні. Його головна спеціалізація – металургійна продукція: прокат та заготовки з чорних металів. У довгостроковій перспективі така спеціалізація неминуче призведе до закріплення за регіоном несприятливого “геоекономічного статусу”: території–носія екологічно брудного виробництва.

Варто звернути увагу на ще одну небезпеку, з якою зіткнулося світове співтовариство у зв’язку з експортною діяльністю. Вона кваліфікується як обмеження прав працівників. Її суть полягає в тому, що окремі уряди та компанії з метою створення конкурентних переваг для експортної продукції практикують погіршення умов та оплати праці найманих працівників. Колишній секретар Міжнародної конфедерації вільних профспілок Б. Джордан із сумом зазначає: “Торгівля замість того, щоб бути джерелом покращення умов життя та праці за рахунок ресурсів, що забезпечуються більш високим експортом, занадто часто ставала джерелом не-

щастя, оскільки уряди на ділі звужували права робітників, щоб звести до мінімуму витрати на оплату праці” [8, с. 273].

Щодо українського експорту, то він є незбалансованим та вразливим за усіма зазначеними параметрами. Напрошується логічний висновок про надмірну залежність економіки країни та її регіонів від вивезень, що наражає їх на відчутні загрози і небезпеки.

5. Загрози від імпорту продукції

Іншу групу зовнішньоторговельних загроз становлять *загрози, пов’язані з імпортом продукції*. Зовнішня торгівля, як відомо, формується із двох основних потоків: експорту та імпорту. Якщо про загрози експорту стали говорити порівняно недавно, принаймні в добу господарської глобалізації, то про такі ж щодо імпорту – здавна. Це зафіксовано вже в першій системній теорії зовнішньої торгівлі, створеній меркантилістами. Розглядаючи зовнішню торгівлю як основне джерело збагачення країни, меркантилісти робили акцент на експорті, який забезпечував надходження в країну грошей (золота). Натомість імпорт призводив до їх відпливу. Тому вони засадничо виступали за обмеження, мінімізацію ввезень. Ці ідеї зберігають свій вплив і сьогодні, відверто чи завуальовано реалізуються більшістю країн світу. Авторитетні французькі науковці І. Бернар та Ж.-К. Коллі вже в наші дні заявляють: “В кінцевому підсумку імпорт терплять не за вигоди, які він дає, а як плату, що збирається з кожного, хто хоче мати доступ на світовий ринок” [1, с. 53].

Проте, поряд із тими, хто виступає проти імпорту існують і його прихильники. До найавторитетніших належать Дж. с. Мілль. На його думку, “вигода торгівлі полягає не в продажі товарів, як думали в певний час. Навпаки, оскільки продаж товарів слугує засобом придбання товарів, нація позбавляється *справжньої вигоди торгівлі – імпорту*, якщо не зуміє спонукати інші нації взяти які-небудь її товари в обмін...” [6, с. 460]. [виокремлено нами – Л.Я.]

Коло загроз, пов’язаних з імпортною діяльністю, представлено на рис. 2.



Рис. 2. Основні загрози, пов’язані з імпортною діяльністю

Небезпечною для країни та регіону є *висока імпортна залежність*. За цих умов внутрішній соціально-економічний розвиток є значною мірою підпорядкований подіям та рішенням, що перебувають за межами нашого впливу.

Україна та її регіони перебувають у стані високої імпортової залежності. За 6 років обсяги імпорту в регіони України зросли в 2-9 разів. Відомо, що власне виробництво забезпечує лише 2/3 товарних ресурсів країни з промислової продукції. Імпортна залежність стає реальною загрозою тоді, коли вона стосується життєво важливих і незамінних продуктів та ресурсів. Їх прийнято називати критичним імпортом. Проблемним в Україні є енергетичний сектор. Він, поки що, здатний забезпечити приблизно половину національних потреб в енергоносіях.

Залежність від імпорту вуглеводнів у світі розглядається як питання економічної безпеки. Вважається, що імпорт стратегічно важливого ресурсу, якщо він перевищує 30%, не дозволяє країні проводити цілком незалежну політику. Якщо рівнятися на цей показник, то Україна перебуває в стані надзвичайної небезпеки. Виникнення енергетичних і політичних світових чи регіональних криз, тиск та шантаж з боку монопольних постачальників можуть буквально паралізувати економіку країни та регіонів.

Іншою зовнішньоекономічною небезпекою є *нераціональна структура імпорту*. Оптимальний склад імпорту визначається для кожної країни чи регіону з урахуванням забезпеченості їх природними та іншими ресурсами, завдань, що їх вирішує громада. Щодо українського імпорту, то його структуру лише певною мірою можна вважати економічно обґрунтованою для даного етапу розвитку економіки. У 2008 році на інвестиційні товари: сировину, енергоносії, матеріали, машини та устаткування припадало понад 50% завезень, у тому числі на останню позицію – 15,6% [9, с. 264]. Оптимізація імпорту повинна відбуватися за рахунок раціоналізації енергоспоживання (зниження енергомісткості виробництва, яке у 3-5 разів вище, ніж у розвинених країнах), імпортозаміщення щодо продукції легкої промисловості, виробництва побутової техніки, а також низки машин та обладнання. Це дозволить повніше використати можливість імпорту як чинника соціально-економічного розвитку країни та регіонів.

Небезпека криється і в *недостатній географічній диверсифікації імпорту*. Усталена світова практика свідчить, що безпека в постачанні товарів критичного імпорту, зокрема енергоносіїв, досягається за наявності не менше трьох постачальників. Так, вимоги Європейського Союзу передбачають наявність не менше ніж двох постачальників ядерного палива і трьох – інших видів енергоносіїв.

З імпортом пов'язана ще одна загроза – *втрати окремих секторів внутрішнього ринку*. Це відбувається за умови усунення держави від керівництва зовнішньоторговельними потоками і невідготовленого “відкриття” внутрішнього ринку. Така ситуація була в перші роки незалежності

країни, як наслідок вітчизняний ринок майже цілком заповнили іноземні товари. Це, зокрема, стосується ринку продовольства, побутової техніки та інших споживчих товарів. Економіка і суспільство зазнало величезних втрат: витіснення національного товаровиробника, масове безробіття, заповнення ринку низькопробною та неякісною продукцією. Країна на тривалий час опинилася у глибокій економічній кризі.

Необхідно звернути увагу і на *небезпеку неякісного імпорту та контрабанди*. Ринки низки молодих країн наповнюються неякісною, а то й просто шкідливою для здоров'я продукцією. Значних збитків країні та регіонам завдає контрабанда товарів. При цьому слід врахувати, що таким чином або за тінювими схемами в країну потрапляють близько 80% товарів широкого вжитку. Боротьба з неякісним та контрабандним імпортом є обов'язковою не лише для державних, а й для регіональних органів. Саме прикордонні регіони насамперед відчують на собі його негативні наслідки.

Імпортна безпека досягається товарною та географічною збалансованістю завезень; відсутністю загрози вітчизняним споживачам, товаровиробникам та довікілью.

6. Висновки

Наведене дозволяє зробити висновки про те, що безальтернативність і незаперечна вигідність зовнішньої торгівлі поєднуються із наявністю значних небезпек, що породжуються нею. Вони охоплюють усі аспекти та види зовнішньоторговельної діяльності і стосуються не лише торговельних процедур, таких як експорт та імпорт, а й їх збалансованості з іншими економічними процесами. Це торкається не тільки внутрішньорегіональних, а й макроекономічних та глобальних процесів. Якщо деяким загрозам можна протидіяти тактично, то для розв'язання інших потрібно розроблення спеціальної стратегії та довгострокових заходів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бернар И. Толковый экономический и финансовый словарь: В 2-х т. / И. Бернар, Ж.-К. Коли. – Т.1; [пер. с фр. под общ. ред. Л. В. Степанова]. – М.: Международные отношения, 1994. – 784 с.
2. Інвестування української економіки: монографія / [за ред. А. І. Сухорукова]. – К.: Національний інститут проблем міжнародної безпеки, 2005. – 440 с.
3. Кабінет Міністрів України. До парламентських слухань на тему: „Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів”. Інформаційно-аналітичні матеріали. Світовий досвід та вітчизняна практика забезпечення розвитку інноваційної діяльності / Економіст. – 2009. – № 6. – С. 18 – 27.
4. Кругман П. Международная экономика. Теория и политика / П. Кругман, М. Обстфельд; [пер. с англ. Н. Л. Фролова, П. А. Отмахов, Л. П. Чихун и др.]. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 799 с.

5. Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей / П. Х. Линдерт; [пер. с англ.; общ. ред и предисл. О. В. Ивановой].– М.: Прогресс, 1992.– 520 с.

6. Милль Дж. С. Основы политической экономии /Дж.С. Милль; [пер с англ.; общ. ред. члена-корреспондента АН СССР А.Г. Милейковского] // Экономическая мысль Запада: В 3-х т. Т. II – М.: Прогресс, 1980.– 495 с.

7. Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени / К. Поланьи; [пер. с англ. А.А. Васильева, С. Е. Федорова, А. П. Шурбелева; под общ. ред. С. Е. Федорова].– СПб.:Алетейя, 2002.– 320 с. – (Рак Britannica).

8. Роль Всемирной торговой организации в глобальном управлении / [пер.с англ.; под. ред. С. Сэмсона].– М.: Изд-во “Весь мир”.– 2004. – 298 с.

9. Статистичний щорічник України за 2008 рік / Державний комітет статистики України. – К.: Державне підприємство „Інформаційно-аналітичне агентство”, 2009. – 568 с.

10. Фильчак Р. Экологическая справедливость помогает справиться со многими проблемами на местном уровне / Р. Фильчак // Государственное управление в переходных экономиках. – 2004. – Лето. – С. 3 – 7.

3. БАНКІВСЬКА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 336.71

Кушнір Л. П., Волохов В. І., Дудін С. А.

ВПЛИВ ВПРОВАДЖЕННЯ УГОДИ БАЗЕЛЬ-3 НА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ УКРАЇНИ

Анотація. Розглядається положення нової угоди Базель-3. Аналізується її можливий вплив на розвиток світової банківської системи та на діяльність банків в Україні. Доведено, що прийняття угоди Базель-3 направлено на зміцнення стійкості світової банківської системи, але в першу чергу країн G20.

Ключові слова: Базель-3, статутний капітал, регулятивний капітал, буферний капітал, антициклічний резерв

Kushnir L., Volokhov V., Dudin S.

IMPLEMENTATION OF AGREEMENT BASEL-3 AND ITS INFLUENCE INTO ACTIVITY OF BANKS IN UKRAINE

Summary. The article deals with the provisions of the new Basel agreement 3. Analyzed its potential impact on the global banking system and banks' activities in Ukraine. It is proved that the adoption of Basel-3 agreement aimed at strengthening the resilience of the global banking system, but is primarily concerned countries G20.

Keywords: Basel-3, common equity capital, total capital, capital conservation buffer, countercyclical capital buffer

1. Вступ

Як відомо, стан банківської системи є індикатором економічних процесів на національному та глобальному рівні. Свідченням цього може бути ефект, який відбувся після банкрутства одного з провідних світових банків Lehman Brothers Holdings, що стало поштовхом до фінансової кризи. Тому її (банківської системи) оздоровлення є катализатором та необхідною умовою відновлення економічного зростання.

Для зміцнення стійкості банківської системи важливу роль відіграє ефективне регулювання. В умовах глобалізації особливої актуальності набувають директиви та рекомендації наднаціональних фінансових регуляторів, які знаходять своє відображення в національному законодавстві певної країни в адаптованому вигляді. Це, в свою чергу, сприяє координації економічної політики, направленої на подолання наслідків світової фінансової кризи.

Одним з документів, який направлений на регулювання світової банківської системи, є "Міжнародна конвергенція щодо вимірювання та вимог до капіталу" Базельського комітету по банківському нагляду, що в банківському лексиконі звучить як угода Базель-1 та угода Базель-2. Проте в листопаді 2010 р. в Сеулі на Саміті Великої Двадцятки (G20) було ухвалено нові положення, які отримали назву Базель-3. Фактично, вони є продовженням та вдосконаленням угод Базель-1 та Базель-2. Як відомо, Базель-1 застосовувався переважно для позначення вимог до рівня капіталу та розподілу капі-

талу на три рівні. В другій угоді більший акцент було зроблено на поліпшення системи управління кредитним ризиком та вдосконалення пруденційного нагляду. Положення угоди Базель-3 ґрунтуються на підвищенні вимог до формування капіталу першого рівня та вимірювання рівня величини капіталу першого рівня і статутного капіталу.

2. Огляд літературних джерел

Серед українських вчених питання впровадження угоди Базель в Україні досліджували М. В. Литвин [1], Т. М. Болгар [2], О. Хаб'юк [3; 4], В. Кротюк, О. Куценко [5]. Більшість праць присвячені впровадженню в практику діяльності банків положень угоди Базель-2. Проте, останнім часом простежувалися думки про необхідність перегляду положень Базель-2. Так Д. М. Дмитренко зазначає, що дана угода вже не відповідає сучасним вимогам і потребує перегляду [6].

3. Впровадження угоди Базель-3 та вимоги до неї

Перші кроки до прийняття принципів угоди Базель-3 були зроблені ще в грудні 2009 р., коли Базельський комітет по банківському нагляду при Банку міжнародних розрахунків випустив пакет документів, які носили рекомендаційний характер і були спрямовані на вдосконалення існуючих стандартів банківського регулювання.

Було визначено дві групи недоліків, які необхідно терміново усунути [6]:

1) ризику властиві торговельному портфелю;

2) ризики пов'язані з мінімальними вимогами достатності капіталу.

Комітетом було запропоновано додаткові заходи, спрямовані на підвищення достатності капіталу:

- запроваджено вимоги з розрахунком коефіцієнта вартості ризику в кризовій ситуації (Stressed Value-at-Risk);

- формування додаткових резервних відрахувань для покриття ризику дефолту торговельного портфелю;

- запровадження динамічного резервування, при якому резерви на можливі втрати формуються на фазі кредитного буму й витрачаються в період кризи, не створюючи тиску на рентабельність та власний капітал.

Таким чином, дані рекомендації були направлені на вдосконалення існуючих стандартів банківського нагляду задля підвищення стійкості світової банківської системи в умовах впливу кризових явищ.

Варто зазначити, що хоча в Україні діють вимоги Базель-1, а Базель-2 лише розглядається, даний показник було підвищено Національним банком ще в 2004 році до 10%. Причому для спеціалізованих клірингових та інвестиційних банків норматив Н2 (капітал/активи, зважені на ризик) становить 20%, а норматив Н3 (капітал/ сукупні активи) повинен становити не менше 12% [7].

Також при суттєвому нарощуванні кредитного ризику на фоні значного росту кредитних операцій, можливе формування "антициклічного резерву" від 0% до 0,25% від статутного капіталу. Формування даного резерву повинно знизити втрати при циклічних коливаннях кредитних ринків. Створення антициклічного резерву як і буферного капіталу є нововведенням, оскільки в попередніх угодах не було передбачено відрахувань від статутного капіталу.

Реалізація нових стандартів означає для багатьох банків необхідність залучення нових ліквідних коштів, в першу чергу за рахунок емісії акцій.

Таблиця 1

Вимоги до капіталу, % до активів зважених на ризики

Капітал	Базель - 2	Базель - 3
Статутний капітал		
Мінімальний	2,0	4,5
Буферний капітал (заморожений резерв)	-	2,5
Необхідний	-	7,0
Капітал 1-го рівня (Tier 1)		
Мінімальний	4,0	6,0
Необхідний	-	8,5
Регулятивний капітал		
Мінімальний	8,0	8,0
Необхідний	-	10,5
Антициклічний резерв		
Необхідний	-	0,25

Джерело: <http://www.basel-iii-accord.com/>

В таблиці 1 показано основні вимоги щодо капіталу відповідно до положень Базель-2 та Базель-3.

Отже, згідно з новою угодою, буде збільшено розмір статутного капіталу з 2% до 4,5%. Причому банки будуть змушені створювати додаткові „заморожені” резерви, так званий буферний капітал у розмірі 2,5% від статутного капіталу банку після відрахування дивідендів. У випадку, коли банки не будуть дотримуватись даної вимоги, вони будуть вимушені знижувати виплату бонусів своїм працівникам та дивідендів власникам. Таким чином необхідний розмір статутного капіталу по відношенню до активів, зважених на ризик буде становити 7%, тобто дорівнювати сумі мінімального значення та розміру буферного капіталу.

Капітал першого рівня буде збільшено з 4% до 6%. З урахуванням буферного капіталу ця норма становитиме 8,5%.

Не відбулося змін щодо показника відношення регулятивного капіталу до активів, який залишився на рівні 8% (10,5% з буферним капіталом).

Відповідно до результатів досліджень, проведених Базельським комітетом, для відповідності приведених норм банкам потрібно буде докласти значних зусиль для нарощування капіталу. У зв'язку з цим реалізація нових стандартів буде відбуватися поетапно, що дозволить акумулювати капітал та водночас забезпечувати фінансування кредитно-інвестиційних операцій. Запровадження нових вимог буде поступовим, і реформа повинна бути завершена в 2019 році. В таблиці 2 показано, яким чином буде відбуватися впровадження заходів норм у свою діяльність.

Нормативи, які стосуються статутного капіталу та капіталу першого рівня будуть поступово підвищуватись з 2013 до 2015 рр, а вимоги по формуванню буферного капіталу вводяться з 2016 року і поступово будуть посилюватись до 2019 року включно.

З метою моніторингу показників роботи банків у перехідний період Базельський комітет посилить контроль за звітністю, а також продовжить

нагляд за впровадженням нових стандартів на фінансових ринках, реагуючи на виникнення непередбачених обставин.

Згідно з заявою помічника президента Російської Федерації А. Дворковича в рамках саміту G20 в Сеулі, норми, прийняті Базельським комітетом, мають відтермінований характер, і дають банкам перехідний період для досягнення конкретних показників, зокрема, достатності капіталу. Якщо всі банки будуть робити це зараз, вони будуть змушені знизити свою кредитну активність та підвищити вартість капіталу, що може призвести до сповільнення темпів економічного росту. Такий сценарій небажаний, і краще дотримуватись термінів, які зазначені в рішенні Базельського комітету. Також в даній ситуації важливим є адекватна позиція рейтингових агентств, інакше вони будуть ставити більш низькі рейтинги тим, хто не досягає більш високих показників [8].

Загалом, підвищення капіталізації і формування додаткових резервів повинно сприяти підвищенню фінансової стійкості банків, і, відповідно, світової банківської системи. Тим не менше, як показав досвід, підвищення вимог до формування капіталу не завжди є запорукою надійності фінансових установ.

За даними Macroeconomic Assessment Group, при збільшенні капіталізації на 2 відсоткових пункти при збереженні об'ємів та структури активів, 20 найбільших банків Єврозони будуть змушені збити вливання в капітал першого рівня близько 114 млрд євро [9]. З іншого боку, у випадку оцінки дій по залученню ресурсів як достатньо дорогих та вимагаючи значних витрат акціонерів, банки можуть вибрати стратегію направлену на скорочення об'ємів кредитно-інвестиційних операцій або взагалі не нарощувати в подальшому доходні активи. Це, в свою чергу, може призвести до зниження забезпеченості фінансовими ресурсами компаній, які працюють у реальному секторі економіки. Також, згідно з дослідженнями Macroeconomic Assessment Group, збільшення капіталізації на 1 відсотковий пункт протягом чотирьох років призводить до зниження ВВП на 0,16% [9]. Тому, окрім підвищення нормативів капіталу, необхідно приймати відповідні міри, направлені на покращення якості активів, формування запасу ліквідності та вдосконалення менеджменту банківських установ.

4. Вплив угоди на діяльність банків України

Що ж до впровадження нових положень Базель-3 в практику діяльності банків України, то ситуація є доволі невизначеною, оскільки останнім часом відбувалися дискусії щодо імплементації Базель-2 в Україні, а законодавство ґрунтується на положеннях угоди Базель-1. Положення Базель-3 стосуються в основному вимог капіталу, які в Україні є суворими. Як ми вже зазначили, окрім того, що Національним банком було підвищено вимоги нормативу Н2 до 10%, також було підвищено розмір регулятивного капіталу з 10 млн євро до 120 млн грн, причому регулятивний капітал не повинен бути меншим за статутний [7]. Серед

вітчизняних банків лише Укрсоцбанк повністю відповідає стандартам Базеля-2.

На думку начальника управління контролю та відповідності стандартам Базель-2 в Укрсоцбанку О. Краснокутської, впровадження Базель III вплине на Україну опосередковано, оскільки сьогодні наш банківський сектор працює відповідно до стандартів Базель-1, і імплементація других стандартів є виключенням. Ці вимоги реалізували переважно банки з іноземним капіталом. На її думку, світові і європейські банки будуть вимагати від українських дочірніх компаній відповідати третім стандартам Базеля. Але це, швидше за все, відбуватиметься поетапно і в рамках індивідуального переходу, НБУ навряд чи стане адаптувати свою нормативну базу до нових світових стандартів. Для вітчизняного ринку в найближчий час основну роль зіграє звичайне підвищення вимог до розміру капіталу [10].

З іншого боку, неопосередкований вплив Базель-3 на країну не можна недооцінювати. По-перше, у європейських компаній, які зіткнулися з подорожчанням позикових коштів і ростом витрат, буде менше можливостей для здійснення прямих інвестицій. До того ж, зарубіжні інвестори, які здійснюють операції в Україні, оцінюють їх як високо ризикові [11]. По-друге, материнські структури навряд чи будуть підтримувати свої дочірні банки в Україні як це вони робили раніше. Оскільки самі будуть змушені вливати кошти в збільшення капіталу.

На думку голови правління банку “Форум” Я. Колесника, не варто очікувати виходу іноземних банків з України, всі хвилювання з цього приводу є надуманими. Однак, європейським фінансовим інститутам доведеться “просити” кошти в акціонерів або шукати нових інвесторів, оскільки розвиватись за рахунок позик буде проблематично. Інші установи будуть змушені розпродати свої активи [12].

Але потрібно зазначити, що впровадження базельських стандартів є необхідним для стабілізації українського фінансового ринку, а також важливою та невід'ємною частиною в рамках міжнародної інтеграції України.

На даний момент на розгляді Верховної ради знаходиться законопроект (№ 0884), який передбачає підвищення вимог до мінімального розміру статутного капіталу до 500 млн грн з метою забезпечення захищеності вкладників [13]. У випадку прийняття даного законопроекту, значення будуть мати терміни введення нової норми та дії регулятора по контролю за її виконанням. Можна очікувати, що ряд банків не зможе акумулювати необхідний об'єм засобів для підвищення капіталізації. Це може призвести не тільки до злиття та поглинання в банківській системі, скільки до навмисного виведення засобів з ряду банків на пов'язані структури з подальшим банкрутством, що, в свою чергу, може спровокувати відтік ресурсів фізичних осіб із фінансових установ після кількох подібних банкрутств [11].

Постаттне впровадження вимог Базель 3, починаючи з 1 січня кожного року (штрихування означає перехідний період)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Частка позикових коштів (обмеження фінансового левериджу)	моніторинг		Паралельне виконання 1 січня 2013 - 1 січня 2017. Розгляд починається з 1 січня 2015 р.					Перехід до Опори 1	
Мінімальний розмір статутного капіталу, %	-	-	3,5	4,0	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5
Буферний капітал, %	-	-	-	-	-	0,625	1,25	1,875	2,5
Мінімальний розмір статутного капіталу плюс буферний капітал	-	-	3,5	4,0	4,5	5,125	5,75	6,375	7,0
Мінімальний розмір капіталу 1 рівня, %	-	-	4,5	5,5	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0
Мінімальний розмір регулятивного капіталу, %	-	-	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0
Регулятивний капітал плюс буферний капітал, %	-	-	8,0	8,0	8,0	8,625	9,125	9,875	10,5
Інструменти капіталу, які більше не кваліфікуються як непрофільні капіталу 1 рівня або капіталу 2 рівня (гібридні інструменти)	-	-	Припинено на термін понад 10 років, починаючи з 2013						
Ліквідність покриття	Починається період спостереження				Вводиться мінімальний стандарт				
Коефіцієнт стабільного фінансування	Починається період спостереження	Починається період спостереження						Вводиться мінімальний стандарт	

Джерело: <http://www.basel-iii-agreement.com/>

Попередні угоди Базеля мали рекомендаційний характер, зараз ставлення наглядових органів до виконання вимог даної угоди буде більш суворим, буде посилено нагляд з їхнього боку. Базель-3 передбачає зростання вимог до коефіцієнта статутного капіталу з 2% до 4,5%; капіталу першого рівня з 4% до 6%; банки будуть змушені формувати починаючи з 2016 року буферний (резервний капітал) у розмірі 2,5% від статутного капіталу; також планується створення антициклічного резерву у розмірі 0,25% від статутного капіталу в період кредитного буму, щоб створити сприятливі умови при настанні кризових явищ.

Для того, щоб нові вимоги не були обтяжливими для банків та економіки, реформування буде відбуватися починаючи з 2013 року до 2019 року. Щодо ефекту нових вимог, то західні експерти найбільший акцент роблять на тому що може відбутися укрупнення добре капіталізованих банків, у випадку якщо менші банки не зможуть знайти достатньо коштів для виконання вимог, що може навіть призвести до монополізації в банківському секторі. Прийняття даних вимог дозволить великим банкам, показники капіталу яких вже відповідають вимогам, здійснювати кредитно-інвестиційну діяльність без обмежень, у той час як менші банки будуть спрямовувати зароблені кошти не на розширення діяльності, а на збільшення капіталу. В таких умовах посилиться позиція великих, капіталізованих банків, які в основному є системоутворюючими [14]. Також Базель-3 може відвернути інвесторів від банківського сектору у зв'язку з тим, що для виконання нових вимог можуть бути урізані виплати дивідендів. Ще одним можливим варіантом розвитку подій може стати посилення контролю з боку держави за банками, якщо банки не зможуть знайти кошти, і звернуться за допомогою до держави. Крім того, уряди зможуть фінансувати приватні банки до січня 2018 року [15].

Для України впровадження нових вимог буде мати опосередкований характер, враховуючи те, що в Україні вимоги до капіталу є не менш суворими.

5. Висновки

Таким чином, на основі проведеного дослідження ми можемо зробити висновки про те, що прийняття угоди Базель-3 направлене на зміцнення стійкості світової банківської системи, але в першу чергу це стосується країн G20. У процесі інтеграції у світову спільноту Міжнародні інституції можуть вимагати від України офіційного прийняття вимог Базель-3. Більш обтяжливими і складними для української банківської системи та економіки може стати впровадження вимог Базель-2, тому що оцінка позичальника стане більш суворою, банки стануть видавати менше кредитів, а це, в свою чергу, вплине на їхню прибутковість та на зменшення ділової активності в реальному секторі економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Литвин М. В. Вплив угоди Базель II на реформування банківської діяльності в Україні у контексті глобалізації / М. В. Литвин // Еконо-

мічний простір. Збірник наукових праць. – 2010. – № 35. – С. 38–50. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2010_35/Zm/4PDF.pdf.

2. Болгар Т. М. Фактори мотивації впровадження підходів угоди “Базель-2” в діяльність вітчизняних банків / Т. М. Болгар // Бюлетень міжнародного нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1 (3). Том 2. – С. 37–42.

3. Хаб'юк О. Банківське регулювання та нагляд через призму рекомендацій базельського комітету: [монографія] / О. Хаб'юк. – Івано-Франківськ: ОППО; Снятин: ПрутПринт, 2008. – 260 с.

4. Хаб'юк О. Вплив Базеля II на банки та економіку / О. Хаб'юк // Вісник НБУ. – 2006. – № 8. – С. 10–13.

5. Кротюк В. Базель II: нова концептуальна редакція Базельської угоди про капітал / В. Кротюк, О. Куценко // Вісник національного банку України (укр). – 2006. – № 3. – С. 2–6.

6. Дмитренко Д. М. Необхідність перегляду базових принципів угоди Базель II з урахуванням наслідків світової фінансової кризи. [Електронний ресурс] // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2009. – Вип.27. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/Portal/soc_gum/pprbsu/texts/2009_27/09_27_32.pdf.

7. Інструкція НБУ Про порядок регулювання діяльності банків в Україні № 368 від 28.08.2001р. Остання редакція від 09.06.2010 р.

8. Базель-3? Всегда готовы!. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.prime-tass.ru/news/articles/-201/%7B798957A5-B678-42EC-9E6F-9082E95FFAAD%7D.uif>.

9. Report by Macroeconomic Assessment Group established by the Financial Stability Board and the Basel Committee on Banking Supervision. – [Electronic resource]. - Mode of access: http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_100818b.pdf.

10. Задерей Н. Капитальные реформы Базеля / Н. Задерей [Електронний ресурс] // Экономика и финансы. – 2010. – №45(282). – Режим доступу: <http://www.expert.ua/articles/9/0/8236/>.

11. Базель-III: суть и последствия // Рейтинговое агентство “Кредит-рейтинг” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.credit-rating.ua/ru/analytics/analytical-articles/12812/>.

12. Задерей Н. Капитальные реформы Базеля / Н. Задерей: [Електронний ресурс] // Эксперт. №45(282) от 22 ноября 2010. – Режим доступу: <http://www.expert.ua/articles/9/0/8236/>.

13. Проект Закону України “Про внесення змін до деяких законів України щодо регулювання діяльності банків”: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=30776.

14. Joseph Halevi Banks' Monopoly Capital and Basel -3 / J. Halevi. – [Electronic resource]. - Mode of access: <http://mrzine.monthlyreview.org/2010/halevi180910.html>.

15. Офіційний сайт Банку міжнародних розрахунків: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/>.

ЕФЕКТИВНІСТЬ МЕТОДОЛОГІЇ ОЦІНКИ МАЙНА НЕЗАЛЕЖНИМИ ЕКСПЕРТАМИ

Анотація. Здійснено схематичний аналіз процесу проведення незалежної оцінки. Досліджено основні методичні підходи при проведенні оцінки об'єктів нерухомості. Визначено та проаналізовано загальні принципи оцінки майна.

Ключові слова: висновок про вартість об'єкта оцінки, витратний підхід, дохідний підхід, звіт про оцінку майна, об'єкт оцінки, оцінка майна, порівняльний підхід

Shparhalo H.

EFFECTIVENESS METHODOLOGY APPRAISAL OF INDEPENDENT EXPERTS

Summary. An analysis of the schematic process of independent evaluation. The basic methodological approaches for evaluating real estate. Identified and analyzed the general principles of property valuation.

Keywords: conclusion about value of object of appraisal, expense approach, income approach, report on appraisal of property, object of appraisal, appraisal of property, comparative approach.

1. Вступ

Оцінка майна є складним процесом, котрий вимагає високої кваліфікації оцінювача, розуміння принципів та методів оцінки, вільної орієнтації на ринку нерухомості, знання стану і тенденцій попиту та пропозицій на різних сегментах ринку, обумовлений наявністю великої кількості індивідуальних характеристик оцінюваного об'єкта, а також численних факторів, що впливають на оцінку нерухомості. На сьогоднішній день в Україні спостерігається стійкий попит на оцінку нерухомості, проте стрімко зростає потреба в об'єктивній, прозорій та відповідній реальним умовам ринку, оцінці.

Необхідність оцінки виникає при найбільш різноманітних життєвих і економічних ситуаціях, таких як: купівля-продаж майна; оренда; кредит під забезпечення; страхування майна; інвестування і розробка інвестиційних проектів; злиття і поділ підприємств; внесення в статутний фонд; розв'язання майнових спорів; приватизація; тощо.

Метою написання статті є: дослідження основних методичних підходів при проведенні оцінки об'єктів нерухомості; теоретичний та схематичний аналіз процесу проведення незалежної оцінки, а також визначення загальних принципів оцінки майна.

2. Огляд літературних джерел

Першими вченими, які заклали фундамент теоретичних засад та визначили основні методи оцінки нерухомості, були Ф. Бебкок, А. Веймер, П. Венд, І. Джонсон, Дж. Грейаскемп, Л. Елвуд, Р. Лі, П. Колвел, А. Маршал, Р. Реткліф, Х. Хойт.

Серед сучасних закордонних спеціалістів, які займаються цим питанням, виділяють М. Волвертона, Ч. Вюрцебаха, М. Дотзора, М. Доуні, С. Лі, Н. Кросбі, М. Майлса, Н. Ордуея, Х. Стока, Н. Френча, Дж. Фридмана, Г. Харисона та Дж. Екерта.

Серед вітчизняних авторів слід назвати Л. Баширову, Л. Воротіну, І. Геллера, О. Грищенко,

А. Камінського, О. Кашенко, Н. Лебідь, С. Митяй, А. Монченкова, В. Назарову, В. Прорвича, В. Ругайзера, С. Сівець, Є. Тарасевича, А. Третьяка, О. Терещенко, В. Федоренко, М. Федотову [4, 5, 6, 7].

Вищезазначені автори основну увагу приділяють теоретичним засадам оцінки майна як одній з найважливіших складових сучасної економіки, а також ставлять акцент на оцінку нерухомості, як основну складову оціночної діяльності. Це обумовлено, по-перше, тим, що нерухомість складає значну частку в структурі активів як окремого підприємства, домогосподарства, так і держави в цілому. По-друге, оцінка нерухомості, порівняно з іншими активами, є одним з найскладніших завдань. У зв'язку з цим оцінка нерухомості постійно перебуває в центрі уваги економічної думки. Також дане питання набуває особливої актуальності для економіки України у зв'язку із жорсткішими умовами кредитування, а саме збільшенням обсягів кредитування виключно під об'єкти нерухомості, зростанням ринку страхування, невизначеністю податкового законодавства країни тощо.

Однак, нестабільність економіки України породила ряд невідповідностей та протиріч у системі розподілу та перерозподілу майна, його використанні, що в свою чергу не дало змоги вчасно створити досконалу систему оцінки майна. В окремих дослідженнях багато уваги приділено подоланню протиріч у сфері оцінки нерухомого майна. Проте, значна кількість питань у цьому напрямку поки що залишається недостатньо дослідженою. Зокрема мало уваги приділено: визначенню напрямів вдосконалення сфери оціночної діяльності; деталізації механізму державного і громадського регулювання та контролю оціночної діяльності; викоріненню проявів корупції; уніфікації законодавства у сфері оціночної діяльності та приведення його у відповідність із сучасними ринковими вимогами.

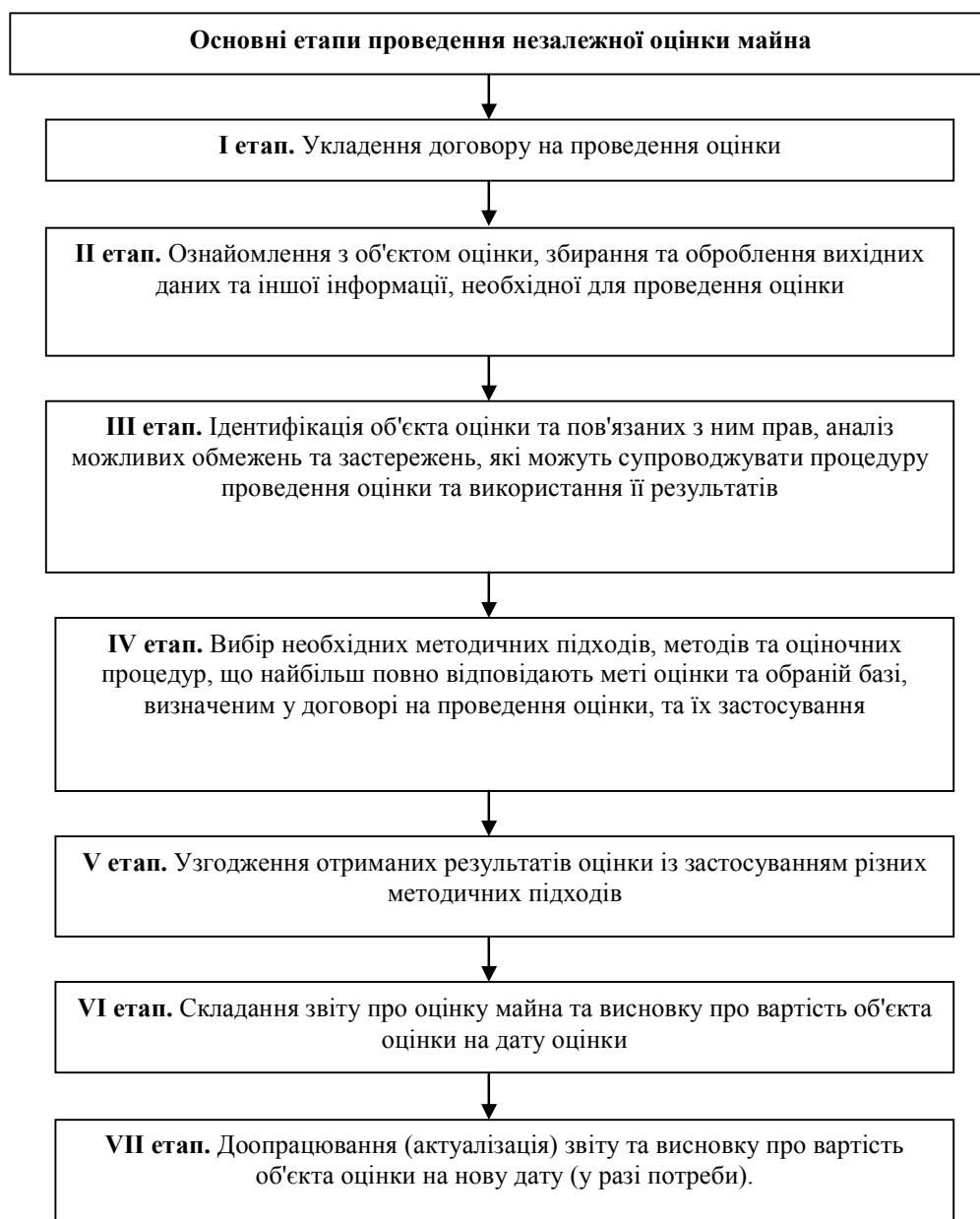


Рис. 1. Основні етапи проведення незалежної оцінки майна

3. Процес проведення оцінки майна

З розвитком ринкової системи країни поступово зростає потреба в професійній оцінці, яка б забезпечувала існування різних економічних сегментів. Без належної системи оцінки майна та бізнесу підприємств виконання функцій сучасного менеджменту в ринкових умовах господарювання неможливе. Послідовність проведення незалежної оцінки майна зображена на рис. 1.

Одним з основних моментів оцінки є аналіз існуючого стану використання об'єкта оцінки та умов його найбільш ефективного використання. Під найбільш ефективним використанням розуміється використання майна, в результаті якого вартість об'єкта оцінки є максимальною. При цьому

розглядаються ті варіанти використання майна, які є технічно можливими, дозволеними та економічно доцільними [1].

Загальні принципи оцінки майна схематично зображені на рис.2.

4. Методичні підходи до оцінки майна

При проведенні оцінки об'єктів нерухомості використовуються три основні методичні підходи (рис.3).

Порівняльний підхід – сукупність методів, процедур та прийомів оцінки, заснованих на розрахунку вартості об'єкта оцінки, виходячи з порівняння його параметрів (характеристик) з параметрами (характеристиками і цінами) недавніх продажів його аналогів на відкритому ринку даного виду май-

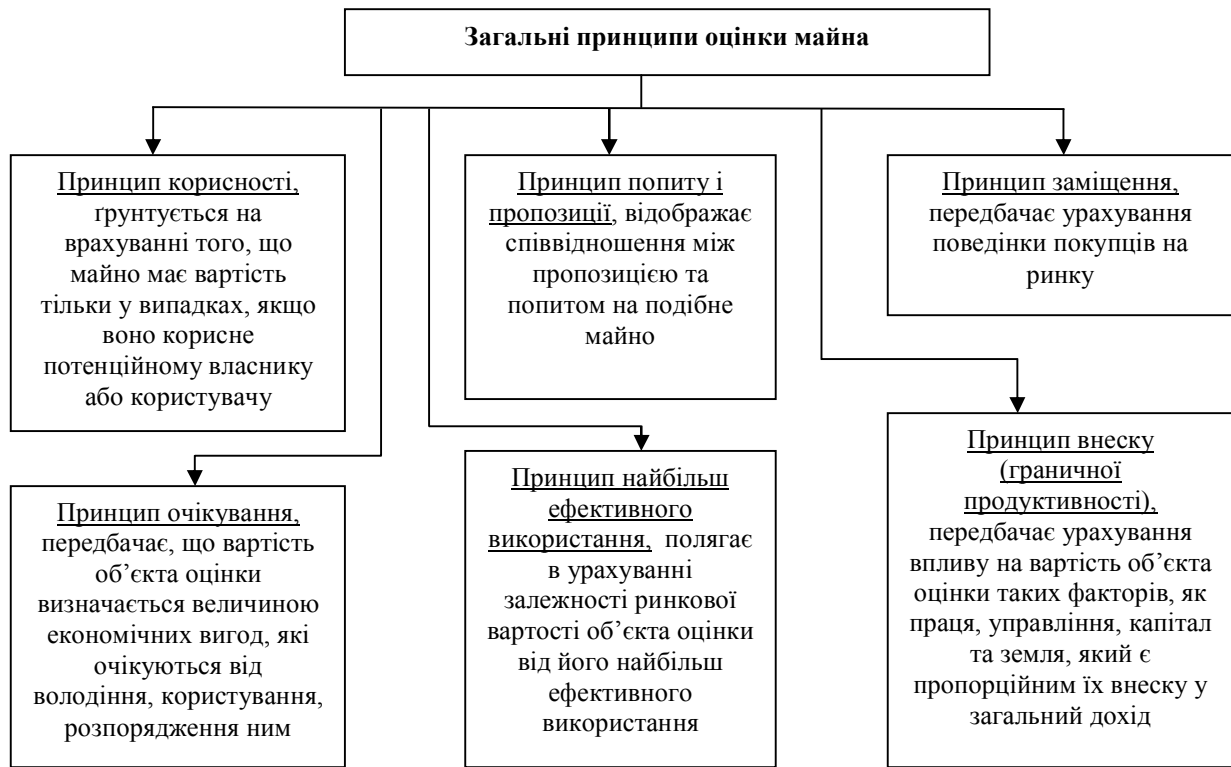


Рис. 2. Загальні принципи оцінки майна

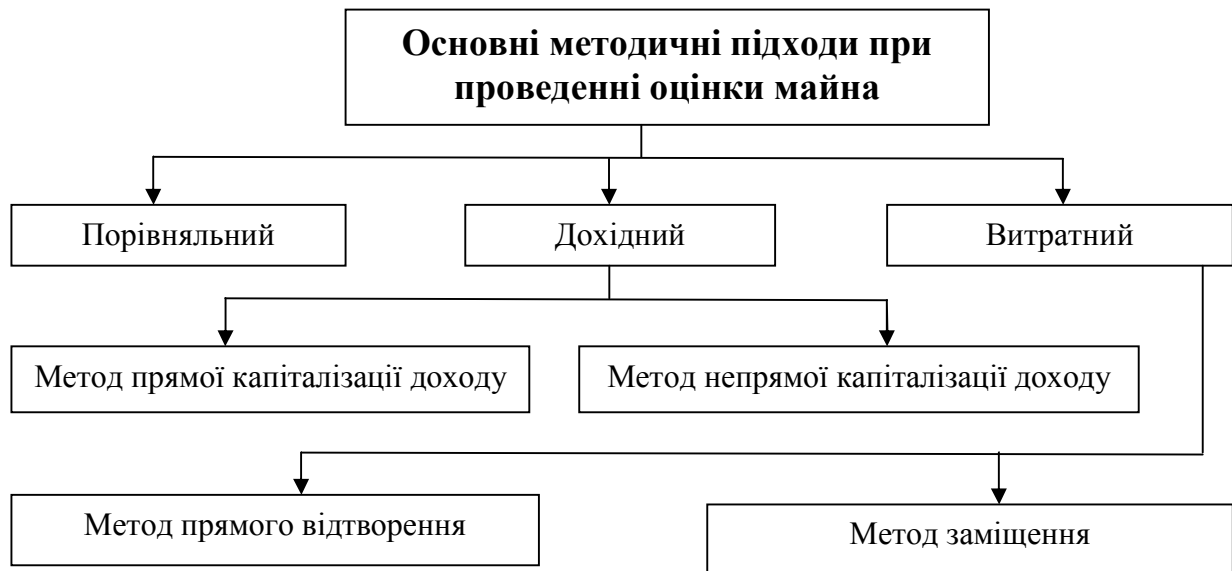


Рис. 3. Основні методичні підходи при проведенні оцінки майна

на, коли в угоді беруть участь типові покупці і типові продавці, які приймають при цьому незалежні рішення.

При порівняльному підході ціни продажів аналогічних об'єктів майна використовуються як доказ вартості об'єкта оцінки. Ціни продажів об'єктів порівняння дають можливість оцінювачу висло-

вити судження про те, що найбільш ймовірна ціна продажу аналогічних об'єктів відображає вартість оцінюваного об'єкта, яка в максимальній мірі наближена до ринкової.

Методи порівняльного підходу найбільш ефективно використовуються на ринках з високим рівнем конкуренції, де формуються ринкові вар-

тості об'єктів. Можливості застосування порівняльного підходу залежать від наявності не тільки активного, але і відкритого ринку, який забезпечує як надійність джерел одержання повної і достовірної інформації, так і доступ оцінювача до цієї інформації: умови угод, ціни фактичних продажів та позицій і т.д [2].

Дохідний підхід – сукупність методів, процедур і прийомів оцінки вартості, заснованих на прогнозуванні величини майбутніх доходів, отриманих від використання (експлуатації) об'єкта оцінки, приведених до поточних цін.

Даний підхід найбільш часто застосовується при оцінці майна, здатного потенційно генерувати дохід — це комерційні та деякі види житлової нерухомості; універсальне обладнання, здатне працювати автономно; цілісні майнові комплекси (бізнеси); фінансові інтереси, тощо. У разі застосування дохідного підходу валовий дохід, що очікується отримати від найбільш ефективного використання об'єкта оцінки, може розраховуватися виходячи з припущення про надання об'єкта оцінки в оренду або інформації про інше використання подібного нерухомого майна. На підставі цього припущення прогнозування валового доходу здійснюється з урахуванням необхідної інформації щодо ринку подібного нерухомого майна. Дані про фактичний валовий дохід (фактичні операційні витрати), що отримує (несе) власник (користувач) від існуючого використання об'єкта оцінки, можуть застосовуватися у разі, коли вони відповідають ринковим даним щодо подібного нерухомого майна [3].

Основними методами дохідного підходу є пряма капіталізація доходу та непряма капіталізація доходу (дисконтування грошового потоку).

Метод прямої капіталізації доходу застосовується тоді, коли прогнозується постійний за величиною та рівний у проміжках періоду прогнозування чистий операційний дохід, отримання якого не обмежується у часі. Капіталізація чистого операційного доходу здійснюється шляхом ділення його на ставку капіталізації.

Метод непрямої капіталізації доходу (дисконтування грошових потоків) застосовується у разі, коли прогнозовані грошові потоки від використання об'єкта оцінки є неоднаковими за величиною, непостійними протягом визначеного періоду прогнозування або якщо отримання їх обмежується у часі. Прогнозовані грошові потоки, у тому числі вартість реверсії, підлягають дисконтуванню із застосуванням ставки дисконту для отримання їх поточної вартості.

Витратний підхід базується на розрахунку вартості будівництва із визначенням фізичного зносу будівель. Крім фактору фізичного зносу, на вартість майна суттєвий вплив мають також функціональний та моральний види зносу. В оціночній практиці України вартісне врахування цих видів зносу на даний час неформалізоване та використовується досить рідко. Під час застосування витратного підходу інформація, що використовується для проведення оціночних процедур, повинна відповідати ринковим даним про витрати на створення

цього нерухомого майна або подібного нерухомого майна в сучасних умовах з урахуванням доходу підрядника. Головним недоліком витратного підходу є те, що досить часто вартість об'єкта оцінки, визначена за витратним підходом, не відповідає ринковій ціні на об'єкт, оскільки скоріше відображає собівартість його побудови з врахуванням, наявного на момент оцінки, зносу.

Витратний підхід доцільно застосовувати для проведення оцінки нерухомого майна, ринок купівлі-продажу або оренди якого є обмеженим, спеціалізованого нерухомого майна, у тому числі нерухомих пам'яток культурної спадщини, споруд, передавальних пристроїв тощо. Для визначення ринкової вартості інших об'єктів оцінки витратний підхід застосовується тоді, коли їх заміщення або відтворення фізично можливе та (або) економічно доцільне.

Основними методами витратного підходу є метод прямого відтворення та метод заміщення.

Метод прямого відтворення, як правило, застосовується для проведення оцінки об'єкта, заміщення якого неможливе, а також у разі відповідності існуючого використання об'єкта оцінки його найбільш ефективному використанню.

Метод заміщення, як правило, застосовується для визначення вартості заміщення об'єкта, що побудований (будується) за типовим проектом, або за умови економічної недоцільності відновлення об'єкта оцінки у його первісному вигляді.

5. Висновки

Узгодження результатів оцінки, отриманих із застосуванням витратного, дохідного та порівняльного підходів, здійснюється з урахуванням цілі та принципів оцінки, що є визначальними для конкретної мети її проведення, обсягів та рівня достовірності вихідних даних та іншої інформації, яка використовувалася під час проведення оцінки.

Основні методи, що дозволяють вдосконалити процес здійснення оцінки:

- ретельне обґрунтування всіх застосованих методик і наведених коефіцієнтів,
- пояснення зроблених допущень,
- детальний коментар висновків,
- наведення посилань на джерела при складанні звіту про оцінку,
- ретельне дотримання оціночних процедур.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про затвердження Національного стандарту №1 „Загальні засади оцінки майна і майнових прав”: Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.03р. №1440. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Про затвердження Національного стандарту №2 „Оцінка нерухомого майна”: Постанова Кабінету Міністрів України від 26.10.04р. №1442. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Про затвердження Національного стандарту №3 „Оцінка цілісних майнових комплексів”: Постанова Кабінету Міністрів України від 29.11. 05р.

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

4. Оцінка майна в Україні. Том 1. Нерухоме майно: монографія / Л. І. Воротіна, В. Є. Воротін, В. Г. Поліщук. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – С.112-119.

5. Становлення та розвиток оцінки нерухомого майна в Україні / С. А. Митяй // Економіка і регіон. – 2009. – № 1(20). – С.153-158.

6. Анализ практики оценки недвижимости: учебно-практическое пособие / А. В. Каминский, Е. М. Трейгер, Ю. И. Страхов. – М.: МАОК, 2008. – 238 с.

7. Кто производит экспертную оценку и как выбрать оценочную фирму? / С. Сивец, Л. Баширова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://binfo.zp.ua>.

УДК 330.322:336.71

Горалько О. В.

ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА СТАБІЛІЗАЦІЮ ТА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. У статті визначено сутність інвестиційного потенціалу банківської системи, а також напрямки його впливу на економічне зростання країни. Аналізуються чинники, які необхідні для збільшення розміру інвестиційного потенціалу банківської системи та роль банківської системи у механізмі забезпечення економіки інвестиційними ресурсами, а відповідно – і в механізмі суспільного відтворення.

Ключові слова: інвестиційний потенціал, банківська система, економічне зростання, інвестиційні ресурси, інвестиційна діяльність, суспільне відтворення

Goral'ko O.

INFLUENCE OF INVESTMENT POTENTIAL BANKING SYSTEM OF UKRAINE ON STABILIZING AND DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY

Summary. In the article certainly essence of investment potential of the banking system, and also directions of his influence, is on the economy growing of country. Factors which are needed for the increase of size of investment potential of the banking system that role of the banking system in the mechanism of providing of economy investment resources are analysed, and accordingly – and in the mechanism of public recreation.

Keywords: investment potential, banking system, economy growing, investment resources, investment activity, public recreation

1. Вступ

Інвестиційна діяльність банків України в останні роки практично згорнула, що частково є проявом глибокої економічної кризи, яка затягнулась. Це має місце при величезній потребі в інвестиційних вкладеннях. Середній вік активної частини основних коштів наближається до двадцяти п'яти років. При всій важливості їх відновлення, в даний час ні бюджет, ні фінансова і банківська системи не в змозі істотно підтримати інвестиційну сферу. Не спроможні змінити ситуацію й іноземні інвестиції. Обмеженість ресурсів банків в умовах інвестиційної кризи перехідного періоду призводить до необхідності їх найбільш ефективного використання. Тому завдання пошуку шляхів використання можливостей банків у становленні економіки України, формуванні збалансованого портфеля їх інвестиційних вкладень, розробка

та використання досконалих методик підвищення ефективності цього портфелю є актуальним.

Вирішення проблеми залучення ресурсів банків до інвестування економіки України ускладнюється низкою чинників, які негативно впливають на інвестиційний клімат і обумовлюють високий ризик інвестування: непослідовним характером реформування економіки; правовою, економічною та політичною нестабільністю; недосконалістю фінансово-кредитної і податкової системи, низьким рівнем розвитку ринкової інфраструктури; високим рівнем тінізації економіки.

2. Огляд літературних джерел

Дослідження шляхів та методів використання інвестиційного потенціалу банків для становлення економіки України частково висвітлюється в роботах відомих українських економістів: М. Д. Алексеєнко [2], М. П. Денисенка [7], Б. Л. Луціва [8],

А. М. Мороза [3], А. А. Пересади [10], Л. О. Примостки [11], М. І. Савлука [3]. Серед російських вчених вагомий внесок у розробку цієї тематики зроблено в працях В. В. Бочарова [1] та В. М. Усоскіна [13].

Незважаючи на велику кількість наукових досліджень щодо ролі та місця банків у процесі фінансування інвестиційних перетворень, на сьогодні нерозкритою в науковій літературі залишається сутність категорії “інвестиційний потенціал банківської системи”, подальшого розвитку потребує комплекс питань, пов’язаних із визначенням його функцій та місця в механізмі суспільного відтворення, принципів формування і використання, його особливостей з точки зору системного підходу, розробка та впровадження ефективного механізму оцінки.

Мета статті полягає у визначенні ролі та місця інвестиційного потенціалу банківської системи у механізмі суспільного відтворення.

3. Оцінка інвестиційного потенціалу

Сучасний стан економіки України характеризується значним руйнуванням основних елементів інвестиційного потенціалу. Нераціональне використання природних ресурсів, відсутність належної соціальної політики, несформованість умов для науково-технічного розвитку країни, непродумане використання механізмів, методів та організаційних форм залучення робочої сили до системи господарських відносин призвели до фактичного розпаду продуктивних сил, відсутність належного відтворення їх елементів.

Сучасна економіка запозичила термін “потенціал” із фізики, де він означає кількість енергії, яку накопичила система і яку вона спроможна реалізувати в роботі. Згідно з економічними словниками, потенціал (від лат. *potentia* - сила) – це можливість, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані. У інших працях з проблематики потенціалу можна знайти спроби трактування потенціалу не як простого набору ресурсів та джерел їх утворення, а як складної системи з наявними зв’язками. У загальному значенні зміст терміна розкривається як ступінь потужності в якому-небудь відношенні, сукупності засобів, необхідних для чогонебудь [1].

У загальному розумінні “потенціал” розглядається як “засоби, запаси, джерела, які є в наявності й можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення якогонебудь завдання; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній області” [3,6].

Інвестиційний потенціал реалізується за рахунок економічного потенціалу при відповідних умовах. Тобто наявність економічного потенціалу у країні приваблює інвесторів, але рівень інвестиційного потенціалу характеризується показниками швидкості і легкості реалізації потреб інвестора, тобто, якщо економічний потенціал – це економічні можливості держави, що можуть бути використані для забезпечення всіх її матеріальних та інших потреб, то інвестиційний потенціал – це можливість використання економічного потенціалу країни

(регіону, підприємства) для реалізації намірів із забезпечення потреб та очікувань інвестора.

З такої точки зору розглянемо і класифікацію інвестиційного потенціалу:

1. За рівнем реалізації:

- а) на рівні підприємств (мікрорівень);
- б) на рівні регіонів (мезорівень);
- в) на рівні держав (макрорівень) [5].

2. За суб’єктом реалізації:

- а) інвестиційний потенціал реципієнта (того, хто отримує, його можливість реалізувати інвестиційний проект);
- б) інвестиційний потенціал інвестора (того, хто вкладає, тобто скільки має ресурсів, щоб інвестувати) [7].

Сталий економічний розвиток в Україні можливий лише за умови залучення достатніх обсягів інвестиційних ресурсів для здійснення структурних зрушень у господарському комплексі країни. Тому, банківські установи повинні стати головними учасниками інвестиційного процесу, розпорядниками інвестиційних ресурсів, інститутами підвищення інвестиційної привабливості країни, регіонів та окремих галузей економіки.

Інвестиційний потенціал банківської системи пропонується розуміти як організовану сукупність наявних у банківській системі інвестиційних ресурсів, яка перебуває у системній єдності, зумовлених ними можливостей банківської системи щодо мобілізації на визначеному часовому проміжку внутрішніх і зовнішніх інвестиційних ресурсів для реалізації стратегічних та тактичних цілей стимулювання економічного зростання, а також готовності економічної системи до сприйняття інвестицій, адекватного реагування на них [10,14].

Сутність інвестиційного потенціалу банків доцільно аналізувати й оцінювати у двох напрямках: як ефективне використання наявних і потенційних можливостей банку та як подальше нарощування ресурсів і можливостей за рахунок здійснення інвестиційної діяльності. Складовими, які б дали змогу оцінити інвестиційний потенціал банківської системи є: власний капітал банків, структура залучених ресурсів, прибуток і структура кредитно-інвестиційного портфеля банків. Саме аналіз динаміки цих показників дає можливість оцінити потенціал вітчизняної банківської системи та визначити ефективність її діяльності й перспективи розвитку [8,11].

4. Значення інвестиційного потенціалу банківської системи

Вплив інвестиційного потенціалу банківської системи на економічне зростання є двонаправленим: з одного боку, зростання інвестиційного потенціалу банківської системи стимулює процеси розширеного відтворення та фактично стимулює економічне зростання. З іншого боку, наявний стан відтворювальних процесів в економіці та наявні темпи економічного зростання суттєво впливають на інвестиційний потенціал банківських установ та визначають їх роль і місце в суспільних економічних процесах. Інвестиційний потенціал банківської системи визначається рівнем акумуляції коштів,

від яких залежить ефективність процесу нагромадження капіталу у механізмі суспільного відтворення, тобто рівнем заощаджень.

Банківська система має чітко визначені функції у суспільному відтворенні, які обумовлені виконанням нею трансформаційної та емісійної функцій, взаємозв'язок яких дозволяє їй нарощувати свій інвестиційний потенціал [12,13]. Здійснюючи акумуляцію коштів, їх розміщення, розрахунково-касове обслуговування учасників відтворювальних процесів, банківська система тим самим забезпечує перерозподіл та управління грошовими потоками системи суспільного відтворення.

Основне призначення банків як учасників суспільного відтворення – забезпечувати безперервність і розширений характер суспільного та індивідуального відтворення, що перетворює банки у важливий фактор економічного зростання країни [4,9]. Через надзвичайно важливе функціональне призначення банківської системи як учасника суспільного відтворення її інвестиційний потенціал суттєво впливає на перебіг усіх стадій суспільного відтворення, а саме: реалізуючи трансформаційну та емісійну функції, банківські інститути здатні забезпечувати безперервність і розширений характер суспільного (на макрорівні) та індивідуального (на мікрорівні) відтворення.

Сьогодні в економічній науці усталеною є думка, що процес відтворення сукупного суспільного продукту відбувається за чотирма такими стадіями: виробництво, розподіл, обмін і споживання [2].

5. Отримані результати

На нашу думку, провідна роль інвестиційного потенціалу банківської системи в механізмі суспільного відтворення обумовлена насамперед тим, що саме банківська система мобілізує заощадження суспільства, формує і розподіляє інвестиційний капітал та може забезпечувати фінансово-кредитну підтримку всього циклу ділової активності.

Принциповим у контексті дослідження цієї проблематики є той факт, що можливості формування інвестиційного потенціалу банківської системи пов'язані зі структурними змінами в економіці, а реалізація цього потенціалу безпосередньо впливає на розмір норми нагромадження і рівень інвестиційної привабливості національної економіки.

Високий рівень інвестиційного потенціалу банківської системи закладає основу для модернізації економіки та забезпечення її макроекономічної збалансованості. Провідне місце інвестиційного потенціалу банківської системи в механізмі забезпечення економіки інвестиційними ресурсами, а відповідно – і в механізмі розширеного відтворення, обумовлено тим, що розмір, напрямки формування та використання інвестиційного потенціалу банківської системи впливають на:

- забезпеченість економіки інвестиційними ресурсами;
- обсяги трансформації заощаджень у позики;
- кінцеві характеристики частини заощаджень, що формує пропозицію інвестиційних ресурсів;
- формування структури фінансового ринку, тобто на співвідношення його фондового та кредитного сегментів;

- рівень конкуренції на фінансовому ринку;
- обсяги цільової участі держави у фінансуванні окремих напрямків господарської діяльності;
- загальні тенденції перерозподілу суспільного доходу, перерозподіл інвестиційних ресурсів між галузями національного господарства;
- нагромадження інвестицій, обсяги залучення коштів реальних і потенційних інвесторів;
- формування реального попиту на інвестиційні ресурси в економіці;
- збалансованість фінансових ресурсів на всіх стадіях кругообігу інвестиційного капіталу в процесі його простого й розширеного відтворення;
- загальні тенденції та обсяги переходу фінансових ресурсів від кредиторів до позичальників як суб'єктів інвестиційних відносин, що фактично визначає розмір середньої норми прибутку в економіці;
- формування ефективної системи корпоративного контролю в реальному секторі економіки;
- рівень ліквідності активів реального сектора економіки або можливості трансформації цих активів у середньострокові та довгострокові інвестиційні ресурси.

На думку автора, у перспективі для підвищення інвестиційного потенціалу банківської системи України необхідно запровадити такі міри:

- створення механізму трансформування заощаджень в інвестиції;
- продовжити ініціативи, спрямованої на розвиток іпотечного кредитування, що створює прозорий ринок кредитування придбання особистого майна й активізує інвестиційні процеси в Україні;
- запровадження спеціальних гарантій безпечності й підтримка зацікавленості населення в розміщенні власних заощаджень у комерційних банках;
- розширення можливостей підтримання ліквідності банків на основі програм фінансового оздоровлення;
- встановити обмеження на здійснення банками активних операцій;
- запровадити мораторій на розподіл чистого прибутку банків;
- запровадження чіткої регуляторної політики;
- розробка законодавчих ініціатив щодо адекватності капіталу, процентних ставок;
- запровадження продуктивної системи IPO (первинне розміщення акцій), яка є перспективним способом залучення іноземних інвестицій українськими банками.

6. Висновки

Перспективний рівень інвестиційного потенціалу банківської системи визначається потенційним обсягом попиту на інвестиційні ресурси, що фактично залежить від структурних характеристик розширеного відтворення в економіці, зокрема – від співвідношення між необхідними обсягами інвестицій і наявними у суб'єктів господарювання інвестиційними ресурсами.

Саме тому дослідження питання інвестиційної діяльності вітчизняної банківської системи досі залишається надзвичайно актуальним. В умовах світової фінансової кризи, коли відбувається скорочення фінансування інвестиційних проектів та звуження інвестиційної діяльності, доцільно було б оцінити можливості банківської системи в галузі інвестування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абыкаев Н. А. Инвестиционный потенциал и экономический рост (методологический аспект) / Н. А. Абыкаев, В. В. Бочаров // Экономист. – 2008. – № 6. – С. 21–25.
2. Аналіз банківської діяльності : підручник / [А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуленко та ін. ; за ред. А. М. Герасимовича]. – [2-ге вид., без змін]. – К. : КНЕУ, 2006. – 600 с.
3. Банківські операції : підруч. / [А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза] ; [2-ге вид.]. – К. : КНЕУ, 2002. – 476 с.
4. Бутник О. О. Розвиток регіональної фінансово-інвестиційної політики / О. О. Бутник // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 3. – С. 10–13.
5. Гаврилюк О. В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О. В. Гаврилюк // Фінанси України. — 2008. — № 2 (147). — С.68-81.

6. Гиг Дж. Прикладная общая теория систем [Текст] : в 2 кн. / Дж. Ван Гиг ; [пер. с англ.] – М. : Мир, 1981. – Кн. 2. – 731 с.

7. Денисенко М. П. Основи інвестиційної діяльності: навч. посіб. / М. П. Денисенко. – К. : Алерта, 2003. – 338 с.

8. Луців Б. Л. Банківська діяльність у сфері інвестицій / Б. Л. Луців. – Тернопіль : Економічна думка, Карт-бланш, 2001. – 320 с.

9. Малютін О. К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні / О. К. Малютін // Фінанси України – 2008 – № 11 – С. 64-74.

10. Переседа А. А. Управління банківськими інвестиціями: монографія / А. А. Переседа, Т. В. Майорова. – К. : КНЕУ, 2005. – 388с.

11. Примостка Л. О. Аналіз банківської діяльності : сучасні концепції, методи та моделі: монографія / Л. О. Примостка. – К.: КНЕУ, 2004.

12. Стечишин Т. Б. Інвестиційний потенціал банківської системи України / Т. Б. Стечишин // Фінанси України – 2009 – № 9 – С. 67-77.

13. Усоскин В. М. Банковское кредитование / В. М. Усоскин // Международ-ные банковские операции. – 2010. – № 3. – С. 99-111.

14. Levine, R. Finance and Growth: Theory, Evidence, and Mechanisms [Text] / R. Levine. – University of Minnesota and NBER, 2003. – 106 p.

УДК 346.543(477)

Левченко Л. В., Турчанінова Д. С.

ДІЄВА ДЕРЖАВНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ЯК ЗАСІБ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглядається проблема формування державної інвестиційної політики. Визначено та охарактеризовано основні елементи інвестиційної політики на державному рівні. Обґрунтовано необхідність створення та забезпечення сприятливих умов для активізації інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання. Запропоновані напрями вирішення проблем, які виникають під час формування державної інвестиційної політики.

Ключові слова: державна інвестиційна політика, інвестиційна діяльність, інвестиційні ресурси

Levchenko L., Turchaninova D.

EFFICIENT STATE INVESTMENT POLICY – AS A MEANS TO STIMULATE INVESTMENT IN UKRAINE

Summary. This article deals with the problem of state investment policy. Identified and described key elements of investment policy on the state level. It emphasizes the necessity of creating and providing favorable conditions to stimulate investment entities. The authors proposed solutions to the problems that arise during the formation of state investment policy.

Keywords: state investment policy, investment activity, investment resources

1. Вступ

На сучасному етапі розвитку економіки України нагального вирішення потребує питання

вдосконалення державної інвестиційної політики, яка забезпечить стимулювання розвитку інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання та в

кінцевому підсумку покращить економічні показники держави, а також зміцнить позиції країни на світових ринках. Для досягнення таких результатів в Україні потрібно активізувати перш за все інвестиційну та інноваційну діяльність.

Мета статті — визначити основні елементи процесу формування дієвої державної інвестиційної політики в Україні.

2. Огляд літературних джерел

Аналіз публікацій свідчить про те, що інтерес з боку науковців до питання формування і розвитку ефективної інвестиційної політики є досить великий. За останні роки слід відзначити дослідження таких науковців, як О. Вовчак [1, с.101-104; 2, с.92-94; 3, с.500-506], І. Крейдич [9, С. 20-22; 10, с. 8-12], О. Петухова [13, с. 35-38], В. Попов [15,

- активне залучення банківського сектору до інвестиційної діяльності;

- контроль за належним виконанням та дотриманням усіх положень державної інвестиційної політики.

Під державною інвестиційною політикою слід розуміти складову загальноекономічної політики держави, яка складається з комплексу взаємопов'язаних дій (виконання визначених функцій) з метою посилення впливу держави на інвестиційні процеси в країні.

В залежності від рівня розробки та впровадження інвестиційну політику можна виділити такі види: державну, регіональну та політику окремих суб'єктів господарювання (рис. 1).

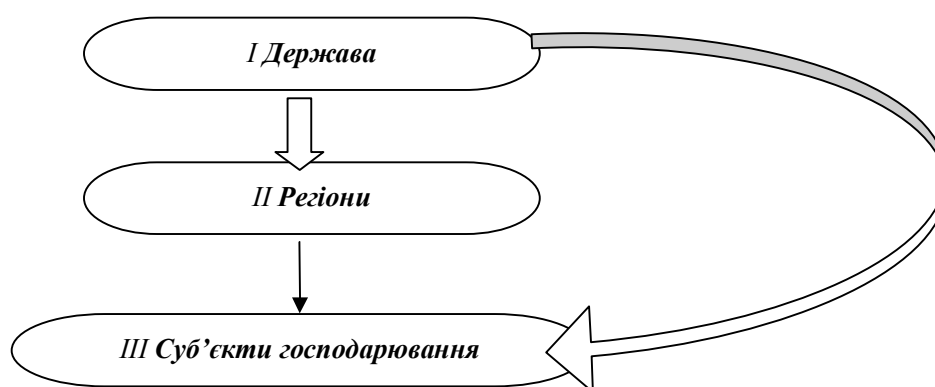


Рис. 1. Рівні розробки та впровадження інвестиційної політики

с.158-160], А. Ткаченко [16, с. 57-63], які визначали теоретичні основи інвестиційного процесу. Взаємодію учасників інноваційно-інвестиційного процесу в Україні досліджували: В. Бодров [4], В. Марцин [11, с.57-65], І. Бондарчук [5], Б. Данилишин [6], С. Захарін [7, с.15-21], О. Кириченко [8, с.64-74], Т. Новицька [12, с.6-8], В. Попова [14, с. 35-42], М. Чумаченко [17], зокрема у їх працях обґрунтовано необхідність вдосконалення інвестиційної політики в Україні на основі врахування досвіду як вітчизняного, так і економічно-розвинутих країн світу. Проте, в сучасних умовах у країні деякі важливі аспекти формування інвестиційної політики, зокрема на державному рівні, потребують подальшого дослідження.

3. Теоретичні основи формування державної інвестиційної політики

Необхідною умовою забезпечення економічного зростання України є формування дієвої інвестиційної політики на державному рівні, яка повинна перш за все бути направлена на:

- дослідження інвестиційного ринку;
- розробку механізмів залучення в сферу виробництва як іноземних, так і вітчизняних інвестицій;
- визначення галузей, які потребують інвестицій у першу чергу;
- забезпечення розвитку ринку цінних паперів;

Держава повинна здійснювати реалізацію своєї інвестиційної політики відповідними шляхами:

По-перше, через формування нормативно-правової бази, тобто безпосередньо впливаючи на суб'єкти економіки. Держава може: виступати в ролі інвестора; активізувати діяльність потенційних інвесторів; розробляти програми розвитку певних видів діяльності та забезпечувати їх належне виконання.

По-друге, вплив держави на суб'єкти економіки здійснюється через регіональну інвестиційну політику опосередковано.

Усі види інвестиційної політики взаємопов'язані між собою, але визначальною є державна інвестиційна політика, яка є основою для розробки інших видів (рис. 2).

4. Напрями реалізація державної інвестиційної політики в Україні

На сьогодні метою державної інвестиційної політики в Україні повинно бути створення та забезпечення сприятливих умов для активізації інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, як наслідок — нарощування обсягів інвестицій, спрямованих на оновлення і модернізацію перш за все реального сектору економіки на інноваційній основі.

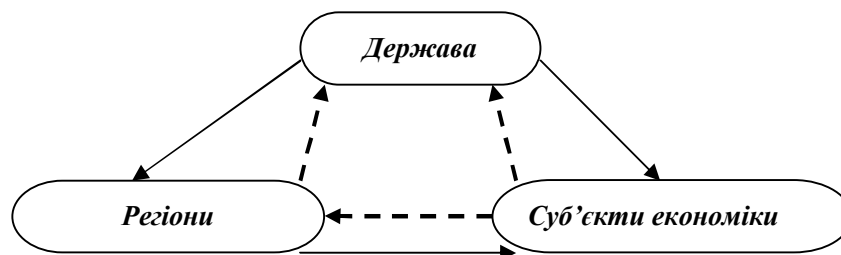


Рис. 2. Взаємозалежність видів інвестиційної політики

Активізація інвестиційної діяльності в Україні забезпечить зростання обсягів ВВП та опосередкований вплив на розв'язання соціальних проблем, наприклад створення нових робочих місць, покращення екологічної ситуації.

Активізація інвестиційної діяльності є особливо актуальною для вітчизняних підприємств, оскільки виникає необхідність здійснення оновлення основних засобів (ступінь зносу основних засобів в Україні перевищує 60% [18] та технологій

- кошти домогосподарств різних форм власності;
- кошти приватних осіб.

За даними Державної служби статистики України, протягом останніх років знижуються темпи росту інвестицій в основний капітал, за січень-вересень 2010 р. освоєно (використано) інвестицій в основний капітал близько 84 млрд грн, при цьому, частка освоєних інвестицій у нематеріальні активи, в цьому періоді, складає 4% загального обсягу капітальних інвестицій [18].

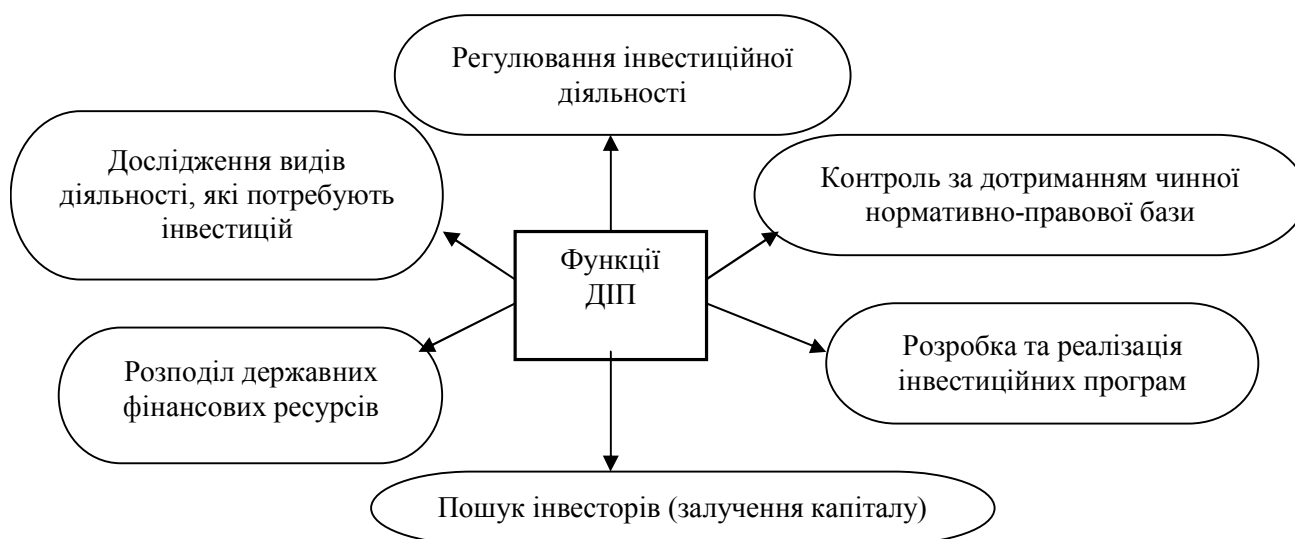


Рис. 3. Функції державної інвестиційної політики

на якісно новій основі, що забезпечить у кінцевому підсумку належний рівень використання досягнень НТП та відповідно екологічний рівень безпеки виробництва.

В умовах дефіциту інвестиційних ресурсів нагальною проблемою державної інвестиційної політики є визначення джерел фінансування. Такими джерелами можуть бути:

- кошти центральних бюджетних та спеціальних фондів;
- кошти суб'єктів підприємницької діяльності - вітчизняні та зарубіжні інвестори;
- кошти кредитних установ;

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну на 01.01.2011 р. склав 44,7 млрд дол США, що на 11,6% більше обсягів відповідних інвестицій на початок 2010р. (40,1 млрд грн), проте залишається проблемою вивіз капіталу за межі країни — обсяг прямих інвестицій з України в економіку країн світу зростає з 6,2 млрд дол США станом на 01.01.2010 р. до 6,9 млрд.дол. США станом на 01.01.2011 р. [19]. Ця статистика свідчить про те, що держава повинна переглянути фінансові відносини з потенційними як вітчизняними, так і зарубіжними інвесторами та скоординувати державну інвестиційну політику відповідно до сьогоденних потреб економіки країни.

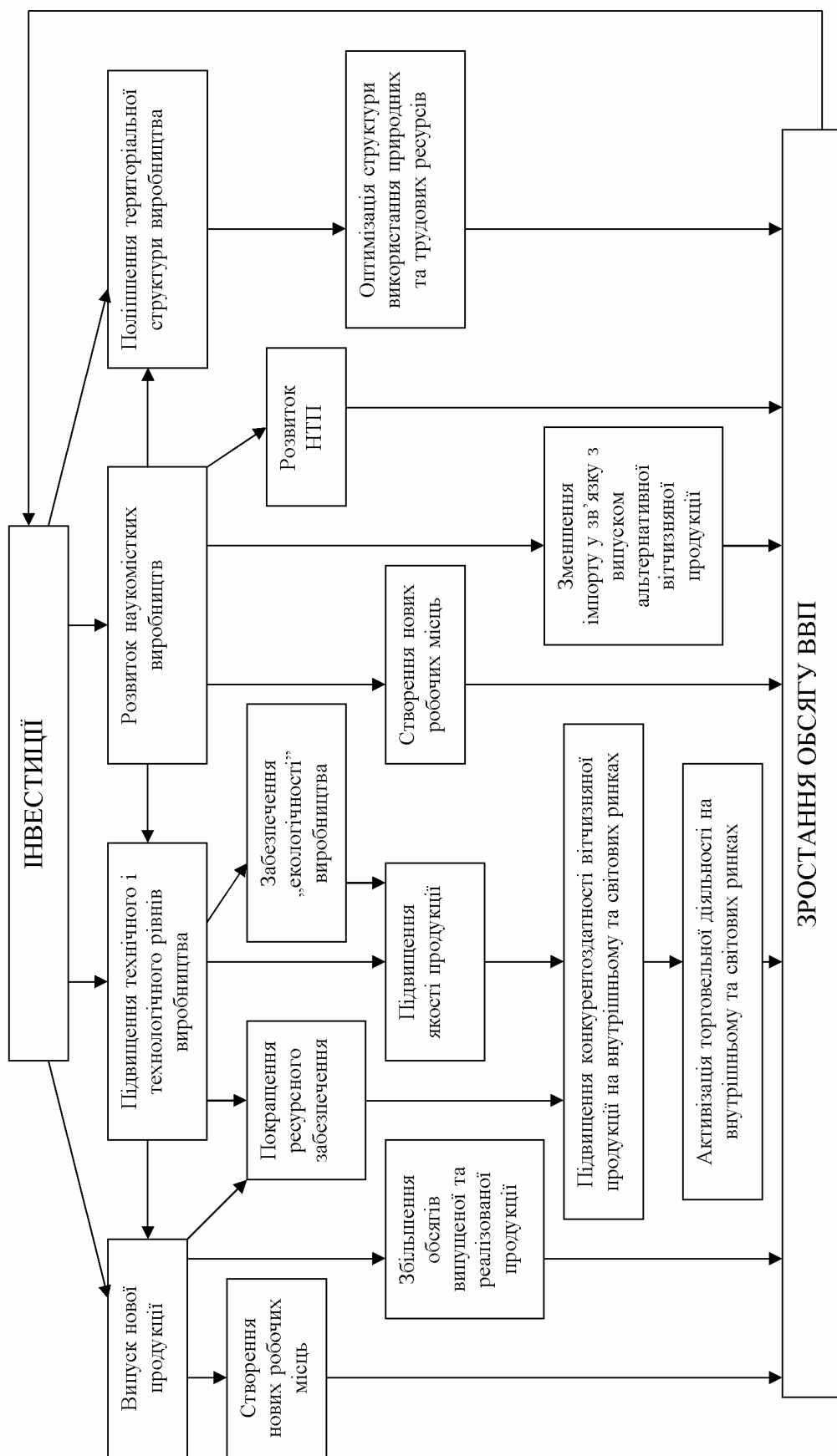


Рис. 4. Причинно-наслідкові зв'язки між інвестиціями та динамікою ВВП

Не менш важливим на сучасному етапі розвитку економіки України є питання визначення пріоритетності напрямків використання інвестиційних ресурсів, основними з яких є:

- оновлення основних засобів, бажано на інноваційній основі;
- використання новітніх технологій;
- створення і використання екологічно чистих виробництв;
- забезпечення використання альтернативних джерел енергії;
- сприяння розвитку НТП;
- підтримка стратегічно важливих підприємств;
- реалізація програми житлового будівництва.

Напрями реалізації державної інвестиційної політики знаходять свій прояв у функціях (рис.3).

Однією з головних функцій державної інвестиційної політики є ефективне регулювання інвестиційної діяльності для динамічного розвитку даної сфери. Основним напрямком цього регулювання повинно бути не жорстке регулювання інвестиційних потоків державою, а створення сприятливих умов для їх продуктивного використання, а також підтримка як великих інвесторів, так і дрібних. Не менш важливою є функція пошуку інвесторів (залучення капіталу), які мають вільні кошти і готові їх вкладати в економіку України з метою значного нарощування обсягів інвестицій, тому необхідно заохочувати інвесторів. Від належного виконання даної функції суттєво залежить інвестиційний клімат та простір країни. Дана функція тісно пов'язана з функціями дослідження видів діяльності, які потребують інвестицій, розробкою та реалізацією інвестиційних програм, та розподілом державних фінансових ресурсів. За допомогою даних функцій державні органи влади можуть спрямовувати інвестиції в ті сфери, які мають дефіцит інвестиційних коштів для їх розвитку та є пріоритетними для економіки, а саме направляти в ті види діяльності, які принесуть прибуток або матимуть соціальний ефект. Необхідною функцією є державний контроль за дотриманням чинної нормативно-правової бази всіх учасників інвестиційної діяльності. Реалізація вказаних функцій повинна здійснюватися органами державної влади.

Результатом державної інвестиційної політики є забезпечення умов для переходу до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки, що неможливо без динамічного розвитку законодавчої бази щодо стимулювання залучення інвестицій. Рациональне здійснення інвестицій забезпечує зростання обсягу ВВП (рис.4).

Під час формування дієвої та виваженої державної інвестиційної політики в Україні виникає ряд проблем, основними з яких є:

- недосконалість нормативно-правової бази щодо регулювання інвестиційної діяльності;
- неспроможність держави залучати значні інвестиції;
- відсутність реальної програми розвитку як окремого регіону, так і економіки в цілому;
- тривалий термін реалізації програм, які сприяють розвитку інвестиційної діяльності;

- незадовільні темпи розвитку ринку цінних паперів.

5. Висновки

Без вирішення проблем, які виникають під час формування державної інвестиційної політики не можна досягти економічного зростання економіки України.

У свою чергу, основні дії держави в Україні повинні бути спрямовані на забезпечення:

- вдосконалення нормативно-правової бази, що відповідає потребам розвитку української економіки;
- посилення ролі держави в регулюванні інвестиційної діяльності суб'єктів економіки;
- незалежності інвестиційної діяльності від зміни політичної ситуації;
- створення сприятливого інвестиційного клімату;
- активізації інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності та кредитних установ (заохочення інвесторів);
- формування системи державного інвестування;
- розвитку ринку цінних паперів, що сприятиме залученню фінансових ресурсів;
- поліпшення екологічної ситуації в країні;
- вирішення деяких соціальних проблем.

Підсумовуючи, слід зазначити, що процес формування дієвої інвестиційної політики повинен базуватись на системній основі, що поєднує теорії інноваційного розвитку та циклічність еволюції економіки, поглиблення інтеграції у сфері високих технологій і наукомістких виробництв у контексті завдань динамічного розвитку економіки України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вовчак О. Д. Інвестування. навчальний посібник / О. Д. Вовчак – Львів: „Новий світ – 2000”, 2008. – 544 с.
2. Вовчак О. Д. Небанківські фінансові установи: стан, перспективи та роль в інвестиційному процесі / О. Д. Вовчак // Збірник матеріалів першої Всеукраїнської науково-практичної конференції “Розвиток фінансово-кредитної системи України в умовах ринкових трансформацій” (м. Вінниця, 26-27 лют. 2003 р.). – Вінниця: Універсум-Ландо ЛТД, 2003. – С. 92-94.
3. Вовчак О. Д. Розвиток банківського сектора як важлива передумова активізації інвестиційного процесу в Україні / О. Д. Вовчак // Вісник Львівського ун-ту. Сер. економічна. – Львів, ЛНУ імені Івана Франка, 2003. – Вип. 32. – С.500-506.
4. Бодров В. О. Інноваційно-інвестиційна модель сталого розвитку національної економіки / В. О. Бодров, В. О. Гусев, В.Ф. Мартиненко; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України, Упр. орг. фундам. та приклад. дослідж. — К., 2009. — 58 с.
5. Бондарчук І. Інвестиційна політика в Україні: навч. посіб. / І. Бондарчук; Укр. акад. держ. упр. при Президентові України. — К., 2003. — 24 с.

6. Данилишин Б. М. Інвестиційна політика в Україні: монографія / Б. М. Данилишин, М. Х. Корецький, О. І. Дацій; НАН України. Рада по вивч. продукт. сил України. — Донецьк: Юго-Восток, 2006. — 290 с.
7. Захарін С. В. Інвестиційна політика в умовах переходу на модель сталого розвитку / С. В. Захарін // Пробл. науки. — 2005. — № 3. — С. 15-21
8. Кириченко О. А. Антикризова інвестиційна політика України / О. А. Кириченко, О. І. Харченко // Актуал. пробл. економіки. — 2010. — № 1. — С. 64-74.
9. Крейди І. М. Державне регулювання інвестиційної діяльності / І. М. Крейди // Економіка та держава. — 2007. — №11. — С.20-22.
10. Крейдич І. М. Інвестиційна політика як основа моделі економічного зростання: монографія / І. М. Крейдич. — Кіровоград: НТУУ "КПІ", 2008. — 380 с.
11. Марцин В. С. Стратегія розвитку інвестиційної діяльності в економіці України / В. С. Марцин // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — №9 (75). — С.57-65.
12. Новицька Т. А. Формування ефективної інвестиційної політики України з використанням позитивного досвіду інших країн світу / Т. А. Новицька // Інвестиції: практика та досвід. — 2010. — №9. — С.6-8.
13. Петухова О. М. Система фінансового забезпечення інвестиційної діяльності / О. М. Петухова, Г. В. Сілакова // Наук. пр. Нац. ун-ту харч. технологій. — 2005. — № 17. — С. 35-38.
14. Попова В. Итоги и направления инвестиционной политики в Украине / В. Попова, В. Попов // Экономика Украины. — 2007. — № 5. — С. 35-42.
15. Попов В. Фінансові джерела інвестування в Україні [Електронний ресурс] / В. Попов // Культура народів Причорномор'я. — 2007. — №109. — С. 158-160.
16. Ткаченко А. М. Моніторинг інвестиційної діяльності в Україні [Електронний ресурс] / А. М. Ткаченко, О. М. Книш // Культура народів Причорномор'я. — 2005. — № 59. — С. 57-63.
17. Чумаченко М. Г. Інвестиційна політика в Україні: досвід, проблеми, перспективи / Чумаченко М. Г., Аптекарь С. С., М. Білопольський Г., Абсава Л. О., Артемов В. І.; ред.: М. Г. Чумаченко; Акад. екон. наук України, Ін-т економіки пром-сті НАН України. — Донецьк: Юго-Восток, 2003. — 291 с.
18. Державна цільова економічна програма розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 роки. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.in.gov.ua>.
19. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 311:336

Заболоцький Т. М.

КУМУЛЯТИВНІ СУМИ ДЛЯ КОНТРОЛЮ ДОХІДНОСТІ ПОРТФЕЛЮ АКЦІЙ

Анотація. Розглянуто проблему виявлення істотних змін у початкових припущеннях моделі поведінки дохідності акцій. Дана проблема є еквівалентною дослідженню на істотність відхилення дохідності портфелю акцій. Для перевірки змін дохідності портфеля акцій на істотність використовуються контрольні карти, побудовані на основі кумулятивних сум. Застосування контрольних карт проведено на основі портфеля найменшої варіації для біржових індексів PFTS та BUX за період часу з 01.01.2009 по 28.07.2010.

Ключові слова: векторна авторегресійна модель з біжучим середнім, дохідність акції, контрольна карта CUSUM, портфель найменшої варіації

Zabolotsky T.

CUMULATIVE SUMS FOR CONTROL OF PORTFOLIO ASSETS RETURN

Summary. In the paper the problem of detecting of significant changes in basic assumptions of the model is considered. This problem is equivalent to testing the changes in portfolio returns for significance. This verification is provided using cumulative sums control charts. The example of the application of the control charts is provided using the returns of two stock indices (PFTS, BUX) for the period from 01.01.2009 to 28.07.2010.

Keywords: asset returns, minimum variance portfolio, CUSUM control chart, vector autoregressive moving average model

1. Вступ

Для успішного портфельного інвестування надзвичайно важливою проблемою є вибір почат-

кової моделі поведінки логарифмічної дохідності акцій. Дохідність акцій використовується з огляду на те, що її властивості є більш статистично при-

вабливішими ніж ціни акцій, оскільки ціна акції є завжди додатною, а отже не може бути симетрично розподіленою.

Проте, навіть успішно вирішивши проблему вибору моделі, інвестор стикається з питанням оцінки параметрів цієї моделі. Існує багато різних методів оцінювання невідомих параметрів статистичних моделей. Але використовуючи будь-який з них, у результаті отримуємо оцінку, яка не є константою, а є випадковою величиною, тобто змінюється з часом та має всі властивості, якими володіє випадкова величина, наприклад, закон розподілу. Враховуючи, що одним з найбільш розповсюджених методів є історичний метод, тобто метод в якому для побудови оцінок використовуються історичні дані, а також те, що нові дані надходять кожен день або і частіше, то оцінка, отримана за допомогою цього методу, буде змінюватися зі зміною даних. Разом з цим, очевидно, буде змінюватися і сам портфель, оскільки ваги портфелю є залежними від параметрів моделі, а отже і дохідність портфеля буде зазнавати змін. Тому портфель, який ще вчора був оптимальним, вже сьогодні може не володіти такою властивістю, більше того, дохідність чи ризик цього портфелю може і доволі істотно відрізнятися від характеристик нового оптимального портфелю.

З вищенаведених міркувань випливає висновок, що при отриманні нових даних портфель необхідно перебудувати, щоб зберегти властивість оптимальності. Проте, перебудова портфелю вимагає певних затрат часу та коштів, які не обов'язково є меншими ніж втрати при нових даних. Тобто, з іншого боку, перебудовувати портфель необхідно лише тоді, коли майбутні доходи перевищують втрати на перебудову, тобто коли зміни є статистично значущими. Сама перебудова портфелю є тісно пов'язана зі зміною початкових припущень моделі. Наприклад, як вже наголошувалося вище, при змінні оцінок параметрів моделі, змінюється і сам портфель. І навпаки, якщо зміни в дохідності портфеля є істотними, то очевидно, що змінилися і значення параметрів моделі.

Виникає питання: як часто потрібно переоцінювати початкову модель та перебудовувати портфель або ж як перевірити зміни дохідності портфелю на значущість? Для відповіді на це питання слід вивчити статистичні властивості дохідності портфеля, тобто, оцінити його математичне сподівання, варіацію та розподіл. Зважаючи на це, метою даної роботи є пошук статистичних методів перевірки – чи є зміни дохідності портфеля істотними чи ні. Завданням роботи є проаналізувати поведінку такої моделі на практиці.

2. Попередні зауваження до портфелю активів

Очевидно, що на властивості значний вплив має вибір початкової моделі. Так, наприклад, використовуючи припущення Башельє [1], що дохідності акцій є незалежними в часі та нормально розподіленими, для визначення властивостей портфелю можна використовувати теорію портфелів Марковіца [10]. Приймаючи дану модель за початкову, в науковій літературі можна знайти всі від-

повіді на поставлені вище запитання. Проте, як зазначено в багатьох роботах, дохідності акцій є автокорельованими, а отже і залежними [3], [9], [12]. Лише в декількох роботах розглядається припущення про те, що дохідності акцій є автокорельовані [2, 18]. Зважаючи на це, необхідно дослідити властивості портфелю припускаючи, що дохідності акцій є автокорельованими. Моделі, які дають змогу моделювати поведінку дохідностей акцій при такому припущенні, є так звані векторні авторегресійні моделі з біжучим середнім. Властивості характеристик основних оптимальних портфелів, припускаючи, що дохідності від акцій поводяться як векторний авторегресійний процес з біжучим середнім, розглянуті в роботі [2].

Для перевірки відхилень дохідності портфеля на значущість доцільним є використання контрольних карт. Найвідомішими контрольними картами є карти Шефарда, експоненційно зважені контрольні карти з біжучим середнім та карти, побудовані на основі кумулятивних сум (надалі контрольні карти *CUSUM*). Контрольні карти Шефарда ([17]) є першими та найпростішими для практичного застосування, проте мають серйозний недолік, ці карти не враховують попередніх даних, а лише поточні. Тобто, відповідь на запитання про істотність змін дохідності портфелю дається використовуючи лише поточні дані, що в загальному випадку не є правильно, оскільки, як зазначено вище, дохідності акцій є автокорельованими.

На відміну від карт Шефарда, експоненційно зважені контрольні карти з біжучим середнім враховують і попередні дані, і поточні, проте немає алгоритму вибору оптимальних вагових коефіцієнтів, тобто частки впливу попередніх та поточних даних. Ці карти мають наступну властивість: припускаючи, що попередні дані не мають впливу на дохідність портфелю, тобто вибираючи ваговий коефіцієнт, що дорівнює 1, ми отримуємо карту Шефарда.

Контрольні карти *CUSUM* не мають жодного з наведених вище недоліків. Ці карти враховують усі попередні дані, причому враховують їх повністю. Процес визначення змін на істотність відбувається на основі тесту послідовної перевірки відношення ймовірностей (*SPRT*, див. напр. [5]). Вперше дані контрольні карти були запропоновані в роботі [16]. Ці карти можна використовувати навіть коли розмір вибірки дорівнює одиниці, але при малих розмірах вибірки параметри величини, що контролюється, мають бути відомими. Крім того, дані карти є надзвичайно чутливими до малих змін ([15]).

У наступному розділі коротко описано метод побудови портфелю найменшої варіації та метод оцінювання його ваг. У третьому розділі даної роботи описано векторну авторегресійну модель з біжучим середнім (*VARMA*) та розглянуто властивості дохідності даного портфелю. Наведено асимптотичний розподіл дохідності та обчислено математичне сподівання та варіацію дохідності. Метод побудови контрольних карт *CUSUM* та основні властивості описано в четвертому розділі. В п'ятому

розділі наведено приклад практичного застосування контрольних карт *CUSUM* для дохідності портфеля на прикладі дохідностей двох біржових індексів (*PFTS*, *BUX*), використовуючи дані з 05.01.2009 по 28.07.2010.

3. Портфель найменшої варіації та його оцінка

У 1952 р. Марковіцем був запропонований метод побудови оптимального портфелю [10]. Використовуючи цей метод, ваги оптимального портфелю, тобто частки інвестора, вкладені в певну акцію, обчислюються за допомогою мінімізації варіації портфелю при сталому значенні дохідності. Завдяки своїй простоті даний метод став дуже популярним серед практиків та теоретиків у фінансовій математиці та економетриці. Недоліком цього методу є припущення, що дохідності акцій є незалежні та нормально розподілені. Дане припущення за останні кілька десятиріч зазнало сильної критики.

Вище зазначалося, що дохідності є автокорельованими, а, отже, і залежними. Разом з цим, добре відомо, що розподіли дохідностей мають так звані “важкі хвости”, тобто функція густини дохідності на нескінченості прямує до 0 повільніше ніж функція густини нормального розподілу [6,11,14]. Проте, в роботі Ту та Шоу [19] автори показали, що вплив важких хвостів розподілу дохідностей акцій на поведінку оптимальних портфелів не є значним. Крім того в дослідженні Даффі і Пан [4] показано, що важкі хвости є менш важливими якщо портфель є добре диверсифікований. Використання портфеля Марковіца у випадку коли дохідності акцій не є нормально розподіленими обґрунтовується в роботі Кроля, Леві та Марковіца [8], де показано, що, незважаючи на порушення припущення про нормальність дохідностей, портфель Марковіца має максимальну або близьку до максимальної корисність.

Одним із найвідоміших портфелів є портфель мінімальної варіації [10]. Даний портфель характеризується найменшим рівнем ризику (в даному випадку як міру ризику вибрано варіацію портфелю) при заданому рівні дохідності. Змінюючи рівень дохідності, можна побудувати множину оптимальних портфелів відому під назвою „ефективна множина”. Не важко проілюструвати, що, вибравши за міру ризику варіацію, дана множина є параболою, а у випадку стандартного відхилення як міри ризику є гіперболою [13].

Позначимо k -вимірний вектор дохідностей акцій у момент часу t через \mathbf{X}_t . Через $\mathbf{w}=(w_1, \dots, w_k)'$ – вектор ваг портфелю. Ми припускаємо, що $\mathbf{1}'\mathbf{w}=1$, де $\mathbf{1}$ є k -вимірним вектором, елементами якого є одиниці. Вага i -го цінного паперу в портфелі позначаємо w_i . Отже дохідність портфелю з

вектором ваг \mathbf{w} є рівною $X_{w;t}=\sum_{i=1}^k X_{w_i;t} w_i = \mathbf{X}_t' \mathbf{w}$.

Математичне сподівання дохідності портфелю або очікувану дохідність обчислюємо за формулою $R_w=E(X_{w;t})=\mathbf{\mu}'\mathbf{w}$, а варіацію – $V_w=Var(X_{w;t})=\mathbf{w}'\Gamma(0)\mathbf{w}$.

Мінімізуючи варіацію при сталому рівні очікуваної дохідності, отримаємо ваги портфелю найменшої варіації

$$\mathbf{w}_{GMV} = \frac{\Gamma(0)^{-1}\mathbf{1}}{\mathbf{1}'\Gamma(0)^{-1}\mathbf{1}}.$$

Математичне сподівання та варіацію даного портфелю обчислюють за допомогою наступних формул:

$$R_{GMV} = \frac{\mathbf{\mu}'\Gamma(0)^{-1}\mathbf{1}}{\mathbf{1}'\Gamma(0)^{-1}\mathbf{1}}, V_{GMV} = \frac{1}{\mathbf{1}'\Gamma(0)^{-1}\mathbf{1}}.$$

Зауважимо, що на практиці параметри розподілу дохідностей акцій $\mathbf{\mu}$ та $\Gamma(0)$ є невідомими, а тому для побудови оцінки портфелю нам необхідно певним чином оцінити ці параметри. Існує декілька методів оцінки невідомих параметрів, ми використовуємо історичний метод. Для цього ми припускаємо, що наявною є випадкова вибірка векторів дохідностей акцій $\mathbf{X}_1, \dots, \mathbf{X}_n$, тобто попередні значення дохідностей. На основі цієї вибірки будемо наступні оцінки:

$$\hat{\mathbf{\mu}} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \mathbf{X}_i, \hat{\Gamma}(0) = \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (\mathbf{X}_i - \hat{\mathbf{\mu}})(\mathbf{X}_i - \hat{\mathbf{\mu}})'$$

Підставляючи попередні оцінки параметрів у вираз для \mathbf{w}_{GMV} , отримаємо оцінки ваг портфеля та його характеристик

$$\hat{\mathbf{w}}_{GMV} = \frac{\hat{\Gamma}(0)^{-1}\mathbf{1}}{\mathbf{1}'\hat{\Gamma}(0)^{-1}\mathbf{1}}, \hat{R}_{GMV} = \frac{\hat{\mathbf{\mu}}'\hat{\Gamma}(0)^{-1}\mathbf{1}}{\mathbf{1}'\hat{\Gamma}(0)^{-1}\mathbf{1}}, \hat{V}_{GMV} = \frac{1}{\mathbf{1}'\hat{\Gamma}(0)^{-1}\mathbf{1}}.$$

4. Векторні авторегресійні моделі з біжучим середнім

Означення 1. Процес X_t поводитья як *VARMA(p, q)* процес, якщо X_t є розв'язком наступного стохастичного рівняння:

$$\mathbf{X}_t = \mathbf{\mu} + \sum_{i=1}^p \mathbf{A}_i(\mathbf{X}_{t-i} - \mathbf{\mu}) + \boldsymbol{\varepsilon}_t + \sum_{j=1}^q \mathbf{B}_j \boldsymbol{\varepsilon}_{t-j},$$

де процес $\{\boldsymbol{\varepsilon}_t\}$ є багатовимірним процесом білого шуму, тобто $E\boldsymbol{\varepsilon}_t = \mathbf{0}$, $Var\boldsymbol{\varepsilon}_t = \boldsymbol{\Sigma}$, $Cov(\boldsymbol{\varepsilon}_t, \boldsymbol{\varepsilon}_s) = \mathbf{0}$, для $t \neq s$, \mathbf{A}_i та \mathbf{B}_j матриці параметрів моделі розмірності $k \times k$.

Означення 2. *VARMA(p, q)* процес X_t називається стаціонарним (слабко стаціонарним), якщо:

$$E\mathbf{X}_t = \mathbf{\mu}, Cov(\mathbf{X}_{t+h}, \mathbf{X}_t) = \Gamma(h) = (\gamma_{ij}(h)).$$

Необхідною та достатньою умовою стаціонарності *VARMA(p, q)* процесу є відсутність розв'язків рівняння $\det(\mathbf{I} - \sum_{i=1}^p \mathbf{A}_i z^i) = 0$ всередині одичного круга $|z| \leq 1$, для всіх комплекснозначних z . Надалі ми розглядаємо лише стаціонарні *VARMA(p, q)* процеси.

На наш погляд, вектор дохідностей акцій \mathbf{X}_t поводитья як стаціонарний *VARMA(p, q)* процес.

Припустимо, що параметри процесу \mathbf{A}_i , \mathbf{B}_j , $\mathbf{\mu}$ та $\boldsymbol{\Sigma}$ є відомими. В роботі Т. Боднара,

В. Шміда та Т. Заболоцького [2] знайдено асимптотичний розподіл випадкової величини $\sqrt{n}(\hat{R}_{GMV} - R_{GMV})$. Попередня випадкова величина є асимптотично нормально розподіленою з математичним сподіванням 0 та варіацією:

$$\sigma^2 = V_{GMV}^2 \sum_{h=-\infty}^{+\infty} (q_h(1,1) + 2R_{GMV}^2 q_h(1,1)^2 + q_h(1,1)q_h(\mu, \mu) + q_h(1, \mu)^2 - 4R_{GMV} q_h(1,1)q_h(1, \mu))$$

Величину q_h обчислюємо з наступної формули: $q_h(\mathbf{c}_1, \mathbf{c}_2) = \mathbf{c}_1^T \Gamma(0)^{-1} \Gamma(h) \Gamma(0)^{-1} \mathbf{c}_2$ де \mathbf{c}_1 та \mathbf{c}_2 – k вимірні вектори.

Враховуючи попередній результат, як наближення для розподілу оцінки доходності портфелю найменшої варіації можемо використати нормальний розподіл з параметрами R_{GMV} та σ^2/n .

На практиці, очевидно, параметри моделі є невідомими. Виникає два питання: як оцінити невідомі параметри моделі та чи буде асимптотична оцінка вірною для моделі з оціненими параметрами? Параметри моделі доцільно оцінити використовуючи метод найбільшої правдоподібності. Оцінки, отримані за допомогою цього методу, є консистентні та нормально розподілені. Дані власності оцінок забезпечують те, що попередні результати залишаються правильними при заміні невідомих параметрів на їхні оцінки.

Також слід зауважити, що порядок моделі (p, q) є невідомим. Для оцінки порядку авторегресійних моделей використовуються певні критерії мінімуму інформації. Найбільш поширеними є критерії інформації Акаїке, Байеса та Ханан-Квіна. Для оцінки порядку моделі в даній роботі буде використано критерій Акаїке.

5. Побудова контрольних карт CUSUM

Контрольні карти в статистиці використовують для виявлення істотних відхилень реальних даних від початкової моделі. Позначимо X_t – реальний процес, а Y_t – теоретичний процес, тобто процес, який задовольняє початкові припущення. Для виявлення змін у реальних даних необхідно задати відношення між процесами, тобто описати характеристики процесу, які ми приймаємо до уваги. Оскільки доходність портфеля є невідомою, то нашим завданням є проконтролювати поведінку її математичного сподівання. Отже, основною характеристикою процесів, яку ми будемо контролювати, є математичне сподівання. В цьому випадку відношення між процесами задається так:

$$X_t = \begin{cases} Y_t, & t < \tau, \\ Y_t + \delta\sigma, & t \geq \tau, \end{cases}$$

в момент часу τ математичне сподівання доходності змінилося і дорівнює $\mu + \delta\sigma$, де $EY_t = \mu$, δ вимірює зміщення в математичному сподіванні в одиницях стандартного відхилення процесу Y_t . Процес X_t називається контрольованим, якщо $\tau = \infty$, в іншому випадку – неконтрольованим. Для побудови контрольних карт CUSUM використовують статистичний тест послідовної перевірки відношення ймовірностей. Даний тест полягає у пе-

ревірці нульової гіпотези $H_0: \delta = 0$ проти Альтернативної $H_1: \delta = a_0$. Вибір числа a_0 залежить від величини змін, які ми хочемо зауважити. Як правило вибирається $a_0=1$, оскільки саме для малих змін дані контрольні карти є оптимальними. Далі будуються наступні рекурсивні суми:

$$S_0^+ = 0; S_t^+ = \max\{0; S_{t-1}^+ + (X_t - \mu - k\sigma)\}, t \geq 1, \\ S_0^- = 0; S_t^- = \min\{0; S_{t-1}^- + (X_t - \mu + k\sigma)\}, t \geq 1.$$

Для параметру k існує процедура оптимального вибору значення [7]. Оптимальним значення для цього параметра є $k=|a_0|/2$. Далі, побудувавши рекурсивні суми S_t^+ та S_t^- , порівнюємо їх значення з контрольними межами, які в загальному випадку задаються наступним чином: верхня межа дорівнює $c\sigma$, а нижня, відповідно, $-c\sigma$, причому параметр c є невідомим. Для визначення цього параметру вводять поняття довжини контрольної карти до першого сигналу $t_A = \inf\{t \mid \{S_t^+ > c\sigma\} \cup \{S_t^- < -c\sigma\}\}$, а також середньої довжини карти до першого сигналу $ARL=E(t_A)$. Значення для c вибирають так, щоб за умови, що в моделі немає змін, середня довжина карти до першого сигналу дорівнювала наперед заданому числу. Для фінансових даних як правило вибирають значення для ARL за відсутності змін, що дорівнює 60, оскільки для інвестора краще отримати зайвий сигнал ніж запізно виявити істотні зміни в процесі ([7]). Вибравши значення для середньої довжини карти, значення для параметру c вибирають за допомогою методу Монте-Карло, який також називається методом симуляцій.

6. Контрольні карти CUSUM на практиці.

Приклад використання контрольних карт CUSUM на практиці проведемо для портфеля, що складається з двох біржових індексів: українського PFTS та угорського BUX. Використаємо дані за період часу з 05.01.2009 по 28.07.2010. На основі перших 60 даних, тобто даних з 05.01.2009 по 27.03.2009, побудуємо оцінки параметрів для початкової моделі. Приймаючи за початкову VARMA(p, q) модель, необхідно спочатку оцінити порядок моделі. Використовуючи критерій мінімуму інформації Акаїке отримаємо значення, де оцінкою невідомих параметрів порядку моделі будуть числа $p=1, q=0$. Отже, початковою моделлю є векторна авторегресійна модель з біжучим середнім порядку (1,0), або простіше кажучи, оскільки $q=0$ – векторна авторегресійна модель порядку 1 (VAR(1)) доповнює:

$$X_t = \mu + A_1(X_{t-1} - \mu) + \varepsilon_t.$$

Ми також припускаємо, що залишки моделі ε_t мають тривимірний нормальний розподіл з математичним сподіванням $(0,0,0)'$ та коваріаційною матрицею, яку ми позначимо Σ . Як уже зазначалось, параметри моделі на практиці є невідомими величинами, а отже, нам потрібно їх оцінити. Для побудови оцінки параметрів використовуємо ті ж дані, що і при оцінці порядку моделі. Ми вибираємо перші 60 даних з огляду на те, що

вище ми вибрали значення 60 для середньої довжини карти до першого сигналу за умови, що змін не відбулося. Нам потрібно оцінити наступні параметри: μ, Σ, A_1, B_1 а також обчислити автоковаріації нашого процесу $\Gamma(h)$. Автоковаріації для даного процесу оцінимо, враховуючи властивість, що $\Gamma(h) = A_1^h \Gamma(0)$. Для оцінювання застосуємо метод найбільшої правдоподібності.

Наступним кроком після оцінки параметрів є побудова портфеля найменшої варіації та обчислення характеристик дохідності цього портфелю (R_{GMV} та σ^2/n , де $n=60$). Для контролю дохідності виберемо $a_0=1$ та $k=0.5$. Залишився невідомим лише параметр c , який ми оцінимо методом Монте-Карло. Отже, схематично описати процес контролю за дохідністю можемо наступним чином:

- 1) оцінюємо невідомі параметри початкової моделі, використовуючи 60 попередніх даних;
- 2) будуємо портфель найменшої варіації та оцінюємо характеристики його дохідності;
- 3) обчислюємо межі контрольної карти *CUSUM*;
- 4) обчислюємо рекурсивні суми S_t^+ та S_t^- поки вони знаходяться в контрольних межах. Якщо ж одна з контрольних сум лежить поза межами, то переходимо до першого пункту цієї схеми.

Тобто, якщо одна з контрольних сум не падає в контрольні межі, робимо висновок, що початкова модель зазнала змін, а тому ми переоцінюємо параметри моделі, перебудовуємо портфель найменшої варіації, обчислюємо характеристики нового портфелю та будуємо нові контрольні межі. Для статистичних обчислень, необхідних для даної роботи, використовується пакет статистичних програм *R*.

Використовуючи дані за період з 05.01.2009 по 27.03.2009, отримуємо такі оцінки параметрів моделі, ваг портфелю найменшої варіації та характеристик цього портфелю:

$$\begin{aligned} X_t - \hat{\mu} &= \hat{A}_1 (X_{t-1} - \hat{\mu}) + \varepsilon_t, \text{ де} \\ \hat{A}_1 &= \begin{pmatrix} 0.25632 & 0.07724 \\ 0.20442 & -0.13463 \end{pmatrix}, \\ \hat{\Gamma}(0) &= \begin{pmatrix} 3.47637 & 1.48701 \\ 1.48701 & 7.60190 \end{pmatrix}, \\ \hat{\mu} &= (-0.49745, -0.15145)', \\ \hat{w}_{GMV} &= (0.75453, 0.24547)', \hat{R}_{GMV} = -0.41251, \\ \hat{V}_{GMV} &= 2.98804. \end{aligned}$$

За допомогою попередніх значень бачимо, що оцінка дохідності є нормально розподілена з параметрами \hat{R}_{GMV} та $\hat{\sigma}^2/n$, де

$$\hat{\sigma}^2 = \hat{V}_{GMV}^2 \sum_{h=-\infty}^{+\infty} (\hat{q}_h(1,1) + 2\hat{R}_{GMV}^2 \hat{q}_h(1,1)^2 + \hat{q}_h(1,1)\hat{q}_h(\mu,\mu) + \hat{q}_h(1,\mu)^2 - 4\hat{R}_{GMV} \hat{q}_h(1,1)\hat{q}_h(1,\mu))$$

а оцінки функції q обчислюємо за такою формулою:

$$q_h(c_1, c_2) = c_1' \hat{\Gamma}(0)^{-1} \hat{\Gamma}(h) \hat{\Gamma}(0)^{-1} c_2 = c_1' \hat{\Gamma}(0)^{-1} \hat{A}_1^h \hat{\Gamma}(0) \hat{\Gamma}(0)^{-1} c_2.$$

Підставивши у дві попередні формули відповідні значення, знаходимо характеристики оцінки дохідності портфелю: математичне сподівання дорівнює -0.41251, а варіація становить 0.08978. Використовуючи метод Монте-Карло обчислимо значення для параметра c , при якому середня довжина карти, за умови, якщо змін у моделі не відбулося, - 60, що дорівнює $\hat{h} = 2.36801$. Зауважимо, що це значення не залежить від характеристик розподілу, а лише від самого розподілу та від вибраного значення a_0 , тобто при переоцінці моделі та портфелю значення \hat{h} не зміниться. Отже, тепер ми можемо обчислити верхню та нижню контрольні межі, які відповідно дорівнюють 0.70953 та -0.70953. Рекурсивні суми S_t^+ та S_t^- знаходяться в контрольних межах до 10-го дня спостережень, тобто до 10.04.2009. У цей день ми отримуємо результат - $S_t^+ = 0.95987 > 0.70953$, а $S_t^- = 0$, тобто в нашій початковій моделі відбулися значні зміни. Аналогічно до попередньої схеми, використовуючи дані за період з 19.01.2009 по 10.04.2009, ми переоцінюємо параметри моделі, перебудовуємо портфель, оцінюємо характеристики розподілу оцінки портфелю та обчислюємо нові контрольні межі, отримуємо:

$$\begin{aligned} \hat{A}_1 &= \begin{pmatrix} 0.24816 & 0.237844 \\ 0.07274 & -0.05976 \end{pmatrix}, \\ \hat{\Gamma}(0) &= \begin{pmatrix} 6.84370 & 2.31625 \\ 2.31625 & 7.49266 \end{pmatrix}, \hat{\mu} = (0.03920, 0.07270)', \\ \hat{w}_{GMV} &= (0.53344, 0.46656)', \hat{R}_{GMV} = 0.05484, \\ \hat{V}_{GMV} &= 4.73136. \end{aligned}$$

Математичне сподівання дохідності портфелю дорівнює 0.05484, а варіація, відповідно, 0.13902. Верхня та нижня контрольні межі, дорівнюють 0.88294 та -0.88294. Знову обчислюємо рекурсивні суми та перевіряємо чи лежать вони в контрольних межах. На 18 день від перебудови моделі або на 28 від початку спостережень, тобто 07.05.2009, ми отримуємо, що $S_t^+ = 0.93115 > 0.88294$, а $S_t^- = 0$, тобто знову нам необхідно переоцінювати початкову модель. Продовжуючи спостереження за цією схемою, з'ясуємо, що переоцінювати модель в період часу з 27.03.2009 по 28.07.2010 потрібно було б 10 разів, а саме: 10.04.2009, 07.05.2009, 22.05.2009, 06.07.2009, 12.10.2009, 30.10.2009, 17.12.2009, 15.03.2010, 20.05.2010, 30.06.2010. Тобто, бачимо, що немає необхідності щодня переоцінювати модель та перебудовувати портфель, що дозволяє зекономити час та кошти інвестору. Крім того, зауважимо, що максимальний термін, протягом якого початкова модель не зазнавала змін, становить 70 днів (з 06.07.2009 по 12.10.2009), а мінімальний - 10 днів з (з 10.04.2009 по 07.05.2009).

7. Висновки

У роботі досліджується питання перевірки відхилень дохідності портфеля акцій на істотність припускаючи, що дохідності акцій є автокорельованими, тобто не є незалежними.

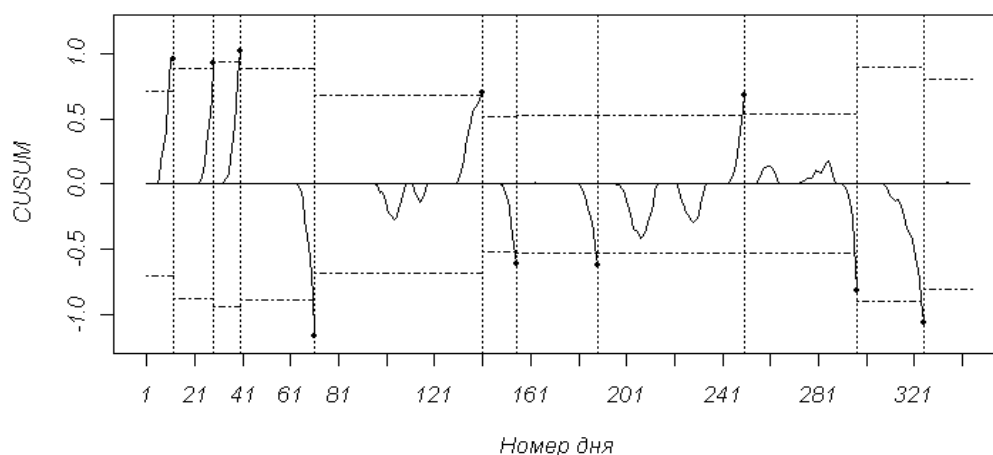


Рис. 1. Поведінка контрольної карти CUSUM для дохідності портфелю найменшої варіації у випадку залежних дохідностей акцій

Для перевірки відхилень на значущість у роботі використано контрольні карти *CUSUM*, що повністю враховують всю попередню інформацію для перевірки значущість відхилень та є чутливими до малих змін.

Приклад застосування контрольних карт *CUSUM* на практиці проведено для портфелю, що складається з двох біржових індексів: *PFTS* та *BUX*, використовуючи дані за період часу з 05.01.2009 по 28.07.2010. Показано, що немає необхідності щодня при надходженні нових даних перебудовувати портфель та переоцінювати початкову модель, оскільки зміни дохідності портфелю є, як правило, неістотними. Приклад, наведений в даній роботі, показав, що перебудовувати портфель за період 05.01.2009 по 28.07.2010 потрібно було б усього 10 разів.

Отже, використання контрольних карт дає змогу інвестору зекономити кошти та час, необхідні на перебудову портфелю, і, крім цього, при відхиленні реального процесу від припущень моделі швидко зреагувати на зміни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Bachelier L. Théorie de la spéculation // *Annales Scientifiques de l'École Normale Supérieure*. – 1900. – №3 (17). – P. 21–86.
2. Bodnar T., Schmid W., Zabolotsky T. Statistical inference of the efficient frontier for dependent asset returns // *Statistical Papers*. – 2009. №50. – p. 593-604.
3. Conrad J., Kaul G. Time-variation in expected returns // *Journal of Business*. – 1988. №61. – P. 409-425.
4. Duffie D., Pan J. An overview of Value-at-Risk // *Journal of Derivatives*. – 1997. – P. 7-49.
5. Eggen T. J. H. M. Item selection in adaptive testing with the sequential probability ratio test // *Applied Psychological Measurement*. – 1999. №23 (3). – P. 249–261.

6. Fama E.F. *Foundations of finance* // New York: Basic Books. – 1976.

7. Knoth S., Schmid W. Control charts for time series: A review // *Frontiers in Statistical Quality Control*, H.-J. Lenz, P.-Th. Wilrich (Eds.), – 2004. – P. 210-236.

8. Kroll Y., Levy H., Markowitz H. Mean-variance versus direct utility maximization // *The Journal of Finance*. – 1984. – №39. – P. 47-61.

9. Lo A., MacKinley A.C. An econometric analysis of non-synchronous trading // *Journal of Econometrics*. – 1991. – №45. – P. 181-212.

10. Markowitz H. Portfolio selection // *Journal of Finance*. – 1952. – №7. – P. 77-91.

11. Markowitz H. Foundations of portfolio theory // *The Journal of Finance*. – 1991. №7. – P. 469-477.

12. Mech T. Portfolio return autocorrelation // *Journal of Financial Economics*. – 1993. – №34. – P. 307-344.

13. Merton R. C. An analytical derivation of the efficient frontier // *Journal of Financial and Quantitative Analysis* – 1972. №7. – P. 1851-1872.

14. Mittnik S., Rachev S.T. Modelling asset returns with alternative stable distributions // *Econometric Reviews*. – 1993. – №12. – P. 261-330.

15. Montgomery D. C. *Introduction to statistical quality control* // John Wiley & Sons, New York. – 1991.

16. Page E.S. Continuous inspection schemes // *Biometrics*. – 1954. – №41. – P. 100-115.

17. Shewhart W. *Economic control of quality of manufactured product* // Toronto, Canada: D. van Nostrand Company, Inc. – 1931.

18. Shiraishi H., Taniguchi M. Statistical estimation of optimal portfolios for non-Gaussian dependent returns of assets // *Waseda university time series discussion paper*. – 2005.

19. Tu J., Zhou G. Data-generating process uncertainty: What difference does it make in portfolio decisions? // *Journal of Financial Economics*. – 2004. – №72. – P. 385-421.

4. КООПЕРАТИВНЕ БУДІВНИЦТВО

УДК 339.137.2:339.9:334.735

Семів С. Р., Римарський Р. Ю.

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК НАПРЯМ ПОГЛИБЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ

Анотація. Аналізується сучасний стан та проблеми розвитку зовнішньоторговельного співробітництва підприємств та організацій споживчої кооперації України. Розглянуто тенденції та особливості здійснення зовнішньоторговельних операцій на рівні облспоживспілок. Визначено перспективи активізації зовнішньої торгівлі споживчої кооперації в умовах економічних перетворень.

Ключові слова: споживча кооперація, зовнішньоторговельна діяльність, зовнішньоторговельна інфраструктура

Semiv S., Rymarsca R.

FOREIGN TRADE LINKS AS AN INSTRUMENTAL TOOL OF DEEPER INTERNATIONAL INTEGRATION OF CONSUMER COOPERATION OF UKRAINE

Summary. The current situation and problems of foreign trade relations of enterprises and organizations of consumer cooperatives in Ukraine are analyzed. A trends and characteristics of foreign trade operations of regional consumer unions are analyzed. The prospects of intensification of foreign trade of consumer cooperatives in economic transformation are determined.

Keywords: consumer cooperatives, foreign trade activities, foreign trade infrastructure

1. Вступ

Споживча кооперація, як і вся економіка України, знаходиться сьогодні у стані глибоких економічних перетворень. В основі кризових явищ лежить цілий комплекс причин, які, з одного боку, породженні негативними наслідками господарювання в умовах адміністративно-командної системи (наприклад, переважання адміністративних інструментів управління, неефективні мотиваційні механізми менеджменту, повільне впровадження ринкових та інноваційних елементів у модель діяльності споживчої кооперації тощо), з одного боку, і тих, що породжені кризовими тенденціями розвитку світової та національної економік. У сучасних умовах економічні перетворення охопили також і сферу зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) споживчої кооперації, провідне місце в якій займає зовнішня торгівля.

Розвиток зовнішньоторговельної діяльності є одним із пріоритетних напрямів реалізації Стратегії розвитку споживчої кооперації України на 2004-2015 рр. [20]. Відповідно до програмного документу, головна мета розвитку ЗЕД споживчої кооперації полягає у підвищенні організаційно-економічної ефективності зовнішньоекономічних операцій як важливого напрямку її зміцнення та динамічного розвитку в умовах зростання конкуренції, у

тому числі і нецивілізованих її форм. Вказане обумовлює вибір теми та актуальність цієї статті.

Метою даної статті є проведення системного аналізу чинників та механізмів розвитку зовнішньоторговельної діяльності споживчої кооперації в умовах поглиблення міжнародної інтеграції України.

2. Огляд літературних джерел

Значний внесок у дослідження проблем розвитку та ефективності міжнародного співробітництва кооперативних систем, конкурентоспроможності та експортного потенціалу кооперативних підприємств та організацій в умовах відкритої економіки здійснили такі вітчизняні економісти, як М. В. Аліман [3], В. Г. Андрійчук [4], В. В. Апопій [5], С. Г. Бабенко [6], А. С. Гальчинський [20], В. М. Геєць [8], С. Д. Гелей [9], Я. А. Гончарук [2], М. І. Долішній [11], В. В. Зіновчук [13], А. І. Мокій [14], П. Т. Саблук [17], І. В. Юрко [21]. Проте ще недостатньо висвітлені інституційні засади активізації зовнішньоторговельного співробітництва, економічні механізми та досвід розвитку зовнішньої торгівлі у межах міжнародного кооперативного співробітництва у країнах з різним рівнем економічного розвитку, можливі позитивні і негативні наслідки глобальних кризових тенденцій на розвиток ЗЕД кооперативних систем. Потребують системного аналізу проблеми створення сприятливих

передумов та механізмів підвищення ефективності державної підтримки розвитку зовнішньої торгівлі кооперації в умовах членства України в СОТ.

Переважаюча більшість вітчизняних науковців у своїх дослідженнях доводять, що Укоопспілка має значний потенціал до розширення зовнішньоторговельних операцій та інших форм зовнішньоекономічних зв'язків (міжнародне інвестиційне та інноваційне співробітництво, міжнародний туризм та інжиніринг, співпраця у сфері міжнародної технічної допомоги тощо), особливо з країнами Євро-союзу. Якщо до 1990 р. система споживчої кооперації була монополістом у закупівлі та експорті сільськогосподарської продукції, то з лібералізацією ЗЕД в Україні в неї з'явилося безліч конкурентів. Це, звісно, мало наслідком значне зменшення обсягів заготівель і кооперативного виробництва, погіршення фінансових показників діяльності і, як наслідок, зменшення обсягів експортних та імпор-тних поставок.

кооперації як суб'єкта зовнішньоекономічних зв'язків (ЗЕЗ) нашої країни, скорочення бази традиційної номенклатури експорту (олії, насіння соняшнику, горіхів, дикорослих плодів і ягід, шкірсировини, гарбузового насіння), витіснення споживчої кооперації з внутрішнього ринку імпорту товарів народного споживання. Протягом 2002-2008 рр. окреслилась позитивна тенденція до зростання експортно-імпортних операцій кооперативної системи, але у 2009 р. відбулося значне падіння обсягів зовнішньоторговельної діяльності. Проте таке зменшення ділової активності можна вважати ви-нятком, оскільки воно пов'язане із негативними проявами світової фінансової кризи і загальним погіршенням результатів ЗЕД у країні (у 2009 р. вітчизняний експорт товарів зменшився на 40,1%, а імпорт – на 48,9%, у порівнянні з попереднім роком [10]).

Основними причинами, що зумовили тенденції розвитку зовнішньоторговельного співробітництва споживчої кооперації упродовж 1991-2009 рр., є фактори внутрішнього та зовнішнього характеру (табл. 1).

Таблиця 1

Фактори розвитку зовнішньоторговельного співробітництва споживчої кооперації України

Фактори (причини) внутрішнього характеру	Фактори (причини) зовнішнього характеру
<ul style="list-style-type: none"> - децентралізація і деконцентрація ЗЕД споживчої кооперації в умовах демократизації кооперативного життя; - недостатній рівень менеджменту і міжнародного маркетингу ЗЕД; - несистемність ЗЕД внаслідок відсутності стратегічного планування розвитку цієї сфери на регіональному рівні; - пасивна позиція кооперативної громадськості щодо визнання державою особливої соціальної функції споживчої кооперації на сільському споживчому ринку і необхідності відповідних пільг, встановлення зв'язків та використання досвіду кооперативних союзів інших країн (Австрії, Німеччини, Чехії, Словаччини, Польщі, Угорщини та ін.); - недосконалість організаційно-правових форм взаємовідносин кооперативних підприємств і зовнішньоторговельних об'єднань; - нехтування науково-обґрунтованими методиками визначення зовнішньоекономічної ефективності. 	<ul style="list-style-type: none"> - загострення негативних економічних наслідків, викликаних вступом світовою фінансовою кризою; - відсутність належної державної підтримки кооперації; - зміна пріоритетів державного фінансування після вступу України до СОТ; - загострення конкуренції, зокрема недобросовісної, зі сторони підприємств інших форм власності; - нижчий рівень конкурентоспроможності споживчої кооперації у сфері ЗЕД, у порівнянні з приватними вітчизняними та закордонними фірмами-посередниками; - погіршення умов заготівельної діяльності внаслідок неефективної системи оподаткування; - повільна переорієнтація міжнародних кооперативних інституцій на розвиток налагодження економічних зв'язків у межах міжнародного кооперативного руху.

Джерело: складено автором

3. Чинники розвитку зовнішньоторговельного співробітництва споживчої кооперації

На сучасному етапі основною формою міжнародної співпраці споживчої кооперації України є зовнішня торгівля, зокрема здійснення експортних операцій. Якщо у кінці 80-х рр. частка споживчої кооперації у обсягах загальносоюзного зовнішньоторговельного обороту (ЗТО) складала 3-6%, то протягом 1990-2009 рр. частка ЗТО споживчої кооперації коливалася від 0,1 до 0,2% загальноукраїнського [18]. Обсяги ЗТО за 2007-2008 рр. (у 2007 р.: експорт – 4315,0 тис дол США, імпорт – 936,7 тис дол США; у 2008р.: експорт – 7602,9 тис дол США; імпорт – 451,6 тис дол США) свідчать про починаючи з 1991 р. пониження ролі споживчої

4. Структура зовнішньоторговельного обігу споживчої кооперації

Традиційно товари заготівельної діяльності складали основу експортної номенклатури споживчої кооперації, проте сьогодні розвиток заготівельної діяльності ускладнюється внаслідок незбалансованого податкового навантаження. Звернемо увагу на те, що держава вже сьогодні може стимулювати збільшення закупівель сільськогосподарської продукції системою споживчої кооперації, використовуючи податкові важелі впливу. Як зазначає Н. І. Римарська [1], з цієї метою в Законі України "Про податок на додану вартість" щодо податку з продажу сільськогосподарської продукції та про-

дуктів її переробки особам, які не зареєстровані як платники податку, слід передбачити, що сума ПДВ, що сплачується переробними підприємствами усіх форм власності, в тому числі і споживчої кооперації, за реалізовані м'ясо та м'ясопродукти у повному обсязі необхідно спрямовувати на виплату дотацій здавальникам сільськогосподарської продукції за продане ними переробним підприємствам м'ясо у живій вазі.

Товарна структура експорту споживчої кооперації України складається з продовольчих товарів і сировини для їх виробництва. Найбільшу частку в експорті кооперативних підприємств займають дикорослі плоди та ягоди, плодово-овочеві консерви, лікарсько-технічна сировина, насіння овочів, шкір-сировина, міндобрива, а також зернові, гриби, мед, горіхи, м'ясо- і молокопродукти та інша переробна продукція (табл. 2). Вузкий асортимент свідчить, що споживча кооперація не у повній мірі використовує свої можливості з метою інтеграції у міжнародний кооперативний рух і світове господарство загалом. Разом з тим, підприємства та організації Укоопспілки мають значний потенціал щодо нарощування поставок продукції традиційної номенклатури споживчої кооперації за конкурентоспроможними на зовнішньому ринку цінами.

технологічними лініями і недостатністю коштів для їх модернізації, невідповідністю продукції міжнародним стандартам [15]. Тому в середньостроковій перспективі доцільним є за рахунок інвестицій (внутрішніх або, що більш ймовірно, зовнішніх) закупити нове обладнання і нові технології для виробництва консервної продукції, соків, джемів та інших продуктів переробки овочів та фруктів. Поки йтиме модернізація виробництва готової продукції, видається раціональним налагодити заготівлі та експорт зернових та олійних культур. Прибутки від експорту сільськогосподарської продукції можна використати для модернізації виробництва консервної продукції, в тому числі соків, а також соняшникової олії, адже експорт готової продукції приносить більшу винагороду і є більш рентабельним.

В імпорті підприємств споживчої кооперації найбільшу питому вагу мають товари народного споживання, а також сировина, паливо, хімія, машини, обладнання та устаткування. При цьому не відбувається ніяких зрушень у бік покращення товарної структури зовнішньої торгівлі кооперативних підприємств, а імпорт товарів, зокрема високотехнологічних, практично не здійснюється. Як правило, імпорتنі поставки здійснюються у невеликих

Таблиця 2

Товарна структура експортно-імпортних операцій облспоживспілок протягом 2007-2009 рр.

№ з/п	Облспоживспілки, які займалися ЗЕД	Найменування експортної продукції
1	Кримспоживспілка	Борошно
2	Вінницька	Гарбузове насіння, плоди розторопші, макулатура
3	Волинська	Чорниці
4	Закарпатська	Яблучний сік
5	Полтавська	Піддони
6	Рівненська	Цибуля, чорниці, слимаки
7	Сумська	Шифер
8	Тернопільська	Дерев'яні заготовки
9	Харківська	Шкірки кроля, електротрансформатори, запасні частини до гідрогенераторів, електровакуумні насоси, електрообладнання
10	Хмельницька	Концентрований яблучний сік, ікра кабачкова
11	Черкаська	Шкірка норки, м'ясо яловичини, шкіри ВРХ, горіхи, томати, насіння гарбуза, шипшина

Джерело: [12]

Позитивним є той факт, що в окремі роки готова продукція (консервовані овочі та фрукти, яблучний сік) складала до 33% всього експортного обороту [16]. Проте її частка з року в рік скорочується через невідповідність якості даної продукції стандартам зарубіжних ринків. Безперечно, найбільш вигідним і рентабельним є експорт готової продукції. Проте, на нашу думку, готова продукція підприємств споживчої кооперації (консервна продукція, соки, продукти переробки сільськогосподарських культур) не є достатньо конкурентоспроможною, аби утримати свої позиції на зовнішніх ринках. Це спричинено, перш за все, застарілими

обсягах, не мають системного характеру і визначаються насамперед обсягами експортного доходу та ініціативністю окремих кооперативних підприємств. Так, наприклад, у 1997 р. обсяги імпорту системи споживчої кооперації (27928,7 тис дол США) становили 349% від аналогічного показника попереднього року. Різке зростання імпорту у 1997 р. відбулося лише за рахунок масових закупок товарів за кордоном Івано-Франківською облспоживспілкою. У 2006-2007 рр. обсяги імпортних поставок значно зросли насамперед за рахунок завезення Сумською ОСС великих партій будматеріалів (шиферу) з Росії. У 2008-2009 рр. скорочення імпорту

відбувалося насамперед за рахунок скорочення ділової активності внаслідок світової фінансової кризи.

5. Інфраструктура зовнішньоторговельних зв'язків споживчої кооперації

Децентралізація ЗЕД споживчої кооперації України характеризується появою нових її суб'єктів. Це прогресивне явище значно ускладнює організацію і регулювання зовнішньоекономічних зв'язків системи. Переважна більшість господарюючих суб'єктів дотепер не готова до самостійного виходу на зовнішні ринки. На даний момент забезпеченість низових ланок кваліфікованими кадрами у сфері ЗЕД настільки невелика (за оціночними даними від 1% на підприємствах до 7% на обласному рівні), що призводить до значних помилок і прорахунків у здійсненні зовнішньоекономічних угод. Разом з тим, ця проблема поступово вирішується завдяки ефективній реалізації програми керівництва Укоопспілки у сфері проведення масштабних навчань та курсів перепідготовки фахівців різних рівнів із залученням науково-педагогічного потенціалу Львівської комерційної академії та Полтавського університету споживчої кооперації, а також заходів, спрямованих на залучення молоді, зокрема висококваліфікованої, до роботи у споживчій кооперації [7].

На практиці організація ЗЕД кооперативних підприємств часто призводила до неузгодженості дій, помилок у виборі партнерів і ціноутворення (здійснення імпорту за завищеними, а експорту – за заниженими цінами), втрат в ефективності експортної продукції. При цьому, втрачаються раніше налагоджені зв'язки, не вишукуються нові ринки збуту, занедбана рекламна справа. Також дуже часто спостерігається незбалансованість попиту і пропозиції експортної продукції кооперативних підприємств, тобто має місце така ситуація, коли є товар, а немає покупця, або ж є покупець, але немає товару.

Конкурентною перевагою підприємств та організацій споживчої кооперації, у порівнянні з підприємствами приватної форми власності, є наявність розвинутих елементів інфраструктури ЗЕД. Важливим елементом інфраструктури є складська інфраструктура. Оптову торгівлю у споживчій кооперації системи Укоопспілки здійснюють торгові бази (універсальні міжрайбази облспоживспілок та Кримспоживспілки, госпрозрахункові бази районних райспоживспілок та споживчих товариств, бази і міжрайонні склади з торгівлі господарськими товарами, лісовими і будівельними матеріалами.

Розвитку експорту може сприяти наявність сховищ для зберігання продукції, яка є традиційною для експорту споживчої кооперації (овочекартоплесховища, фруктосховища, склади-холодильники з машинним охолодженням, стаціонарні холодильні камери). Так, зменшення площ та місткостей складської мережі та місткостей для зберігання продукції свідчить про зростаючу необхідність посилення конкурентних переваг кооперації у сфері забезпечення об'єктами матеріально-технічної бази.

Поряд із самостійним проведенням ЗЕД, кооперативні підприємства та організації здійснюють

зовнішню торгівлю через різноманітні інфраструктурні об'єкти. Власним об'єктом інфраструктури ЗЕД Укоопспілки, який безпосередньо займається обслуговуванням зовнішньоторговельних операцій, є спільне госпрозрахункове зовнішньоекономічне об'єднання “Укоопзовнішторг” Укоопспілки. Основними завданнями діяльності цього об'єднання є розширення ЗЕД, насамперед, за рахунок заявок підприємств і організацій споживчої кооперації, розвитку сучасних технологій здійснення ЗЕД та підвищення її ефективності.

З метою оперативного збору інформації облспоживспілки зобов'язанні подавати інформацію про наявність експортних ресурсів. У 2000-2010 рр. для розвитку ЗЕД споживчої кооперації експортним відділом “Укоопзовнішторг” було накопичено інформацію про можливість експортних поставок облспоживспілками і направлено комерційні пропозиції в торгово-промислові палати зарубіжних країн та України, торгово-економічні місії та комерційні відділи іноземних посольств в Україні й українських посольств за кордоном та інші відповідні організації. Це дало можливість починаючи з 2001 р. знайти зацікавлених імпортерів за кордоном і підписати з ними низку договорів.

6. Перспективні напрями розвитку зовнішньоторговельної діяльності

Головними перспективними напрямами розвитку зовнішньоторговельної діяльності, які обгрунтовані за нашою участю у Стратегії розвитку споживчої кооперації України (2004–2015рр.), є: 1) підтримка та розвиток існуючих форм та видів зовнішньоекономічних операцій; 2) розвиток нових для споживчої кооперації форм ЗЕД; 3) формування та розвиток інфраструктури ЗЕД; 4) підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій підприємств (організацій); 5) розвиток експортного потенціалу як необхідної передумови надходження валютних ресурсів, підвищення конкурентноздатності продукції та забезпечення потреб у продукції критичного імпорту; 6) поглиблення міжнародної інтеграції і розвиток співробітництва із зарубіжними кооперативними організаціями. Успішність реалізації вищенаведених заходів залежатиме від швидкості адаптації діяльності кооперативних підприємств та організацій в умовах членства України в СОТ, а також від ефективності налагодження довготривалих економічних зв'язків з кооперативними об'єднаннями зарубіжних країн, передусім європейськими.

7. Висновки

Перехід кооперативного сектора економіки України до ринкових відносин зумовив появу негативних явищ у сфері зовнішньої торгівлі, оскільки вона тісно пов'язана з усіма іншими галузями кооперативної системи. Обмежені фінансові ресурси і незгуртованість облспоживспілок стримують зростання експортних поставок, роздроблюють товаропотоки, збільшують час підготовки товарних партій, ведуть до надмірної оборотності товарів, звуження асортименту. Впровадження стабілізаційних заходів у зовнішньоторговельній, зокрема у частині забезпечення конкурентних переваг спо-

живчої кооперації на зовнішньому ринку, на даному етапі повинні спрямовуватись на централізацію і концентрацію зовнішньої торгівлі; використання сучасних методів менеджменту та міжнародного маркетингу і, в цьому контексті, впровадження стратегічного планування розвитку цієї сфери; лобювання власних інтересів, спрямоване на визнання державою особливої соціальної функції споживчої кооперації на сільському споживчому ринку і необхідності відповідних пільг; встановлення зв'язків та використання досвіду кооперативних союзів інших країн (особливо Євросоюзу); вдосконалення організаційно-правових форм взаємовідносин кооперативних підприємств і зовнішньоторговельних об'єднань.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є розробка економічних механізмів активізації зовнішньоторговельних відносин споживчої кооперації України, зокрема через розвиток власної зовнішньоторговельної інфраструктури та поглиблення участі у міжнародному кооперативному русі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адаптація споживчої кооперації України до ринкових умов (соціально-економічний та податковий аспекти): Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.05. [Електронний ресурс] / Н. І. Римарська; Львівська комерційна академія. — Львів, 2003. — 21 с.
2. Азарян О. М., Антонюк Я. М., Апопій В. В., Бакунов О. О., Гончарук Я. А. Внутрішня торгівля: регіональні аспекти розвитку: монографія / Донецький національний ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського; Укоопспілка; Львівська комерційна академія / О. О. Шубін (наук.ред.), Я. А. Гончарук (наук.ред.). — Донецьк: ДонНУЕТ, 2007. — 404 с.
3. Аліман М. В. — Кооперація і кооператори: визначення, афоризми, повчання / за заг. ред. О. О. Нестулі. — Полтава: РВВ ПУСКУ, 2009. — 175 с.
4. Андрійчук В. Г., Саблук П. Т., Ситник В. П., Малік М. Й., Зіновчук В. В. Підприємництво в аграрній сфері економіки / [П. Т. Саблук (ред.), М. Й. Малік (ред.)]. — [2. вид., доп. і перероб.] — К., 1998. — 514 с.
5. Апопій В. В. Внутрішня торгівля та АПК України: ефективність взаємодії: монографія / В. В. Апопій. — Львів: Вид-во ЛКА, 2007. — 368 с.
6. Бабенко С. Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці: монографія / С. Г. Бабенко. — К.: Наукова думка, 2003. — 332 с.
7. Войнаш Л. Г. Стратегічні пріоритети кадрової політики як складової конкурентоспроможного розвитку споживчої кооперації України / Л. Г. Войнаш // Споживча кооперація України: історичний досвід, сучасний розвиток, стратегічні орієнтири: збірник наукових доповідей учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції. — Львів: Львівська комерційна академія, 2010. — С. 208-216.
8. Геєць В. Криза не тільки руйнує ... / В. Геєць // Вісті Центральної спілки споживчих товариств України. Діловий випуск. — 2009. — № 14-15. — С. 9.
9. Гелей С. Д. Теорія та історія кооперації: підруч. / С. Д. Гелей, Р. Я. Пастушенко. — К.: Знання, 2006. — 513 с.
10. Дані Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
11. Долішній М. І. Ринок продовольства України в аспектах СОТ / Миколаївський держ. аграрний ун-т. / М. І. Долішній, В. І. Топіха, В. В. Булюк, В. А. Романова. — Миколаїв: МДАУ, 2006. — 222 с.
12. Звіти про зовнішньоекономічну діяльність системи споживчої кооперації України за 2007-2009 рр.
13. Зіновчук В. В. Кооперативна ідея в сільському господарстві України і США / В. В. Зіновчук. — [2. вид., доп. і перероб.] — К.: Логос, 1996. — 224 с.
14. Мокій А. І. Регіонально-секторна модель зовнішньоекономічної інтеграції: передумови і стратегія реалізації / А. І. Мокій. — Львів: Коопосвіта, 1999. — 346 с.
15. Ніколюк П. К. Стратегічне управління зовнішньоекономічної діяльності Укоопспілки / П. К. Ніколюк, І. І. Попова // Споживча кооперація Поділля: через століття до майбутнього: виступи та доповіді Міжнародної науково-практичної конференції, 27-28 травня 2010 р. — Вінниця: ВКІ, 2010. — С. 352.
16. Пазынич О. В. К вопросу об управлении ВЭД потребительской кооперации / О. В. Пазынич, Е. Ф. Прокушев // Потребительская кооперация в переходной период: проблемы и перспективы. — Полтава, 1995. — Ч. 1. — С. 63.
17. Саблук П. Т. Кооперація в аграрній сфері виробництва / Українська академія держ. управління при Президенті України; Український НДІ продуктивності агропромислового комплексу / П. Т. Саблук, В. В. Зіновчук, Ю. Я. Лузан, Ю. О. Лупенко, М. Й. Малік. — К.: УАДУ, 2003. — 72 с.
18. Семів С. Р. Трансформація кооперативного сектора як напрям прискорення суспільно-економічних перетворень у перехідних економіках / С. Р. Семів // Економіка України: реалії, перспективи розвитку ринкових відносин: Міжвідомчий наук. зб. — Київ, 2000. — Т. 20. — С. 228-232.
19. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції". — Офіц. вид. / [А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, С. Г. Бабенко, Я. Б. Базилюк, Б. В. Буркинський]. — К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. — 416 с.
20. Стратегія розвитку споживчої кооперації України (2004-2015рр.). Затверджена XIX з'їздом споживчої кооперації України 23 березня 2003 р. // Вісті. Діловий вісник. - 2004. - № 15 (268). — 32 с.
21. Юрко І. В. Комплекс експортного маркетингу системи споживчої кооперації України: методи та механізм реалізації: дис... канд. екон. наук: 08.06.02 / Київський держ. торговельно-економічний ун-т. / І. В. Юрко. — К., 1999. — 184 с.

5. ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

УДК 339.742.2

Насадюк І. Б.

ПЕРСПЕКТИВИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТНОЇ ЗОНИ У КРАЇНАХ АСЕАН+3 В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ МУЛЬТИВАЛЮТНОЇ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

Анотація. Аналізуються перспективи валютно-фінансової співпраці у регіоні Східної і Південно-Східної Азії (у форматі АСЕАН+3) за допомогою аналізу передумов монетарного союзу (критерії взаємної відкритості, диверсифікації економіки, мобільності робочої сили, рівності темпів інфляції, політичного фактору) та висвітлення рушійної сили валютно-фінансової співпраці в азіатському регіоні. Проводиться порівняння з критеріями готовності до монетарного союзу країн АСЕАН+3 на сучасному етапі і країн Європейського монетарного союзу у період підготовки до запровадження євро. Зроблені висновки щодо проблем та напрямів вдосконалення механізмів валютно-фінансової інтеграції в Азії з урахування європейського досвіду.

Ключові слова: валютно-фінансова інтеграція, монетарний союз, регіональна валютна зона, АСЕАН, АСЕАН+3, мультивалютна світова фінансова система

Nasaduk I.

PERSPECTIVES OF THE REGIONAL CURRENCY UNION FOR THE ASEAN+3 COUNTRIES IN THE CONTEXT OF MULTICURRENCY INTERNATIONAL FINANCIAL SYSTEM

Summary. Prospects of financial integration and exchange rate arrangements in the region of Eastern and South-Eastern Asia (ASEAN+3) are analyzed according to the monetary union theoretical framework (criteria of openness, diversification of the economy, labor force mobility, inflation differentials, and political factors), with a focus upon most influential forces behind financial links in the Asia. A comparative analysis of present ASEAN+3 compliance with the monetary union criteria and that of the EMU countries on the eve of introduction of euro is presented. Conclusions on problems and directions of financial integration in Asia are made (in reference to the earlier European experience).

Key words: financial integration, exchange rate arrangement, monetary union, regional currency area, ASEAN, ASEAN+3, multicurrency international financial system

1. Вступ

У центрі післявоєнної світової валютної системи знаходиться долар США як провідна світова валюта. У сучасній економічній літературі приділяється значна увага перспективам мультивалютної світової системи, у якій роль провідних валют будуть виконувати кілька міжнародних валют, прямими претендентами на які зараз є долар, євро та єна. Серед міжнародних валют — фунта стерлінга, швейцарського франка, європейських валют, японської єни — саме німецькій марці, а згодом євро, вдалося зробити серйозний виклик долару США як провідній валюті світу. Очевидною передумовою збільшення міжнародної ролі євро став прогрес валютно-фінансової інтеграції до такого

етапу, як монетарний союз. Подальшим поступом у інтеграції фінансових систем Європи може стати лише монетарний союз з повною уніфікацією фінансової системи і політики країн-членів Європейського монетарного союзу. Саме поглиблення і збільшення ліквідності фінансових ринків Європи збільшили ступінь використання євро у міжнародних фінансових операціях. У 2009 році частка євро у міжнародних боргових зобов'язаннях досягла 31,5%, у глобальних офіційних резервах — 27,3%, у міжнародних кредитах — 20,3%, у міжнародних депозитах — 22,0%, у валютних операціях на міжнародних ринках — 42,8% (із 200%) [1].

Обмежений рівень глибини і ліквідності фінансового ринку Японії, а також з огляду на макро-

економічні проблеми розвитку країни роль єни як міжнародної валюти не є такою, як у США або зоні євро. Проте зростаючий економічний потенціал азіатських економік, значний накопичений рівень офіційних валютних резервів, активні сальдо поточних рахунків створює передумови для того, щоб регіональна валютна зона виникла і в азіатському регіоні. Частка єни у міжнародних боргових зобов'язаннях дорівнює лише 6%, у міжнародних кредитах – 2,2%, у міжнародних депозитах – 6,0%, у глобальних офіційних резервах – 3% [1].

Оскільки регіональна фінансова інтеграція у Європі, найбільш успішному прикладі сучасної світової економіки щодо створення колективних валют, базується на сорокарічному досвіді реальної економічної інтеграції та розвитку інституційних зв'язків у Європі, спільна валюта навряд чи з'явиться на „пустому місці”. Але європейський досвід надає можливість виділити передумови і необхідні умови прогресу на шляху валютно-фінансової інтеграції групи країн. Метою статті є порівняль-

угруповання АСЕАН+3 (АСЕАН плюс Китай, Японія, Південна Корея), тому азіатська економічна інтеграція, за визначенням дослідника А. Федоровського, буде просуватися у такому форматі [2, с. 88]. Проблемою АСЕАН+3 як угруповання є те, що зоною вільної торгівлі є Асоціація країн Південно-Східної Азії (10 країн), відносини Китаю і АСЕАН також оформлені у вигляді договору про преференціальну торгівлю, а Японія та Південна Корея мають домовленість про вільну торгівлю товарами і послугами лише з найрозвинутішою країною АСЕАН – Сінгапуром [3, с. 60].

Якщо розглянути баланс економічного потенціалу країн АСЕАН+3 (рис.1.), то можна побачити значний дисбаланс у економічному плані і, відповідно, у зацікавленості в ініціативі та активності розвитку інтеграції у регіоні. Китай і Японія є у декілька разів потужнішими економічними центрами, ніж усі країни АСЕАН разом узяті (81% від ВВП АСЕАН+3), а частка Південної Кореї (7%) майже дорівнює значенню 10 країн АСЕАН (12%).

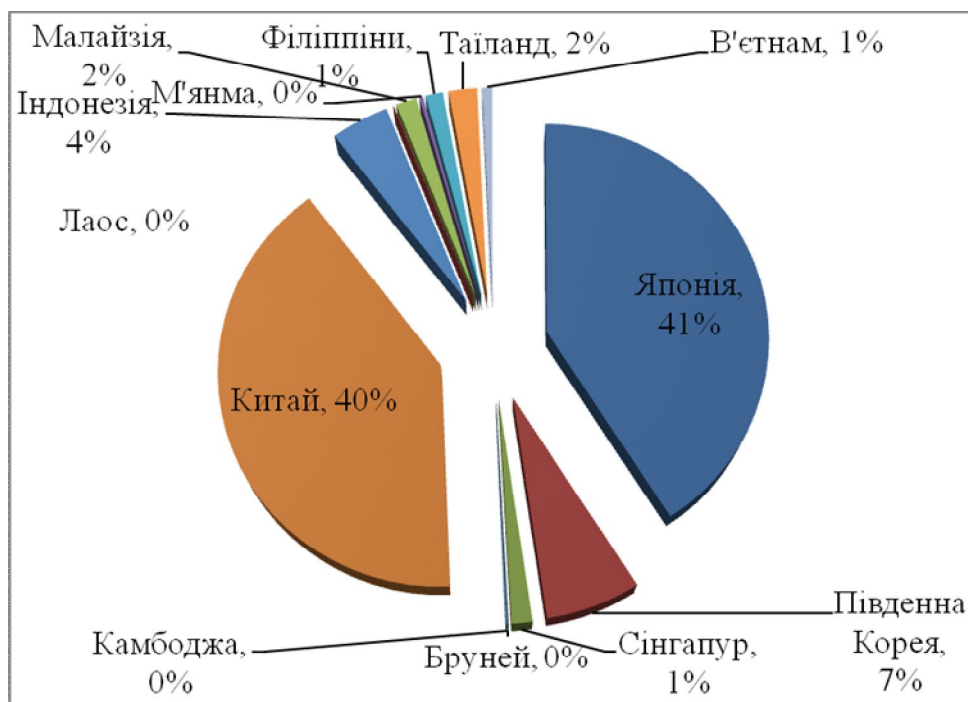


Рис.1. Частка країн АСЕАН+3 у сукупному ВВП угруповання АСЕАН+3, 2009 рік
Джерело: [5]

ний аналіз необхідних умов монетарного союзу у Європейському Союзі та азіатському регіональному економічному угрупованні – АСЕАН+3.

2. Інтеграційні процеси в азіатських країнах

У азіатському регіоні найпотужнішими є такі інтеграційні угруповання, як Асоціація країн Південно-Східної Азії і Азіатсько-тихоокеанське економічне співтовариство, а також двосторонні зони вільної торгівлі (Наприклад Китай-Японія). АТЕС об'єднує країни і Азії, і Євразії і Американського континенту та є форумом для вирішення питань економічного співробітництва і вільної торгівлі. Найбільше у плані інституціонального розвитку регіонального економічного співробітництва досягло

У Європейському Союзі (рис.2.) розподіл економічної сили також є незбалансованим, проте всі країни, що складають економічний центр (Франція, Німеччина, Італія – 72% ВВП ЄМС за даними ВВП на 1995 рік) були засновниками та активними учасниками реальної економічної інтеграції ЄС з 1957 року. Також, розподіл економічного потенціалу є більш збалансованим у ЄС у 1995 році, у період підготовки до ЄМС, ніж у країн АСЕАН+3 на сучасному етапі.

Асоціація країн Південно-Східної Азії була створена у 1967 році та складалась спочатку із 5 країн-учасниць: Сінгапуру, Таїланду, Філіппін, Індонезії, Малайзії. Потім до асоціації з 1984 по

1999 рр. приєдналися Бруней, В'єтнам, Лаос, М'янма, Камбоджа. Країни АСЕАН – це, за винятком Сінгапуру, країни, що розвиваються, вони знаходяться на перехресті торгових шляхів між тихоокеанським регіоном та Європою, Близьким Сходом та Африкою. Метою організації, як було зазначено у Бангкокській декларації 1967 року, є регіональна співпраця для досягнення таких цілей: стимулювання економічного зростання, соціального, культурного розвитку регіону. Основними завданнями економічної співпраці є створення митного союзу, спільних промислових об'єктів і товарних асоціацій [4].

населення до або близько 1000 дол. США – Камбоджа, Лаос, М'янма, В'єтнам [5]. Така значна різниця у доході (майже у 40 разів) не була характерна для Європейського Союзу у період підготовки до запровадження євро.

У 1956 році між шістьма майбутніми членами зони євро вже існувала зона вільної торгівлі, що у 1980-х рр. перетворилась на спільний ринок. 40 років відділяли зону вільної торгівлі у ЄС від повноцінного монетарного союзу. Країни АСЕАН+3, що зробили певні кроки до плану валютно-фінансової інтеграції, навіть не об'єднує єдина зона вільної торгівлі.

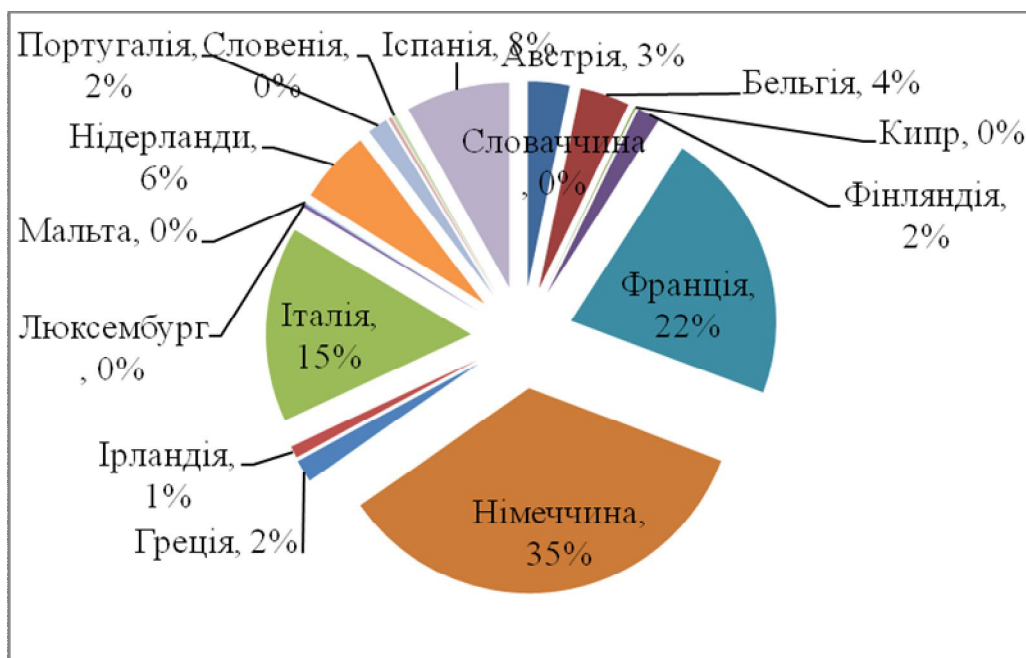


Рис. 2. Частка країн ЄМС у сукупному ВВП угруповання АСЕАН+3, 2009 рік

Економічний підйом 1980-90-х рр. у країнах Південно-Східної Азії супроводжувався значною трансформацією виробничою структури країн та структури зовнішньої торгівлі та інвестицій. Тим не менш, країни-учасниці АСЕАН є доволі неоднорідними за своїми масштабами економіки та економічним розвитком, різниця не є такою великою у країнах Європейського валютно-економічного союзу. По-перше, країни АСЕАН+3 (країни АСЕАН плюс Китай, Японія та Південна Корея) налічують як розвинуті країни (Японія, Південна Корея, Сінгапур), так і країни, що розвиваються (всі інші). На даний момент країни різко відрізняються рівнем доходу на душу населення. Такі країни, як Гонконг та Сінгапур мають досить високий ВВП на душу населення – більше 40 000 дол. США за даними на 2010 рік. Тайвань, Бруней та Корея мають середній дохід на рівні 20000 дол. США. До другої групи потрапляють такі нові індустріальні країни, як Індонезія (2963 дол. США), Малайзія (7755 дол. США), Філіппіни (2011 дол. США), Таїланд (4621 дол. США), дохід у яких у середньому складає від 1000 до 6000 дол. на людину. Третя група налічує найбідніші країни групи, що мають ВВП на душу

Реальна економічна інтеграція у рамках регіонального угруповання почалася лише у другій половині 1970-х років через різні рівні економічного розвитку учасниць та конкуренції на однотипних товарних ринках. У 1977 році була сформована зона преференціальної торгівлі країн АСЕАН, але інтеграція залишалася мінімальною, оскільки преференціальні угоди були вузькими за масштабом та охоплювали товари, що не були об'єктом взаємного товарообігу. Фактично, в зону преференціальної торгівлі потрапило в середньому 5% взаємного товарообігу [6, с. 40]. У 1992 році на саміті в Сінгапурі країни АСЕАН прийняли рішення про формування зони вільної торгівлі АФТА (ASEAN Free Trade Agreement) впродовж 15 років до 2008 року. На саміті 1998 року була поставлено за мету створити АФТА до 2002 року на основі зниження мита до 0-5% у рамках Загального ефективного преференціального тарифу СЕПТ (Common Effective Preferential Tariff) та остаточної ліквідації бар'єрів до 2010 року для 6 країн та 2015 року для 4-х інших країн.

Згідно з статистикою Секретаріату АСЕАН, до 2009 року учасники АСЕАН у середньому лібе-

ралізували 99,1% тарифних позицій СЕПТ, ставка мита 50% тарифних ліній дорівнювала 0%. Порівняно з рівнем 12,75% у 1993 році, середньозважені ставки мита знизилися до 4,5% на кінець 2000 року та 1,65% на кінець 2009 року [7, с. 30-32]. Негативний вплив на економічну інтеграцію спричиняють такі об'єктивні фактори, як різний ступінь економічного розвитку, відставання від інших країн Лаосу, М'янми, Камбоджі та В'єтнаму за рівнем доходів на душу населення, спроби країн виступити конкурентами на зовнішніх ринках товарів та послуг. Дослідник Г.Костюніна вважає, що повільний рівень економічної інтеграції не ставить за мету інтенсифікацію внутрішньо регіональної торгівлі в умовах, коли експорт цих країн орієнтований насамперед на США, Європу та Японію. Однак, створення єдиного споживчого ринку може стати стимулом до ще більшого притоку іноземних інвестицій [4, с. 48].

3. Напрями поглиблення монетарної інтеграції

Проте азіатська фінансова криза 1997-1998 рр. поставила проблему інтенсифікації кваліфікації регіональної економічної інтеграції, принаймні у валютній сфері. Падіння курсів національних валют азіатських країн та, як наслідок, макроекономічна нестабільність призвели до порушення інвестицій та взаємної торгівлі країн Південно-Східної та Східної Азії. Першим кроком до монетарної інтеграції у Південно-Східній та Східній Азії вважають Ініціативу Чіанг Май, ухвалену міністрами фінансів Японії, Південної Кореї, Китаю та країн АСЕАН (разом АСЕАН+3) у травні 2000 року. Метою цієї угоди є встановлення взаємних двосторонніх домовленостей „своп” для попередження можливих фінансових криз та попередження перекидання кризи на інші країни регіону. Крім того, угода передбачала взаємні зусилля щодо нагляду за регіональною економікою, потоками капіталу та підготовці відповідного персоналу. На момент укладання угоди міжнародні резерви країн-учасниць за винятком золота та СДР склали приблизно 729 млрд дол США [8] та поступалися за розміром лише резервам країн зони євро. На кінець 2009 року сукупні міжнародні резерви країн АСЕАН+3 складають 4,274 трлн дол США при загальному обсязі зовнішнього боргу 3,28 трлн дол США [9]. Сукупні валютні резерви допомогли би країнам АСЕАН+3 досягти фінансової стабільності в регіоні при координуванні їх використання. Перша угода передбачала сумарний розмір угод „своп” у розмірі 1 млрд дол США, що вочевидь є невеликою сумою для регіону, тому пізніше ініціатива була підтримана країнами АСЕАН+3 у вигляді двосторонніх угод „своп” між окремими учасниками регіонального об'єднання. Максимальний розмір двосторонньої угоди „своп” складає 3 млрд дол США (Японія-Таїланд, Японія-Філіппіни, Японія-Індонезія, Японія-Сінгапур). 3 млрд дол США є невеликою сумою, порівняно з міжнародними резервами країн та навіть із розміром фінансування, яке надав країнам МВФ під час фінансової кризи 1997-1998 років (наприклад, Таїланд – 14,3 млрд дол США). Тим не менш для країн Південно-Східної Азії сумарні

обсяги можливого фінансування у рамках домовленостей АСЕАН+3 є більшими за доступні кредитні кошти у МВФ. Крім цього, обсяги взаємного фінансування можуть бути збільшені на базі вже здійсненої мережі фінансового співробітництва [10]. Перевагою МВФ є те, що співпраця у рамках цієї міжнародної організації сильніші інституційні зв'язки, ніж валютна ініціатива у рамках АСЕАН+3.

Другим кроком до монетарної інтеграції в Азії стала Ініціатива азіатських ринків облігацій через випуск облігацій, деномінованих у валюті, що є корзиною регіональних валют АСЕАН+3. Такі облігації мають стимулювати перехід накопичень країн АСЕАН+3 на ринки капіталів та стабілізувати регіональну фінансову ситуацію. Ідея випуску азіатських облігацій базується на необхідності вирішення проблеми, яку розкрила фінансова криза 1997-1998 років. Річ у тім, що фінансова система країн Південно-Східної Азії заснована на банківському кредитуванні, коли позичальники для фінансування довгострокових проектів змушені брати короткострокові кредити в іноземній валюті. Це спричиняє невідповідність часової структури фінансових активів та зобов'язань, а також підвищує валютний ризик девальвації у випадку, коли кредити покриваються доходом у місцевій валюті. Так, за Азіатської фінансової кризи значна детальвація національних валют спричинила кризу неплатежів на кредити, банківську кризу та розповсюдження паніки по всьому регіоні. Саме з метою розвинути сектор довгострокових облігацій у місцевих валютах, як альтернативу традиційному банківському кредитуванню, міністри фінансів АСЕАН+3 запропонували Ініціативу азіатських ринків облігацій. Передбачається, що облігації будуть деноміновані у валюті, що є корзиною регіональних валют учасниць проекту. Забезпеченням за азіатськими облігаціями може бути пул фінансових інструментів, деномінованих у місцевих валютах – державні облігації, закладні під житлову нерухомість, дебіторська заборгованість та кредити малим та середнім підприємствам. Таким чином, азіатські облігації будуть представляти собою забезпечені облігаційні зобов'язання (collateralized bond obligations – CBO) або цінні папери, забезпечені іпотекою комерційної або житлової нерухомості (mortgage-backed securities – MBS) [11]. Широкий набір валют при випуску мультивалютних облігацій має мінімізувати валютний ризик для позичальників та кредиторів і зробити їх привабливим інструментом для портфельних інвесторів, що диверсифікують свої ризики.

До Азіатської фінансової кризи 1997-1998 років для країн АСЕАН існував неформальний механізм координації валютного курсу, оскільки багато членів АСЕАН підтримували політику обмеження коливань національних валют щодо долара США. Таким чином, номінальні валютні курси країн АСЕАН, що були прив'язані до долара, коливались незначно. Реальні ефективні валютні курси коливались у більшому ступені через різницю у темпах та різницю у структурі торгових партнерів країн. Із часів фінансової кризи 2007-2008 рр. краї-

ни АСЕАН перейшли до більшої гнучкості у формуванні валютного курсу. На 2008 рік, за даними МВФ, режиму валютної ради дотримуються Гонконг (до долара США) та Бруней (до інш.), прив'язки до долара США — В'єтнам та режиму повзучої прив'язки — Китай. Кероване плавання притаманне національним валютам Камбоджі, Лаосу, М'янми (до долара США), та Таїланду, Малайзії, Індонезії (таргетування) та Сінгапуру (до валютної корзини). Вільно плаваючий валютний курс обрали Корея, Філіппіни та Японія [12].

Ті країни, що допускають гнучкість валютного курсу, і ті, що зберігають форму прив'язки валютного курсу, розуміють необхідність координації валютних курсів. Справа в тому, що ревальвація курсу іноземної валюти у національній валюті не вигідна жодній країні АСЕАН+3 через орієнтованість зовнішньої торгівлі на ЄС та США. Принаймні політика низького валютного курсу вигідна країнам, що використовують стратегію експортно-орієнтованого зростання. При досягненні певного рівня добробуту таку політику необхідно доповнити політикою збільшення сукупного внутрішнього попиту, і тому валютний курс як інструмент стимулювання економічного зростання втрачає суттєву значимість. Високого рівня добробуту у АСЕАН+3 досягли розвинуті країни групи, для інших ревальвація національної валюти все ще залишається небажаною. Ревальвація знижує цінову конкурентоспроможність однієї країни та переорієнтує її торгових партнерів на конкурентів у регіоні. Через цей фактор, ревальвація буде зустрічати опір з боку країн, для яких така зміна валютного курсу буде необхідна в силу накопичених макроекономічних факторів. Координація зусиль з регулювання валютних курсів та їх зміни згідно з тенденціями ринку дає можливість країнам АСЕАН+3 вирішити проблему „один проти всіх” та попередити можливу валютну кризу та її розповсюдження у регіоні.

4. Критерії валютної зони

Зіставимо готовність до валютного союзу країн АСЕАН+3 з даними країн Європейського союзу, що сформували валютний союз у 1999 році.

Відповідно до критерію відкритості економіки, оптимальну валютну зону формують країни, що мають велику частку внутрішньо регіонального імпорту та експорту. Частка внутрішньорегіональної торгівлі є різною для країн Південно-Східної та Східної Азії. Так, у 2009 році на АСЕАН+3 припадає 25% зовнішньоторговельного обігу Індонезії, Малайзії — 26%, Філіппіни — 21%, Сінгапур — 27%, Таїланд — 21%, Бруней — 26%, Камбоджа — 24%, Лаос — 84%, М'янма — 52%, В'єтнам — 18% [7]. У середньому частка внутрішньої регіональної торгівлі досягає 24%. Позитивним трендом азіатської економічної інтеграції є зростання внутрішньорегіонального припливу прямих іноземних інвестицій. Якщо у 1998 році частка ПІІ країн АСЕАН, що направлялась до країн АСЕАН, дорівнювала 12%, то у 2008 році ця цифра досягла 18% [7].

Рівень внутрішньорегіональної торгівлі країн ЄС-12, що у 1999 р. сформували зону євро (плюс

Греція) мали не набагато вищий рівень інтеграції торгівлі, ніж країни АСЕАН. Так, частка внутрішньо регіональної торгівлі (із зоною євро) Австрії дорівнювала 33%, Бельгії — 66%, Фінляндії — 29%, Франції — 22%, Німеччини — 24%, Греції — 15%, Ірландії — 62%, Італії — 19%, Люксембургу — 48%, Нідерланди — 54%, Португалії — 28%, Іспанії — 20% [13]. Отже, с точки зору внутрішньої відкритості країн АСЕАН, то їх теперішній стан відкритості наблизився до того значення, яке мали країни ЄС у процесі формування зони євро (1999 р.). Порівняльний аналіз відкритості економік країн АСЕАН+3 свідчить про їхню готовність до валютно-фінансової інтеграції.

Для формування валютного союзу країнам-учасникам необхідно мати подібні структури економіки та зовнішньої торгівлі для того, щоб політика валютного курсу мала подібні наслідки для всіх учасниць об'єднання. Країни АСЕАН мають різну структуру економіки та знаходяться на різних стадіях економічного розвитку. У процесі експортно-орієнтованої індустріалізації частка сільськогосподарської продукції різко знизилася за рахунок збільшення сфери послуг, але не однаково для всіх країн АСЕАН+3. У 1994 році такі країни, як Сінгапур та Південна Корея (учасниця АСЕАН+3), разом з територіями Гонконгом та Тайванем, увійшли до групи розвинених країн, оскільки сфера послуг досягає у ВВП цих країн дві третіх.

Відповідно, відрізняється і структура зовнішньої торгівлі країн АСЕАН+3. Найбільшу частку в експорті та імпорті займають промислові товари, особливо машинне та транспортне обладнання. У 2009 році частка машин і обладнання у експорті провідних країн АСЕАН-3 коливалася від 69% у Філіппінах, 62% у Японії, 56% у Гонконгу та Південній Кореї до 50% у Китаю, 41% у Таїланді, 14% у Індонезії. Частка мінеральної сировини в експорті неоднакова, для Індонезії вона досягає 28,3% від загального експорту у 2009 р., у Брунеї — 96%. Малайзія і Сінгапур експортують більше 10% продукції у вигляді мінеральної сировини. Частка сільськогосподарської продукції є великою для Індонезії (7%), Таїланду (14%), В'єтнаму (20%) [2]. Гетерогенність структури економіки є негативним фактором валютно-фінансової інтеграції, позитивним залишається подібна географічна направленість екстра регіонального імпорту до розвинених країн. Неоднозначна диверсифікованість економіки країн АСЕАН+3 може нівелюватися гнучкими механізмами на ринку товарів та робочої сили, тому асиметричні шоки можуть бути абсорбовані за допомогою внутрішніх цін, а не через зміну валютного курсу.

Порівнюємо схожість економічної структури країн АСЕАН+3 у 2009 р. та ЄС-12 у 1999 р. перед останнім етапом формування ЕМС. Для аналізу готовності країн АСЕАН+3 до формування грошового союзу використовується метод розрахунку індексів подібності за методикою вчених Баюмі та Айхенгріна (1997 [15]). Індекс представляє собою суму різниць між часткою сільського господарства, промисловості та сфери послуг у ВВП кожної

країни, порівняно з Сінгапуром, чия структура прийнята за базу.

Розрахований індекс для країн АСЕАН+3 за даними 2009 року переставлений на рисунку 1.

но-фінансової інтеграції Південно-Східної та Східної Азії поділяються на три групи. У першій групі, до якої належать Малайзія та Сінгапур, індекс подібності змінюється від 0 до 0,2. Товарна структура

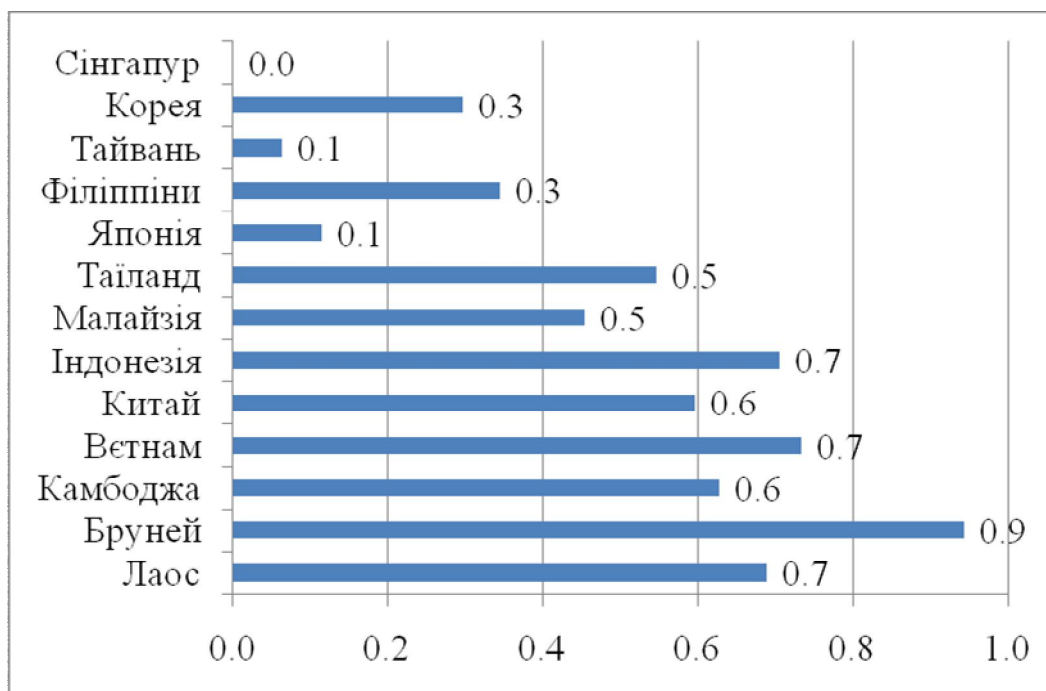


Рис. 1. Індекс подібності структури економіки країн Південно-Східної та Східної Азії, 2009

Джерело: [9]

На графіку видно, що до першої групи (найбільш подібних за економічною структурою до Сінгапуру) належать Корея, Тайвань та Японія (різниця у структурі не більше 10%). Усі ці країни об'єднує одна спільна риса: частка сфери послуг перевищує 60% (за винятком Філіппін, у якому він приблизно дорівнює 55%) і за цим показником наближуються до рівня постіндустріальних країн. Принаймні Сінгапур, Корея та Тайвань класифікуються як розвинені країни. Другу групу складають такі країни як Таїланд, Малайзія, Китай. Ці країни мають структуру ВВП, де промисловість та сфера послуг займають приблизно рівні частки на рівні 40%. До третьої групи входять Бруней, Лаос, Камбоджа, В'єтнам - країни, що мають найменший ступінь конвергенції з Сінгапуром. Бруней має досить велику частку промисловості з нерозвинутою сферою послуг, а Лаос, М'янма та Камбоджа мають за структурою економіки аграрний характер.

Ще один індекс подібності країн складається за структурою зовнішньої торгівлі, що визначає імовірність асиметричності зовнішніх шоків для країн АСЕАН+3. Аналогічно попередньому індексу, індекс подібності структури експорту чи імпорту є сумою різниць частки продукції сільського господарства, промислових товарів та мінеральної сировини, порівняно з структурою базової країни АСЕАН+3 – Сінгапуром.

Як можна побачити на рисунку 2, за диверсифікованістю експорту можливі кандидати валют-

експорту цих країн дуже схожа, з невеликою часткою продовольчої та сільськогосподарської продукції та домінуючим експортом промислової продукції на рівні 85-95% від загального обсягу. До другої групи з індексом 0,2-0,4 належать Філіппіни, В'єтнам, Південна Корея Таїланд, Японія, Китай. Ця група має відмінності від структури експорту Сінгапуру. Так експорт Японії та Гонконгу – це майже 100% продукція промисловості, з незалежністю від ринків продовольчої продукції та мінеральної сировини. Таїланд, натомість, має вагому частку експорту сировини. Такі країни, як Індонезія, Бруней відрізняються від Сінгапуру тим, що мають значні відмінності у структурі експорту, порівняно з Сінгапуром.

За структурою імпорту (рис. 3) Індонезія, Філіппіни, В'єтнам, Таїланд, Південна Корея, Китай також мають подібну схильність до зовнішніх шоків, індекс подібності за структурою імпорту до Сінгапуру дорівнює для цих країн від 0 до 0,2. Ці країни імпортують приблизно три чверті промислових товарів і значну частку мінеральної сировини для забезпечення власного виробництва. Малайзія, Бруней, Камбоджа, Японія складають другу групу за подібністю імпорту до сінгапурського, а Бруней має структуру імпортованих товарів, що найбільше відрізняється від сінгапурської.

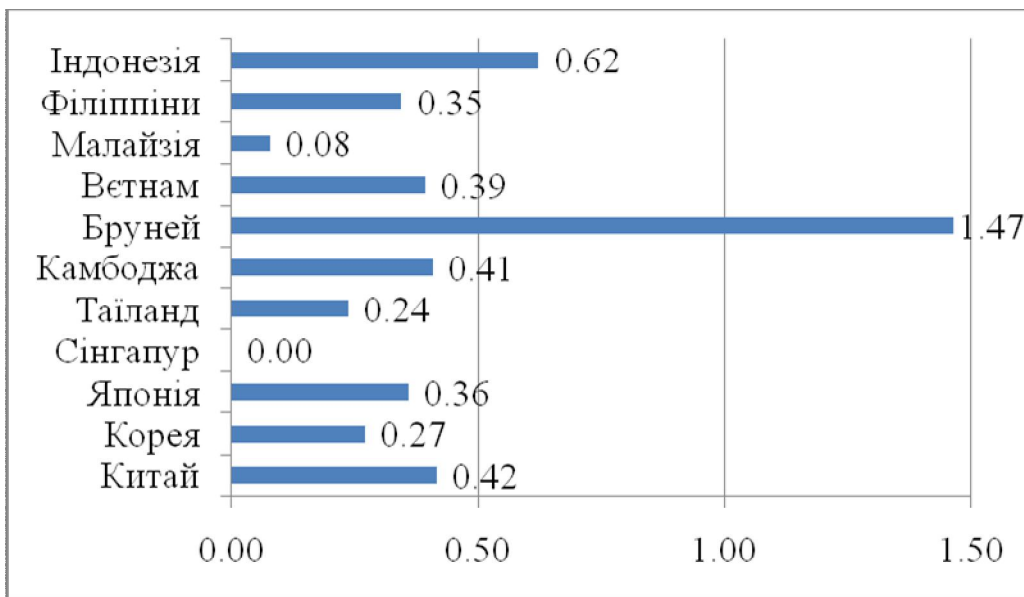


Рис. 2. Індекс подібності структури експорту країн АСЕАН+3, 2009
Джерело: [14]

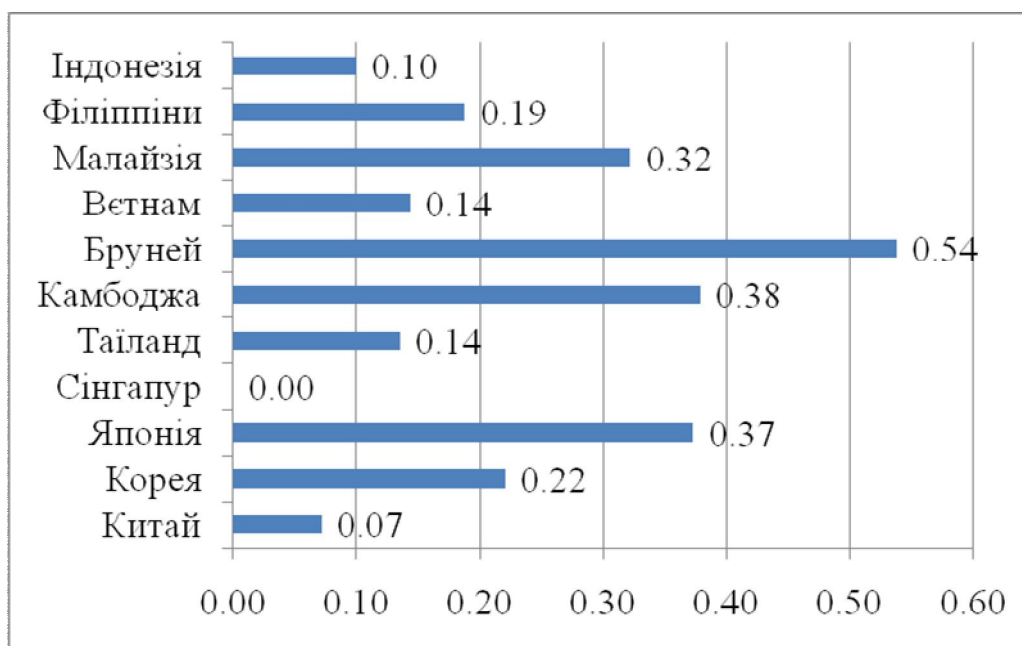


Рис. 3. Індекс подібності структури імпорту країн АСЕАН+3, 2009
Джерело: [14]

Для порівняння за методологією Т. Баюмі та Б. Айхенгіна у таблиці 1 розраховані індекси схожості товарної структури експорту та імпорту країн зони євро у період підготовки до запровадження спільної валюти – у 1999 році.

Перший результат полягає в тому, що за імпортом товарна структура країн ЄС коливається у межах 0-0,2, за винятком Норвегії, що є кращим показником схожості, ніж у країн АСЕАН+3. За структурою експорту існують більш вагомий розбіжності у країн ЄС, зокрема для Ісландії і Норвегії, що не є навіть членами Європейського союзу, та найменші – для Бельгії, Італії, Швеції, Фінляндії,

Великобританії. У Ісландії в експорті доволі висока частка продукції риболовства, а у Норвегії – мінеральної сировини. Тому для цих країн асиметричним шоком буде зміна світових цін на сільськогосподарські товари і нафту. Але європейські країни більш схожі за структурою експорту, ніж країни АСЕАН+3.

Аналіз критерію диверсифікації економіки підняв багато питань щодо економічної готовності країн АСЕАН+3 до монетарної інтеграції. Але і 12 країн ЄС, що згодом сформували монетарний союз, не були цілковито готові до запровадження спільної валюти. Такі країни із більш диверси-

Індекс схожості експорту та імпорту країн ЄС у 1995 році

	Експорт	Імпорт		Експорт	Імпорт
Бельгія	0,16	0,05	Австрія	0,05	0,06
Данія	0,49	0,08	Португалія	0,17	0,1
Ірландія	0,31	0,03	Фінляндія	0,15	0,11
Греція	0,69	0,19	Швеція	0,14	0,1
Іспанія	0,24	0,06	Великобританія	0,13	0,08
Франція	0,2	0,05	Ісландія	1,39	0,04
Італія	0,03	0,03	Норвегія	1,09	0,54
Нідерланди	0,48	0,14	Швейцарія	0,08	0,01

Джерело: [16]

фікованою і подібною до Німеччиною структурою зовнішньої торгівлі, як Швейцарія, Швеція, Великобританія залишилися поза монетарною інтеграцією ЄС, але менш розвинуті за економічною структурою країни Півдня ЄС, Іспанія та Греція, навпаки, потрапили до зони євро. Критерій диверсифікації економіки не свідчить однозначно про готовність країн ЄС до формування монетарного союзу у такому складі, який став реальністю у 1999 році та 2001 році, коли до ЄМС приєдналась Греція.

Провівши порівняльний аналіз країн АСЕАН+3 та країн ЄС, можемо зробити висновок, що готовність останніх до об'єднання у валютний союз за критерієм диверсифікованості економіки та зовнішньої торгівлі є досить високою. Так усі країни ЄС-12, що сформували зону євро, мають індекс подібності експорту від 0 до 0,22, імпорту – від 0 до 0,2, що є нижчими показниками, ніж для країн АСЕАН+3. Економіка країн Південно-Східної Азії ще залишається неоднаково диверсифікованою у порівнянні зі станом, що мали країни ЄС у процесі валютно-фінансової інтеграції. Від постіндустріальних Сінгапуру та Кореї відрізняються Бруней та Індонезія, що експортують нафту, вже не кажучи про Камбоджу, Лаос, М'янма та В'єтнам, які знаходяться лише на початку експортоорієнтованої індустріалізації. Відмінність між цими групами є надто великою, щоб говорити про появу результативного валютного співробітництва у АСЕАН+3.

Монетарній інтеграції в Південно-Східній Азії перешкоджає відсутність митного союзу серед країн АСЕАН+3, що відрізняє це регіональне угруповання від країн ЄМС. Вочевидь, введення єдиної валюти неможливе без міцної економічної інтеграції серед країн-учасниць АСЕАН+3. Політичний фактор валютно-фінансової інтеграції підкреслює важливість стабільних інституціональних зв'язків між країнами групи та наявність регіонального лідера. І перший, і другий різновид політичного критерію відсутній у регіоні АСЕАН+3, що перешкоджає валютно-фінансовій інтеграції у регіоні на сучасному етапі.

Щодо такого фактору, як мобільність робочої сили, то країни АСЕАН-3 можна поділити на країни, де робоча сила є доволі мобільною, та групу більш закритих країн для міжнародної міграції. Не-

обхідно пам'ятати, що такий критерій оптимальності валютної зони, як мобільність робочої сили важливий у випадку дії асиметричних шоків як стабілізуючий чинник макроекономічного вирівнювання. Так, у 2006 році частка іноземних мігрантів у сукупному обсязі населення Сінгапуру дорівнювала 43%, Брунею – 33%. І тільки близько 1% населення Південної Кореї, 2% населення Японії, Камбоджі, Таїланду, 6% Малайзії складають іноземні мігранти. У всіх інших країнах АСЕАН+3 рівень міграції досить незначний (менше 0% від загального рівня населення) [17]. Для порівняння у 1990 р. у Німеччині іноземні мігранти склали 6,6% населення, Австрії – 6,1%, Франції -10,4%, Нідерландів – 8%, Люксембургу – 29,8%, Бельгії - 9%, Ірландії - 6,5%, Італії -2,4%, Іспанії – 1,9%, Португалії – 1,4%, Фінляндії – 1,2% [18].

Мобільності робочої сили у азіатському регіоні перешкоджає слабка законодавча підтримка міжнародної міграції на урядовому рівні, це щодо регулювання притоку і відтоку робочих мігрантів, захисту прав працівників-нерезидентів, надання спеціальної уваги боротьбі з торгівлею людьми та захисту біженців. Проте позитивною рисою мобільності у регіоні Південно-Східної Азії для розвитку валютно-фінансової інтеграції є те, що міжнародна міграція має тимчасовий характер і має на меті закрити дефіцит на ринку робочої сили, а не надати можливості для довгострокової зайнятості та проживання [19].

Аналіз рівності темпів інфляції у краях АСЕАН+3 та ЄМС (див. рис.4) свідчить, що різниця у темпах інфляції у країнах АСЕАН на сучасному етапі не відрізняється від різниці у темпах інфляції, які мали країни майбутньої зони євро у 1990 році перед початком першого етапу валютно-фінансової інтеграції. Конвергенція темпів інфляції може легко бути досягнутою у процесі координації грошово-кредитної політики, отже монетарні чинники не є перешкодою у валютно-фінансовій інтеграції у Східній і Південно-Східній Азії.

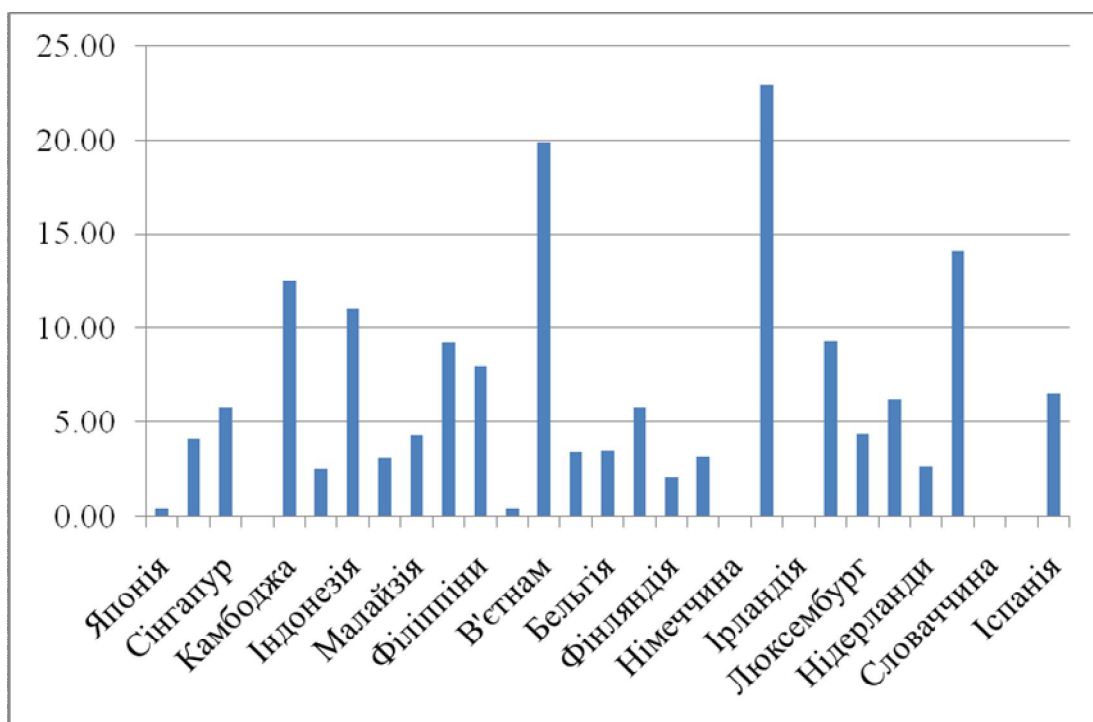


Рис 4. Темпи інфляції у країнах АСЕАН+3(2009р.) і ЄМС (1990р.)

Джерело: [5]

5. Висновки

Аналіз готовності країн Південно-Східної та Східної Азії у порівнянні з країнами зони євро до формування монетарного союзу дозволяє зробити наступні висновки. Через високий рівень внутрішньорегіональної торгівлі АСЕАН+3 жорстка фіксація валютних курсів у валютно-фінансовому союзі є доцільною, але неоднорідність економічної структури країн-учасниць утворює свідчить про можливий конфлікт інтересів при впровадженні спільної валютної політики у випадку асиметричних шоків. Різний рівень розвитку, різний економічний масштаб, відсутність політичної єдності країн-учасниць АСЕАН+3, є негативними факторами монетарної інтеграції. Говорити про реальні підстави для валютно-фінансового союзу можливо лише для країн Східної Азії таких, як Південна Корея, Китай, Японія, та таких країн Південно-Східної Азії, як Індонезія, Малайзія, Філіппіни, Таїланд та Сінгапур. Конвергенція темпів інфляції та можливість використати міжнародну міграцію у регіоні для вирівнювання сукупного попиту і пропозиції у регіоні АСЕАН+3 є позитивним фактором інтеграції у валютній сфері. Також країнам АСЕАН+3 необхідно розвинути свою економічну інтеграцію до митного союзу, що потребує часу та більших спільних зусиль. Не можна залишати без уваги політичний фактор грошової інтеграції. Участь Японії у фінансовій співпраці в регіоні зрозуміла у світлі її значного фінансового потенціалу. Проте тривала криза у економіці та негативний досвід окупації у роки Другої світової війни перешкоджає Японії стати центром фінансової інтеграції, яку можливо візьме на себе Китай через свій значний

економічний та фінансовий потенціал та успіхи в економічному зростанні.

Отже, країни АСЕАН+3 мають слабкі економічні основи, зокрема через різний рівень розвитку економіки країн-учасниць, відсутності політичного фактору інтеграції, у порівнянні з Європейським монетарним союзом, для формування оптимальної валютної зони. Прогрес у валютно-фінансовій співпраці спричинить значні витрати для певних країн, оскільки через відсутність симетричних зовнішніх шоків неминучим є конфлікт інтересів країн-учасниць щодо напрямку грошово-кредитної політики.

У цілому аналіз за допомогою оптимальних валютних зон АСЕАН+3 і ЄМС додає до аргументу, що економічні критерії валютно-фінансової інтеграції є скоріш передумовами, або полегшувачими факторами інтеграції, ніж її рушійною силою. Причина монетарної інтеграції в Азії – необхідність забезпечення фінансової стабільності у регіоні через відрив від залежності від долара США як резервної валюти – є потенційним чинником до появи регіональної валютної системи у Азії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. The International Role of the Euro. July 2010. European Central Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecb.int/pub/pdf/other/euro-international-role201007en.pdf>
2. Федоровский А. Возможности и проблемы регионального сотрудничества в Восточной Азии / А. Федоровский // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 1. – С. 82-91.
3. Потапов М. Куда идет экономическая интеграция в Восточной Азии? / М. Потапов //

Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 9. – С. 59-73.

4. About ASEAN. The official website of Association of South-Eastern Asian Nations: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aseansec.org/about_ASEAN.html

5. World Economic and Financial Surveys. World Economic Outlook Database. October 2010. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/02/weodata/index.aspx>

6. Костюнина Г.М. Азиатско-Тихоокеанская экономическая интеграция. – М.: МГИМО, „Российская политическая энциклопедия”, 2002.

7. Asian Community in Figures - ACIF 2009. Jakarta, ASEAN Secretariat, February 2010. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.aseansec.org/publications/ACIF2009.pdf>

8. Kuroda H. Transitional Steps in the Road to a Single Currency in East Asia // Seminar on “A Single Currency for East Asia—Lessons from Europe” organized by the Asian Development Bank in Jeju on May 14, 2004. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.adb.org/annualmeeting/2004/Seminars/presentations/hkuroda-presentation.pdf>

9. The World Factbook. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ch.html>

10. Henning R. East Asian Financial Cooperation. October 2002. Peterson Institute for International Economics. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bookstore.petersoninstitute.org/bookstore/345.html>.

11. ASEAN+3 Regional Basket Currency Bonds. ADB Technical Assistance Report. August 2006. Asian Development Bank. [Электронный ресурс] –

Режим доступа до документа: <http://www.adb.org/Documents/TARs/REG/40030-REG-TAR.pdf>

12. De Facto Classification of Exchange Rate Regimes and Monetary Framework as of April 31, 2008. International Monetary Fund. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/np/mfd/er/2008/eng/0408.htm>

13. IMF Direction of Trade Statistics. [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.imf.org

14. International Merchandise Trade Statistics Yearbook 2009. United Nations. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://comtrade.un.org/pb/CountryPagesNew.aspx?y=2009>.

15. Bayoumi, T. and Eichengreen B. Ever Closer to Heaven? An Optimum Currency Area Index for European Countries? // European Economic Review. – 1997. – №41. P. 761-770.

16. Eurostat. [Электронный ресурс] – Режим доступа: epp.eurostat.ec.eu.int

17. International migration 2006. Department of Economic and Social Affairs. United Nations. New York, 2006. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.un.org/esa/population/publications/2006Migration_Chart/2006IttMig_chart.htm

18. International migration 2002. Department of Economic and Social Affairs. United Nations. New York, 2002. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.un.org/esa/population/publications/ittmigdev2002/SG_REPORT_58_98.pdf

19. Emerging Issues on International Migration and Development in Asia and the Pacific. Bangkok, Thailand, 20 - 21 September 2008. Department of Economic and Social Affairs. United Nations [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.un.org/esa/population/meetings/.../EGM_Bangkok_Report.pdf.

УДК 330.340.1.

Кундиревич В. П.

ГЕОЕКОНОМІЧНИЙ ФОРМАТ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ

Анотація. Розкрито характерні риси і суперечності сучасного етапу глобального розвитку, визначено поняття воєн нових поколінь як ключового фактора реінституціоналізації в геоелекономічному форматі.

Ключові слова: глобалізація, суперечність інтересів, взаємозалежність, диспропорційність, відтворювальний цикл, зіткнення інтересів, геоелекономічні війни, інституціоналізація

Kundyrevych V.

GEOECONOMIC DIMENSION OF GLOBAL INSTITUTIONALIZATION

Summary. Key features and conflicts of modern stage of global development have been highlighted, new generation wars have been detected as key factor of reinstitutionalization in a framework of geoeconomics.

Keywords: globalization, conflict of interests, interdependence, distortion, production cycle, collision of interests, geoeconomic wars, institutionalization

1. Вступ

Дисгармонія економічного розвитку обумовлює принципову глобальну нестационарність, пог-

либлюючи тенденцію до загострення класичних протиріч. Асинхронність, диспропорційність та нерівномірність взаємовідносин суб'єктів глобальної

економічної системи стають катализатором кризових явищ і процесів з руйнівним потенціалом глобального масштабу. Саме тому на проблематиці визначення майбутнього інституційного забезпечення прогнозованого глобального розвитку, пошуку оптимальних моделей системної взаємодії і концентрується дослідницький інтерес багатьох наукових шкіл.

Загальна проблематика соціально-економічного розвитку в умовах глобалізації знаходиться у полі зору зарубіжних вчених К. Омае, Т. Левітта, Д. Сороса, З. Бжезинського, Д. Каллео, А. Тоффлера, С. Хантінгтона, Д. Тобіна, М. Портера, Дж. Розенау та ін. Дослідження російських вчених характеризуються комплексністю розгляду, насамперед, сучасних глобальних проблем з орієнтацією на прогностичне моделювання варіантів їх вирішення (праці Е. Азроянца, В. Іноземцева, Е. Кочетова, А. Панаріна, Ю. Шишкова, Ю. Яковця, А. Неклеси, М. Делягіна, Н. Моїсеєва, В. Пантіна та інших).

Очевидно, що сучасний формат глобалізації обумовлюється дією ряду суперечливих тенденцій, сутність яких проявляється, по-перше, у тому, що світова економічна спільнота з рихлої сукупності більш-менш взаємозв'язаних країн перетворюється на цілісну економічну систему, де національні (державні) соціуми стали складовими елементами єдиного всесвітнього економічного організму, з'єднаними вже не просто міжнародним поділом праці, але і гігантськими за своїми масштабами, інколи всесвітніми виробничо-збутовими структурами, глобальною фінансовою системою і планетарною інформаційною мережею. Особливо така взаємозалежність характерна для високотехнологічних галузей.

По-друге, в умовах глобалізації національні і міжнародні економічні відносини починають мінятися ролями. Традиційно національні відносини були первинними, міжнародні — вторинними, проте в час формування наднаціональних фінансових і інших ринків та виробничо-збутових структур міжнародні економічні відносини стають важливішими, тоді як національні відносини навіть дуже великих і вельми могутніх країн, не говорячи вже про країни-аутсайтери, змушені пристосовуватися до нових реалій глобальної економіки.

По-третє, глобалізація об'єктивно веде до розмивання і знецінення регулюючих функцій національної держави, яка вже не може, як раніше, захищати національну економіку від несприятливих зовнішньоекономічних дій. Більше того, держава вже не в змозі регулювати ті економічні, соціальні і культурні процеси, які виплеснулися за межі національних кордонів та стали самостійними та некеруваними [4].

2. Характерні риси глобалізації

Більшість дослідників проблематики глобалізації погоджуються, що її характерними рисами є [3, с. 42]:

- посилення взаємозалежності держав, етносів, людей у всіх сферах життєдіяльності;
- формування світового ринку фінансів, товарів та послуг;

- формування глобального інформаційного простору;

- послаблення можливостей національних держав щодо формування незалежної економічної політики;

- формування метапростору в умовах утворення та функціонування транснаціональних фінансових телекомунікаційних та інших мереж;

- тяжіння світової економіки до єдиних стандартів, цінностей, принципів функціонування під впливом обміну товарами, робочою силою, капіталом, культурними цінностями;

- забезпечення здійснення будь-якого виду діяльності в реальному масштабі часу;

- перетворення знання на головний елемент суспільного багатства;

- вихід бізнесу за межі національних кордонів шляхом формування транснаціональних корпорацій, які нівелюють політичні важелі впливу держав на міжнародній арені;

- імплементація та домінування в повсякденній практиці міжнародних відносин та внутрішньополітичному житті принципово нових, універсальних ліберально-демократичних цінностей, у першу чергу пов'язаних із забезпеченням прав людини і громадянина;

- становлення єдиної системи зв'язків та нової конфігурації світової економіки;

- посилення диспропорцій у світовому господарстві і наростання поляризації світової економіки.

Тому задля подальшого закріплення цих рис вкрай необхідним стає пошук адекватного інструментарію подальшої інституціоналізації глобальної економіки

3. Інституційні питання в глобальному вимірі

На сьогодні світове господарство характеризується прискореним розвитком інституційного оформлення як інтеграційних тенденцій, так і тенденцій, пов'язаних з наростанням внутрішніх протиріч у світовій спільноті. Ця інституціоналізація містить у собі внутрішнє протиріччя між бюрократизацією світогосподарських демократичних тенденцій, пов'язаних з появою альтернатив влади бюро- і технократії, фінансової олігархії, що інтенсифікується, на світовому рівні.

Тенденція бюрократизації світогосподарських інтеграційних процесів ілюструється зростанням ролі таких інститутів, як центри фінансового, економічного, політичного управління західноєвропейською інтеграцією, зростанням ролі американської державної бюрократії в регулюванні соціально-економічних відносин всередині американського континенту, зростанням ролі фінансових інститутів, що не є державно-бюрократичними утвореннями (Міжнародний валютний фонд і Світовий банк). Останні стають суб'єктами, що визначають соціально-економічну політику як країн, що безпосередньо беруть участь у їхній діяльності, так і держав, які не приймають активної участі в їхній діяльності. Таким чином, з однієї сторони ми спостерігаємо тенденції до розвитку бюрократичних інституційних форм світової інтеграції і кон-

центрації світового панування в рамках відносно обмеженого кола інститутів; з іншого — нелінійний, “пульсуючий” розвиток протилежних тенденцій до демократичного регулювання світогосподарських відносин. Конкретними прикладами такого роду інститутів можуть бути організації екологічного характеру, Всесвітня конфедерація професійних союзів, жіночі, молодіжні, культурні, творчі союзи і інші громадські організації, що поступово виходять за національні рамки та перетворюються на реальну світову силу.

Сучасний рівень розвитку міжнародних відносин стимулює глобалізацію різних видів професійної діяльності. Так, в останні десятиліття з'явилися глобальні аудиторські та юридичні фірми. У сфері юридичних послуг, яка регулюється національним законодавством, процес глобалізації йде набагато повільніше, ніж в аудиті, і результати його набагато скромніші.

Слід підкреслити, що ринок праці глобалізується повільно і вибірково. Перш за все, мова йде про висококваліфікованих фахівців, які користуються найбільшим попитом на світовому ринку праці, та людей, що володіють унікальними здібностями. Решта наштовхуються на бар'єри, які перешкоджають вільному пересуванню для найкращого використання робочого потенціалу, але й вони відчувають на собі зростаючий вплив глобалізації, включаючись у формування системи світогосподарських зв'язків.

В умовах глобалізації особливої уваги заслуговують дисфункції, властиві запозиченим інститутам: атрофія і переродження інституту, у випадку його непридатності, несумісності з культурними традиціями або інституційною структурою реципієнта; активізація альтернативних інститутів та відторгнення, пов'язане з активізацією інститутів, несподіваною для ініціаторів трансплантації; інституційний конфлікт, що виражається у виникненні життєздатного інституту і помітно відрізняється від вихідного і неефективного; парадокс передачі – в результаті безкоштовної передачі більш ефективної технології донор може виграти за рахунок реципієнта.

Комплекс протиріч, пов'язаних з поширенням постіндустріальних, інформаційних технологій та комунікацій по всьому світу, зокрема протиріччя інтернаціоналізації і локалізації виробничих процесів, що знаходить своє вирішення у формуванні відкритих глобальних технологічних систем.

Французький економіст Ф. Енгельхард вважає, що третя світова війна вже почалася. Ця категорія є не просто соціальною метафорою, оскільки світ на сьогодні перебуває у стані вкрай нестійкої рівноваги. Гострі суперечності і напруга породжуються зростаючою нестачею деяких ресурсів, особливо питної води та нафти. В різних регіонах світу зростає кількість етнічних, релігійних і націоналістичних конфліктів. Різко загострюються глобальні проблеми.

Першопричинами такої “військової ситуації” Ф.Енгельхард називає:

- руйнівний вплив вільного ринку на світовий розвиток, що породжує бідність і нерівність;

- дерегулювання, що здійснюється в європейських та загальносвітових масштабах, спираючись на ідеологію забезпечення конкурентоспроможності за будь-яку ціну, може у короткотерміновому періоді позначитися на одержанні споживачами певних вигод, проте з часом – гонитва за підвищенням конкурентоспроможності, головним чином, за рахунок скорочення витрат виробництва і соціальних витрат, буде призводити до посилення тиску на заробітну платню, рівень зайнятості і регулювання ринку праці;

- відсутність політичної спільноти, що включала б профспілки, громадянський актив, лідерів суспільної думки, пресу.

Автор виділяє шість основних “ліній розломів”, які суттєво загрожують економічному розвитку світової системи. До них належать:

- між заможними і бідними суспільствами;
- між мусульманським світом і Заходом;
- між конформістськими та позаконформістськими суспільствами;
- між егалітарними суспільствами і суспільствами, де панує нерівність;
- між світськими та релігійними державами;
- між провідними постіндустріальними країнами та рештою держав.

Автор намагається відкинути прогнози С. Хантінгтона про війни між християнською і мусульманською цивілізаціями. Третя світова війна, на думку Ф. Енгельхарда, вже почалася, але розвивається вона не за схемою С.Хантінгтона, а за двома основними напрямками:

- всередині окремих країн між багатими та бідними, включеними і виключеними з виробничого та суспільного життя; цю війну підживлює зростаюча нерівність, що, в свою чергу, позначається на розширенні насилля та тероризму;

- між державами і мафіозними структурами.

Ситуація ускладнюється тим, що часто два типи зіткнень переплітаються між собою: терористи і радикали дуже часто опиняються тісно зв'язаними зі світовою мафією, яка процвітає на ґрунті бідності і відчуження.

Часто під глобалізацією розуміють формування єдиного фінансового ринку, в якому є відсутніми будь-які кордони, чи встановлення всесвітньої однорідності. Головна небезпека такого підходу полягає в тому, що всесвітня “політична коректність”, що виникає, перетворює місцеві соціокультурні ідентичності у дещо усереднено-однорідне. Тим не менше, глобалізація характеризується і зростанням різноманітності. Це не виключає наявності спільних рис у соціальних інститутах різних суспільств на початку XXI століття. Проте це узагальнення, на погляд Ф. Енгельхарда, не означає глобальної тотожності.

Нові організаційні схеми і технології часом підривають колишні інституції, змінюючи звичний

вигляд влади. Починає проглядатися тенденція маргіналізації всього корпусу глобального управління, його відчуження від вирішення багатьох ключових питань, підміна соціальної регуляції альтернативною системою, неформальним управлінням, управлінням транснаціональним, геоекономічним.

Саме тому, на наш погляд, головним і першочерговим проявом кризи модерну є милітаризація соціуму (в цьому ми погоджуємося з С. Морозовим та Е. Азроянцем). Ще в період протистояння і холодної війни була достатньо очевидно безперспективність прямих зіткнень (що, до речі, обґрунтовував у власній концепції глобалізму З. Бжезінський).

На зміну війнам з використанням тільки прямих (бойових) методів приходять геоекономічні. Нова глобальна відтворювальна структура будується з врахуванням доступності до сировинних ресурсів усіх країн світу, і західний милітаризм готується до захисту такої схеми. Сутність такого захисту полягає в тому, що військова компонента стає невід'ємною частиною геоекономічної політики.

Зазвичай підготовка геоекономічного атласу до потенціальних змін здійснюється за допомогою так званих локальних війн (для натхненників вони є спеціальними, а для сторін, що беруть участь у конфліктах, вони стають концептуальними), які дозволяють здійснити базову геополітичну перекомпозицію і на певний час відволікти увагу від системних криз.

Принциповим для національних економік є знання особливостей технології ведення “нового покоління” геоекономічних війн та їх наслідків, також методи та прийоми, що використовуються при цьому. Схематично їх можна звести до:

- невидимість, відсутність руйнувань, безкровність;
- *найбільш широко використовуваною стратегією* є стратегія “непрямих дій”;
- *зброя, що використовується*: високі гео-економічні, геофінансові, інформаційні та інші технології;
- *основна мета*: “перелив” національного доходу “супротивника” у світовий та недопущення його до перерозподілу світового доходу, неприпущення лідерства, витіснення з ареалів (“точок”) глобального розвитку;
- *завдання військових сил*: охорона “власних” рухомих інтернаціоналізованих відтворювальних ядер (циклів), нависання над ареалами розширення зон дій транснаціональних корпорацій з використанням новітніх класів зброї і спорядження (точкове, лінійно-контурне);
- зміст злочину: маргіналізація країни, населення;
- підсудність: геоекономічний трибунал;
- покарання: геоекономічна контрибуція;
- способи захисту: стратегія “нелобового спротиву” або геоекономічне партнерство.

На відміну від торговельних, у гео-економічних війн, є власні прийоми конкурентної боротьби. Це, в першу чергу, ретельно завуальований

механізм переливу національного і світового доходу, методи руйнування економічних інфраструктур, стиль оперування на глобальній арені, завершальним акордом якого є “кредитний удар”, деформація соціально-економічної системи тощо. Крім того, механізм оперування високими гео-економічними технологіями, що охопив майже всі країни світу, перетворив території цих держав у величезні випробувальні полігони, де проходить перевірка новітня зброя гео-економічних війн. Така політика руйнівним чином впливає на національні економіки, і участь їх у цьому процесі супроводжується пасивною реакцією на найнезначніші гео-економічні глобальні “ініціативи”.

У числі перших „війн нового покоління” слід назвати „інформаційні”, що мають “пропагандистську”, „психологічну” та інші (скажімо, “маркетингову”) складові. Їх зміст полягає у формуванні і закріпленні масових уявлень (часто далеких від реальності), що є необхідними для “суб’єкта воєнних дій”. Головним їх “театром” стає сукупний інформаційний простір, в якому перебуває їх об’єкт, що включає і населення власної країни.

Якщо інформаційні війни чинять на економіку хоч і значний, проте, як правило, непрямий вплив, війни „комунікаційно-хакерські” часто спрямовуються безпосередньо на життєві центри локальних та глобальних систем і підсистем економіки. Від подібного роду агресивних диверсій періодично потерпають глобальні корпоративні інформаційні системи, глобальні системи електронної торгівлі, спеціалізовані електронні системи забезпечення роботи провідних військових і розвідувальних установ, а також промислові об’єкти особливої небезпеки.

Саме такі дії покликані приховати, завуальовати боротьбу за “чужі національні прибутки”. Завдяки рухомості економічних кордонів великі регіони світу та їх населення є приреченими на деградацію і маргіналізацію. “Країни-системи”, наднаціональні транснаціоналізовані структури здатні без здійснення прямої агресії і використання силових заходів відібрати у будь-якої країни увесь її національний прибуток, включивши його до світового і розподіливши останній серед незначної кількості розвинутих країн. Таким чином мова може йти, швидше за все, про трансформацію силових заходів перерозподілу багатства в інші форми насильства—геоекономічний і геофінансовий експансіонізм.

4. Висновки

Виникнення гео-економічної парадигми, що відіграє роль головного вектора світового розвитку, сприяло дзеркальному перенесенню акцентів: провідні позиції були захоплені гео-економікою і гео-фінансами, а дипломатія і військовий комплекс лише вибудовують власну лінію поведінки в залежності від гео-економічних і геофінансових цілей та спрямувань. При цьому військовий компонент мов би „нависає” над об’єктами, що потрапляють до поля уваги відтворювальних ядер. Проте слід визнати, що в подібних випадках справа не завжди доходить до використання військової сили: часто

інтернаціоналізовані відтворювальні ядра за допомогою високих гео економічних і гео фінансових технологій вирішують такі завдання мирними засобами або обмежують її застосування точковими ударами по тих чи інших вузлових пунктах інфраструктури гео економічного противника. В результаті жертва нападу залишається без світового доходу і ресурсів, без спеціалістів і наукових кадрів, без перспективи та інвестицій. Держава опиняється вич на віч з населенням, котре фактично викинуте з активного господарчого життя, що призводить до загострення соціальної напруги, політичних, етнонаціональних, територіальних проблем.

В умовах подібної гео економічної та гео фінансової безвідповідальності відкривається шлях до нестримного намагання знищити "осередки" світового економічного зростання, надати розвитку ситуації різко нестійкого характеру, адже нестійкість і гео фінансовий хаос слугують ідеальним підґрунтям для маніпулювання транскордонними фінансовими потоками, які прямують туди, де гео економічні війни створюють сприятливі умови. Як правило, жертвами гео фінансового та гео економічного нападу стають країни чи їх окремі економічні сфери та структури. З одного боку, вони не допускаються на рівних правах до участі в світових відтворювальних циклах і де-юре не визнаються світовою спільнотою учасниками світового відтворювального фонду. В той же час, де-факто їх ресурси (сировинні, енергетичні, інтелектуальні, виробничі, фінансові) використовуються для забезпечення безперервної роботи світових відтворювальних конвеєрів. Формуючи світовий дохід, свою частку вони одержують у формі позичкових коштів, що призводить до їх економічного послаблення і деградації. Захоплення світового доходу, що формується світовою спільнотою, і перерозподіл його на користь обмеженої кількості учасників є основною причиною та стимулом до безупинного гео економічного і гео фінансового експансіонізму, розв'язання гео економічних війн.

Особливість учасників таких війн полягає в тому, що вони організують власну структуру на принципово новому підґрунті. Якщо конвенційні та тотальні війни вибудовують структуру, виходячи з єдиного центру управління і жорсткої вертикальної ієрархії, то в війнах нового покоління центром консолідації виступає віртуальна ідея, а структура на цьому ґрунті вибудовується горизонтально сітьовим способом. Як результат виникає нова технологія війни, учасниками якої виступають не держави, а різного роду політичні, етнічні, релігійні, кримінальні недержавні угруповання. Переміщення воєнних конфліктів з політичного (державного) рівня на соціальний простір погано структурованих мас є джерелом загрозливої соціальної тектоніки, що на майбутнє стане домінантою глобального розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азроянц Э. А. Глобализация: катастрофа или путь к развитию? Современные тенденции мирового развития и политические амбиции / Э. А. Азроянц – М.:Издательский дом „Новый век”, 2002. – 416 с.
2. Неклесса А. И. Конец цивилизации или конфликт истории / А. И. Неклесса // МЭиМО. – №3. – 1999. – С.32-38.
3. Проскурин С. Глобализация как фактор поляризации современного мира / С. Проскурин // Издание „Социально – гуманитарные знания”. – 2001. – №1. – С. 41–64. 4.
4. Шишков Ю. В. Глобализация - враг или союзник развивающихся стран? / Ю. В. Шишков // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 4. – С. 3–14.
5. Яковец Ю. В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций / Ю. В. Яковец – М.: ЗАО „Издательство „Экономика””, 2003. – 411 с.
6. Engelhard P. La Troisieme Guerre mondiale est commencee. – Paris.: Arlea, 1997. – 284 p.

CZYNNIKI SPOŁECZNO-DEMOGRAFICZNE W PROBLEMATYCE E-INTEGRACJI

Streszczenie. *Dynamiczny rozwój wykorzystania Internetu w różnych dziedzinach spowodował stopniowe wykluczenie osób nie będących jego użytkownikami z życia gospodarczego oraz społeczno-kulturalnego. Pojęcie e-Integracji dotyczy niwelowania różnic pomiędzy jednostkami o stałym dostępie do nowoczesnych technologii teleinformatycznych oraz potrafiących z nich skutecznie korzystać a jednostkami pozbawionymi tych możliwości. Celem artykułu jest analiza dostępności technologii informacyjno- komunikacyjnych w Polsce.*

Słowa kluczowe: *Internet, ITC, wykluczenie cyfrowe*

SOCIO-DEMOGRAPHIC FACTORS IN THE PROBLEMS OF E-INCLUSION

Summary *The dynamic development the Internet in different areas has caused the gradual exclusion of its non-users from both the economic and socio-cultural life. The concept of e-Inclusion concerns the removal of differences between individuals with constant access to modern information and communication technologies who are able to use them effectively and those of such opportunities. This article aims to analyze the availability of information and communication technologies in Poland.*

Key words: *Internet, ITC, digital divide*

1. Wprowadzenie

W dobie szerokiego rozwoju technologii teleinformatycznych informacja i zdobyta dzięki niej wiedza staje się niezwykle istotnym narzędziem poznawczym. Umiejętność jej pozyskiwania na podstawie dostępnych danych nierzadko decyduje o sukcesie na rynku pracy. Również możliwość "transportu" informacji za pośrednictwem sieci niejednokrotnie decyduje o możliwości uzyskania zatrudnienia oraz działania w biznesie. Przestrzeń wirtualna stworzyła możliwości pełnego uczestnictwa w życiu społecznym, zawodowym i kulturalnym, daje również szerokie możliwości edukacyjne. Internet jest szansą rozwoju, kontaktów gospodarczych, przeprowadzania transakcji oraz zdobywania wiadomości o rynkach na całym świecie. Rozwój współczesnego człowieka, również społeczny i kulturalny nierozzerwalnie związany jest dziś z wykorzystaniem osiągnięć technologii teleinformatycznych.

Dynamiczny rozwój wykorzystania Internetu w różnych dziedzinach spowodował stopniowe wykluczenie osób nie będących jego użytkownikami z życia gospodarczego oraz społeczno-kulturalnego. Osoby, które z Internetu nie korzystają, a także użytkownicy nie mający odpowiednich kompetencji do korzystania z jego zasobów, są w większym stopniu zagrożeni wykluczeniem społecznym i ekonomicznym. Problematyka e-Integracji nie jest więc jedynie dyskusją na temat nierównomierniej dostępności nowych technologii teleinformatycznych, ale dotyczy również zagadnień związanych ze ścisłością powiązań pomiędzy brakiem możliwości korzystania z technologii cyfrowych z innymi rodzajami wykluczeń społecznych.

2. E-integracja a wykluczenie cyfrowe

Pojęcie e-Integracji dotyczy wyrównywania różnic pomiędzy jednostkami o stałym dostępie do

nowoczesnych technologii teleinformatycznych oraz potrafiących z nich skutecznie korzystać a jednostkami pozbawionymi tych możliwości. Problematyka i definicje e-Integracji oraz cyfrowego wykluczenia pojawiły się w literaturze społeczno-ekonomicznej w latach 90 w USA i krajach Europy Zachodniej. Jednak podejście europejskie znacznie różni się od amerykańskiej definicji problemu. W USA pojęcie cyfrowego wykluczenia określa się mianem digital divide [4]. Oznacza zjawisko cyfrowego podziału, zróżnicowanie w dostępie i korzystaniu z komputerów i Internetu pomiędzy osobami o różnej płci, wieku, statusie społeczno-ekonomicznym (tj. wykształceniu, dochodach, zawodzie) lub mieszkającymi w różnych regionach. W nomenklaturze europejskiej używane jest pojęcie e-Inclusion, oznaczające e-Integrację [3], odnoszące się do efektywnego wykorzystania technologii informacyjno-komunikacyjnych celem pełnego uczestnictwa jednostek i społeczności we wszystkich wymiarach społeczeństwa i gospodarki opartej na wiedzy. Pojęcie to obejmuje więc nie tylko samo zapewnienie obywatelom dostępu do nowych technologii i umożliwienie korzystania z nich, ale przede wszystkim przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu, zapewnienie spójności społecznej oraz podnoszenie kapitału ludzkiego. Odnosi się do wyrównywania różnic, które w istotny sposób determinują szanse życiowe obywateli, ich sytuację na rynku edukacji i pracy, a także możliwości uczestnictwa w życiu społecznym i kulturalnym.

Oba podejścia definicyjne możemy odnaleźć w polskiej literaturze przedmiotu. Pierwsze znalazło swoje odzwierciedlenie w największym polskim badaniu socjologicznym z roku 2007, w "Diagnozie Społecznej 2007". Drugi typ definicji pojawił się w opracowaniach dr inż. D. Boguckiego [2] oraz w "Diagno-

zie społecznej 2009” [1, s. 281–309]. Przyjęta w “Diagnozie społecznej 2009” definicja wykluczenia cyfrowego uwzględnia zarówno fizyczne zróżnicowanie w dostępności do technologii, jak również różnice w umiejętnościach i zasobach niezbędnych do ich użycia w sposób efektywny. Oba badania Diagnozy Społecznej ukazują bardzo wyraźny związek między wykluczeniem cyfrowym a szeroko rozumianym wykluczeniem społecznym.

Wielowymiarowość problematyki wykluczenia cyfrowego podkreśla również w swoich publikacjach J. van Dijk [6]. Wyodrębnia cztery podstawowe poziomy dostępności technologii teleinformatycznych:

- poziom motywacyjny,
- poziom fizyczny (dostęp do komputera i Internetu),
- wiedza oraz umiejętności (strategiczne, informacyjne, operacyjne),
- poziom aplikacyjny (różne sposoby korzystania).

Priorytetową kwestią jest motywacja do korzystania z nowych technologii. To ona determinuje

jego jakości. Z drugiej strony wiążą się z brakiem motywacji lub odpowiednich umiejętności.

3. Rynek usług internetu w polsce

Zgodnie z wynikami badań PBS DGA¹ przedstawionymi przez Urząd Komunikacji Elektronicznej wykluczenie cyfrowe w roku 2010 dotyczyło niemal 40% gospodarstw domowych w Polsce. 61,5% deklaruowało, że posiada komputer, a 86,1% z nich miała także dostęp do Internetu. W ciągu miesiąca poprzedzającego badanie z siecią łączyło się 56,3% osób mających Internet, ale 71,4% z badanej grupy deklaruowało, że korzysta z Internetu codziennie. 87% badanych korzystało z Internetu w domu. 25,4% ma łącze o przepustowości od 1 Mb/s do 1,99 Mb/s, a 27% — od 2 do 5,99 Mb/s.

Wyniki badań wcześniejszych tj. “Diagnoza Społeczna 2009” pokazywały, że komputery były obecne w ponad 60% gospodarstw domowych, a dostęp do Internetu deklaruowało 51,4% badanych. Dynamikę wzrostu wartości rynku dostępu do Internetu w Polsce w latach 2006–2009 prezentuje rys. 1.



Rys. 1. Dynamika wzrostu wartości rynku dostępu do Internetu w Polsce

Źródło: UKE 2010 (http://www.uke.gov.pl/_gAllery/29/60/)

decyzje dotyczące zakupu komputera oraz przyłącza sieciowego. Wpływa również na szybkość zdobywania nowych umiejętności we wdrażaniu odpowiednich aplikacji. J. van Dijk wyróżnia umiejętności operacyjne, pozwalające w sposób swobodny korzystać z komputera i Internetu, informacyjne, które umożliwiają wyszukiwanie, selekcję i przetwarzanie zdobytych informacji oraz strategiczne, polegające na aplikacji zdobytej wiedzy w różnych sferach życia. Niezwykle istotnym jest czwarty poziom dostępu, poziom aplikacyjny. Nowoczesne technologie mogą bowiem nie tylko przynosić użytkownikowi wymierne korzyści, ale również szkody. Przykładem jest uzależnienie od komputera i Internetu.

Podsumowując należy podkreślić, że bariery upowszechniania nowych technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT) mają dwojakie podłoże. Z jednej strony dotyczą braku technicznych możliwości podłączenia się do Internetu, lub też niedostatecznej

Jednym z czynników determinujących dostępność Internetu jest miejsce zamieszkania. Im większa miejscowość, tym więcej osób korzystających z nowych technologii. Należy jednak podkreślić, że waga tego czynnika maleje na skutek znacznego przyrostu liczby użytkowników komputerów na wsi. W porównaniu z badaniem “Diagnoza Społeczna 2007” liczba ta zwiększyła się z 26% do 38% w tym samym badaniu z roku 2009. Zróżnicowanie regionalne jest jednak nadal duże, z niekorzystnym wynikiem dla mieszkańców wschodniej Polski. Dysproporcje w dostępie do szerokopasmowego Internetu w zależności od regionu prezentuje rys. 2.

Zróżnicowanie liczby abonentów w zależności od województwa wynika z odmiennej infrastruktury, różnicach w zaludnieniu oraz gęstości i rozmieszczeniu

¹ Badanie dotyczące klientów indywidualnych zrealizowało PBS DGA w dniach 22-30 listopada 2010r. na terenie całego kraju. Próba liczyła 1600 wywiadów.

dużych miast, charakteryzujących się wysokim nasyceniem usług, konkurencyjnością dostawców Internetu oraz niższymi cenami za dostęp do sieci. Średnia cena dostępu do Internetu w Polsce jest stosunkowo niska w porównaniu z innymi państwami. Bez uwzględnienia parytetu siły nabywczej zajmuje przedostatnią pozycję ze średnią ceną dostępu do Internetu na poziomie około 20 Euro, uwzględniając parytet siły nabywczej pieniądza plasuje się w połowie stawki. Średnie ceny dostępu do Internetu na świecie w roku 2009 prezentuje rys 3.

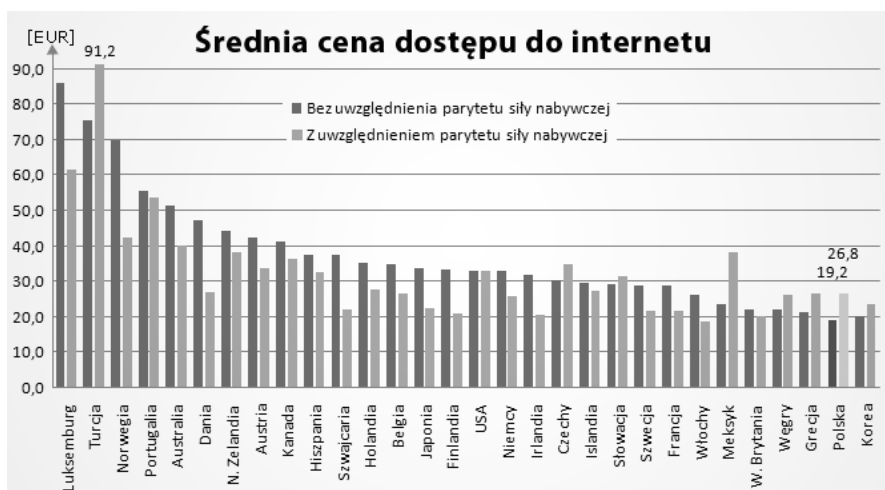
dostępu do sieci Internet. Zarówno w Polsce jak i w pozostałych krajach Unii Europejskiej coraz większy udział w tym rynku stanowią oprócz operatorów stacjonarnych lokalni ISP, telewizje kablowe oraz operatorzy telefonii ruchomej. Wszystkie te podmioty oferują coraz więcej usług, w tym usług wiązanych obejmujących dodatkowo usługi głosowe (w tym VoIP) lub telewizję.

Internet staje się coraz bardziej dostępny. Zwiększa się jednak zróżnicowanie wskazywanych przyczyn braku dostępu sieci w domu. Wśród nich na



Rys. 2. Udział procentowy liczby użytkowników końcowych – zróżnicowanie regionalne

Źródło: UKE 2010 (<http://www.uk.gov.pl/gallery/29/60/>)



Rys 3. Średnie ceny dostępu do Internetu na świecie w roku 2009

Źródło: UKE 2010 (<http://www.uk.gov.pl/gallery/29/60/>)

Niskie ceny usług internetowych sprawiają, że stopień nasycenia rynku usługami szerokopasmowymi w Polsce ciągle wzrasta. Podstawowe wskaźniki penetracji dla usług dostępu do Internetu podane przez UKE przedstawia tab. 1.

Rynek Internetu szerokopasmowego rozwija się dynamicznie i jego wartość stale rośnie. Zmieniają również swój charakter podmioty świadczące usługi

pierwszym miejscu wymienia się brak potrzeby korzystania z łącza internetowego oraz koszty sprzętu i dostępu do sieci. Blisko 30% gospodarstw domowych w 2008 i 2009 rr. przyznało jednak, że podstawową przeszkodą jest brak odpowiednich umiejętności. Odsetek ten wzrósł od 2008 roku o 7 punktów procentowych.

**Zestawienie wskaźników penetracji dla usług dostępu do Internetu
Szerokopasmowego**

	Czerwiec 2008	Styczeń 2009
Liczba ludności	38 115 000	38 115 000
Liczba gospodarstw domowych	13 337 040	13 337 040
Liczba wszystkich łączy szerokopasmowych	4 878 148	5 534 549
Penetracja ogółem	12,8%	14,5%
Penetracja ogółem w gospodarstwach domowych	36,6%	41,5%
Liczba stacjonarnych łączy szerokopasmowych	4 065 118	4 440 774
Penetracja ogółem – dostęp stacjonarny	10,7%	11,7%
Penetracja ogółem w gospodarstwach domowych	30,5%	33,3%
Internet mobilny (liczba modemów)	733 243	1 064 158
Penetracja ogółem – dostęp mobilny	1,9%	2,8%
Penetracja liczby modemów w gospodarstwach domowych	5,5%	8,0%

Źródło: UKE 2009

4. Uwarunkowania społeczno-demograficzne wykluczenia cyfrowego

Według badań E. Rogersa [5] nad dyfuzją innowacji, wszystkie innowacje przyjmowane są w początkowym stadium powoli, potem wzrasta tempo ich upowszechnienia aż do fazy nasycenia. Zachodzi więc pytanie o trwałość podziału i jego konsekwencje. Z Internetu częściej korzystają ludzie młodzi, uczący się i lepiej wykształceni. Wraz z upowszechnieniem nowych technologii ITC znaczenie najważniejszych z tych różnic zmniejsza się w niewielkim stopniu.

Celem analizy zjawiska wykluczenia cyfrowego w Polsce oraz znaczenia braku dostępności tech-

nologii ITC należy zbadać różnice pomiędzy osobami, które ten dostęp mają i z niego potrafią efektywnie korzystać a tymi, którzy takich możliwości są pozbawieni bądź z nich nie korzystają. Analiza danych dotyczących dostępu do Internetu pozwalają wyodrębnić grupy społeczne bardziej narażone na bycie ofiarami wykluczenia cyfrowego. Zdecydowanie największe różnice w korzystaniu z Internetu można zaobserwować ze względu na podział wiekowy i stopień wykształcenia.

Badanie wykorzystania technologii informacyjno-telekomunikacyjnych w gospodarstwach domowych i przez użytkowników indywidualnych rozpo-

Osoby korzystające z technologii ITC w grupach wyróżnionych ze względu na zmienne społeczno-demograficzne w latach 2006–2010 (w %)

Zmienne		Lata				
		2006	2007	2008	2009	2010
Ogółem		43,0	46,2	49,9	55,3	57,7
Płeć	Mężczyźni	45,0	47,9	51,1	57,4	59,3
	Kobiety	41,1	44,7	48,8	53,3	56,3
Wiek	16-24	82,8	86,7	89,8	93,5	95,1
	25-34	60,2	65,6	73,3	80,7	83,7
	35-44	47,0	51,5	55,4	64,2	68,7
	45-54	31,0	34,4	39,2	45,4	49,1
	55-64	16,2	17,6	23,1	26,3	27,4
	65-74	2,7	4,3	5,7	6,9	8,8
Wykształcenie	Podstawowe lub gimnazjalne	33,5	35,6	35,3	38,8	41,6
	Średnie	38,5	41,8	45,8	51,2	53,3
	Wyższe	79,5	82,3	85,6	88,2	89,2
Aktywność zawodowa	Uczniowie i studenci	92,5	94,7	96,2	98,1	98,7
	Pracujący	53,6	56,3	61,3	67,6	70,9
	Bezrobotni	27,5	31,6	33,1	44,1	51,6
	Emeryci i inni bierni zawodowo	10,7	12,4	15,7	19,9	21,2
Miejsce zamieszkania	Duże miasta	55,4	58,1	59,9	65,4	68,1
	Mniejsze miasta	44,8	48,2	53,7	57,8	60,1
	Obszary wiejskie	30,8	34,8	38,1	44,3	47,3

Źródło: badanie Wskaźniki społeczeństwa informacyjnego, GUS

(http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL_nts_spolecz_inform_w_polsce_2006-2010.pdf)

często w Polsce w 2004 r. Badanie jest realizowane corocznie, metodą wywiadu bezpośredniego, w którym udział jest dobrowolny. Analiza danych prezentowanych przez GUS [8] wykazuje, że dostępność technologii ITC jest niezwykle silnie zróżnicowana nie tylko ze względu na status materialny, ale również ze względu na różne czynniki społeczno-demograficzne, ze szczególnym uwzględnieniem wieku i wykształcenia. Tablica 2 przedstawia osoby korzystające z komputerów i Internetu w różnych grupach wyróżnionych ze względu na czynniki społeczno-demograficzne.

W okresie objętym badaniem najczęściej stałych użytkowników komputerów odnotowuje się wśród grupy osób uczących się. W latach 2009 i 2010 odsetek użytkowników w tej grupie wynosił odpowiednio 98% i 99%. Wynik jest adekwatny do grupy wiekowej 16-24 lata i wynosi 94% w 2009 roku oraz 95% w roku kolejnym. Bardzo wysoki udział w rynku użytkowników komputera zaobserwowano także wśród osób z wyższym wykształceniem. Odpowiednio 88% oraz 89% dla lat 2009, 2010. Poziom wykształcenia jest jednym z czynników najsilniej różnicujących wartość tego wskaźnika w poszczególnych grupach. Najniższy odsetek stałych użytkowników, 20% i 21% kolejno dla 2009 i 2010 r., odnotowuje się wśród osób pozostających na emeryturze, a tym samym wśród osób w wieku: 55-64 lata oraz 64-74 lata. Międzypokoleniowy podział cyfrowy jest więc bardzo silny i nie zmienia się w ciągu ostatnich lat. Zjawisko to jest szczególnie niepokojące, gdyż niezajomość nowych technologii może sprzyjać wykluczeniu na rynku pracy. Bierność zawodowa w grupie wiekowej osób należących do powojennego wyżu demograficznego może stanowić poważny problem społeczny negatywnie oddziałujący na system emerytalny.

Istotnym determinantem korzystania z komputerów i Internetu jest również status społeczno-zawodowy. Korzysta z nich większość osób pracujących, przede wszystkim przedsiębiorcy i osoby zatrudnione w sektorze publicznym. Najmniej użytkowników pozostaje nadal w grupie emerytów, rencistów i rolników. Liczba regularnych użytkowników komputerów wśród bezrobotnych pozostaje na niskim poziomie odpowiednio 44 % oraz 52% w latach 2009 i 2010.

Badania GUS wykazały, że różnice w korzystaniu z Internetu ze względu na płeć są niewielkie, sięgające kilku punktów procentowych. Mężczyźni częściej korzystają z nowoczesnych technologii ITC.

5. Wnioski

Kwestie rozwoju społeczeństwa informacyjnego znajdują swoje odzwierciedlenie w wielu europejskich i krajowych ustawach określających priorytety i strategię działań. W grudniu 2008 r. rząd polski przyjął "Strategię rozwoju społeczeństwa informacyjnego do roku 2013". Jest ona spójna z obowiązującą w Unii Europejskiej Strategią Lizbońską [9] oraz inicjatywą "2010 –Europejskie społeczeństwo informacyjne na rzecz wzrostu i zatrudnienia".

Jednym z działań podjętych przez polski rząd w celu stymulacji rozwoju usług dostępu do Internetu jest

również realizacja programu "Polska Cyfrowa" [10]. Celem realizacji tego programu przeprowadzane są niezbędne analizy dostępu do usług szerokopasmowych w Polsce. Określono również prawne, finansowe i techniczne możliwości optymalnej realizacji celów programu. Niezwykle ważnym elementem działania jest również budowa przez Jednostki Samorządu Terytorialnego punktów dostępu tzw. hotspot i oferowanie przez nie bezpłatnej lub za cenę niższą od rynkowej usługi dostępu do sieci Internet. Tego typu działanie umożliwia osobom wykluczonym cyfrowo korzystanie z Internetu oraz zwiększa ich zainteresowanie technologiami informacyjno-komunikacyjnymi.

W dobie usług szerokopasmowych umożliwiającą szeroko rozumianą komunikację o bardzo wysokich parametrach jakości nie można pominąć takich elementów rozwoju społecznego jak: edukacja i nauczanie na odległość, telepraca, telemedycyna oraz inne usprawnienia. To właśnie między innymi te czynniki będą w przyszłości decydować o jakości życia naszego społeczeństwa i o naszym miejscu w Europie i na świecie.

BIBLIOGRAFIA

1. Batorski, D. Korzystanie z technologii informacyjno-komunikacyjnych // *Diagnoza Społeczna 2009: Warunki i jakość życia Polaków* / J. Czapiński, T. Panek (red). — Warszawa: Vizja Press&IT, 2009. — S. 281–309.
2. Batorski, D. O cyfrowym wykluczeniu i potrzebie e-Integracji // *Polski Raport Social Watch 2010. Ubóstwo i wykluczenie społeczne w Polsce. Raport krajowy Polskiej Koalicji Social Watch i Polskiego Komitetu European Anti-Powerty Network* / R. Szarfenberg (ed.). — Warszawa: Wyd. Kampania Przeciw Homofobii, 2011.
3. Kaplan, D. *E-Inclusion: New Challenges and Policy Recommendations*, 2005. http://europe.eu/information_society/europe/2005/doc/all_about/kaplan_report_einclusion_final_version.pdf.
4. Noris, P. *Digital Divide: Civic Engagement, Information Poverty and the Internet Worldwide*. — Cambridge: Cambridge University Press, 2001.
5. Rogers, E. *Diffusion of innovation*. — N.Y.: Free Press, 1963.
6. Van Dijk J.A.G.M. *The Deepening Divide, Inequality in the Information Society*. — London: Sage, 2006.
7. Informacje UKE http://www.uke.gov.pl/_gALLERY/29/60/
8. Badanie społeczeństwo informacyjne, GUS http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL_nts_spoлецz_inform_w_polsce_2006-2010.pdf
9. Strategia Lizbońska. [http://www.opi.org.pl/download/\(p6CW...ikow/400/5/1/strategia_lizbonska.pdf](http://www.opi.org.pl/download/(p6CW...ikow/400/5/1/strategia_lizbonska.pdf)
10. "Polska Cyfrowa" http://www.mswia.gov.pl/porta1/pl/25...ortowego_Zespolu_Polska_Cyfrowa.html

ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПЕРТНИХ ОЦІНОК ДЛЯ НЕЧІТКОГО МОДЕЛЮВАННЯ ПІСЛЯКРИЗОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Анотація. Запропонована теоретична модель прогнозування темпів зростання ВВП залежно від темпів зростання основних макроекономічних показників, що розглядаються в якості лінгвістичних змінних, для ідентифікації яких використані експертні оцінки.

Ключові слова: лінгвістична змінна, функція належності, експертні оцінки, нечітка база знань, нечітка модель, нечітка прогнозна модель

Sulym M., Stefanyak V.

THE USE OF EXPERT JUDGEMENTS IN FUZZY MODELING OF POST-CRISIS ECONOMIC PROCESSES

Summary. The theoretical model for the prognosing of GDP growth rate depending on the growth rates of main macroeconomic indicators is constructed. The fuzzy model involves linguistic variables and Sugeno fuzzy knowledge base identified with the help of expert judgements.

Keywords: linguistic variable, membership function, expert judgement, fuzzy knowledge base, fuzzy model, fuzzy prognostic model

1. Вступ

Особливо гостро наслідки світової фінансової кризи відчутні у країнах із перехідною економікою. Згідно з даними Держкомстату України [1], у 2010 р., порівняно з 2009 р., обсяги промислового виробництва в Україні зросли на 12,5%, індекс обсягу сільськогосподарського виробництва становив 99%, оборот роздрібною торгівлі зріс на 7,6%, експорт та імпорт товарів – на 29,8% та 33,9% відповідно, реальна середньомісячна заробітна плата одного штатного працівника зросла на понад 10%¹, індекс споживчих цін – на 9,1%². Незважаючи на те, що офіційна статистична інформація свідчить про поступовий вихід економіки України з кризи, проблемні застійні явища ще тривалий час будуть відчутними, адже викликані кризою несприятливий інвестиційний клімат, значний державний борг, інфляційні процеси та зростання безробіття на тлі відсутності сприятливих економічних реформ та інноваційних зрушень разом із політичною кризою наклали такий негативний відбиток на економіку України, який повернув її назад. Унаслідок цього доводиться проводити більш потрібний аналіз – порівняння не з попереднім роком, а з роками до настання кризи. У зв'язку з цим набуває особливої важливості і актуальності проведення глибокого дослідження та порівняльного аналізу розвитку економічних процесів у кризовий та передкризовий періоди з метою виявлення впливу негативних кризових факторів і розробки запобіжних антикризових заходів.

Проблемам подолання кризових та посткризових явищ в економіці України присвячено ряд публікацій [2-11], в яких пропонуються комплексні механізми виходу з економічної кризи. Серед

авторів, які внесли значний вклад у дослідження цієї проблематики, слід відзначити вчених-економістів В. М. Гейця, Я. А. Жаліла, О. С. Власюка та ін.

В останніх публікаціях, які присвячені питанням виходу економіки України з кризи і її розвитку у посткризовий період, здебільшого розглядаються лише якісні аспекти цієї проблеми, менше уваги приділено кількісним методам аналізу. За останні роки значно зросла кількість публікацій, у яких для аналізу економічних процесів використовуються методи теорії нечітких множин і нечіткої логіки, які знайшли своє застосування, зокрема, для розв'язування прикладних задач нечіткого прогнозування та прийняття рішень в умовах лінгвістичної невизначеності [12-17].

2. Постановка завдання

Метою статті є дослідження можливостей застосування теорії нечітких множин для аналізу і прогнозування післякризових економічних процесів в Україні. Основна увага сконцентрована на нечіткому прогнозуванні темпів зростання ВВП залежно від впливу інших макроекономічних показників.

Одним із найважливіших і найчастіше використовуваних, проте не вирішальних, показників розвитку економіки країни залишається обсяг державного бюджету, прогнозна величина якого залежить від рівня номінального ВВП та темпів його зростання, рівня інфляції та курсу національної валюти, індексу цін та фонду оплати праці, дефіциту бюджету тощо. Добре відомо, що на величину номінального чи реального ВВП суттєвий вплив чинять такі макроекономічні показники, як індекс споживчих цін, чисельність зайнятих, обсяги інвестицій в основний капітал, сальдо торгового Балансу, зовнішні боргові зобов'язання тощо. Виявити безпосередній вплив зазначених факторів на вели-

¹ не враховано грудня 2009 р. і грудня 2010 р.

² грудень 2010 р. у % до грудня 2009 р.

чину ВВП можна за допомогою статистичних методів моделювання, проте внаслідок недостатньої кількості необхідних для дослідження статистичних даних (у даному разі від початку кризи) отримані відносні похибки для прогнозних значень ВВП можуть бути вкрай великими, що призведе до спотворення прогнозованої інформації про реальні макроекономічні показники.

Одним із шляхів, який дозволяє отримувати наближені, проте менш прив'язані до числової інформації, результати, є використання апарату теорії нечітких множин і нечіткої логіки, що базуються на отриманні нечітких (лінгвістичних) оцінок та наближених розрахунків на їх основі. Ще кращий спосіб – поєднання нечіткого моделювання із класичними статистичними методами. У нечіткому моделюванні економічних процесів важливу роль відіграють експертні оцінки, які мають дещо суб'єктивний характер; разом з тим, повна елімінація суб'єктивності, очевидно, неможлива.

Творець нечіткої логіки Л. Заде вважав, що “майже завжди можна зробити такий же продукт без нечіткої логіки, проте з нечіткою буде швидше і дешевше...”. Важливо, що моделям, побудованим на нечіткій логіці, притаманні властивості адаптивності до зовнішніх умов економічного середовища, що особливо важливо для молодих ринків і, зокрема, для українського.

3. Побудова нечіткої моделі

Для оцінювання та прогнозування впливу на рівень ВВП України таких макроекономічних показників, як інвестиції в основний капітал, сальдо торгового балансу, чисельність зайнятих та рівень інфляції, скористаємось методами нечіткого моделювання.

Під лінгвістичною змінною розуміють набір $\langle \beta; T; X; G; M \rangle$, де β – позначення лінгвістичної змінної, T – множина лінгвістичних (вербальних) значень T_1, T_2, T_3, \dots змінної β , причому кожне з цих значень (терм) є нечіткою змінною з областю визначення X . Множину T будемо називати базовою терм-множиною лінгвістичної змінної β . Далі, G – це синтаксична процедура, яка описує процес утворення із множини T нових, осмислених для даної задачі термів; при цьому множину $T^* = T \cup G$ називатимемо розширеною терм-множиною лінгвістичної змінної. Під M будемо розуміти семантичну процедуру, яка дозволяє приписати кожному новому терму, утвореному за допомогою процедури G , деяке смислове значення (семантику).

Зауважимо, що кожному значенню лінгвістичної змінної відповідає певна нечітка множина зі своєю функцією належності $\mu(x)$. Ядром $core(A)$ нечіткої множини A називається сукупність тих елементів X із універсуму X , для яких $\mu_A(x) = 1$.

Нагадаємо також, що перетином нечітких множин $A = \{x; \mu_A(x)\}$ та $B = \{x; \mu_B(x)\}$, що визначені на одному і тому ж універсумі, називається нечітка

множина $C = A \cap B$, функція належності якої визначається як:

$$\mu_C(x) = \mu_A(x) \wedge \mu_B(x) = \min\{\mu_A(x), \mu_B(x)\}.$$

Аналогічно об'єднанням нечітких множин $A = \{x; \mu_A(x)\}$ та $B = \{x; \mu_B(x)\}$, що визначені на одному і тому ж універсумі, називається нечітка множина $C = A \cup B$, функція належності якої визначається як:

$$\mu_C(x) = \mu_A(x) \vee \mu_B(x) = \max\{\mu_A(x), \mu_B(x)\}.$$

Перетин $A \cap B$ є найбільшою нечіткою підмножиною C , яка міститься одночасно в нечітких множинах A та B ; об'єднання $A \cup B$ є найменшою нечіткою множиною C , яка містить водночас нечіткі множини A та B .

Для побудови моделі розглянемо такі чотири “незалежні” лінгвістичні змінні: x_1 – темп зростання обсягів інвестицій в основний капітал, x_2 – темп зростання сальдо торгового балансу, x_3 – темп зростання чисельності зайнятих, x_4 – темп зростання рівня інфляції. Тоді “залежна” лінгвістична змінна y – темп зростання річного об'єму ВВП. Вважатимемо, що базова терм-множина для кожної з цих лінгвістичних змінних є однаковою і складається з термів $T_1 =$ “значний спад” (ЗС), $T_2 =$ “помірний спад” (ПС), $T_3 =$ “стабільний рівень” (СР), $T_4 =$ “помірне зростання” (ПЗ), $T_5 =$ “значне зростання” (ЗЗ). Кожний з термів T_j ($j = \overline{1,5}$) для кожної зі змінних x_1, x_2, x_3, x_4, y може задаватися своєю нечіткою множиною. Кожному терму поставимо у відповідність трапецієподібну функцію належності.

У процесі визначення функцій належності потрібно задавати певні числові межі, які визначаються експертним шляхом. Наприклад, якщо темп зростання змінної y по відношенню до попереднього моменту часу встановлюється в межах $0,99 \div 1,01$, то можна вважати, що функція належності для терму $T_3 =$ “стабільний рівень” (СР) на проміжку $0,99 \div 1,01$ набуває значення 1; іншими словами, проміжок $0,99 \div 1,01$ є ядром нечіткої множини, що відповідає функції належності для терму T_3 . Аналогічно можна задавати ядра для нечітких множин, що відповідають іншим термам змінної y , наприклад:

для терму $T_2 =$ “помірний спад” (ПС) $core = 0,95 \div 0,99$;

для терму $T_4 =$ “помірне зростання” (ПЗ) $core = 1,01 \div 1,05$;

для терму $T_1 =$ “значний спад” (ЗС) $core = \{x : x < 0,95\}$;

для терму $T_5 =$ “значне зростання” (ЗЗ) $core = \{x : x > 1,05\}$.

Основна мета статті – побудувати нечітку прогнозу модель, яка б кожному набору $\langle x_1^0; x_2^0; x_3^0; x_4^0 \rangle$ значень вхідних змінних x_1, x_2, x_3, x_4 ставила у відповідність деякий терм T_j ($j = \overline{1,5}$) вихідної змінної y .

Тоді за наведеними вище логічними рівняннями для кожного фіксованого набору $\langle x_1^0; x_2^0; x_3^0; x_4^0 \rangle$ вхідних змінних (наприклад, темпів росту) обчислюються значення функцій належності $\mu^{T_j}(x_1, x_2, x_3, x_4)$ ($j = \overline{1,5}$). Враховуючи, що інтерпре-

Таблиця 1

№	Терми для вхідних змінних				Терми вихідної змінної y
	x_1	x_2	x_3	x_4	
1	T_{11}^1	T_{12}^1	T_{13}^1	T_{14}^1	$T_1 =$ “значний спад” (ЗС)
2	T_{21}^1	T_{22}^1	T_{23}^1	T_{24}^1	
...	
k_1	$T_{k_1,1}^1$	$T_{k_1,2}^1$	$T_{k_1,3}^1$	$T_{k_1,4}^1$	
1	T_{11}^2	T_{12}^2	T_{13}^2	T_{14}^2	$T_2 =$ “помірний спад” (ПС)
2	T_{21}^2	T_{22}^2	T_{23}^2	T_{24}^2	
...	
k_2	$T_{k_2,1}^2$	$T_{k_2,2}^2$	$T_{k_2,3}^2$	$T_{k_2,4}^2$	
...
1	T_{11}^5	T_{12}^5	T_{13}^5	T_{14}^5	$T_5 =$ “значне зростання” (ЗЗ)
2	T_{21}^5	T_{22}^5	T_{23}^5	T_{24}^5	
...	
k_5	$T_{k_5,1}^5$	$T_{k_5,2}^5$	$T_{k_5,3}^5$	$T_{k_5,4}^5$	

На основі N спостережень (проведених кожного місяця або щоквартально) за темпами росту розглядуваних показників у кризовий та післякризовий періоди можна сформувати базу нечітких знань (табл. 1), де

$$k_1 + k_2 + \dots + k_5 = N, \quad T_{jk}^i \in \{T_1, T_2, T_3, T_4, T_5\}.$$

На основі нечіткої бази знань із табл. 1 можна вивести систему нечітких логічних рівнянь вигляду

$$\begin{aligned} \mu^{T_1}(x_1, x_2, x_3, x_4) &= [\mu^{T_{11}^1}(x_1) \wedge \mu^{T_{12}^1}(x_2) \wedge \mu^{T_{13}^1}(x_3) \wedge \mu^{T_{14}^1}(x_4)] \vee \\ &\vee [\mu^{T_{21}^1}(x_1) \wedge \mu^{T_{22}^1}(x_2) \wedge \mu^{T_{23}^1}(x_3) \wedge \mu^{T_{24}^1}(x_4)] \vee \dots \vee \\ &\vee [\mu^{T_{k_1,1}^1}(x_1) \wedge \mu^{T_{k_1,2}^1}(x_2) \wedge \mu^{T_{k_1,3}^1}(x_3) \wedge \mu^{T_{k_1,4}^1}(x_4)]; \\ \mu^{T_2}(x_1, x_2, x_3, x_4) &= [\mu^{T_{11}^2}(x_1) \wedge \mu^{T_{12}^2}(x_2) \wedge \mu^{T_{13}^2}(x_3) \wedge \mu^{T_{14}^2}(x_4)] \vee \\ &\vee [\mu^{T_{21}^2}(x_1) \wedge \mu^{T_{22}^2}(x_2) \wedge \mu^{T_{23}^2}(x_3) \wedge \mu^{T_{24}^2}(x_4)] \vee \dots \vee \\ &\vee [\mu^{T_{k_2,1}^2}(x_1) \wedge \mu^{T_{k_2,2}^2}(x_2) \wedge \mu^{T_{k_2,3}^2}(x_3) \wedge \mu^{T_{k_2,4}^2}(x_4)]; \\ \mu^{T_5}(x_1, x_2, x_3, x_4) &= [\mu^{T_{11}^5}(x_1) \wedge \mu^{T_{12}^5}(x_2) \wedge \mu^{T_{13}^5}(x_3) \wedge \mu^{T_{14}^5}(x_4)] \vee \\ &\vee [\mu^{T_{21}^5}(x_1) \wedge \mu^{T_{22}^5}(x_2) \wedge \mu^{T_{23}^5}(x_3) \wedge \mu^{T_{24}^5}(x_4)] \vee \dots \vee \\ &\vee [\mu^{T_{k_5,1}^5}(x_1) \wedge \mu^{T_{k_5,2}^5}(x_2) \wedge \mu^{T_{k_5,3}^5}(x_3) \wedge \mu^{T_{k_5,4}^5}(x_4)], \end{aligned}$$

або в загальному випадку

$$\mu^{T_j}(x_1, x_2, x_3, x_4) = \bigvee_{p=1}^{k_j} \left[\bigwedge_{q=1}^4 \mu^{T_{pq}^j}(x_q) \right] \quad (j = \overline{1,5}).$$

тацією \wedge -перетину $\epsilon \mu(x) \wedge \mu(y) = \min\{\mu(x), \mu(y)\}$, а

\vee -об'єднання $\mu(x) \vee \mu(y) = \max\{\mu(x), \mu(y)\}$,

вихідна змінна y (наприклад, темп росту ВВП) набуває значення того терму T_j^* , функція належності якого максимальна:

$$y = \arg \max_{\{T_1, T_2, \dots, T_5\}} \max_{1 \leq j \leq 5} [\mu^{T_j}(x_1, x_2, x_3, x_4)].$$

4. Висновки

Запропонована теоретична модель для нечіткого прогнозування темпів зростання ВВП на основі використання експертних оцінок використовує ідею ідентифікації термів за максимумом функції належності. При наявності достатньої кількості статистичних даних обчислювальна частина цього алгоритму легко реалізується шляхом використання операцій \min та \max .

Зауважимо, що запропонована модель має недолік, причиною якого може бути, зокрема, нестача статистичних даних. Оскільки для аналізу кризових та післякризових економічних процесів необхідно володіти достатньою кількістю статистичних даних за 2008-2010 рр., запропонована модель може бути корисною з практичної точки зору

переважно для тих, хто володіє щомісячною чи принаймні щоквартальною інформацією щодо макроекономічних показників, які розглядаються у моделі. Для більшої надійності побудованої моделі автори змушені апелювати до статистиків із пропозицією більш детального відображення статистичної інформації в офіційних джерелах, адже поряд зі статистичними методами, нечіткий підхід також значною мірою залежить від кількості доступних статистичних даних.

Перевагою нечіткого підходу до прогнозування темпів зростання ВВП у майбутньому є відсутність стійкої прив'язки до числових значень показників, які розглядаються в моделі. Мається на увазі, що за рахунок постійного впливу випадкових факторів у кризовий період прогнозні числові значення результативного показника, отримані, наприклад, за допомогою кореляційно-регресійних моделей, можуть значно спотворюватись (відхилитись від реальних прогнозів), і тоді лінгвістичний (вербальний) прогноз темпів зростання ВВП на зразок “темпи зростання ВВП у наступному часовому періоді складатимуть від 2% до 4%”, він може виявитись більш надійним порівняно з числовим.

Метою подальших досліджень є: 1) прикладне впровадження побудованої теоретичної моделі для прогнозування; 2) збільшення кількості вхідних параметрів, від яких залежать темпи зростання ВВП, та кількості термів для аналізу вихідної змінної; 3) використання замість \wedge -перетину та \vee -об'єднання інших t -норм та t -конорм і їх аналіз; 4) введення у модель “параметрів навчання”; 5) розгляд замість трапецієподібних функцій належності трикутних або дзвоноподібних.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про соціально-економічне становище України за 2010 рік. – К.: Державний комітет статистики України, 2011. – 71 с.
2. Осипчук Д. Г. Перспективи фінансового та економічного розвитку України у післякризовий період / Д. Г. Осипчук // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць Науково-дослідного екон. ін-ту Мін. економіки України. – 2010. – №3 (106). – С. 30-34.
3. Римар О. Г. Антикризисні програми розвинутих країн світу та заходи по виходу із кризи в Україні / О. Г. Римар // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць Науково-дослідного екон. ін-ту Мін. економіки України. – 2010. – №1 (104). – С. 9-13.
4. Жаліло Я. А. Економіка України на шляху від депресії до зростання: джерела, важелі, інструменти: матеріали засідання круглого столу в НІСД 29 квітня 2010 р. // [Жаліло Я. А., Покришка Д. С., Белінська Я. В. та ін.] – К.: НІСД, 2010. – 96 с.
5. Жаліло Я. А. Реалії економічної кризи: чи є підстави для оптимізму? Матеріали засідання круглого столу в НІСД 16 червня 2009 р. // Жаліло Я. А., Покришка Д. С., Бабанін О. С. та ін. – К.: НІСД, 2009. – 128 с.
6. Жаліло Я. А. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи: матеріали засідання круглого столу в НІСД 25 лютого 2009 р. // Жаліло Я. А., Бабанін О. С., Белінська Я. В. та ін. – К.: НІСД, 2009. – 142 с.
7. Україна в 2010 році: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку: монографія // [заг. ред. А. В. Єрмолаєва]. – К.: НІСД, 2010. – 528 с.
8. Жаліло Я. А. Економіка України після кризи: орієнтири стратегічних реформ // Жаліло Я. А., Покришка Д. С., Белінська Я. В. та ін., [за ред. Я. А. Жаліло]. – К.: НІСД, 2010. – 104 с.
9. Власюк О. С. Світова фінансово-економічна криза: виклики національній економіці та стратегія подолання / О. С. Власюк // Стратегічна панорама. – 2009. – №1. – С. 24-30.
10. Власюк О. С. Особливості світової фінансової кризи та стратегічні напрями антикризового регулювання в Україні / О. С. Власюк // Стратегічна панорама. – 2009. – №3. – С. 3-14.
11. Власюк О. С. Українські реалії світової фінансової кризи // Вісник Академії митної служби України, серія Економіка, зб. наук. праць. – 2009. – №1. – С. 8-16.
12. Матвійчук А. В. Аналіз і управління економічним ризиком: навч. посіб. // А. В. Матвійчук. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 224 с.
13. Матвійчук А. В. Аналіз та прогнозування розвитку фінансово-економічних систем із використанням теорії нечіткої логіки: монографія // А. В. Матвійчук. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 126 с.
14. Зайченко Ю. П. Нечеткие модели и методы в интеллектуальных системах: учеб. пособ. для студ. высших учеб. заведений // Ю. П. Зайченко. – К.: Изд. дом “Слово”, 2008. – 344 с.
15. Козловський С. В. Нечітка логіка в економічному моделюванні / С. В. Козловський // Україна на порозі ХХІ століття: економіка, державність: зб. наук. праць за матеріалами міжнар.-практ. конф. – Вінниця: Арбат, 2000. – Т. 1. – С. 186-190.
16. Мамедова М. Г. Нечеткая логика в прогнозировании демографических аспектов рынка труда / М. Г. Мамедова, З. Г. Джабраилова // Искусственный интеллект. – 2005. – №3. – С. 450-460.
17. Снитюк В. Технология нечеткого прогнозирования характеристик сложных объектов и систем / В. Снитюк, С. Говорухин // Artificial Intelligence and Decision Making, Supplement to Int. Journal “Information Technologies and Knowledge”, Vol. 2. – № 7. – ITHEA, Sofia, 2008. – P. 117-122.

СУТЬ І ОСНОВНІ ФУНКЦІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Анотація. Розкрито суть поняття “людський капітал”, що дало змогу удосконалити його визначення і виявити спільні та відмінні риси людського капіталу, у порівнянні з іншими економічними категоріями. Виокремлено і проаналізовано основні функції людського капіталу.

Ключові слова: людський капітал, фактор, потенціал, ресурс, капітал, функції людського капіталу

Proshak G.

ESSENCE AND BASIC FUNCTIONS OF HUMAN CAPITAL

Summary. The essence of the term "human capital" was explored, that gave possibility to improve its definition and identify common and distinctive features of human capital and other economic categories. Basic functions of human capital are differentiated and analyzed.

Keywords: human capital, factor, potential, resource, capital, function of human capital

1. Вступ

Становлення соціально-орієнтованої ринкової економіки України тісно пов'язане із розвитком вітчизняного людського капіталу. Широке використання у практиці господарювання знань, здібностей, досвіду та інших властивостей людини дозволяє отримувати значні вигоди як на мікро-, так і на макрорівні. Зокрема для окремих індивідів підвищення рівня людського капіталу зумовлює зростання їхніх доходів, а суспільство від цього отримує чималі вигоди через економічне зростання і підвищення добробуту населення.

2. Огляд літературних джерел

Основні положення теорії людського капіталу, її категоріальний апарат вперше було викладено у працях відомих американських економістів Г. Бекера [1] і Т. Шульца [2]. Окремі питання формування і нагромадження людського капіталу в Україні стали предметом дослідження багатьох вітчизняних економістів. Серед них слід назвати В. Антонюка [3], О. Головінова [4], О. Грішнову [5], І. Журавльову [6] та інших економістів. Проте категорія „людський капітал” в економічній науці ще не сформувалась, що актуалізує вивчення людського капіталу у системі інших соціально-економічних категорій.

Мета статті полягає у дослідженні сутності людського капіталу, виокремленні й аналізі його основних функцій, що дає змогу з'ясувати значення і місце людського капіталу в системі економічних категорій.

3. Результати дослідження

Концепція людського капіталу, як будь-яке нове вчення, на початку свого існування зазнала гострої критики з боку економістів, психологів і педагогів, які виступали проти уподібнення людини капіталові, як засобу виробництва. Гостра дискусія виникла, зокрема, з приводу того, що теорія людського капіталу розглядає раціональну людину, яка інвестує в освіту, охорону здоров'я, мобільність з метою отримання вищих доходів. При цьому, по-перше, прихильниками теорії людського

капіталу не враховувалося, що мотивом поведінки індивіда може виступати і такий чинник, як досягнення вищого соціального статусу у суспільстві. По-друге, високі заробітки освічених людей визначаються не тільки корисністю набутих знань, умінь, навиків, а можуть бути наслідком наявних природних здібностей або соціального походження індивіда. По-третє, зв'язок між продуктивністю праці і вкладеннями індивіда в уречевлені форми людського капіталу (дипломи, ліцензії та ін.) не є лінійним. І останнє – продуктивність праці не завжди впливає на зростання заробітної плати.

Незважаючи на окремі недоліки, теорія людського капіталу розвинула і обґрунтувала думку, що інвестиції в освіту є не споживчими витратами, як вважалося раніше, а забезпечують довготривалий економічний ефект. Концепція людського капіталу пояснила залежність заробітків від вікових періодів людини, структуру особистих доходів, гендерну нерівність в оплаті праці, з'ясувала причини трудової міграції та інше.

Сутність людського капіталу неможливо з'ясувати без аналізу місця даної категорії серед споріднених з нею понять (див. табл. 1.), яке пов'язане із переорієнтацією поглядів на роль людини в економічному поступі. Для цього розкриємо зміст цих дефініцій і з'ясуємо їх спільні та відмінні риси з людським капіталом.

В економічній літературі часто вживаються поняття „людський потенціал”, „трудовий потенціал”, „інтелектуальний потенціал”. Термін „потенціал” розглядається як джерело можливостей, засобів, запасів, які можуть бути приведені в дію і використані для досягнення певної мети. Однак, потенціал (людський, трудовий, інтелектуальний) за певних умов може залишитися незадіяним і непотрібним. Особливо це актуально для ринку праці України.

На відміну від зазначених категорій, поняття „людський капітал” охоплює активно діючу частину населення, яка свої знання, здібності, навички, досвід тощо залучає до економічної діяльності. У

процесі використання людський капітал не тільки виявляється, а й розвивається, збільшуючи доходи свого власника і національне багатство.

Нерідко поняття „людський капітал” зводять до терміну „робоча сила”. Слід зазначити, що вони характеризують одну і ту ж властивість фактора

Таблиця 1

Місце категорії „людський капітал” серед інших економічних категорій

ФАКТОР	Людський фактор	сукупність способів впливу на економічну діяльність, таких як фізична праця, енергія, мотивація, ставлення до роботи, рівень кваліфікації, рівень освіти, здатність до ефективної організації діяльності та вміння управляти діяльністю і багато інших характерних ознак [7, с. 339]
ПОТЕНЦІАЛ	Людський потенціал	можливості, надані людськими ресурсами у певний час і у майбутньому, які можуть бути використані для досягнення певної мети [8, с. 19]
	Трудовий потенціал	сукупна чисельність громадян працездатного віку, які за певних ознак (стан здоров'я, психофізіологічні особливості, освітній, фаховий та інтелектуальний рівні, соціально-етнічний менталітет) здатні та мають намір провадити трудову діяльність [9, с. 10]
	Інтелектуальний потенціал	здатність (спроможність) акумулювати нагромаджену традиційну інформацію, творити на її основі нові знання та досвід і приймати оптимальні рішення щодо якісно нових засад (догм) співжиття для людства як світової (а, може, і космічної) родини [10, с. 12]
РЕСУРС	Людські ресурси	один з факторів виробництва, що характеризується кількістю та якістю людських зусиль, які спрямовуються на виробництво товарів і послуг [11, с. 404]
	Трудові ресурси	наявна маса живої праці, інтеграційні трудові можливості працездатного населення, реальна здатність створювати блага сукупного працівника суспільства [12, с. 696]
	Робоча сила	загальна кількість осіб, які або працюють (наймані робітники, самозайняті, військовослужбовці), або активно шукають роботу (здатність до праці) [13, с. 466]
КАПІТАЛ	Людський капітал	Запас розвинутих чи нагромаджених у результаті інвестицій властивостей людини, які вона використовує в економічній діяльності з метою одержання матеріальних і нематеріальних вигод
	Соціальний капітал	відносини, вмонтовані в існуючі соціальні та політичні структури суспільства, що дають змогу людям, які вступають у них, досягати визначених цілей за менших витрат [14, с. 250]
	Інтелектуальний капітал	Здатні створювати нову вартість інтелектуальні ресурси підприємства, представлені людським і машинним інтелектами, а також інтелектуальними продуктами, створеними ним самостійно або залученими зі сторони як засоби створення нової вартості [15, с. 31]

Подібно до людського капіталу, трудові і людські ресурси охоплюють демографічні, соціальні і духовні характеристики працездатного населення, що реалізуються в господарській діяльності. Ці категорії виражають засоби виробництва, які має в своєму розпорядженні система і які вона може використати для розв'язання основних проблем організації економіки.

Водночас категорії „людські ресурси” і „трудові ресурси” є ширшими від поняття „людський капітал”. Вони включають у себе як зайняте, так і незайняте в економіці країни працездатне населення. Ми вважаємо, що ці поняття визначають людину як пасивний об'єкт національної економіки, не враховуючи її потреби та інтереси. Виявом якісного аспекту людських і трудових ресурсів виступає людський капітал, який є вартісною категорією і має ринкову ціну.

виробництва, а саме – здатність до праці. Однак варто виокремити такі відмінні риси даних категорій. По-перше, вплив на розвиток і використання робочої сили відбувається ззовні, з боку працедавців або держави. Управління людським капіталом, окрім названих суб'єктів економічних відносин, здійснюється також власниками людського капіталу. По-друге, для робочої сили праця виступає засобом до існування, тоді як людський капітал реалізується в господарській діяльності з метою отримання вищого доходу і саморозвитку особистості.

Порівнюючи людський капітал з іншими категоріями, необхідно звернути увагу на відмінності між термінами „людський капітал” і „соціальний капітал”. Перш за все, формування та нагромадження людського капіталу здійснюється за безпосередньої участі індивіда, тоді як соціальний капітал

є результатом взаємодії людей, яка базується на взаємній довірі та взаємодопомозі. По-друге, соціальний капітал неможливо отримати завдяки виробленню й реалізації інвестиційних рішень як людський капітал. Він передбачає адаптацію людини до культури певного суспільства і засвоєння нею таких індивідуальних рис як відданість, сумлінність, чесність, надійність та ін. Наступною суттєвою відмінністю є те, що людський капітал виступає приватною власністю його носіїв і у сподіванні майбутніх вигод індивіди охоче в нього інвестують. Соціальний капітал – це „суспільне благо” і учасники його формування отримують тільки малу його частку, що обумовлює недоінвестування соціального капіталу.

Окремі економісти ототожнюють поняття „людський капітал” та „інтелектуальний капітал”. Людський капітал є складовою інтелектуального капіталу. Цей підхід розробили у своїх дослідженнях такі вчені, як Л. Едвінсон, М. Мелоун, Т. Стюарт, П. Саліван та інші вчені. В даному контексті необхідно розглянути складові інтелектуального капіталу, запропоновані Т. Стюартом (рис. 1) [16, р. 256].



Рис. 1. Структура інтелектуального капіталу

Людський капітал стосується знань, здібностей, умінь, навичок, набутих у результаті навчання або самонавчання і придатних для використання в економічній діяльності. Інтелектуальний капітал – це сукупність людського капіталу та структурного капіталу. Тому предметом його вивчення є елементи людського капіталу і формалізовані здібності людей, що стали об’єктами інтелектуальної власності, а саме: винаходи, які запатентовані або твори мистецтва та культури, на яких поширено авторське право тощо.

Якісно новим змістом наповнене поняття „людський фактор”, що стосується людини як рушійної сили економічного розвитку. Комплекс знань, здібностей та інших професійних рис людини перетворюються у людський фактор у тому випадку, коли вони використовуються в економічній діяльності [17, с. 221]. Однак поняття „людський фактор” не акцентує увагу на людині як головній цінності суспільства, а її продуктивні властивості розглядаються у контексті їх ефективного використання для потреб суспільства.

З урахуванням спільних і відмінних рис між людським капіталом та окремими економічними

категоріями (таблиця 1) ми пропонуємо таке його визначення: людський капітал – це запас розвинутих чи нагромаджених внаслідок інвестицій властивостей людини, які вона використовує в економічній діяльності з метою одержання матеріальних і нематеріальних вигод. До матеріальних вигод індивіда ми відносимо, передусім, отримані ним доходи від використання людського капіталу упродовж життя, а до нематеріальних – суспільне визнання і повагу з боку колег, задоволення від праці за здобутою професією, економію часу, зустріч і спілкування з цікавими людьми тощо. Чималі вигоди від нагромадження сукупного людського капіталу отримує й суспільство: зростання продуктивності праці, економічне зростання, збільшення національного багатства, підвищення добробуту населення та ін.

Роль людського капіталу в розвитку суспільства і економіки відображають його функції. Ми пропонуємо виокремити такі основні функції людського капіталу:

1) відтворювальну, що забезпечує біологічне відтворення самого індивіда, знань та інтелекту людини;

2) соціально-культурну, яка виявляється у зміні економічної культури, фахової компетентності та творення нових професій, пов’язаних з розвитком економіки;

3) економічну, пов’язану з підвищенням продуктивності праці, зростанням доходів населення, економічним зростанням і збільшенням національного багатства;

4) нагромаджувальну, що полягає у тому, що сформовані у результаті інвестицій знання, уміння, досвід тощо акумулюють запаси, які людина використовує у процесі економічної діяльності;

5) стимулювальну, яка передбачає поліпшення добробуту і всебічний розвиток кожного громадянина через гарантування рівності та доступу для отримання освіти і працевлаштування, вищий рівень медичного забезпечення, краще харчування, забезпечення чистоти довкілля, насичення культурного життя та ін.

4. Висновки

Отже, проведений нами аналіз дає підстави стверджувати, що у різні епохи, за різних економічних систем змінювались погляди на людину. Визнання її ключової ролі у соціально-економічному

розвитку суспільства спричинило виникнення поняття людського капіталу. Людський капітал – це економічна категорія, яка охоплює запас розвинутих чи нагромаджених у результаті інвестицій властивостей людини, які вона використовує в економічній діяльності з метою одержання матеріальних і нематеріальних вигід. Суть категорії „людський капітал” розкривається через відтворювальну, соціально-культурну, економічну, нагромаджувальну та стимулювальну функції.

Перспективним напрямом подальших наукових досліджень у цьому напрямі є дослідження механізму державної підтримки розвитку людського капіталу, що дасть змогу формувати і примножувати людський капітал нової якості і забезпечити високі показники економічного розвитку країни, а відтак – конкурентоспроможність і національну безпеку України в умовах стрімкого поширення процесів глобалізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Becker G. S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education / G. S. Becker. – [Third Edition] – Chicago and London, 1993. – 390 p.
2. Shultz T. Investment in Human Capital / T. Shultz. – N.Y.; L., 1971. – 272 p.
3. Антонюк В. П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: монографія / В. П. // Антонюк НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2007. – 348 с.
4. Головінов О. М. Людський капітал у системі виробничих відносин: монографія / О. М. Головінов. – Донецьк: Дон ДУЕТ, 2004. – 161 с.
5. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки: монографія / О. А. Грішнова. – К.: Знання, 2001. – 254 с.
6. Журавльова І. В. Управління людським капіталом підприємства / І. В. Журавльова, А. В. Кудлай. – Харків: Вид-во ХНЕУ, 2004. – 284 с.
7. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / [за ред. Дяківа Р.]. – Київ: Міжнародна економічна фундація, 2000. – 703 с.
8. Стефанишин О. В. Людський потенціал економіки України: монографія / О. Стефанишин. – Львів: Вид. центр ЛНУ ім. І. Франка, 2006. – 315 с.
9. Указ Президента України „Про основні напрями розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року” // Урядовий кур’єр. – 1999. – 19 серпня. – №155-156. – С. 10 – 11.
10. Інтелектуальний потенціал та науково-технічна політика / [під наук. ред. акад. НАНУ Долішнього М. І.]. – Львів: ІРД НАН України, 1999. – 234 с.
11. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: навч. посібн. у 2 кн. / [Панчишина С. М., Островерха П. І., Буняк В. Б. та ін.]. – [4-е вид.] – К.: Знання. – Кн. 2: Мікроекономіка. – 2006. – 437 с.
12. Економічна енциклопедія: у 3 т. / [редкол.: Б. Д. Данилишин та ін., відп. ред. С. В. Мочерний]. – К.: Вид. центр “Академія”. – Т. 3. – 2002. – 952 с.
13. Словник сучасної економіки МАКМІ-ЛАНА / [пер. з англ.] – К.: “АртЕк”, 2000. – 640 с.
14. Радіонова І. Ф. Макроекономіка: теорія та політика: підручник / І. Ф. Радіонова. – К.: Таксон, 2004. – 348 с.
15. Кендюхов О. Гносеологія інтелектуального капіталу / О. Кендюхов // Економіка України. – 2003. – №4. – С. 28 – 33.
16. Stewart T. A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations / T. A. Stewart. – N.Y.; L., 1999. – 280 p.
17. Економічна енциклопедія: у 3 т. / [редкол.: Б. Д. Данилишин та ін., відп. ред. С. В. Мочерний]. – К.: Видавничий центр “Академія”. – Т. 2. – 2001. – 848 с.

ANALIZA KOSZTÓW USŁUG MEDYCZNYCH W WYBRANYM ZAKŁADZIE OPIEKI ZDROWOTNEJ W POLSCE

Streszczenie: Nowoczesny rachunek kosztów daje informacje, niezbędne do ustalenia cen usług kontraktowanych. Ponadto zapewnia menadżerom opieki zdrowotnej informacje, niezbędne do prawidłowego podejmowania decyzji zarządczych wewnątrz jednostki, co do wysokości i sposobu alokacji środków finansowych, które są niezbędne w procesie wytwarzania usług zdrowotnych. Celem artykułu jest badanie kosztów usług medycznych w wybranym zakładzie opieki zdrowotnej w Polsce.

Słowa kluczowe: zakład opieki zdrowotnej, rachunek kosztów, ośrodek kosztów, podmiotowe i przedmiotowe ujęcie kosztów szpitala

COST ANALYSIS OF MEDICAL SERVICES IN SELECTED HEALTH CARE FACILITY IN POLAND

Summary: Modern cost accounting provides the information necessary to determine the price of services contracted. It also offers health care managers the information necessary for the proper managerial decision within the unit in the area of the amount and method of allocation of financial resources that are necessary in the health services. This article aims to study the cost of medical services in selected health care facility in Poland.

Keywords: health care institution, cost accounting, centre of cost, subjective and objective approach to the costs of hospital

1. Wstęp

Nowy model finansowania jednostek ochrony zdrowia, związany z systemem ubezpieczeń zdrowotnych, wymusza pewne zmiany dotyczące zasad informacji na temat zarządzania jednostką ochrony zdrowia w obszarze prowadzonej przez nią działalności zarówno dla użytkowników zewnętrznych jak i kadry zarządzającej daną placówką. Istotną jest tutaj informacja dotycząca kosztów wynikających z działalności danej jednostki, co powiązane jest z planami działalności danej placówki ochrony zdrowia w przyszłości.

Wprowadzenie systemu powszechnych ubezpieczeń zdrowotnych wymaga od zakładów opieki zdrowotnej wprowadzenia nowych mechanizmów przystosowujących te, samodzielne jednostki do funkcjonowania na swoistym rynku, usług medycznych. Uzyskiwaniu, gromadzeniu i przetwarzaniu niezbędnych dla zarządzających informacji służy wprowadzanie nowoczesnych instrumentów zarządzania. Spośród instrumentów, niezbędnym do prawidłowego i szybkiego wprowadzenia reformy jest bezspornie nowoczesny rachunek kosztów. Rachunek ten odzwiercudnia, nie tylko całkowite koszty funkcjonowania jednostek, ale także dostarcza informacji o kosztach jednostkowych świadczonych usług medycznych. Poza tym, nowoczesny rachunek kosztów daje informacje, które są niezbędne do ustalenia cen usług kontraktowanych przez płatników z zakładami opieki zdrowotnej świadczącymi te usługi. Oprócz tego powinien również dostarczać menadżerom opieki zdrowotnej informacji niezbędnych do prawidłowego podejmowania decyzji zarządczych wewnątrz jednostki, co do wysokości i sposobu alokacji środków finansowych

potrzebnych w procesie wytwarzania usług zdrowotnych.

Główne obiekty kosztów w przedsiębiorstwie to jednostki organizacyjne przedsiębiorstwa oraz stanowiska, które są niezbędne w wytworzeniu produktu np.: personel specjalistyczny, aparatura medyczna, materiały medyczne. Klasyfikacja kosztów według miejsc ich powstawania i rodzaju działalności jest potrzebna przy dokładniejszym podziale kosztów na produkty gotowe i produkcję w toku [3, s. 153]. Z tego też względu koszty całkowite – przedsiębiorstwa dzieli się na koszty bezpośrednie i pośrednie [3, s. 153]. Koszty bezpośrednie w placówkach ochrony zdrowia, to koszty zużycia zasobów związane z wytworzeniem danej usługi medycznej, natomiast koszty pośrednie to koszty np. ogrzewania, ochrony obiektu, utrzymanie czystości itp.

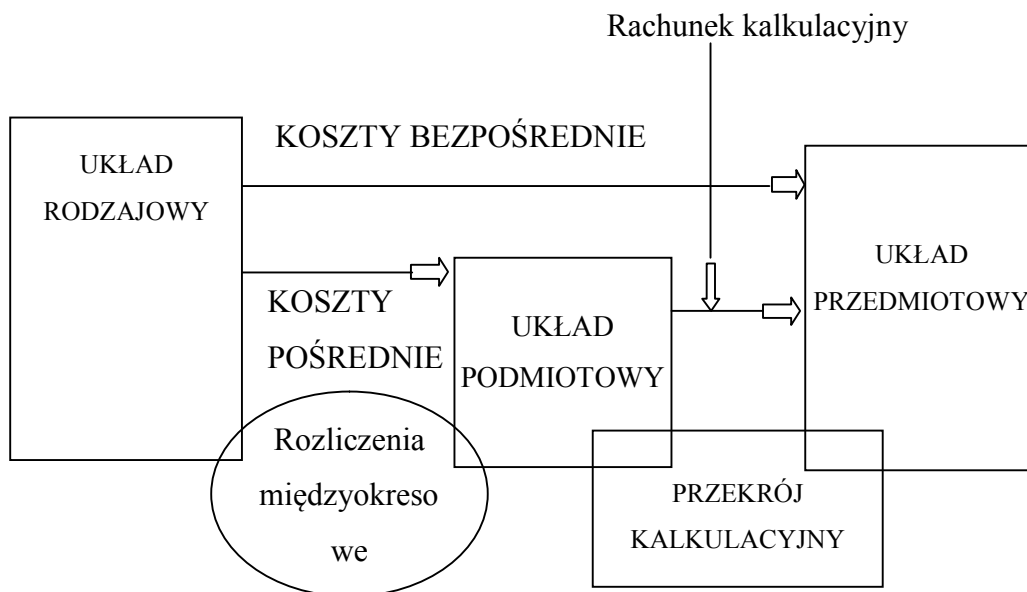
Nowoczesny model rachunku kosztów, który może sprostać rosnącym wymaganiom w zarządzaniu jednostkami opieki zdrowotnej można przedstawić według poniższego schematu (rys. 1).

2. Rodzajowy układ rachunku kosztów

Rachunek kosztów, obowiązujący w zakładach opieki zdrowotnej od 1999 roku, jest typowym rachunkiem kosztów pełnych. Koszty są ujęte w trzech układach ewidencyjnych [2, s. 177]:

- rodzajowym,
- podmiotowym, według typów działalności,
- przedmiotowym, według nośników.

Uwzględniono w tym rachunku, więc nie tylko rodzaj poniesionych kosztów i miejsce ich powstania, ale także koszty jednostkowych świadczeń medycznych. Zastosowanie tego rodzaju rozwiązań było połącze-



Rys. 1. Nowy modelu rachunku kosztów dla zakładów opieki zdrowotnej

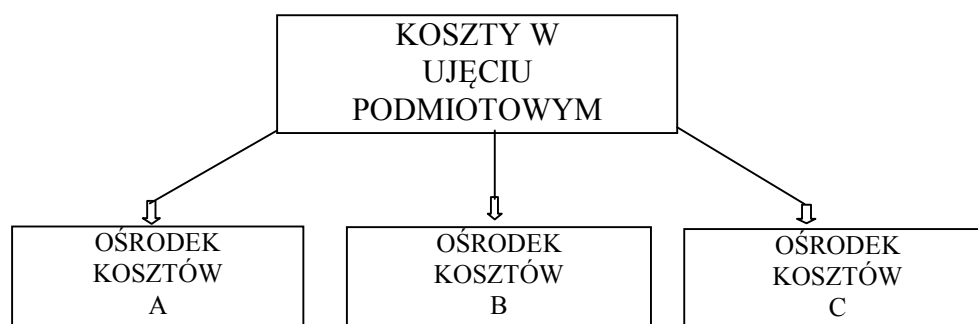
Źródło: opracowanie własne na podstawie [1, s. 67]

niem ekonomicznych aspektów działalności zakładów opieki zdrowotnej z wykonywanymi przez nie usługami leczniczymi.

Rodzajowy układ kosztów to gromadzenie kosztów według ich rodzajów, co jest pomocne w ustaleniu w jakim miejscu, czasie i rzędu jakiej wielkości powstają koszty w firmie [3, s. 161]. W swym minimalnym zakresie powinien on być zgodny z ujawnionymi kosztami wariantu porównawczego rachunku zysków i strat [1, s. 68]. Nadto rozporządzenie MZiOS z dnia 22 grudnia 1998 r., w sprawie szczególnych zasad rachunku kosztów w publicznych zakładach opieki zdrowotnej, reguluje jakie rodzaje kosztów powinny zostać wyodrębnione w publicznych zakładach opieki zdrowotnej.

Ewidencja kosztów według kryterium rodzajowego obejmuje [6]:

1. Zużycie materiałów, w tym zużycie: leków, żywności, sprzętu jednorazowego użytku, odczynników chemicznych i materiałów diagnostycznych, paliwa.
2. Zużycie energii, w tym: energii elektrycznej, energii cieplnej.
3. Usługi obce, w tym: remontowe, transportowe, medyczne obce, pozostałe usługi.
4. Podatki i opłaty.
5. Wynagrodzenia, w tym: wynagrodzenia ze stosunku pracy, wynagrodzenia z umów zleceń i o dzieło.
6. Świadczenia na rzecz pracowników, w tym: składki na ubezpieczenia społeczne, fundusz pracy, odpisy na zakładowy fundusz świadczeń socjalnych.
7. Amortyzację.
8. Pozostałe koszty, w tym: podróże służbowe, szkolenia pracowników, ubezpieczenia OC i majątkowe”.



Rys.2. Podmiotowy układ kosztów

Źródło: opracowanie własne na podstawie [1, s. 69]

Metodyka obliczania kosztów oparta jest na merytorycznej charakterystyce procesów medycznych i zasobów koniecznych do wykonania wszystkich procedur medycznych. Co więcej pozwala organom zarządczym lepiej zrozumieć znaczenie procesów, które zachodzą w jednostce. Rachunek ten generuje informacje ekonomiczne, dotyczące m.in.: zużycia materiałów, czasu pracy poszczególnych grup pracowniczych, sposobu leczenia poszczególnych przypadków chorobowych. Są one przede wszystkim przydatne do opracowania bazy standardów medycznych i ekonomicznych oraz pomagają w zarządzaniu szpitalem.

Ostatnio można zaobserwować wyraźne zmiany w strukturze ponoszonych kosztów. Rozwój nowych technologii medycznych, wzrost jakości świadczonych usług, jak również ich zróżnicowanie przyczyniło się do wzrostu kosztów pośrednich. Według przeprowadzonych badań, udział kosztów pośrednich w przypadku procedur medycznych, wynosi ok. 70% [2, s. 178].

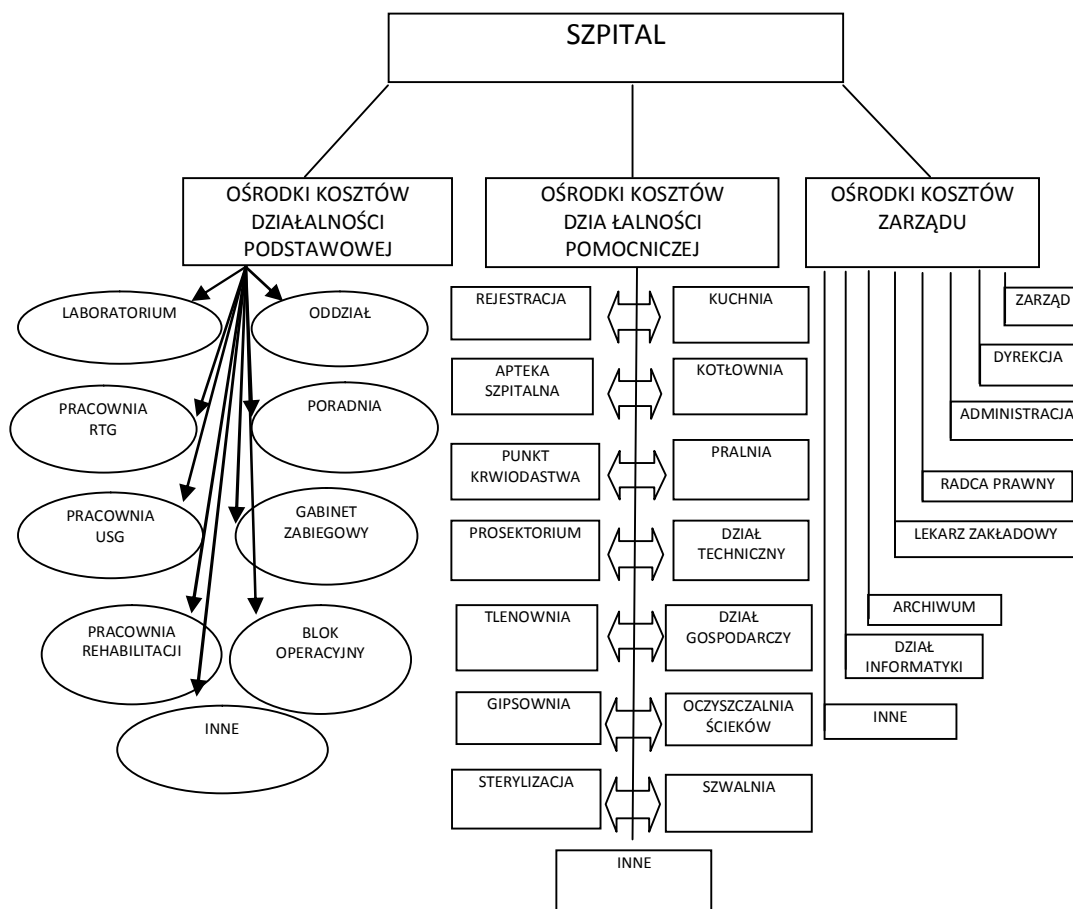
3. Podmiotowe ujęcie kosztów szpitala

W każdym zakładzie opieki zdrowotnej znajdują się komórki organizacyjne, którym przypisuje się konkretne zadania. Realizacja tych zadań związana jest z ponoszeniem pewnych kosztów. Ośrodki kosztów, są

to wszystkie komórki wyodrębnione organizacyjnie w strukturze zakładu. Podmiotowy układ kosztów przedstawiono na rys. 1. W podmiotowym układzie kosztów, koszty są przypisywane do miejsca ich powstawania, a ośrodki kosztów do miejsca ich powstania.

W praktyce każdy ośrodek kosztów powinien być równocześnie ośrodkiem decyzyjnym, ośrodkiem odpowiedzialności, ponieważ tylko w takiej sytuacji odpowiedzialność za wysokość kosztów funkcjonowania danego ośrodka może ponieść osoba nim kierująca. Głównym powodem klasyfikowania ogółu kosztów według miejsc ich powstania jest większa kontrola poziomu kosztów i możliwość oceny komórek i osób odpowiedzialnych za koszty, jak również zwiększenie dokładności kalkulacji i rozliczania kosztów.

Według nowego modelu rachunku kosztów, a także w związku z ujednoczeniem wszystkich zakładów opieki zdrowotnej oraz "Ustawą o powszechnych ubezpieczeniach zdrowotnych", pojawiła się potrzeba wprowadzenia pewnych zmian, innowacji w rachunku kosztów publicznych zakładów opieki zdrowotnej. Wszystkie powyższe czynniki mają na celu ujednoczenie i uszczegółowienie prowadzonego rachunku kosztów, co powinno umożliwić przedstawienie i wy-



Rys.3. Ośrodki kosztów w szpitalu

Źródło: opracowanie własne na podstawie [1, s. 73]

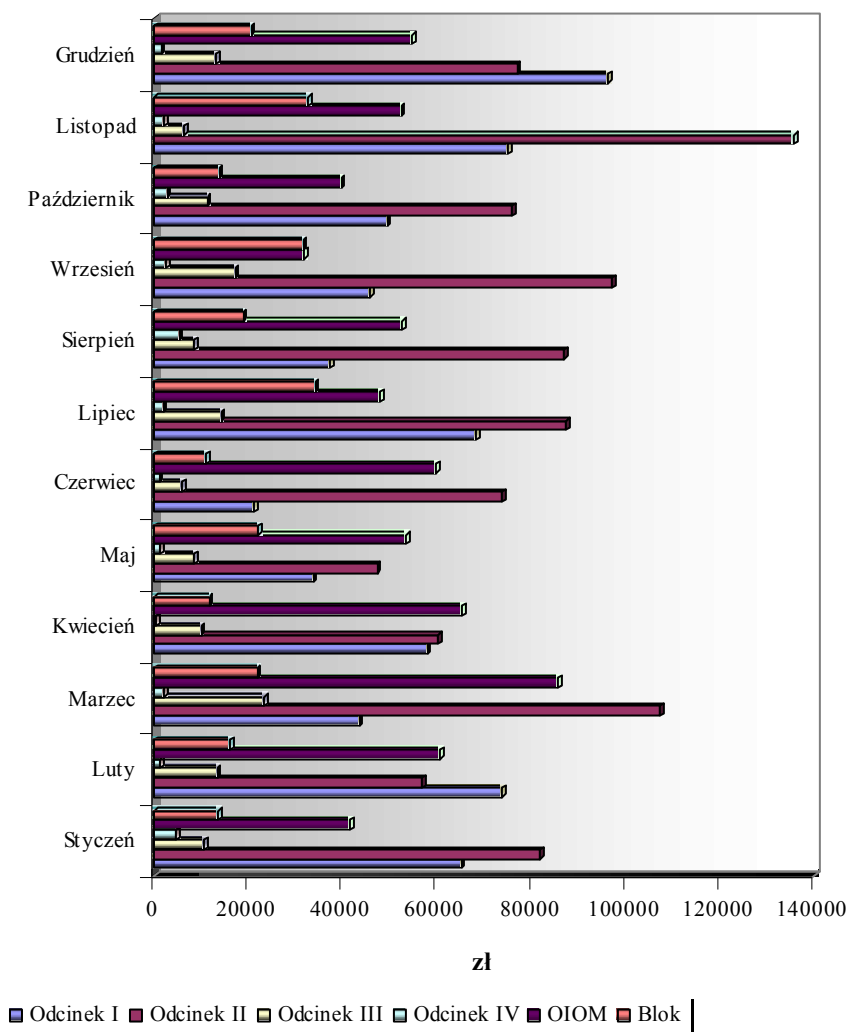
liczenie kosztów jednostkowych świadczonych usług zdrowotnych. Niemniej jednak wymaga to nieco innego zdefiniowania ośrodków kosztów, co zostało następująco określone przez rozporządzenie MZiOS w następujący sposób:

W publicznym zakładzie opieki zdrowotnej, zwanym dalej "zakładem" wyodrębnia się: 1) miejsca powstania kosztów, tj. wyodrębnione w strukturze organizacyjnej zakładu komórki organizacyjnej, oraz 2) zakres działalności, który jest ośrodkiem kosztów" [4]. W zakładach opieki zdrowotnej wyodrębnia się trzy rodzaje ośrodków kosztów: 1) działalności podstawowej, 2) kosztów działalności pomocniczej, 3) ośrodki kosztów zarządu. Podział szczegółowy może być różny w poszczególnych szpitalach, ponieważ zależy on przede wszystkim od specyfiki wykonywanej przez jednostkę działalności. Zgodnie z rozporządzeniem MZiOS – szczegółowy wykaz ośrodków kosztów ..., ustala kierownik zakładu, biorąc pod uwagę ... nośniki kosztów" [5]. Rys. 3 przedstawia podział i klasyfikację ośrodków kosztów szpitala.

4. Przedmiotowe ujęcie kosztów szpitala

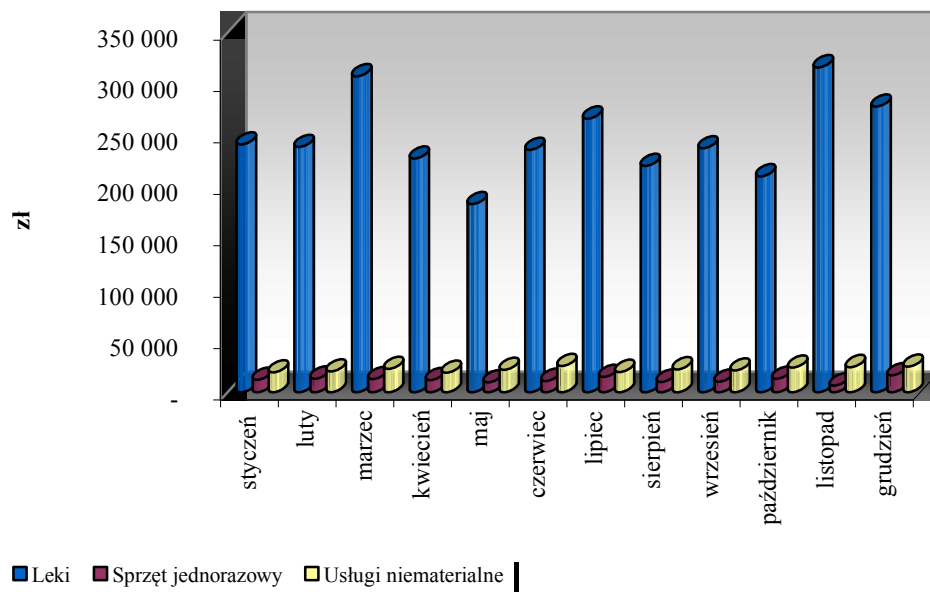
Indywidualne obliczanie kosztów nazywane jest przedmiotem kosztu, gdyż użytkownicy informacji rachunkowości chcą wiedzieć, jaki jest koszt usługi lub dobra. Przykładem przedmiotu kosztu jest koszt produktu, koszt usługi wykonanej przez bank dla klienta lub usługi wykonanej przez szpital dla pacjenta, koszt funkcjonowania wydziału sprzedaży, albo coś co wymaga mierzenia zużytych środków. Przede wszystkim trzeba zwrócić uwagę na fakt, iż system alokacji kosztów grupuje, klasyfikuje koszty do głównych kategorii takich jak: koszty płac, koszty materiałów, koszty ogólne, następnie przydzielając je do obiektów kosztów.

Przedmiot kosztu bywa również nazwany obiektem kosztu, ponieważ jest on obiektem zainteresowania z punktu widzenia rachunku kosztów i rachunkowości zarządczej. W zakładach opieki zdrowotnej wyróżnia się następujące obiekty kosztów: osobodzień pobytu pacjenta w danym oddziale, łóżko w konkretnym oddziale, pacjent hospitalizowany, porada, pona-



Wykres 1. Koszty usług medycznych wykonywanych w poszczególnych oddziałach z podziałem na miesiące

Źródło: opracowanie własne



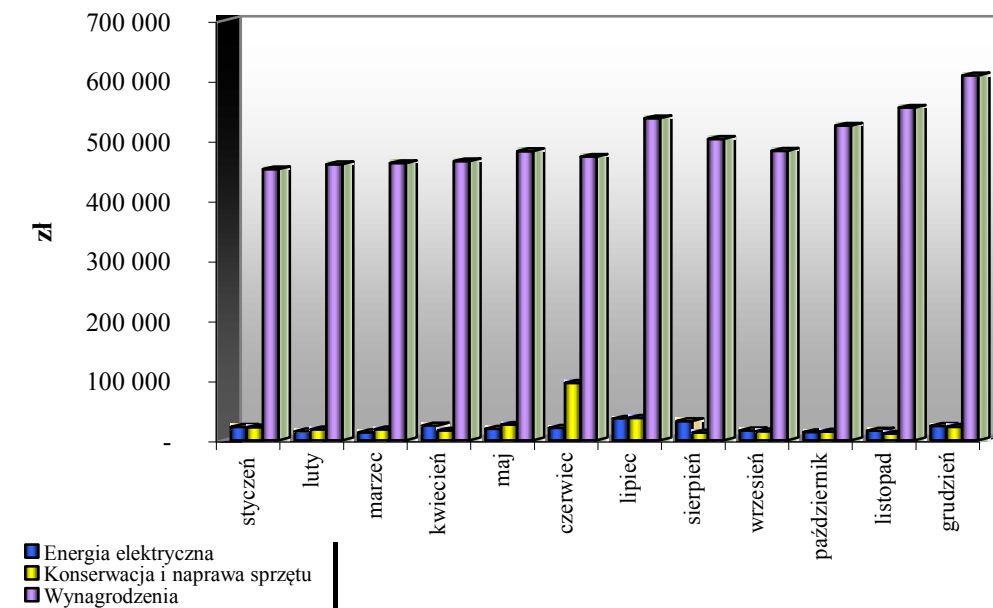
Wykres 1. Wybrane składniki kosztotwórcze szpitala dotyczące kosztów zmiennych
Źródło: opracowanie własne

do obiektami kosztów mogą być również: badanie RTG, EKG, USG, MR i inne, zabieg operacyjny, proteza stomatologiczna, zabieg rehabilitacyjny, zabieg chirurgiczny (w gabinecie zabiegowym) i inne.

W nowym ujęciu rachunek kosztów powinien zwiierać informacje kosztowe niezbędne do prawidłowego i efektywnego zarządzania samodzielnym zakładem opieki zdrowotnej. Związane jest to z potrzebami zarządzania finansami wewnątrz jednostki, jak również z analizowaniem kosztów, oferowanych przez jednostkę świadczeń zdrowotnych w odniesieniu do cen funkcjonujących na rynku.

5. Przeprowadzone badanie i jego wyniki

Analiza kosztów została przeprowadzona w oparciu o koszty leczenia pacjentów w pewnym Samodzielnym Publicznym Zakładzie Opieki Zdrowotnej w Polsce, informacje o kosztach pochodziły z 2007 r. Działalność wyżej wymienionego Zakładu prowadzona jest w następujących komórkach: Oddziale leczenia oparzeń, Oddziale chirurgii plastycznej i rekonstrukcyjnej, Oddziale rehabilitacji, Oddziale anestezjologii i intensywnej terapii, Izbie przyjęć i pomocy doraźnej, Poradni leczenia oparzeń, Poradni chirurgii plastycznej i rekonstrukcyjnej, Pracowni hiperbarii tlenowej, Bloku operacyjnym, Pracowni komórek i



Wykres 1. Wybrane czynniki kosztotwórcze dotyczące kosztów stałych
Źródło: opracowanie własne

tkanek. Poniżej przedstawiono wybrane aspekty badań w odniesieniu między innymi: kosztów usług medycznych wykonywanych w poszczególnych oddziałach z podziałem na miesiące (wyk. 1), wybranych składniki kosztotwórczych Zakładu dotyczących kosztów zmiennych (wyk. 2) oraz wybranych składniki kosztotwórczych Zakładu dotyczących kosztów stałych (wyk. 3).

Opierając się na wyk. 1 można powiedzieć, że Oddziałem, który jest obciążony najwyższymi kosztami leczenia jest oddział II Leczenia Oparzeń. Koszty te wynosiły łącznie w analizowanym okresie 987670,37 zł i były najwyższe w listopadzie i marcu i wrześniu. Na drugiej pozycji znajduje się oddział I Leczenia Oparzeń a na trzeciej Oddział Anestezjologii i Intensywnej Terapii. We wszystkich oddziałach zaobserwowano wzrost kosztów leczenia w drugim półroczu, co ma związek z wprowadzeniem nowych specjalistycznych materiałów opatrunkowych.

W grupie kosztów zmiennych z powyższego wykresu można zauważyć, że największe koszty związane z udzielaniem usług medycznych przez Zakład stanowiły koszty farmakoterapii. Wynosiły one łącznie 2957173,07 zł w analizowanym okresie, najwyższe odnotowano w listopadzie (315768,99 zł) oraz w marcu (307016,62 zł). Natomiast najniższe koszty dotyczyły sprzętu jednorazowego i wynosiły one łącznie 140324,97 zł w analizowanym roku.

W przypadku kosztów stałych z wykresu 3 wynika, że największe koszty stałe to koszty wynagrodzenia pracowników (łącznie wynosiły one 6007160,34 zł i stanowiły 91% analizowanych tutaj kosztów). Ma to związek z wysoce specjalistyczną kadrą medyczną i administracyjną zatrudnioną w Zakładzie. Okresowy wzrost wynagrodzeń w ostatnich miesiącach roku związany jest z dodatkowym kontraktem w Pracowni Hiperbarii Tlenowej, a co za tym idzie wzrost seansów w komorze HBO i wypłatę wynagrodzenia dla atendentów medycznych.

6. Zakończenie i wnioski

Na podstawie przeprowadzonych badań, można stwierdzić, że koszt leczenia pacjentów oparzonych z rozległymi ranami i urazami jest bardzo wysoki. Powiązane jest to z farmakoterapią, leczeniem chirurgicznym, terapią tlenem hiperbarycznym, rehabilitacją i długim czasem hospitalizacji. Miejsca, w których koszty te są najwyższe to Odcinek I i II Leczenia Oparzeń oraz Oddział Anestezjologii i Intensywnej Terapii. W wyżej wymienionych oddziałach leczeni są pacjenci z najcięższymi urazami, wiąże się to z długotrwałym pobytem w szpitalu i szerokim wachlarzem postępowania terapeutycznego. Leczenie pacjenta oparzonego wymaga stosowania częstej

zmiany specjalistycznych opatrunków, których ceny ze względu na ich specyfikę i zakres działania są wysokie.

Oddział Chirurgii Plastycznej i Rekonstrukcyjnej oraz oddział Rehabilitacji to oddziały, w których koszty są niższe niż na oddziałach powyżej wymienionych. Dzieje się tak dlatego, że na tych oddziałach przebywają pacjenci wyprowadzeni ze wstrząsu, w większości z wyleczonymi ranami powstałymi podczas urazu oparzeniowego. Pacjenci ci nie wymagają już tak szeroko pojętej farmakoterapii i środków opatrunkowych jak pacjenci przebywający na oddziale I i II Leczenia Oparzeń i na Oddziale Intensywnej Terapii

Jeżeli chodzi o liczbę pacjentów leczonych w poszczególnych komórkach szpitala to na pierwszy plan wysuwa się pracownia hiperbarii tlenowej. Jest to związane z tym, że w pracowni HBO leczeni są pacjenci nie tylko szpitalni ale w dużym stopniu ambulatoryjni. Koszty związane z leczeniem tlenem hiperbarycznym są wysokie. Ponadto z analizy wybranych kosztów stałych i zmiennych Zakładu wynika, że najwyższe wydatki są związane z antybiotykoterapią i płacami personelu. Jest to spowodowane stosowaniem specyficznej farmakoterapii u pacjentów leczonych w Zakładzie.

BIBLIOGRAFIA

1. Kulis I., Kulis M., Styło W. *Rachunek kosztów w zakładach opieki zdrowotnej*. — Kraków: Uniwersyteckie Wydawnictwo Medyczne "Vesalius", 1999. — S. 67—68, 73.
2. Stępniewski J. (red), *Strategia, finanse i koszty szpitala*. — Warszawa: ABC, 2008. — S. 177—178.
3. Śniezek E. *Wprowadzenie do rachunkowości*. — Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2004. — S. 153—161.
4. Rozporządzenie ministra zdrowia i opieki społecznej (MZiOS) z dnia 22 grudnia 1998 r. w sprawie szczególnych zasad rachunku kosztów w publicznych zakładach opieki zdrowotnej, §1 ust.1 (Dz. U. Nr 164 poz. 1194).
5. Rozporządzenie ministra zdrowia i opieki społecznej (MZiOS) z dnia 22 grudnia 1998 r., w sprawie szczególnych zasad rachunku kosztów w publicznych zakładach opieki zdrowotnej §1 ust.3. (Dz. U. Nr 164 poz. 1194).
6. Rozporządzenie ministra zdrowia i opieki społecznej (MZiOS) z dnia 22 grudnia 1998 r., w sprawie szczególnych zasad rachunku kosztów w publicznych zakładach opieki zdrowotnej, § 2, ust. 2. (Dz. U. Nr 164 poz. 1194).

WYKORZYSTANIE METODY VaR DO OCENY RYZYKA INWESTYCJI W METALE SZLACHETNE

Streszczenie. W okresie globalnego kryzysu finansowego subprime i związanej z nim wysokiej zmienności cen akcji coraz większym zainteresowaniem cieszyły się inwestycje w surowce, a zwłaszcza w kontrakty wystawione na metale szlachetne. Niezwykle istotną kwestią związaną z każdą inwestycją finansową jest ocena oczekiwanego dochodu i ryzyka. Najczęściej stosowaną miarą ryzyka jest VaR, gdyż pozwala on na procentowe określenie straty z inwestycji i dzięki temu umożliwia porównanie wielkości ryzyka towarzyszącego inwestycjom w różnorodne aktywa finansowe. Celem pracy jest przedstawienie możliwości wykorzystania modeli klasy FIGARCH do szacowania wartości zagrożonej na rynku metali szlachetnych. Następnie uzyskane oceny VaR zostały poddane procedurze testowania wstecznego. Badania empiryczne, których wyniki zamieszczono w pracy, zostały przeprowadzone dla dziennych cen złota, srebra i platyny notowanych na Londyńskiej Giełdzie Metali w okresie 01.01.2007– 31.12.2010.

Słowa kluczowe: metale szlachetne, ryzyko inwestycyjne, VaR, testowanie wsteczne, modele FIGARCH

USE OF VaR METHOD FOR ASSESSING THE RISK OF AN INVESTMENT IN PRECIOUS METALS

Summary. In the times of global financial crisis subprime and the associated high volatility of shares prices, investments in raw materials have become increasingly popular, especially in the precious metal contracts. An extremely important issue regarding any financial investment is to assess the expected rate of return and risk. The most commonly used measure of risk is VaR, since it allows to determine the percentage of loss on an investment and thus to compare the level of risk associated with investments in various financial assets. The main goal of this paper is to present a possible use of FIGARCH models for VaR assessment in the market of precious metals. Next the VaR evaluations, which were obtained from FIGARCH models, are entered for the backtesting procedures. Empirical studies, which results are included in the work, were carried out for the daily price of gold, silver and platinum traded on the LME during the period of 01.01.2007-31.12.2010.

Keywords: precious metals, investment risk, Value at Risk, backtesting, FIGARCH models

1. Wprowadzenie

Zarządzanie i ocena ryzyka jest kluczowym zagadnieniem dla każdej instytucji finansowych, o czym przekonało się wielu zarządzających portfelami inwestycyjnymi podczas ostatniego kryzysu finansowego. Zmiany legislacyjne wprowadzone w związku z zachwianiem się stabilności finansowej wielu międzynarodowych instytucji finansowych zastrzyły normy dotyczące bezpieczeństwa inwestycji, adekwatności kapitałowej dla instytucji oraz dokładności narzędzi statystyczno-ekonometrycznych wykorzystywanych do pomiaru i kwantyfikacji ryzyka inwestycyjnego. Ponadto, w ciągu ostatnich lat można było zaobserwować dynamiczny rozwój instrumentów finansowych opartych na rynkach surowców, które cieszyły się zainteresowaniem inwestorów zwłaszcza w okresie globalnego kryzysu finansowego subprime i związanej z nim wysokiej zmienności cen akcji notowanych na rynkach kapitałowych. Zmianie uległa również struktura uczestników rynku towarowego, gdyż obok wytwórcy surowców oraz firm wykorzystujących surowiec do produkcji coraz częściej giełda towarowa przyciąga inwestorów indywidualnych oraz instytucjonalnych, którzy w ramach dywersyfikacji swoich portfeli obok akcji,

instrumentów opartych na stopach procentowych czy walutach, kupują metale szlachetne bądź instrumenty pochodne wystawione na metale szlachetne.

Światowym centrum handlu kontraktami zarówno natychmiastowymi, jak i terminowymi wystawionymi na metale jest Londyńska Giełda Metali, która z jednej strony umożliwia zabezpieczenie się przed ryzykiem zmian cen metali, a z drugiej strony organizuje sieć magazynową do składowania ich zapasów, co gwarantuje fizyczną ciągłość dostawy surowców.

W świetle wykorzystania narzędzi ekonometrycznych do pomiaru ryzyka wynikającego ze zmienności cen surowców bądź wyceny instrumentów pochodnych wystawionych na surowce ważnym zagadnieniem jest właściwa specyfikacja modelu uwzględniająca charakterystyczne własności szeregów stóp zwrotu cen surowców. Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie możliwości wykorzystania modeli klasy FIGARCH do szacowania wartości zagrożonej na rynku metali szlachetnych oraz weryfikacja uzyskanych ocen VaR poprzez przeprowadzenie wybranych procedur testowania wstecznego. Badania empiryczne, których wyniki zamieszczono w pracy, zostały przeprowadzone dla dziennych cen złota, srebra i platyny

notowanych na Londyńskiej Giełdzie Metali w okresie 01.01.2007– 31.12.2010.

2. Metoda var i testowanie wsteczne

Metodologia *Value at Risk* (VaR) pomiaru ryzyka rynkowego, opisana szczegółowo w pracy Jorion (2000), jest miarą zagrożenia najczęściej wykorzystywaną do kwantyfikacji ryzyka inwestycyjnego. Value at Risk jest to taka liczba, że prawdopodobieństwo poniesienia straty co najmniej takiej jak VaR, związanej z niekorzystną dla inwestora zmianą wartości rynkowej surowców w określonym przedziale czasowym, jest równe z góry zadanej liczbie [2, s.217]. Z powyższej definicji wartości narażonej na ryzyko (VaR) wynika, że decydent powinien określić dwa podstawowe parametry kształtujące wartość tej miary, a mianowicie:

- poziom tolerancji, czyli zadane prawdopodobieństwo określające szanse wystąpienia oszacowanej straty finansowej w danym przedziale czasowym;
- horyzont czasowy (okres przetrzymania) czyli przedział czasu, w którym może mieć miejsce wyliczona potencjalna strata wartości rynkowej inwestycji.

Przedstawioną powyżej definicję wartości narażonej na ryzyko można zapisać formalnie w postaci następującej relacji:

$$P(y_{t+\Delta t} \leq y_t - VaR_\alpha) = \alpha \quad (1)$$

gdzie: y_t – wartość inwestycji finansowej w okresie t ,

$y_{t+\Delta t}$ – wartość inwestycji finansowej w okresie $t + \Delta t$,

Δt – czas trwania inwestycji finansowej,

α – poziom tolerancji, $\alpha \in (0,1)$,

VaR_α – oszacowana wartość narażona na ryzyko.

Definiując wartość y_t^α jako kwantyl rzędu α rozkładu cen surowców można zauważyć, iż wartość ryzykowna jest funkcją kwantyla rozkładu odpowiadającego zadanemu poziomowi tolerancji:

$$P(y_{t+\Delta t} \leq y_t^\alpha) = \alpha \quad (2)$$

W teorii ekonometrii finansowej często zamiast cen surowców rozważane są stopy zwrotu z inwestycji w dane dobra, zatem definicję wartości narażonej na ryzyko dla szeregu stóp zwrotu można zapisać w następującej – równoważnej względem (2) – postaci:

$$P(r_{t+\Delta t} \leq r_t^\alpha) = \alpha \quad (3)$$

Wartość VaR na kolejny okres, tzn. t_{k+1} , przy poziomie tolerancji α , dla inwestora zajmującego długą pozycję (ponoszącego stratę gdy cena surowców maleje), jest liczbą przeciwną do wyznaczonego kwantyla:

$$P(r_{t_{k+1}} \leq -VaR_{k+1,dluga}^\alpha) = \alpha \quad (4)$$

Natomiast dla inwestora zajmującego krótką pozycję (ponoszącego stratę gdy cena dobra rośnie), VaR przy poziomie tolerancji α , jest taki sam jak kwantyl empiryczny rzędu $1-\alpha$:

$$P(r_{t_{k+1}} \geq VaR_{k+1,krótka}^\alpha) = \alpha \quad (5)$$

Powyższa relacja określa taki kwantyl rozkładu stóp zwrotu, dla którego prawdopodobieństwo tego, że stopa zwrotu z inwestycji w metale szlachetne w okresie t nie przekroczy wartości danego kwantyla jest równe α . Takie ujęcie miary VaR pozwala na procen-

towe określenie straty z inwestycji i dzięki temu umożliwia porównanie wielkości ryzyka towarzyszącego inwestycjom w różnorodne aktywa finansowe, często nieporównywalne w wielkościach absolutnych. Warto podkreślić, iż niewątpliwą zaletą tej miary zagrożenia, decydującą o jej powszechnym stosowaniu przez praktyków zainteresowanych kwantyfikacją ryzyka rynkowego, jest prosta interpretacja [3, s. 188-195].

W przypadku metodologii VaR niezbędną procedurą pozwalającą zweryfikować poprawność modeli wartości zagrożonej jest backtesting, czyli testowanie wsteczne. Najczęściej wykorzystywanym przez praktyków testem pozwalającym ocenić istotność liczby przekroczeń jest test Kupca (1995). Podstawą do przeprowadzenia procedury weryfikującej jakość prognoz VaR jest zdefiniowanie liczby przekroczeń – statystyki informującej o liczbie przypadków w całej próbie statystycznej, w których empiryczne stopy zwrotu przekraczały co do wartości bezwzględnej prognozy wartości zagrożonej. W przypadku pozycji krótkiej wyznaczane są jednodniowe prognozy VaR w obrębie próby statystycznej dla poziomu tolerancji 0.95, 0.975, 0.99, 0.995, 0.9975 (dla pozycji długiej obliczane są prognozy VaR dla poziomu tolerancji 0.05, 0.025, 0.01, 0.005, 0.0025), które porównywane są z odpowiednimi kwantylami empirycznymi wyznaczonymi bezpośrednio z rozkładu rzeczywistego stóp zwrotu z inwestycji w aktywa finansowe. Zatem w przypadku długiej pozycji zajmowanej w instrumencie finansowym stopa przekroczeń VaR (failure rate) jest definiowana jako frakcja ujemnych zwrotów mniejszych od jednodniowych oszacowań wartości zagrożonej pojawiających się wśród wszystkich wyznaczonych w próbie stóp zwrotu. Analogicznie, dla pozycji krótkiej stopa przekroczeń VaR określana jest jako odsetek dodatnich zwrotów, które są większe od jednodniowych prognoz wartości ryzykownej. Specyfikację modelu ekonometrycznego użytego do estymacji wartości zagrożonej można uznać za odpowiednią, jeśli stopa przekroczeń będzie nieistotnie różnić się od zadanego a priori poziomu tolerancji. W związku z powyższym można sformułować następujący zestaw hipotez: $H_0: f = \alpha$ wobec hipotezy alternatywnej: $H_1: f \neq \alpha$, przy czym f oznacza stopę przekroczeń VaR [4., s. 5-9]:

$$f = \frac{N}{T} = \frac{\sum_{t=1}^T I_t}{T} \quad (6)$$

gdzie: N – liczba przekroczeń VaR,

T – liczba obserwacji w szeregu stóp zwrotu,

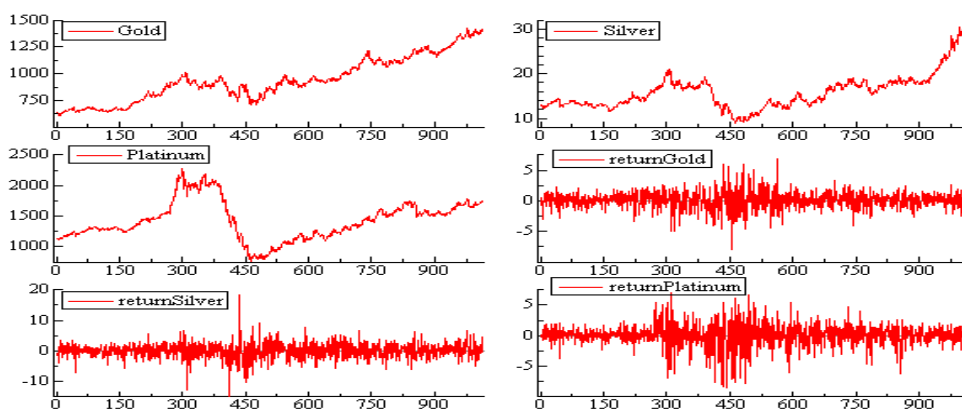
I_t – funkcja wskaźnikowa zdefiniowana w następujący sposób:

- dla pozycji długiej

$$I_t = \begin{cases} 1 & \text{dla } r_t < -VaR_{t+1,dluga}^\alpha \\ 0 & \text{dla } r_t \geq -VaR_{t+1,dluga}^\alpha \end{cases} \quad (7)$$

- dla pozycji krótkiej

$$I_t = \begin{cases} 1 & \text{dla } r_t > VaR_{t+1,krótka}^\alpha \\ 0 & \text{dla } r_t \leq VaR_{t+1,krótka}^\alpha \end{cases} \quad (8)$$



Rys.1 Szereg poziomów i logarytmicznych stóp zwrotu cen surowców w okresie 01.01.2007– 31.12.2010

Źródło: Opracowanie własne

Sprawdzianem hipotezy zerowej jest następująca statystyka, mająca u podstaw test ilorazu wiarygodności:

$$LR = -2 \log \left(\frac{\alpha^N \cdot (1-\alpha)^{T-N}}{f^N \cdot (1-f)^{T-N}} \right) \quad (9)$$

Wobec prawdziwości hipotezy zerowej statystyka testowa ma asymptotycznie rozkład chi-kwadrat o jednym stopniu swobody.

3. Wykorzystanie modeli figarch w metodzie var

W niniejszej pracy odpowiednia postać modelu VaR została dopasowana zarówno dla inwestorów, którzy zajmują długą pozycję na rynku towarowym w wyniku sfinalizowania transakcji kupna metali szlachetnych, jak i tych, którzy zajmują pozycję krótką ze względu na przeprowadzoną transakcję krótkiej sprzedaży. W pierwszym przypadku ryzyko inwestycyjne związane jest ze spadkiem cen zakupionego towaru (inwestor odnotuje stratę finansową, gdyby zdecydował się sprzedać towar na giełdzie), podczas gdy w drugim przypadku niekorzystny dla inwestora jest wzrost cen danego dobra (musiałby odkupić towar po cenie wyższej od ceny po której je sprzedał). Konsekwencją tego jest konieczność uwzględnienia w procedurze obliczeniowej VaR obserwacji pochodzących raz z lewego ogona rozkładu stóp zwrotu z inwestycji w dane dobro (pozycja długa), a raz z prawego ogona rozkładu (pozycja krótka). Metoda RiskMetrics jest powszechnie stosowaną techniką wyznaczania wartości zagrożonej przez uczestników rynku finansowego na całym świecie. Okazało się jednak, iż metoda Risk Metrics na rynku towarowym nie generuje dobrych jakościowo prognoz VaR, ze względu na leptokurtyczność oraz w niektórych przypadkach i skośność rozkładu zwrotów Giot i Laurent (2002), efekt długiej pamięci charakterystyczny dla szeregów kwadratów stóp zwrotów. W związku z powyższym Autorka w swoich badaniach wykorzystuje modele klasy FIGARCH z rozkładem t-Studenta bądź skośnym rozkładem t-Studenta [6, s. 88-93]:

$$\sigma_t^2 = \omega[1 - \beta(1)]^{-1} + \{1 - [1 - \beta(L)]^{-1} \phi(L)(1-L)^d\} \varepsilon_t^2 \quad (10)$$

gdzie: σ_t^2 jest warunkową wariancją procesu ε_t ,

$$(1-L)^d = \sum_{s=0}^{\infty} \binom{d}{s} (-1)^s L^s = \sum_{s=0}^{\infty} \frac{\Gamma(-d)}{\Gamma(-d)\Gamma(j+1)} L^j$$

- filtr różnicowy rzędu d , dla $0 \leq d \leq 1$, wielomian $\alpha(L) = 1 - \alpha_1 L - \dots - \alpha_q L^q$ rzędu q , wielomian $\beta(L) = \beta_1 L + \dots + \beta_p L^p$ rzędu p , wielomian $\phi(L) = [1 - \alpha(L) - \beta(L)](1-L)^{-1}$ rzędu $\max\{p, q\} - 1$.

Dodatkowo zakłada się, iż wszystkie pierwiastki równań: $1 - \phi(L) = 0$, $1 - \beta(L) = 0$ leżą poza kołem jednostkowym.

Należy przyjąć założenie, że stopy zwrotu z inwestycji w aktywa finansowe generowane są przez następujący proces:

$$r_t = \mu_t + \varepsilon_t = \mu_t + \sqrt{h_t} v_t \quad (11)$$

gdzie: $\mu_t = E(r_t | \Phi_{t-1})$ - warunkowa wartość oczekiwana procesu;

$h_t = \text{var}(r_t | \Phi_{t-1})$ - warunkowa wariancja procesu;

$v_t \sim \text{iid } D(0,1)$ - standaryzowane, niezależne reszty modelu o zerowej średniej i jednostkowej wariancji.

Wartość VaR na kolejny okres, tzn. $t+1$, przy poziomie tolerancji α , dla inwestora zajmującego długą pozycję, wyznaczana jest zgodnie z poniższą relacją [7, s. 202]:

$$\text{VaR}_{t+1; \text{dług}}^{\alpha} = -\mu_{t+1}^p - \sigma_{t+1}^p \cdot z_{\alpha} \quad (12)$$

gdzie: μ_{t+1}^p - prognoza na okres $t+1$ średniej warunkowej procesu,

σ_{t+1}^p - prognoza na okres $t+1$ wariancji warunkowej procesu,

z_{α} - kwantyl rzędu α zmiennej losowej v_t .

Natomiast dla inwestora zajmującego krótką pozycję, VaR przy poziomie tolerancji α , wyznaczany jest zgodnie z następującą regułą:

$$\text{VaR}_{t+1; \text{krótka}}^{\alpha} = \mu_{t+1}^p + \sigma_{t+1}^p \cdot z_{1-\alpha} \quad (13)$$

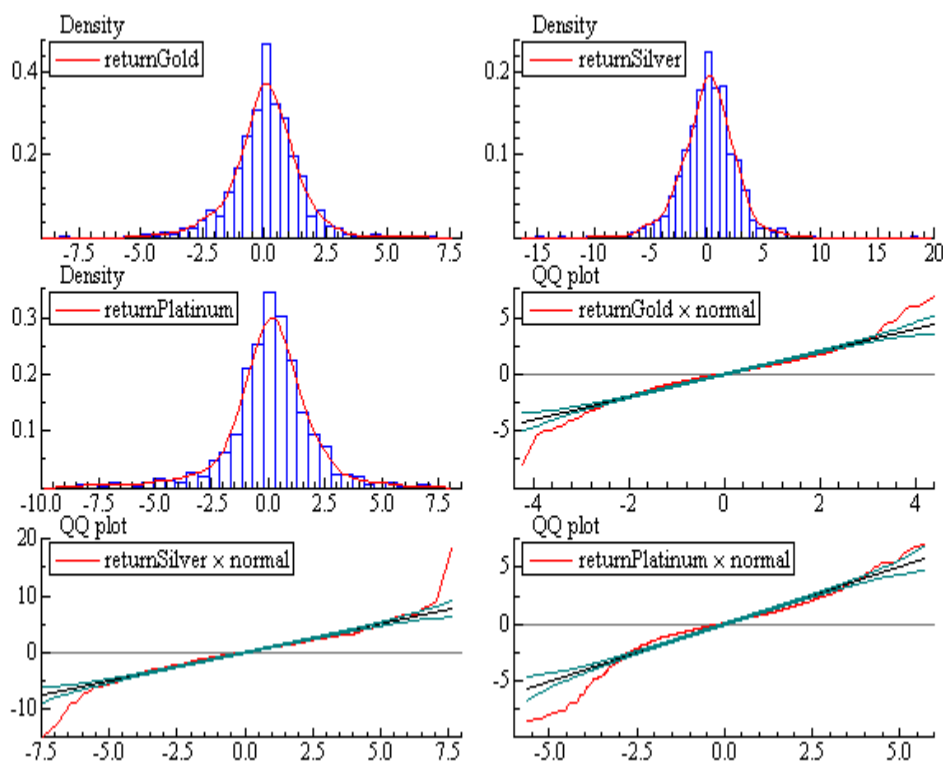
gdzie $z_{1-\alpha}$ - kwantyl rzędu $1-\alpha$ zmiennej losowej v_t .

W tym miejscu należy zauważyć, iż dla symetrycznego rozkładu innowacji v_t - w badaniach empirycznych najczęściej wybierany jest rozkład normalny, t-

Studenta albo uogólniony rozkład błędu GED – kwantyl rzędu α zmiennej losowej v_t jest liczbą przeciwną do kwantyla rzędu $(1-\alpha)$: $z_{1-\alpha} = -z_\alpha$. Następnym tego jest symetria względem prognozowanej wartości średniej warunkowej (μ_{t+1}^p) ocen wartości narażonej na ryzyko dla pozycji długiej i krótkiej. W przypadku szeregu stóp zwrotu charakteryzujących się asymetrią do opisu innowacji wybierany jest jeden ze skośnych rozkładów teoretycznych (najczęściej skośny rozkład t-Studenta), dla którego opisane powyżej zależności nie są już prawdziwe.

4. Ocena var dla inwestycji w złoto, srebro i platynę w okresie kryzysu subprime

Analizę empiryczną przeprowadzono na podstawie dziennych logarytmicznych stóp zwrotu cen złota, srebra i platyny notowanych na Londyńskiej Giełdzie Metali w okresie 01.01.2007– 31.12.2010 (por. rys.1). W badaniach wykorzystano model FIGARCH(p,d,q) z warunkowym rozkładem t-Studenta oraz skośnym rozkładem t-Studenta. Wybór powyższej specyfikacji modelu opisującego średnią warunkową i wariancję warunkową procesu zwrotów cen złota, srebra i platyny podyktowany był wcześniejszymi badaniami autorki w tym kierunku [8, s. 10-15] oraz własnościami rozkładów stóp zwrotu z inwestycji w metale szlachetne zobrazowanymi na rysunku 2.



Rys.2 Funkcja gęstości i histogram, wykres kwanty-kwantyl dla logarytmicznych stóp zwrotu cen surowców w okresie 01.01.2007– 31.12.2010

Źródło: Opracowanie własne.

Na podstawie oszacowanych wartości średniej warunkowej i wariancji z modelu klasy ARMA(P,Q)-FIGARCH(p,d,q) wyznaczono wartości VaR dla inwestycji w złoto, srebro i platynę, postępując zgodnie ze wzorami (10)-(13). VaR wyznaczono zarówno dla

pozycji długiej, jak i krótkiej w jednodniowym horyzoncie czasowym. Ranking modeli VaR zostanie sporządzony na podstawie wartości statystyki Kupca w próbie (6)-(9).

W tabelach 1-3 dla wybranych rzędów kwantyli zaprezentowano empiryczne wartości kwantyli, oceny statystyki Kupca oraz wyznaczone dla niej wartości p-value.

Weryfikacja modelu FIGARCH(1,0.71,1) ze skośnym rozkładem t-Studenta innowacji dla złota, ze względu na jakość dostarczanych oszacowań VaR w próbie wypadła poprawnie. Hipoteza zerowa testu Kupca nie została odrzucona w żadnym analizowanym przypadku, czyli udział przekroczeń teoretycznej straty jest bliski założonemu dla każdego rozważanego kwantyla dla pozycji zarówno długiej, jak i krótkiej w kontrakcie zakupu złota. Równie dobre wyniki w procedurze *backtestingu* uzyskano dla modelu FIGARCH(1,0.43,1) z rozkładem t-Studenta dla srebra, gdyż dla każdego rozważanego kwantyla oraz każdej przyjętej w transakcji finansowej pozycji, analizowane wartości VaR zostały poprawnie oszacowane na podstawie wygenerowanych z modelu prognoz wartości oczekiwanej i wariancji warunkowej.

Wprowadzenie w procesie estymowania parametrów modelu FIGARCH(1,d,1) skośnego rozkładu t-Studenta dla innowacji, który oprócz efektu grubych

ogonów opisuje dodatkowo asymetrię rozkładu wzrostów i spadków cen metali szlachetnych, przyniosło poprawę jakości oszacowań VaR w próbie w przypadku złota i platyny. W modelach klasy FIGARCH(1,d,1) z symetrycznym rozkładem t-Studenta dla

Tabela 1

Ocena jakości oszacowań VaR dla zmienności wyestymowanej z modelu FIGARCH(1,0.71,1) ze skośnym rozkładem t-Studenta dla złota

Pozycja krótka				Pozycja długa			
Kwantyl teoretyczny	Kwantyl empiryczny	Statystyka Kupca	p-value	Kwantyl teoretyczny	Kwantyl empiryczny	Statystyka Kupca	p-value
0.95000	.94269	1.0901	0.29645	0.050000	0.055336	0.58720	0.44350
0.97500	0.97431	0.019688	0.88841	0.025000	0.029644	0.84600	0.35769
0.99000	0.99209	0.48333	0.48692	0.010000	0.012846	0.75961	0.38345
0.99500	0.99704	0.98769	0.32031	0.0050000	0.0049407	0.00071787	0.97862
0.99750	0.99901	1.2059	0.27215	0.0025000	0.0029644	0.082577	0.77384

Źródło: Obliczenia własne

Tabela 2

Ocena jakości oszacowań VaR dla zmienności wyestymowanej z modelu FIGARCH(1,0.43,1) z rozkładem t-Studenta dla srebra

Pozycja krótka				Pozycja długa			
Kwantyl teoretyczny	Kwantyl empiryczny	Statystyka Kupca	p-value	Kwantyl teoretyczny	Kwantyl empiryczny	Statystyka Kupca	p-value
0.95000	0.95553	0.67654	0.41078	0.050000	0.051383	0.040422	0.84066
0.97500	0.98221	2.3983	0.12147	0.025000	0.032609	2.1967	0.13831
0.99000	0.99111	0.13005	0.71838	0.010000	0.012846	0.75961	0.38345
0.99500	0.99704	0.98769	0.32031	0.0050000	0.0049407	0.00071787	0.97862
0.99750	0.99901	1.2059	0.27215	0.0025000	0.0029644	0.082577	0.77384

Źródło: Obliczenia własne

Tabela 3

Ocena jakości oszacowań VaR dla zmienności wyestymowanej z modelu FIGARCH(1,0.68,1) ze skośnym rozkładem t-Studenta dla platyny

Pozycja krótka				Pozycja długa			
Kwantyl teoretyczny	Kwantyl empiryczny	Statystyka Kupca	p-value	Kwantyl teoretyczny	Kwantyl empiryczny	Statystyka Kupca	p-value
0.95000	0.94269	1.0901	0.29645	0.050000	0.062253	2.9777	0.084419
0.97500	0.97036	0.84600	0.35769	0.025000	0.030632	1.2303	0.26734
0.99000	0.99012	0.0014430	0.96970	0.010000	0.017787	5.0330	0.024868
0.99500	0.99407	0.16559	0.68406	0.0050000	0.0088933	2.5009	0.11378
0.99750	0.99605	0.72674	0.39394	0.0025000	0.0029644	0.082577	0.77384

Źródło: Obliczenia własne

pozycji długiej VaR był bowiem niedoszacowany (rzeczywista liczba przekroczeń VaR była wyższa od oczekiwanej).

5. Wnioski

W tym artykule podjęto próbę scharakteryzowania ryzyka na rynku surowców z wykorzystaniem jednowymiarowego modelu VaR, oszacowanego na podstawie dostępnych historii cen surowców. W związku z tym celem pracy nie jest oszacowanie ryzyka, z wykorzystaniem konkretnego modelu ekonomicznego dostosowanego do prognoz podaży i popytu na danym rynku, ale przedstawienie ogólnego modelu statystycznego, który uwzględniając charakterystyczne cechy

szeregów stóp zwrotu (na przykład grube ogony rozkładu, skośność, heteroskedastyczność) generowałyby dobre jakościowo prognozy VaR w krótkim horyzoncie czasowym. Ponadto, VaR wyznaczany metodami parametrycznymi jest funkcją wariancji rozkładu stóp zwrotu z inwestycji w towary, a zatem dokładność prognoz wartości zagrożonej zależy między innymi od zdolności prognostycznych modeli ekonometrycznych wybranych do opisu wariancji warunkowej procesu. Christoffersen i Diebold (2000) udowodnili, iż wraz z wydłużaniem się horyzontu prognozy pogarsza się w sposób istotny jakość prognoz wariancji warunkowej, konstruowanych na podstawie modeli klasy ARCH, a

tym samym prognozy VaR są odpowiednie do kwantyfikacji jedynie krótkookresowego ryzyka rynkowego odpowiadającego kilkudniowemu okresowi przetrzymania inwestycji.

SPIS LITERATURY

1. Jorion P. Value-at-Risk: The New Benchmark for Managing Financial Risk. McGraw-Hill, New York, 2000.

2. Trzpiot G. Wielowymiarowe metody statystyczne w analizie ryzyka inwestycyjnego. PWE, Warszawa 2010.

3. Skrodzka W., Włodarczyk A. Nowoczesne narzędzia pomiaru ryzyka inwestycji w instrumenty finansowe. [w:] Ryzyko międzynarodowej działalności inwestycyjnej, Sitek, E. red., Wydawnictwo Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2008.

4. Campbell S., A Review of Backtesting and Backtesting Procedures, Federal Reserve Board,

Washington, 2005, www.federalreserve.gov/Pubs/Feds/2005/

5. Giot P., Laurent S. Market risk in commodity markets: a VaR approach. CORE Discussion Papers 2003028, Université catholique de Louvain, Center for Operations Research and Econometrics (CORE), 2003.

6. Laurent S. Estimating and Forecasting ARCH Models Using GARCH. London: Timberlake Consultants Ltd, London 2009.

7. Doman M., Doman, R. Modelowanie zmienności i ryzyka. Metody ekonometrii finansowej. Wolters Kluwer Polska, Kraków 2009.

8. Włodarczyk A. Testowanie efektu długiej pamięci w zmienności cen metali szlachetnych. Przyjęte do druku w: Współczesne trendy w ekonometrii, Zeszyty Naukowe WSiE TWP w Olsztynie, Olsztyn 2011.

9. Christoffersen P., Diebold F. How relevant is volatility forecasting for financial risk management?, Review of Economics and Statistics, vol. 82, 2000

УДК 65.018 :61 (438)

Strzelecka A.

OCENA JAKOŚCI USŁUG ZDROWOTNYCH W WYBRANEJ JEDNOSTCE MEDYCZNEJ W POLSCE

Streszczenie: *Satysfakcja pacjenta z leczenia jest niezbędna dla uzyskania dobrych wyników leczenia. Celem artykułu jest poznanie opinii pacjentów pewnej jednostki medycznej na temat jakości świadczonych im usług.*

Słowa kluczowe: *ocena jakości usług medycznych, zadowolenie pacjentów, ankieta, placówka służby zdrowia*

Strzelecka A

EVALUATION OF MEDICAL SERVICES QUALITY IN SELECTED HEALTH UNIT IN POLAND

Summary: *Patient satisfaction with treatment is prerequisite of a good therapy outcome. The aim of the paper is to obtain information about the patients' opinion on the quality of medical services provided to them in a health care unit.*

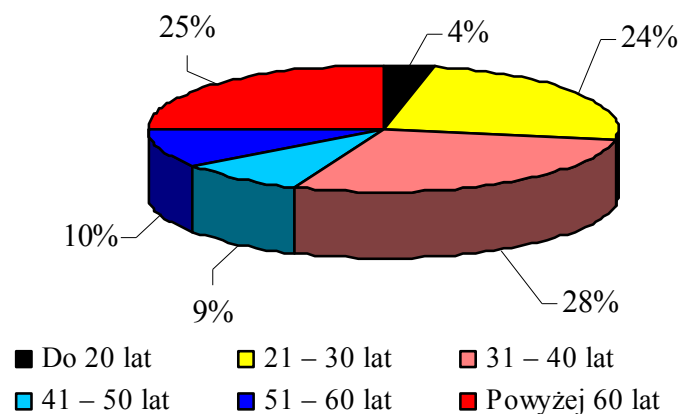
Keywords: *quality evaluation of medical services, patients' satisfaction, inquiry, health care unit*

1. Wstęp

Jakość w służbie zdrowia często postrzegana jest przez pryzmat najnowszych technologii, nowoczesnego sprzętu medycznego czy infrastruktury, choć coraz częściej mówiąc o jakości usług zdrowotnych świadczeniobiorcy biorą pod uwagę również postawę białego personelu służby zdrowia. Zapewnienie wysokiej jakości usług zdrowotnych jest obecnie głównym celem świadczeniodawców, gdyż dobry odbiór przez biorców świadczeń jest niejako wizytówką danej placówki medycznej. Ponadto polepszanie jakości tych usług jest jednym z głównych celów programu Zdro-

wie dla Wszystkich Światowej Organizacji Zdrowia. Jakość życia i jakość kierowania zasobami żywymi, w tym dotyczącymi zdrowia, były jednym z siedmiu priorytetowych tematów badawczych Piątego Ramowego Programu Unii Europejskiej [2, s. 643].

Niematerialny charakter usług zdrowotnych sprawia, że satysfakcja pacjentów w dużej mierze jest uzależniona nie tylko od fachowości wykonanej usługi, ale także od poziomu opieki zdrowotnej oferowanej podczas leczenia. Zatem zadowolenie pacjenta jest uzależnione od wielu czynników. Najczęściej nie ocenia on samej usługi, lecz to wszystko, co dzieje się wokół



Wykres 1. Struktura respondentów według wieku

Źródło: Opracowanie własne

niej, np.: czas oczekiwania w izbie przyjęć, czystość oddziału, uprzejmość personelu, jakość posiłków, choć najważniejsze zdaje się być odczucie co do poprawy stanu zdrowia [2, s. 18]. Pomiar dokonywany jest według kryteriów subiektywnych, gdyż każdy pacjent ustala sam dla siebie własną miarę. Jest on nie tylko zainteresowany skutecznością leczenia, ale również szybkością opieki. Dla każdego człowieka ważne jest, aby w przypadku utraty zdrowia można było na czas rozpocząć leczenie [1, s. 9–11].

Uwzględniając powyższe za cel pracy przyjęto przeprowadzenie analizy jakości opieki medycznej w wybranej placówce służby zdrowia w Polsce, która ma za zadanie udzielanie świadczeń leczniczych, stacjonarnych i ambulatoryjnych, a w której opracowano i wdrożono system zarządzania jakością oparty na wymaganiach norm ISO 9001:2000.

2. Sposób przeprowadzenia badania i jego wyniki

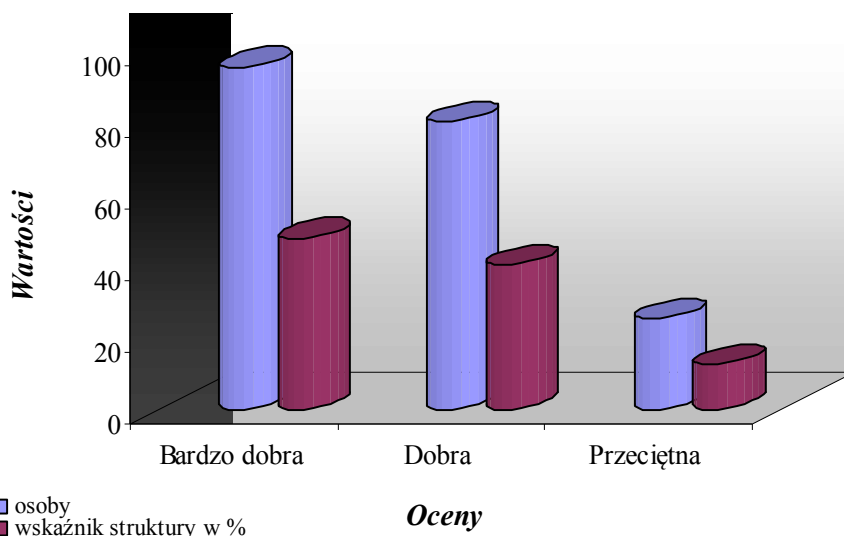
Monitorowanie jakości udzielanych świadczeń jest niezbędną rzeczą przy ocenie placówki medycznej zarówno przez biorców świadczeń medycznych jak i

decydentów opieki zdrowotnej. Narzędzia wykorzystywane dla oceny tej jakości muszą spełniać wymagania stawiane przez Centrum Monitorowania Jakości w Ochronie Zdrowia [4, s. 168-171]. W pracy zastosowano metodę sondażu diagnostycznego, a narzędziem badawczym był kwestionariusz ankiety.

Badania ankietowe przeprowadzono od sierpnia 2008 r. do lutego 2009 r. wśród 200 pacjentów przebywających w badanej placówce, w tym 70 kobiet i 130 mężczyzn. Były to osoby w większości mające więcej niż 30 lat (wyk. 1).

Stwierdzono ponadto, iż w grupie hospitalizowanych mężczyzn większość 34,6% to pacjenci pomiędzy 31-40 rokiem życia, zaś wśród kobiet przeważały osoby, które przekroczyły 60 lat. Natomiast do najmniejszej grupy można zaliczyć osoby mające mniej niż 20 lat (3,8% mężczyzn i 2,9% kobiet).

Znakiem obecnych czasów jest zmiana w postrzeganiu pacjenta. Nie jest on widziany jako bierny obiekt działań medycznych, ale jako klient. Natomiast świadczenie usług zdrowotnych wymaga zaangażo-



Wykres 2. Jakość opieki medycznej w trakcie przyjęcia do szpitala

Źródło: Opracowanie własne

wania wielu osób i stworzenia z nich zespołów, których zadaniem jest zapewnienie najlepszego leczenia i opieki nad hospitalizowanymi. Ze względu na to w dalszej części zaprezentowano wyniki ankiety, w której pacjenci wypowiadali się o jakości opieki medycznej w badanej placówce zdrowotnej.

Pierwszym miejscem w szpitalu z jakim styka się chory jest Izba Przyjęć. Bardzo ważne jest zatem to jak w tym miejscu zostanie potraktowany (obsłużony) pacjent, który oceniając jakość opieki medycznej w trakcie przyjęcia chorego do szpitala bierze pod uwagę nie tylko fachową pomoc lekarską czy pielęgniarską, ale również zachowania osób przyjmujących do szpitala (wyk. 2).

Oceniając opiekę medyczną w trakcie przyjęcia do szpitala dominowały oceny bardzo dobre (47,5% osób) i dobre (40% osób). Usługi świadczone w momencie przyjęcia do szpitala jako przeciętne zakwalifikowało 12,5% badanych. Uzyskane oceny pozwalają na wyciągnięcie wniosku, że ankietowani są usatysfakcjonowani z opieki medycznej w trakcie przyjęcia do szpitala.

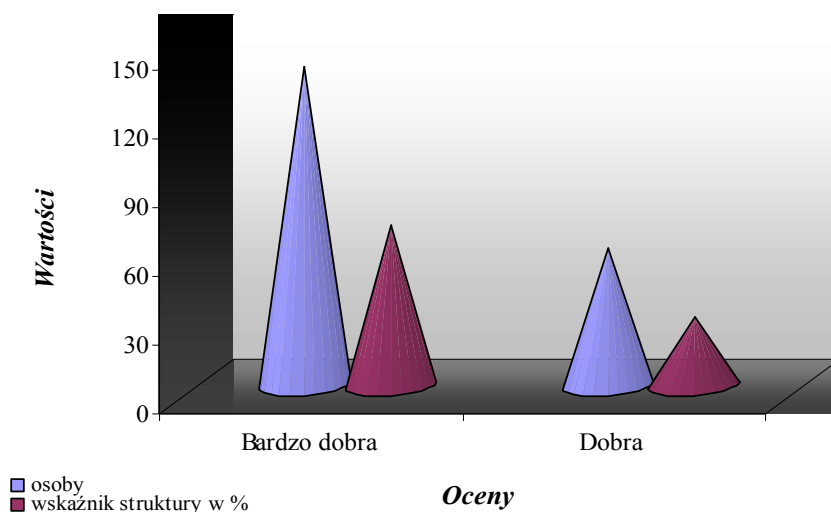
Przy ocenie życzliwości i uprzejmości personelu w stosunku do pacjentów na izbie przyjęć dominowały oceny bardzo dobre 70% wszystkich osób (71,4% u kobiet i 69,2% u mężczyzn). Ocenę dobrą wystawiło 28,6% kobiet i 30,8% mężczyzn (wyk. 3).

leczenia pozwala na uspokojenie pacjenta i wzbudza zaufanie do personelu medycznego, któremu swoje zdrowie i życie powierza chory.

Większość pacjentów 49% udzieliła odpowiedzi, iż zrozumiałość informacji ocenia jako przeciętną. 19% respondentów przekazanie wiadomości o swoim stanie zdrowia oceniło jako bardzo dobre. 5% ankietowanych uznało, że pracownicy służby zdrowia w rozpatrywanej placówce źle przedstawiają choremu informację o jego stanie zdrowia oraz, że ta informacja jest niezrozumiała. Na podstawie analizy części ankiety dotyczącej tego pytania, można stwierdzić, że przekaz informacji o stanie zdrowia chorego w trakcie przyjęcia do szpitala był niewystarczający i nie rozwiewał wątpliwości pacjenta dotyczących jego stanu zdrowia oraz przyszłego leczenia (wyk. 4).

Aby zminimalizować poczucie zagubienia, dezorientacji w obcym miejscu należy zapoznać chorego z jego nowym otoczeniem. Zgodnie z Kartą Praw Pacjenta należy przekazać choremu wiadomości dotyczące topografii oddziału, zasad funkcjonowania danej jednostki medycznej. Z analizy badań odnoszących się do zapoznania się pacjenta z topografią oddziału wynika, że większość osób (56%) w tym przypadku wystawiło ocenę dobrą.

Przemiany zachodzące w Polsce dotyczące jakości usług medycznych zmuszają świadczeniodaw-

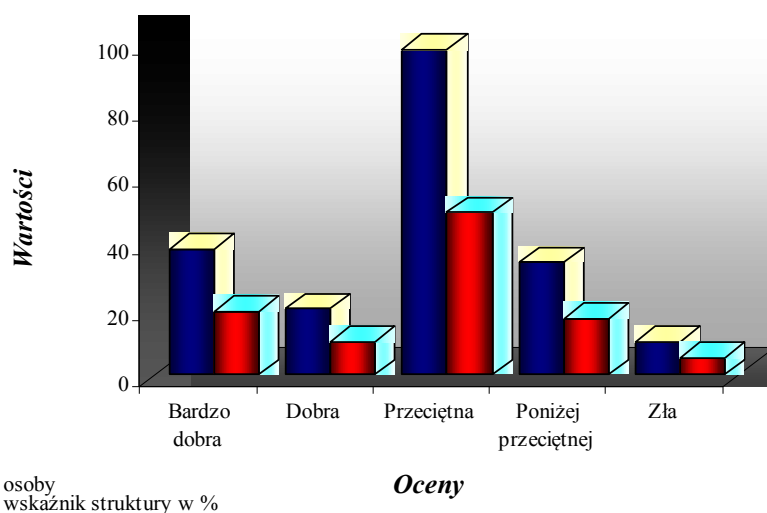


Wykres 3. Życzliwość i uprzejmość personelu w trakcie przyjęcia do szpitala

Źródło: opracowanie własne

Następne zagadnienie dotyczyło przekazania pacjentowi w zrozumiały sposób informacji o jego stanie zdrowia podczas przyjęcia do szpitala. Świadczenie w tej jednostce zdrowotnej jest jednym z najbardziej traumatycznych urazów, które może dotknąć chorego. Towarzyszący mu ból oraz stres, co wzmacnia w chorym negatywne odczucia związane z hospitalizacją oraz rokowaniem dalszego leczenia. Zrozumiałe wyjaśnienie choremu celowości oraz istoty

ów o dbałość o wygląd placówek medycznych. Pacjenci niejednokrotnie oceniają placówkę przez pryzmat wyglądu i infrastruktury oraz wyposażenia pomieszczeń. Dominująca grupa badanych (58%) uznała, że wygląd i powierzchnie sal są bardzo dobre, niewiele mniej osób (42%) oceniło wygląd pomieszczeń jako dobry. Z analizy tego pytania wynika, że ankietowani są usatysfakcjonowani warunkami pobytu w szpitalu.

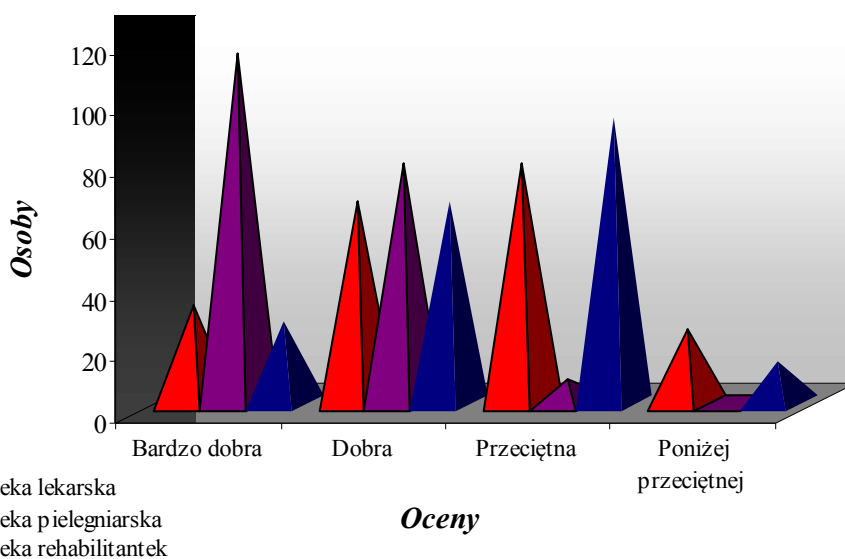


Wykres 4. Zrozumiałość informacji o stanie zdrowia w trakcie przyjęcia do szpitala

Źródło: opracowanie własne

Ze względu na dobro pacjentów innym, nie mniej istotnym, zagadnieniem, jest utrzymanie odpowiedniej czystości w środowisku szpitalnym. Pacjenci o osłabionym systemie immunologicznym są podatni na zakażenia. Zapobieganie i zwalczanie zakażeń

sytuacjach zagrożenia życia pacjenta. Na tym oddziale praca średniego personelu medycznego została oceniona wysoko, zaś personelu wyższego i pomocniczego przeciętnie (wyk. 5). Tylko kobiety uważały ją zawsze za średnią.



Wykres 5. Ocena jakości opieki personelu średniego, wyższego i pomocniczego

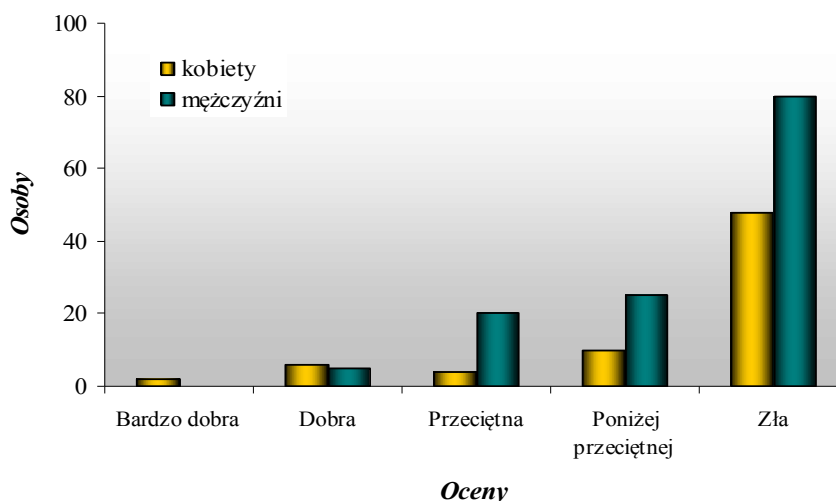
Źródło: opracowanie własne

szpitalnych stanowi istotny element poprawy jakości usług medycznych. Tutaj ocena uzależniona była od płci pytanych osób. Kobiety w większości (51,4%) stwierdziły, że w tej placówce na tym oddziale czystość utrzymywana jest na poziomie dobrym, natomiast około 61,5% mężczyzn określiło „czystość” jako bardzo dobrą.

Niemniej ważną kwestią jest praca pielęgniarek. Od nich oczekuje się życzliwości, empatii, cierpliwości oraz skłonności do pomagania. Ważnym aspektem ich pracy jest fachowość, wiedza oraz szybka reakcja w

Oceniając sprawność, troskliwość i doświadczenie podczas wykonywania czynności pielęgniarskich ankietowani wysokimi notami potwierdzili jakość wykonywanej pracy pielęgniarek. Punkt widzenia podopiecznych w kwestii jakości opieki pielęgniarskiej odzwierciedlają oceny – 57% ocen bardzo dobrych, 39% ocen dobrych. Tylko 4% respondentów wystawiło ocenę przeciętną.

Poddając analizie jakość pracy rehabilitanek ankietowani reprezentowali różny poziom zadowolenia. 46,5% osób oceniło pracę rehabilitanek jako



Wykres 6. Ocena profilaktyki przeciwbólowej

Źródło: opracowanie własne

prze-ciętną (54,3% kobiet i 42,3% mężczyzn). 33% respondentów wystawiło ocenę dobrą. Tylko 13,5% ankietowanych oceniło opiekę jako bardzo dobrą. Znikoma liczba osób 7% była niezadowolona z pracy rehabilitanek wystawiając im ocenę poniżej przeciętnej.

wystawiając ocenę dobrą, a 1% respondentów jako bardzo dobrą (wyk. 6).

Z analizy pytania dotyczącego zrozumiałości informacji o przebiegu leczenia wynika, że 40% respondentów oceniło tę informację jako przeciętną. 18% ankietowanych określiło swoją ocenę zrozumiałości

Tabela 1

Pomoc psychologiczna ze strony personelu podczas leczenia

Ocena pomocy psychologicznej przez pacjentów	kobiety		mężczyźni		razem	
	osoby	wskaźnik struktury w %	osoby	wskaźnik struktury w %	Osoby	wskaźnik struktury w %
Bardzo dobra	4	5,7	20	15,4	24	12
Dobra	32	45,7	70	53,8	102	51
Przeciętna	34	48,6	40	30,8	74	37

Źródło: opracowanie własne

Podobnie, jak w przypadku opieki rehabilitanek, również praca wyższego personelu została oceniona głównie jako przeciętna. Analiza ankiety wykazała, że ocenę przeciętną wystawiło 39% osób, nieco mniej respondentów (33%) dobrą. Tylko 16% badanych jakoś opieki lekarskiej oceniło jako bardzo dobrą. 12% ankietowanych wyraziło niezadowolenie z opieki lekarskiej w szpitalu wystawiając ocenę poniżej przeciętnej.

Inaczej sytuacja przedstawia się w przypadku profilaktyki przeciwbólowej. Każdy ból fizyczny może być kontrolowany, ale należy to czynić ze spokojem, cierpliwością, empatią i fachowością. Negatywnie na temat profilaktyki przeciwbólowej wypowiedziało się 64% respondentów. Nie zawsze usatysfakcjonowanych jakością tej opieki było 17,5% ankietowanych. 12% pacjentów profilaktykę przeciwbólową oceniło jako przeciętną. Tylko 5,5% ankietowanych wyraziło odmienny pogląd dotyczący leczenia przeciwbólowego

jako dobrą, a 12% jako bardzo dobrą. Duża grupa — 30% ankietowanych — stwierdziła, że przekazywanie informacji o przebiegu leczenia jest poniżej przeciętnej oraz, że treść tej wiadomości jest mało zrozumiała. Wynika z tego, że przekaz informacji dotyczący stanu zdrowia nie rozwiewał wątpliwości pacjenta co do jego zdrowia.

Rozpatrując pomoc psychologa można powiedzieć, że ankietowani reprezentowali różny poziom zadowolenia dotyczący pomocy psychologicznej. Większość z nich (51%) oceniła ten aspekt jako dobry. Mniejsze grono — 37% badanych wystawiło ocenę przeciętną. Najmniejsza liczba pacjentów 12% pomoc psychologiczną ze strony personelu podczas leczenia oceniło jako bardzo dobrą (tab. 1).

Natomiast opieka medyczna na bloku operacyjnym satysfakcjonowała respondentów. 59,5% oceniło jakość opieki na bloku operacyjnym jako bardzo dobrą a 40,5% jako dobrą (tab. 2).

Ocena jakości opieki medycznej na bloku operacyjnym oceniona przez respondentów

Jakość opieki medycznej na bloku operacyjnym	kobiety		mężczyźni		razem	
	osoby	wskaźnik struktury w %	osoby	wskaźnik struktury w %	osoby	wskaźnik struktury w %
Bardzo dobra	46	65,7	73	56,1	119	59,5
Dobra	24	34,3	57	43,8	81	40,5
Razem	70	100	130	100	200	100

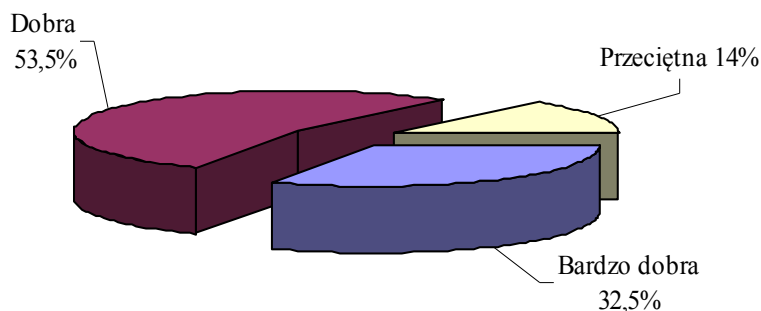
Źródło: Opracowanie własne

Opieka ta ze względu na jej istotę, zakres oczekiwań i potrzeb podopiecznego wymaga zaangażowania w pracę wielu osób. Oceniając opiekę w szpitalu pacjent bierze pod uwagę całe otoczenie. Ogólna atmosfera wpływa na komfort psychiczny chorego i jest jednym z czynników warunkujących zadowolenie z jakości usług zdrowotnych.

3. Zakończenie i wnioski

Na podstawie ankiety przeprowadzonej w badanej placówce zdrowotnej dotyczącej jakości opieki medycznej wysunięto następujące wnioski:

1. Najczęściej pacjentami są kobiety powyżej 60 roku życia i mężczyźni po-między 31-40 rokiem życia.



Wykres 7. Ocena stosunku personelu medycznego do pacjentów

Źródło: opracowanie własne

Opierając się na wykresie 7 można powiedzieć, że respondenci korzystnie oceniają stosunki panujące pomiędzy pacjentami a personelem medycznym. Przeważały oceny dobre 53,5%, oceny bardzo dobre wystąpiły w 32,5% wypowiedziach ankietowanych. Znikoma część pacjentów 14% wystawiła ocenę przeciętną. Nikt z badanych nie powiedział, że relacje między tymi podmiotami są nieodpowiednie czy wręcz złe.

Obok relacji panujących pomiędzy świadczeniobiorcami a świadczeniodawcami ważny jest również kontakt chorego z rodziną, gdyż to często podnosi pacjenta na duchu i zmienia jego nastawienie do otoczenia czy leczenia. Oceniając ten kontakt można jedynie mówić o zakresie jego umożliwienia przez placówkę medyczną. Biorąc to pod uwagę respondenci wypowiadali się wyłącznie o łatwości spotkań z rodziną i osobami bliskimi. Ten aspekt był oceniony przez badanych głównie jako dobry (47% osób) i przeciętny (28% pacjentów). 17,5% osób uważało, że jest on na poziomie bardzo niskim.

2. Przeważająca liczba badanych nie miała zastrzeżeń do sposobu przyjęcia do badanej placówki medycznej.

3. Jakość pracy personelu medycznego służby zdrowia była uważana w dużej mierze za przeciętną. Na taką ocenę wpłynął przede wszystkim sposób podejścia do pacjenta, gdyż fachowość personelu medycznego była oceniana wysoko (szczególnie pielęgniarek).

4. Poznając aspekty opieki medycznej, które powinny ulec zmianie, negatywne odczucia chorych związane są ze stosowaniem profilaktyki przeciwbólowej podczas udzielania świadczeń. Należy zatem poprawić jakość opieki nad chorymi związanej z negatywnymi odczuciami bólu podczas zmiany opatrunków.

5. Dużą uwagę należy zwrócić na fakt przepływu informacji dotyczącej stanu zdrowia chorego pomiędzy personelem medycznym a pacjentem. Przekaz tej informacji niejednokrotnie jest zaburzony, co powoduje poczucie niepewności i lęku wśród chorych. Ten aspekt opieki należy poddać kontroli i zmienić go tak, by zapewnić pacjentowi jak najlepsze warunki pobytu w szpitalu.

6. Analizując oczekiwania pacjentów wobec pracowników służby zdrowia zauważyć można występowanie potrzeby przebywania w atmosferze życzliwości zrozumienia i chęci pomocy. Ogólna atmosfera szpitala wpływa na komfort psychiczny i fizyczny chorego, dlatego jest jednym z czynników warunkujących jego zadowolenie. Pacjenci zwracają również uwagę na dostępność usługi, kompetencje zawodowe personelu oraz rzetelność wykonania świadczenia medycznego. Jakość opieki zdrowotnej powinna być zróżnicowana, ponieważ chorzy mają różny poziom oczekiwań wobec jednostek medycznych.

Podsumowując, pomimo posiadania norm ISO 9001:2000 w badanej jednostce służby zdrowia należy wykonać jeszcze dużo pracy by podnieść jakość opieki medycznej. Bardzo ważne jest dołożenie wszelkich starań, by pacjent był zadowolony z udzielanej mu usługi zdrowotnej, bowiem jest on niejako nośnikiem informacji i jego niezadowolenie może skutkować utratą renomy danej placówki medycznej. Zorientowanie działań na pacjenta pozwala lepiej dopasowywać się do zmieniających się warunków rynkowych oraz podnieść efektywność zakładów opieki zdrowotnej. Zastosowany kwestionariusz do oceny świadczeń zdrowotnych przez pacjentów wydaje się być użytecznym narzędziem

do pomiaru ich satysfakcji z oferowanych usług zdrowotnych.

SPIS LITERATURY

1. Kupcewicz E. Satysfakcja pacjenta jako wskaźnik jakości opieki zdrowotnej // Pielęgniarka i Położna. — 2004. — Nr 4. — S. 9—11.

2. Małecka B., Marcinkowski J.T., Satysfakcja pacjenta czynnikiem kształtującym współczesny rynek usług medycznych // Prob. High. Epidemopl. — 2007. — 88(1). — S. 17—19.

3. Miller M., Supranowicz P., Gębska-Kuczerowska A., Car J. Ocena jakości usług medycznych przez pacjentów szpitali // Przegląd Epidemiologiczny. — 2008. — Nr 62. — S. 643—650.

4. Suchecka J., Strzelecka A., Nieszporska S. Accreditation as a System of Monitoring the Quality of Medical Services // red. W. Ostasiewicz: Proceedings of the Second International Conference "Quality of Life 2002", (Wrocław, wrzesień 2002 r.). — Dariusz Biskup Zakład Graficzny AE we Wrocławiu, 2002. — S. 167—177.

УДК 613)438)

Nieszporska S.

PRÓBA OCENY STRUKTURY SYSTEMU OCHRONY ZDROWIA W POLSCE W 2008 ROKU

Streszczenie. System ochrony zdrowia w Polsce, jak i w każdym innym kraju ma zapewnić obywatelom równy i powszechny dostęp do świadczeń medycznych. Idea ta, choć szczytna i pozostająca w zgodzie z konstytucją kraju, wydaje się jednak różnicować odmiennie administracyjnie regiony, jakimi w Polsce jest szesnaście województw. Proponowane opracowanie jest próbą uporządkowania tych właśnie okręgów pod względem struktury systemu ochrony zdrowia i skonfrontowania otrzymanych wyników z odczuciami konsumentów świadczeń medycznych. Okres badawczy obejmuje rok 2008, a zastosowane metody badawcze w dużej mierze koncentrują się wokół metod taksonomii numerycznej.

Słowa kluczowe: taksonomia numeryczna, wskaźnik syntetyczny, system ochrony zdrowia, stan zdrowia, dostępność świadczeń medycznych

Nieszporska S.

AN ATTEMPT TO EVALUATE THE HEALTH CARE SYSTEM STRUCTURE IN POLAND IN 2008

Summary A health care system in Poland or any other country should ensure equal and common availability of the health service to its population. This idea though being noble and harmonious with country's constitution, seems to differentiate across 16 administrative regions of Poland. Presented paper is an attempt to systematize those regions with regards to structure of health care system and a comparison of obtained results with patients' feelings. The analysis is based on 2008 data and methods used are a cluster analysis.

Keywords: numerical taxonomy, synthetic ratio, health care system, state of health, availability of health service

1. Wprowadzenie

Analizy sektora ochrony zdrowia w ujęciu przestrzennym są ciekawym materiałem do oceny i

porównań działalności systemu ochrony zdrowia w danym regionie w konfrontacji z pozostałymi [3, s. 20—50]. Mogą także stać się zaczątkiem w dyskusji o

skuteczności działania jednorodnie funkcjonującego, przynajmniej w założeniach, systemu. Warto zatem porównywać jedno województwa z innymi i sprawdzić, jak bardzo różnią się od siebie, albo są do siebie podobne pod względem funkcjonowania rozpatrywanego systemu.

Przy szeroko rozumianym pojęciu systemu ochrony zdrowia, podjęto próbę uporządkowania województw polskich pod względem jego struktury w 2008r. Zastosowano zatem metody taksonomii numerycznej, które pozwoliły na wskazanie najlepszego regionu kraju, ale wyniki takiej klasyfikacji zestawiono z opinią pacjentów na temat nie tyle działalności systemu ochrony zdrowia w ich regionie, co ze stanem ich zdrowia. Konfrontacja wyniku rankingu ze stanem zdrowia ludności w poszczególnych województwach miała na celu ocenę rzeczywistych wyników i skuteczności w funkcjonowaniu systemu. W tym celu dodatkowo zaproponowano analizę dostępności wybranych świadczeń medycznych we wszystkich województwach.

2. Porządkowanie województw Polski

W przeprowadzonym badaniu analizowane obiekty, a więc województwa scharakteryzowano pod względem 10 cech. Stanowią one podstawę w opisie struktury systemu opieki zdrowotnej [2] i pochodzą z powszechnie dostępnych informacji zawartych w sprawozdawczości statystycznej prowadzonej przez Główny Urząd Statystyczny. Do rozważanych cech zaliczono więc:

- liczbę pracowników medycznych (w tym: lekarzy — X_1 i pielęgniarek — X_2);
- liczbę zakładów ambulatoryjnej opieki medycznej (X_3);
- liczbę porad udzielonych w ambulatoryjnej opiece zdrowotnej łącznie z poradami udzielonymi w przychodniach medycyny pracy [tys.] (X_4);
- liczbę szpitali (X_5);
- liczbę leczonych w szpitalach (X_6);
- liczbę aptek (X_7);
- liczbę żłobków (X_8);
- wysokość wydatków w budżetach samorządów terytorialnych na ochronę zdrowia [tys. zł] (X_9);
- liczbę zakładów pomocy społecznej (X_{10}).

Wymienione zmienne w badaniu stanowią skumulowaną wartością w obrębie każdego z szesnastu województw i rozważane są jako wskaźnik natężenia, gdzie podstawę porównań stanowi liczba mieszkańców danego regionu w okresie badania podana w tysiącach osób. Cechy te reprezentują więc zasoby kadrowe, materialne, ale również finansowe przeznaczane na ochronę zdrowia. Dobór cech zdeterminowano nie tylko dostępnością danych, ale także różnorodnością informacji, jakie niosą o systemie oraz brakiem silnej korelacji pomiędzy wszystkimi parami rozważanych zmiennych.

Głównym celem tego etapu analizy było uporządkowanie województw Polski pod względem funkcjonowania systemu ochrony zdrowia w roku 2008. Zastosowano zatem metody taksonomii numerycznej wykorzystujące powyżej opisane zmienne do porównania analizowanych obiektów poprzez konstrukcję tzw. cechy syntetycznej [1, s. 136]. W procedurze

klasyfikacji i rangowania obiektów wyróżnia się zasadniczo kilka etapów analizy: zamiana cech na stymulanty, normowanie cech, ważenie cech.

Ze względu na fakt, że wszystkie rozpatrywane cechy są stymulantami, etap pierwszy rangowania można było tutaj pominąć.

W celu uporządkowania województw Polski głównym celem uczyniono więc wyznaczenie dla każdego z nich wartości tzw. cechy syntetycznej, która stanowi swoistą wypadkową wszystkich rozpatrywanych cech. Wartość cechy syntetycznej policzono na podstawie wzoru:

$$g_i = \sum_{j=1}^k x'_{ij} w_j, \quad (1)$$

gdzie: x'_{ij} — unormowane wartości dla j -tej cechy oraz i -tego obiektu, w_j — wagi dla j -tej cechy, k — liczba cech.

Istotną zatem fazą w wyznaczeniu wartości cechy syntetycznej było normowanie cech [5, s. 59]. W tym przypadku, normalizacji dokonano poprzez standaryzację.

W celu określenia stopnia ważności poszczególnych analizowanych cech nadano im wagi z zastosowaniem metody rangowania opartej na rzutowaniu ortogonalnym. Wagi w_j wyznaczone zostały zatem ze wzoru:

$$w_j = \frac{x_{Wj} - x_{Aj}}{d(A, W)}, \quad (2)$$

gdzie: x_{Wj} — wartość tzw. wzorca dla j -tej cechy, x_{Aj} — wartość tzw. antywzorca dla j -tej cechy, $d(A, W)$ — odległość euklidesowa pomiędzy x_{Wj} a x_{Aj} .

W literaturze przedmiotu podaje się kilka metod wyboru wzorca i antywzorca. Kryterium wyboru stanowi wartość wariancji kierunkowej wyznaczonej dla wartości cechy syntetycznej [1, s. 139–141]. Badania empiryczne przeprowadzone przez autorkę pokazały, iż największą wartością wariancji kierunkowej, a więc najlepszą metodą pozwalającą na wybór metody rangowania jest ta, dla której wzorzec stanowi wartość kwartyła trzeciego danej unormowanej cechy, zaś antywzorzec — wartość kwartyła pierwszego.

Zaprezentowaną powyżej procedurę zastosowano do porządkowania województw przy uwzględnieniu dziesięciu rozpatrywanych cech w roku 2008. Otrzymane wyniki prezentuje tab. 1. W roku 2008 przodującym województwem pod względem działania systemu opieki zdrowotnej okazało się województwo łódzkie o wskaźniku syntetycznym przewyższającym wartość 3 i znacznie wyższym od wskaźników w pozostałych regionach. Najbardziej zbliżona do wspomnianej wartości cechy syntetycznej była ta, która charakteryzowała województwo śląskie, dolnośląskie i lubuskie. Najniżej w rankingu województw w 2008 roku uplasował się region pomorski i kujawsko-pomorski (wartości cechy syntetycznej równa odpowiednio ok. $-1,66$ i $-1,62$), a także: wielkopolski i podkarpacki, które odznaczały się wartością cechy syntetycznej najbardziej zbliżoną do tej najniższej.

Tabela 1
Wartości cechy syntetycznej dla województw Polski
w 2008 roku

Województwo	Wartość cechy syntetycznej
Dolnośląskie	1,4978
Kujawsko-pomorskie	-1,6173
Lubelskie	1,6845
Lubuskie	-1,2442
Łódzkie	3,3834
Małopolskie	-0,6084
Mazowieckie	0,1764
Opolskie	-1,5374
Podkarpackie	-1,5168
Podlaskie	1,7137
Pomorskie	-1,6600
Śląskie	1,9663
Świętokrzyskie	0,4534
Warmińsko-mazurskie	-1,3674
Wielkopolskie	-1,5150
Zachodniopomorskie	0,1910

Źródło: Obliczenia własne

Powyższe wyniki wydają się dość zaskakujące, szczególnie, gdy wypowiadać się chcemy o regionie przodującym, bowiem lata wcześniejsze jednoznacznie wskazywały na województwo śląskie, jako ten region, który uznać można za najlepszy na tle innych [4, s. 91–102]. Wytlumaczeniem tego stanu rzeczy może być nie tylko fakt nieustannych zmian w systemie, ale także nieznaczne różnice w doborze zmiennych charakteryzujących działanie systemu ochrony zdrowia i rozpatrywanych w prezentowanym oraz przywołanym opracowaniu.

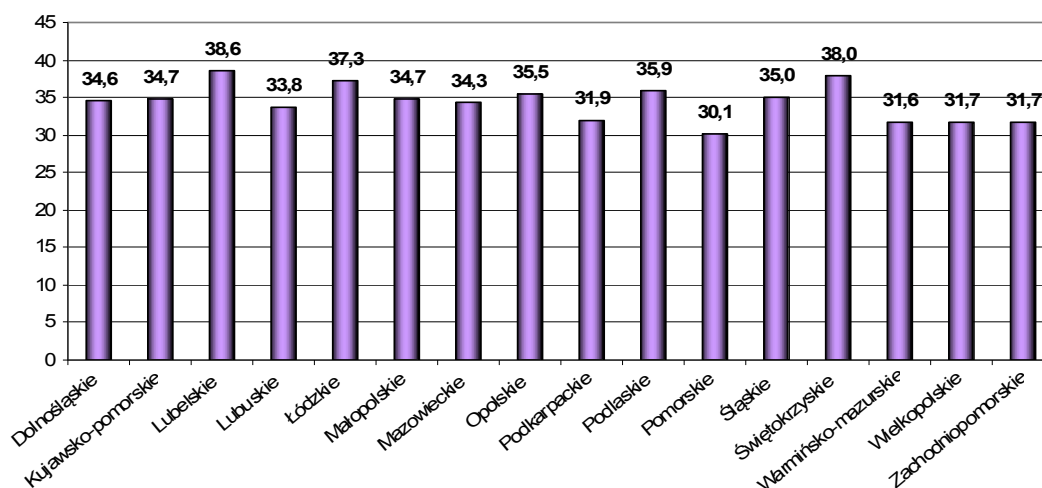
zakresie liczby lekarzy, liczby porad udzielonych w ambulatoryjnej opiece zdrowotnej oraz liczby żłobków wyróżniało się na tle innych regionów Polski.

3. Stan zdrowia ludności Polski w ujęciu regionalnym

Przestrzenna analiza działalności systemu ochrony zdrowia przy zastosowaniu wymienionych wyżej czynników niemal w naturalny sposób implikuje konieczność konfrontacji wyników takiego badania ze skutecnością systemu odnoszącą się do osób korzystających z usług takich placówek. Działania organizatorów systemu, często zmierzające do podniesienia jego skuteczności nie zawsze muszą bowiem iść w parze z bezpośrednimi odczuciami pacjentów, którym system taki ma służyć.

W celu porównania ocen organizacji systemu w poszczególnych województwach kraju z konsekwencjami jego działania w postaci stanu zdrowia mieszkańców wspomnianych regionów poddano analizie wyniki ankiety, jaka przeprowadzana jest od pewnego czasu w Polsce zgodnie z celami, jakie stawia sobie Unia Europejska w dziedzinie statystyki zdrowia. Wspomniane zatem i przytoczone w dalszej części opracowania Europejskie Ankiety o Zdrowiu (EHIS) przeprowadzono w 2009 roku [6] wśród mieszkańców Polski, a dotyczyło stanu ich zdrowia rozpatrywanego w czterech obszarach tematycznych:

- stan zdrowia (samoocena stanu zdrowia, choroby przewlekłe, ograniczenie w funkcjonowaniu i ich wpływ na życie codzienne, samopoczucie psychiczne);
- opieka zdrowotna (korzystanie z opieki medycznej, stosowanie leków, profilaktyka);
- determinanty zdrowia (styl życia i narażenie na niekorzystne czynniki środowiskowe);
- charakterystyka demograficzno-społeczna osób i gospodarstw domowych.



Rys. 1. Odsetek ludności oceniającej swoje zdrowie poniżej oceny dobrej według województw w 2009 r.

Źródło: obliczenia własne

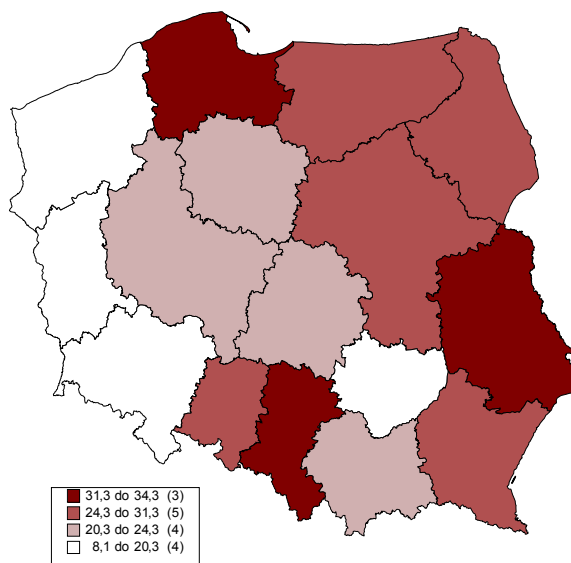
Co ciekawe, chociaż województwo łódzkie okazało się być przodującym w 2008 roku pod względem struktury systemu ochrony zdrowia, to jedynie w

Wyniki omawianego badania ankietowego w podziale wojewódzkim kraju zaprezentowano na rys.1. Odsetek osób oceniających swój stan zdrowia na po-

ziomie gorzej niż dobrym jest stosunkowo wysoki w każdym województwie Polski, jednak najwyższe wartości odnotowano w rejonie: lubelskim, świętokrzyskim i łódzkim.

program lekowy lub na przyjęcie do określonej komórki organizacyjnej.

Badaniu poddano te zakłady opieki zdrowotnej, które ewidencjonuje Narodowy Fundusz Zdrowia i



Rys. 2. Średni czas oczekiwania na świadczenie ginekologiczno-położnicze w przeliczeniu (w dniach)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Narodowego Funduszu Zdrowia

Okazuje się więc, że najlepiej zorganizowane w 2008 r. województwo w Polsce pod względem struktury systemu ochrony zdrowia, a więc rejon łódzki był jednak obszarem, którego mieszkańcy rok później z powodu subiektywnych, genetycznych, czy kulturowych, albo z przyczyn całkowicie zewnętrznych, w dużej części na tle kraju uznają się za niezdrowych. Odwołując się do przyczyn zewnętrznych można pokusić się o przytoczenie sposobu i organizacji pracy w placówkach medycznych, czy też szeroko interpretowanych działań, jakie proponuje system swoim podopiecznym w ramach swojej działalności.

Co ciekawe, najsłabsze organizacyjnie województwo pomorskie charakteryzowało się najniższym na tle pozostałych regionów odsetkiem osób o poczuciu, że stan ich zdrowia nie jest dobry.

4. Dostępność świadczeń medycznych

Pozostając w obrębie badań nad oceną organizacji systemu ochrony zdrowia i analizując współczesne problemy przemian polskiego systemu nie sposób pominąć analizę dostępności świadczeń medycznych, która w znacznym stopniu przyczynić się może do ewaluacji skuteczności całego systemu.

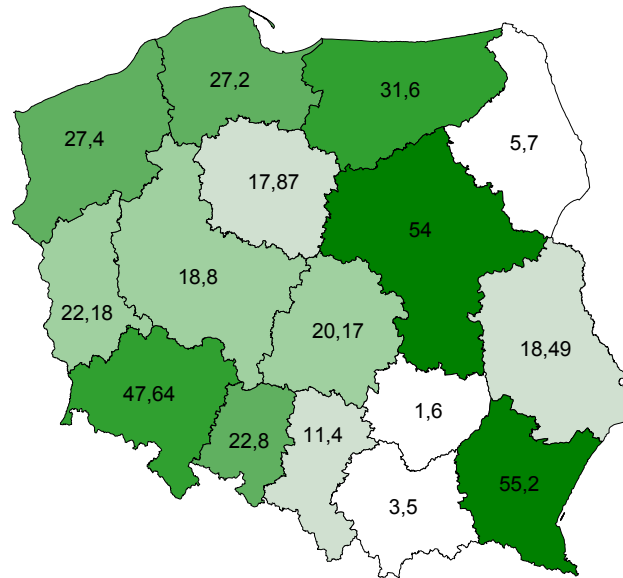
Nie można rzecz jasna przytoczyć wyników wszystkich badań w zakresie dostępności usług zdrowotnych, jakie przeprowadzane są w Polsce w ramach pracy Narodowego Funduszu Zdrowia, a więc publicznego płatnika na rynku świadczeń medycznych. Do celów prezentowanego opracowania przytoczone zostaną wyniki badania dostępności do świadczeń ginekologiczno-położniczych. Dostępność ta mierzona jest średnim przewidywanym czasem oczekiwania na usługę oraz liczbą oczekujących na procedurę medyczną,

miały z nim podpisany kontrakt na rok 2008. Są to więc publiczne i niepubliczne placówki, w skład których weszły: przychodnie, praktyki indywidualne i grupowe, poradnie w szpitalach, ośrodki zdrowia.

Dane pochodzą z ostatniego kwartału roku 2008 roku, a zaczerpnięto je ze stron internetowych Narodowego Funduszu Zdrowia [7].

Ważnym wyznacznikiem dostępności do świadczeń medycznych jest średni czas oczekiwania na wizytę. Rozkład tej zmiennej podanej w przeliczeniu na placówkę przedstawia rys. 2. Na tle wszystkich regionów wyróżniają się województwa: śląskie, pomorskie, lubelskie i mazowieckie, w których średni okres oczekiwania na wizytę w poradni z kolejką oczekujących wynosi ponad 30 dni. Najlepszą dostępnością świadczeń charakteryzował się region świętokrzyski, w którym okres oczekiwania kształtował się na poziomie ok. 8 dni. Wyłonione w początkowym etapie badań, jakie zaproponowano w niniejszym artykule, województwo łódzkie zaliczane jest w świetle oceny dostępności do świadczeń do grupy raczej „dobrych”, a więc takich, dla których średni okres oczekiwania waha się od ok. 20 do ok. 24 dni.

Drugą determinantą dostępności do świadczeń medycznych jest liczba osób oczekujących w kolejce. Dane na ten temat zaprezentowano na rys. 3. W ostatnim kwartale 2008 roku w regionie podkarpackim było najwięcej oczekujących na świadczenie w poradni ginekologiczno-położniczej współpracującej z NFZ, a liczba ta wynosi ok. 55 osób. Podobną wartość odnotowano dla woj. mazowieckiego, które razem z dolnośląskim wydają się znacznie odbiegać od pozostałych regionów. Najmniejszą liczbą oczekujących odznaczał



Rys. 3. Liczba osób oczekujących na świadczenie ginekologiczno-położnicze w przeliczeniu na jedną placówkę
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Narodowego Funduszu Zdrowia

się region świętokrzyski, w którym na jedną placówkę przypadają ok. 2 osoby czekające w kolejce do lekarza ginekologa, ginekologa-położnika, czy położnej. Region łódzki, ale także pomorski w świetle analizy także tej zmiennej nie należy do czołówki województw kraju odznaczających się najkrótszymi kolejkami. Średnio w placówce świadczącej usługi ginekologiczne czekało tam w badanym czasie odpowiednio ok. 20 i ok. 27 osób.

5. Wnioski

Przeprowadzanie analiz sektora ochrony zdrowia z zastosowaniem metod i narzędzi nauk ilościowych staje się w Polsce od kilku lat coraz bardziej powszechnym zjawiskiem. Podejmuje się zatem rozważania na różne tematy, wśród których zaproponować można badania na temat funkcjonowania systemu, jego organizacji. Proponowane opracowanie daje możliwość prześledzenia, w jaki sposób zorganizowany był system ochrony zdrowia w Polsce w 2008 roku pod względem jego struktury. Jak pokazują analizy, najlepszym województwem kraju był w badanym okresie region łódzki, najgorszym – pomorski. Ważniejszym chyba jednak wnioskiem jest fakt rozbieżności regionalnej w organizacji struktury systemu w Polsce. Niewątpliwie ma to związek także z różnorodnymi potrzebami mieszkańców poszczególnych regionów, jednak kolejny zaprezentowany w opracowaniu etap badań pokazuje, że potrzeby te są olbrzymie, nawet w regionach uznanych za organizacyjnie najlepsze. Przejawem tego jest z jednej strony negatywna samoocena stanu zdrowia lokalnych społeczności, ale także niedostateczna możliwość korzystania z usług placówek medycznych.

Przeprowadzona analiza jest jedynie jedną z bardzo wielu propozycji, jakie niesie ze sobą możliwość aplikacji metod statystycznych do oceny funkcjonowania systemu. Daje, rzecz jasna, niepełny

jego obraz, bowiem jedynie kompleksowa analiza implikuje możliwość pełnego zrozumienia jego problemów i bolączek.

SPIS LITERATURY

1. Kolenda M. Taksonomia numeryczna. Kłasyfikacja, porządkowanie i analiza obiektów wielocechowych / M. Kolenda — Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, 2006.
2. Kozierekiewicz A. Znaczenie wybranych wskaźników dla podejmowania decyzji w ochronie zdrowia / A. Kozierekiewicz — Część I. Zdrowie Publiczne 2000. — Suplement 1.
3. Malina A. Wielowymiarowa analiza przestrzennego zróżnicowania struktury gospodarki Polski według województw / A. Malina — Kraków: Wydawnictwo AE w Krakowie, 2004.
4. Nieszporska S., Strzelecka A. Metody taksonomiczne w ocenie funkcjonowania systemu ochrony zdrowia w Polsce // Kierunki rozwoju systemu ochrony zdrowia w Polsce” / E. Nojszewska (red.). — Warszawa: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, 2009. — S. 91–102.
5. Poziom życia w Polsce i krajach Unii Europejskiej // A. Zeliaś (red.). — Warszawa: PWE, 2004.
6. Zdrowie Polaków w 2009, www.egospodarka.pl
7. Informacje zbiorcze z zakresu list oczekujących na wybrane zabiegi www.nfz.gov.pl

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖАХ

***Анотація.** Розглядається класифікація інновацій торговельних мереж. Запропоновано модель ефективного управління у торговельних мережах. Проведено характеристику напрямів традиційного та інноваційного розвитку торговельних мереж Львівської області. Запропонована класифікація інноваційних ризиків впровадження інновацій у торговельних мережах.*

***Ключові слова:** інновації, інноваційні технології, інноваційний розвиток, нововведення, торговельна мережа, інноваційні ризики*

Blonska V.

EFFICIENCY OF INTRODUCTION OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES IS IN POINT-OF-SALE NETWORKS

***Summary.** Examined classification of innovations of point-of-sale networks. An effective case frame is offered in point-of-sale networks. Description of directions of traditional and innovative development of point-of-sale networks of the Lvov area is conducted. Classification of innovative risks of introduction of innovations is offered in point-of-sale networks.*

***Keywords:** innovations, innovative technologies, innovative development, innovation, point-of-sale network, innovative risks*

1. Вступ

В умовах економічного спаду розвитку підприємств різних галузей впровадження нових інноваційних технологій є одним із ключових чинників розвитку національної економіки, а ріст інвестиційної та інноваційної активності в перспективних напрямках може значно зменшити ризики діяльності та забезпечити вихід сфери торгівлі із кризи. У свою чергу, своєчасне аналітичне забезпечення стратегічного управління інноваційною діяльністю торговельного підприємства має сприяти зниженню ступеня невизначеності результатів інноваційної діяльності та збільшенню її результативності за рахунок розроблення своєчасних і адекватних реакцій системи управління підприємства на зміну зовнішніх факторів. Усе зазначене вище в сукупності спричинює необхідність аналітичного забезпечення стратегічного управління інноваційною діяльністю торговельних мереж.

В економічній літературі різні аспекти організації інноваційно-інвестиційних процесів знайшли відображення в наукових роботах С. Аптекаря, Р. Бірмана, Дж. Бейлі, І. Бланка, З. Боді, А. Волкова, Л. Гімана, Л. Гончаренка, В. Загорського, Д. Норкотта, О. Кириленко, В. Ковальова, Л. Костирко, Л. Омелянович, А. Пересади, А. Поддєрьогіна, Д. Старіка, В. Савчука, В. Стасєва, А. Садекова, П. Харєва, У. Шарпа, С. Шмідта та інших. Разом з тим, незважаючи на значну кількість робіт, присвячених теоретичним і практичним основам організації інноваційно-інвестиційних процесів, недостатньо дослідженим залишається питання їх впливу на фінансовий саморозвиток підприємств, зокрема сфери торгівлі.

Однак неефективний розвиток національного ринку інновацій, відсутність умов для використання

сучасного інноваційного інструментарію, нестабільність політичної економічної ситуації в Україні, перманентний дефіцит коштів, необхідних для впровадження нововведень і є тими чинниками, які не дають змоги ефективно використовувати в українській практиці позитивний іноземний досвід проведення інноваційної політики.

2. Суть та класифікація інновацій торговельних мереж

Визначено, що інновації можна трактувати у таких аспектах: інновація у широкому значенні — як будь-яка зміна, що підвищує конкурентоспроможність суб'єктів господарювання; інновація у вузькому значенні — як процес трансформації наукових досягнень у будь-який напрямок господарчої діяльності (виробництво, маркетинг, збут та інші); інновація, як дія, що впроваджена у господарську практику [4, с.7].

На основі дослідження різних підходів щодо класифікації інновацій нами було узагальнено та доповнено класифікацію інновацій торговельних мереж (табл.1).

3. Модель ефективного управління інноваційною діяльністю у торговельних мережах

У загальному контексті, інноваційна стратегія — це, насамперед, сукупність стратегічних цілей і завдань організації, які реалізуються у структурованому процесі інноваційної діяльності та перерозподілу інноваційних ресурсів, необхідних для досягнення поставлених цілей [5, с. 9].

Для великогабаритних торговельних мереж в умовах падіння споживчого попиту, дефіциту оборотних коштів, посилення конкурентної боротьби на ринку та негативного впливу зовнішніх факторів особливо актуальним є оцінка ефективності впровадження

Класифікація інновацій торговельних мереж

№ п/п	Ознака класифікації	Вид інновації
1.	За областю інноваційної діяльності (за призначенням)	Інновація торговельної діяльності Інновація технологічних процесів Інновації організаційні Інновації використання трудових ресурсів Інновації управлінського характеру
2.	За тривалістю циклу розвитку	Великі, середні, малі
3.	За рівнем новизни	Радикальні, відносні, поліпшуючі, псевдоінновації
4.	За масштабами інновацій	Глобальні, транснаціональні, регіональні, місцеві
5.	За рівнем охоплення	Стратегічні, системні, локальні
6.	За характером охоплення ринку	Масові, вибіркові (диференційований маркетинг), концентровані, нішеві, індивідуальні
7.	За рівнем використання наукових знань	Ґрунтовані на: фундаментальних наукових знаннях; наукових дослідженнях прикладного характеру; реалізація наявних технічних знань; комбінація різних типів знань; перенесення відомої інновації на нову сферу діяльності; додаткові результати великих інноваційних програм; модернізація вже відомої технології.
8.	За положенням у структурі	На вході, на виході, в середині структури підприємства
9.	За результатами (за зв'язком з окремими сферами діяльності)	Економічні, технологічні, торгові, виробничі, соціальні, інформаційні
10.	За способом	Експериментальні, прямі
11.	За формою	Відкриття, винаходи, патенти Рационалізаторські пропозиції Товарні знаки, торгові марки, емблеми Нові документи, які описували технологічні, виробничі, управлінські процеси.
12.	За стадією життєвого циклу	Інновації, що реалізуються на стадії: стратегічного маркетингу; організаційно-технологічної підготовки діяльності; збуту (здійснення торговельної діяльності); додаткових сервісів.
13.	За рівнем економічного ефекту	Визначені нові сфери застосування (підвищення ефективності в більше ніж 10 разів); Використання нових принципів функціонування (підвищення ефективності в 2-10 разів); Створення нових конструктивних рішень (підвищення ефективності на 10-50%); Розрахунок і оптимізація параметрів (підвищення ефективності на 2-10%); Неефективні інновації, які не призвели до підвищення ефективності діяльності.
14.	За термінами корисного використання	20 і більше років, 10-15 років, 5-10 років, менше 5 років
15.	За відношенням до попереднього стану процесу	Заміняючі, відмінюючі, відкриваючі, ретро нововведення
16.	За джерелами планування	Центральні, локальні, спонтанні

інноваційних технологій та розробка на її основі комплексної інноваційної стратегії, реалізація якої направлена на застосування ресурсозберігаючих технологій та досягнення оптимального результату діяльності.

Авторська модель ефективного управління інноваційною діяльністю у торговельних мережах запропонована на рис. 1.

4. Напрямки традиційного та інноваційного розвитку торговельних мереж Львівської області

Сучасні великогабаритні торговельні мережі для розвитку своєї діяльності широко використовують традиційні та інноваційні методи розвитку своєї діяльності. Провівши дослідження загальних публічних джерел інформації, нами виділено основні організаційно-

економічні напрями та інструменти розвитку торговельних мереж Львівської області за період 2010-2011рр. Об'єктами дослідження виступили торговельні підприємства трьох груп: іноземні, всеукраїнські та регіональні. Предметом дослідження виступила інноваційна діяльність та основні організаційно-економічні напрями та інструменти розвитку торговельних мереж, структурні підрозділи, яких функціонують у Львівській області. Результати дослідження згруповані у табл. 2.

Виходячи із наведених даних ми бачимо, що для розвитку своєї діяльності всі торговельні мережі Львівської області використовують наступні традиційні методи розвитку: географічна експансія, мерчендайзинг, техніко-технологічне та програмно-інформаційне забезпечення, стандартизація бізнес процесів та програму лояльності до клієнтів.

Використання інструментів категорійного менеджменту та програми розвитку бренду компанії теж застосовуються у більшості великогабаритних торговельних мереж. Крім того, в умовах кризи окремі торговельні мережі застосовують і інші загальновідомі механізми розвитку своєї діяльності, такі як використання нових форматів діяльності, застосування акціонування, поглинання або злиття, диверсифікація, а також проводять організаційно-управлінські заходи по підвищенню професійного рівня персоналу (навчальний центр персоналу) та використовують додаткові розподільчі центри.

Торговельні мережі, які займають у рейтингу перші позиції, використовують також і інші інноваційні для вітчизняного ринку технології аутсорсинг, прайвेट лейбл (private label), містері шопер (mystery shopper), рефреймінг, бенч-маркінг. Виходячи з проведених досліджень, можемо зробити висновок про те, що позиції лідера за рівнем інноваційного потенціалу займають іноземні або ж всеукраїнські торговельні мережі, зокрема необхідно виділити торговельні мережі Сільпо та „METRO Cash & Carry”.

В умовах спаду у сфері торгівлі, на що безумовно має значний вплив і соціальний фактор, окремі торговельні мережі стикаються із фінансовими труднощами та значимим втратами капіталу, що зумовлює використання інших методів їх розвитку, зокрема торговельна мережа "Фаворит" для забезпечення системи ребрендингу та виходу із кризи у 2011 році використала схему злиття з торговельною мережею "Вопак", з подальшим франчайзингом їх торговельного бренду.

Необхідно зазначити, що в умовах регресії торговельної діяльності інноваційна конкуренція стимулює підвищення ефективності використання всіх видів ресурсів, удосконалення менеджменту і призводить до корінних трансформацій в економічному середовищі (виникнення нових ринків і галузей; розповсюдження прогресивних технологічних змін тощо). Перед торговельними мережами виникають нові завдання, пов'язані із постійною адаптацією до чинників кон'юнктури і прогнозуванням (або генерацією) можливих змін.

Інноваційні конкурентні переваги створюються на основі реалізації інновацій різного масштабу і часових орієнтирів, що стимулює всебічний

соціально-економічний розвиток торговельних мереж. Створення різних інноваційних переваг має відбуватися в межах реалізації стратегії підвищення інноваційної конкурентоспроможності торговельного підприємства.

Сучасні великогабаритні торгові системи є квінтесенцією досвіду безлічі роздрібних компаній, а ІТ-програми, які широко застосовуються у їх діяльності, є одним із засобів підвищення ефективності їх функціонування та одним із методів впровадження інноваційних заходів управлінського та організаційного типу.

Крім ІТ-програм, які забезпечують облік товару та регулюють процеси в товарному залі, інформаційна система роздрібною мережі припускає наявність модулів управління бухгалтерією, персоналом, розподільним складом, товарним обігом. Часто великі торговельні мережі йдуть по такому шляху: спочатку впроваджує спеціалізоване ІТ-рішення з управління роздрібним бізнесом, з яким потім інтегрує необхідні їй модулі. Зараз на ринку представлені системи для компаній різних розмірів і масштабів – від великих міжконтинентальних корпорацій до невеликих регіональних роздрібних мереж. З найвідоміших можна назвати рішення від таких ІТ-гігантів, як Microsoft, Oracle, SAP [3].

Прихід на ринки України іноземних компаній, які посідають вагоме місце у системі торговельних мереж, зі своєю культурою, засобами ведення бізнесу, менталітетом, зумовив імплементацію нових управлінських і операційних інновацій. У той же час на ринку активно розвивається і ще один підхід – це ERP-рішення (Enterprise Resource Planning – планування ресурсів підприємства). Доповненням ERP-систем, яке активно розвивається зараз у роздрібних мережах, є CRM-рішення (Customer Relationship Management – управління взаємовідносинами з клієнтами). Управління постачанням, яке є критично важливим для торговельної, а тим більше для роздрібною компанії, покладено на SCM-рішення (Supply Chain Management – управління ланцюжком постачань). Роздрібні компанії, які вийшли на певний рівень бізнесу впроваджують BIS-рішення (Business Intelligence Solution – рішення для вивчення бізнесу), які є могутніми інформаційно-аналітичними платформами [1, с. 55].

5. Інноваційні ризики впровадження нововведень у торговельних мережах

Інноваційна діяльність, порівняно з іншими видами діяльності, більшою мірою пов'язана з ризиком, оскільки повна гарантія позитивного результату практично відсутня. У результаті інноваційні проекти більш залежні від чинників невизначеності, які і є причиною виникнення ризиків. Класифікація інноваційних ризиків торговельних мереж нами запропонована у табл.3.

Управління ризиками на кожній стадії інноваційного проекту дасть змогу значно підвищити його результативність. Виявлені ризики на стадії НДДКР інноваційного проекту і особливості управління ними можуть бути використані у подальших наукових дослідженнях, метою яких буде формування загального методичного підходу до управління ризиками на всіх стадіях інноваційних проектів.

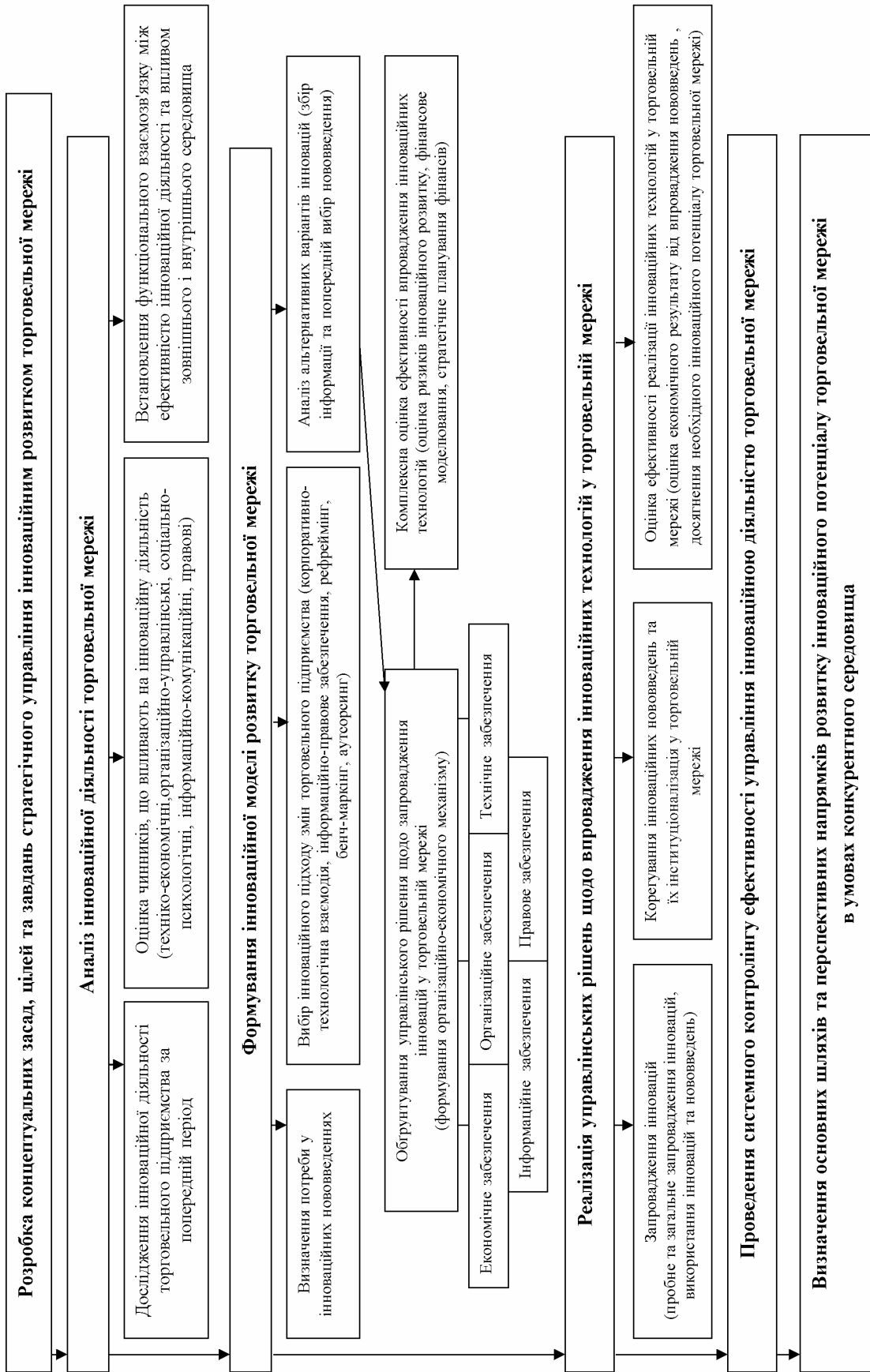


Рис. 1 Модель ефективного управління інноваційною діяльністю у торговельних мережах

Напрямки традиційного та інноваційного розвитку торговельних мереж Львівської області у 2010-2011 роках

№ п/п	Напрямки (інструменти) розвитку	Торговельні мережі											
		Сільпо	Арсен	„METRO Cash & Carry”	Ашан	Фуршет	Барвінок	Рукавичка ТОВ ВКФ "Львівхолд"	Волак	Наш край			
1.	Географічна експансія	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2.	Мерчендайзинг	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3.	Техніко-технологічне забезпечення та модернізація основних фондів	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
4.	Програмо-інформаційне забезпечення: автоматизація торгівлі та управління підприємством	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
5.	Стандартизація бізнес-процесів	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
6.	Категорійний менеджмент	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
7.	Програма лояльності для клієнтів	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
8.	Розвиток бренду компанії	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
9.	Нові формати діяльності	+	-	-	+	+	+	+	+	+	+	-	-
10.	Навчальний центр персоналу	+	-	-	+	+	+	+	+	+	+	-	-
11.	“Трайвет лейбл” або приватна торгова марка	+	-	-	-	+	+	+	+	+	+	-	-
12.	Аутсорсінг	+	-	-	-	+	+	+	+	+	+	-	-
13.	Акціонування підприємства	+	-	-	-	+	+	+	+	+	+	-	-
14.	Поглинання та злиття	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-
15.	Диверсифікація	+	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-
16.	“Містері шопер” – “гаємний покупець”	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
17.	Розподільний центр	+	+	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-
18.	Франчайзинг	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-
19.	Рефреймінг	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-
20.	Бенч-маркінг	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-

Класифікація інноваційних ризиків впровадження нововведень у торговельних мережах

№ п/п	Ознака класифікації	Вид інноваційного ризик	
		Зовнішні	Внутрішні
1.	За причинами виникнення	<p>Зовнішні ризики макросередовища (політичні, загальноекономічні, інфляційні, правові, соціально-демографічні, екологічні, криміногенні ризики)</p> <p>Зовнішні ризики мікросередовища (споживчий, конкурентний, кон'юнктурний, інвестиційний, постачальницький, посередницький, контактний, інші ризики пов'язані з регіональні особливості функціонування)</p> <p>Форс-мажорні зовнішні ризики</p>	<p>Ризики фінансового спрямування (ризик неплатоспроможності підприємства, ризик зниження фінансової стійкості підприємства, ризик фінансування проекту, процентний ризик)</p> <p>Функціональні ризики</p> <p>проектний (ризик учасників проекту, ризик нежиттєздатності проекту), будівельний, комерційний (ринковий), маркетинговий, структурно-операційний (торговельний), банківський</p> <p>Управлінські ризики (адміністративний та кадровий)</p> <p>Юридичні ризики</p> <p>Інші специфічні внутрішні ризики</p> <p>Форс-мажорні внутрішні ризики</p>
2.	Залежно від частоти повторення	Систематичні, несистематичні	
3	За часовим аспектом	Ретроспективні, поточні, перспективні	
4.	За рівнем дії	Низькі, помірні, повні	

З метою підвищення ефективності управління інноваційними ризиками великогабаритних торговельних мереж, необхідно провести наступні етапи економічної роботи:

- планування управління інноваційними ризиками;

- здійснити ідентифікацію ризиків (застосування системи "причини-наслідки" за допомогою методів групової роботи, а саме мозкового штурму, методу номінальної групи, методу Дельфі, експертний аналіз аналогічних проектів);

- якісний аналіз інноваційних ризиків з визначення вартісного еквівалента гіпотетичних наслідків можливої реалізації відмічених ризиків;

- комплексний кількісний аналіз інноваційних ризиків (статистичний метод, метод експертних оцінок, аналогій, критичних значень, "дерево рішень", аналіз сценаріїв, імітаційне моделювання);

- планування реагування на інноваційні ризики;

- моніторинг і контроль інноваційних ризиків.

6. Висновки

Таким чином, з метою побудови ефективної інноваційно-інформаційної економіки України актуальним є визначення точкових пріоритетів для реалізації інноваційних переваг та узгодження їх із фінансовими та інституціональними можливостями, що доцільно здійснювати в розрізі окремих сфер економіки України. Формування інноваційної стратегії роз-

витку великогабаритних торговельних мереж є одним із ключових напрямів виходу сфери торгівлі із кризи. Перспективами подальших досліджень є визначити комплекс організаційно-економічних заходів вдосконалення механізму управління торговельним підприємством на основі інноваційного підходу та інтегральна оцінка інноваційних ризиків діяльності великогабаритних торговельних мереж.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Возіянова Н. Ю. Оцінка ознак "нової економіки" і тенденції інноваційних процесів у внутрішній торгівлі України. / Н. Ю. Возіянова // Актуальні проблеми економіки. – 2008 – №11 – С. 53-61.

2. Гладкова О. В. Вплив інноваційно-інвестиційних процесів на фінансовий саморозвиток торговельного підприємства : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: 08.00.08 "Гроші, фінанси та кредит" // О. В. Гладкова. – Донецьк, 2010. – 21 с.

3. IT - інструмент для бізнесу, он стоить денег, но дает результат. [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://www.korusconsulting.ru>.

4. Кужилева О. В. Інноваційний потенціал торгової марки підприємства: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами" //

О. В. Кужилєва. – Донецьк: ДонНУЕТ ім. Туган-Барановського. – 2007. – 19 с.

5. Мазаракі А. Інновації як джерело стратегічних конкурентних переваг /А. Мазаракі, Т. Мельник // Вісник КНТЕУ. – 2010. – №2. – С. 5-17.

6. Максимів Б. М. Організаційно-економічні засади формування інноваційної стратегії розвитку підприємства в економіці України : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: 08.00.03 "Економіка та управління національним господар-

ством" // Б. М. Максимів – Львів: ЛНУ ім.І.Франка, 2010. – 26 с.

7. Молодоженя М. С. Критерії, що визначають результативність інноваційної діяльності підприємств торгівлі / М. С. Молодоженя // Вісник Чернівецького торгово-економічного інституту. – 2010. – №3. – С. 127–132.

8. Харук К. Б. Інноваційна стратегія розвитку торговельного підприємства / К. Б. Харук // Вісник НУ Львівська політехніка: Проблеми економіки та управління – 2009. – № 640. – С.421–425.

УДК 504:339.97

Лещенко К.

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

Анотація. Досліджено особливості екологізації глобального економічного простору та виявлено основні напрями гармонізації його соціально-господарської складової. За допомогою моделі Робертсона проаналізовано природу взаємин „природа-суспільство” за умов глобалізації. Ідентифіковано засадничі чинники екологізації економічного простору, як субсидіарний розподіл повноважень, наднаціональна координація масштабних екологічних проектів, контроль та моніторинг стану забруднення довкілля, вироблення спільної стратегії захисту оточуючого середовища.

Ключові слова: екологізація, рівень забруднення, екологічні ефекти економіки

Leshchenko K.

GREENING OF THE GLOBAL ECONOMIC ENVIRONMENT

Summary. The features of the greening of the global economic environment are investigated, and the main areas of harmonization of its socio-economic component are identified. With the Robertson model, the nature-society relationship under globalization is analyzed. Main determinants of greening on the global scale, as subsidiary competence-sharing, supranational coordination of the large-scale ecological projects, control and monitoring of pollution, elaboration of common strategy for environment protection, are identified.

Keywords: greening, level of pollution, environmental effects of economy

1. Вступ

У процесі швидкого переходу країн-лідерів до неоліберальної моделі розвитку проблема екологізації поступального економічного розвитку загострилася як ніколи, адже з одного боку, на перший план висувається необхідність максимізації прибутків для провідних гравців глобального ринку – ТНК та ТНБ, з другого, заподіяна шкода від їх експансіоністської діяльності постійно підштовхує уряди на цілий ряд радикальних заходів, що впливають на характер виробництва як у межах країн-лідерів так і в глобальній периферії.

Визначена вище методологічна суперечність підштовхує багатьох дослідників до доволі амбітних дій: спробувати визначити такі рамки взаємодії між суспільством та довкіллям, які б максимально чітко визначили характер та структуру існуючих, і, що, найголовніше, майбутніх позицій світової спільноти, адже, як показує досвід, економічна глобалізація доволі тісно пов'язана з екологічною політикою держав-лідерів, а відтак й з тими етапами цивілізаційного розвитку на якому вони перебувають. Отже, метою дослідження є наступне:

виявлення напрямів та характерних особливостей процесу екологізації глобального економічного розвитку в умовах посилення регіональних інтеграційних процесів.

Дослідження актуальних процесів глобалізації світового економічного простору присвячено чимало уваги з боку як вітчизняних (В.Геєць, Ю.Пахомов, А.Філіпенко), так і зарубіжних науковців (Г.Колодко, Я.Пітерз, Р.Робертсон, Т.Джепсен), в основних працях яких глибоко розкриті особливості гармонізації економічного розвитку з основними екологічними вимогами, що були сформовані країнами-лідерами. Водночас у сучасній соціально-економічній літературі бракує глибоких системних досліджень присвячених виокремленню основних ефектів екологізації та визначення фундаментальних напрямів екологічного розвитку суспільства в умовах посилення інтеграційних процесів чому й була присвячена запропонована стаття.

2. Цивілізаційна модернізація

Проблема охорони довкілля, яка загострилась у країнах-лідерах у 1960–1970-х рр. мала тоді два основні варіанти вирішення: посилення еколо-

гічних вимог щодо виробництва чи його перенесення в інші держави світу. Якщо за умов розвитку подій за першим сценарієм це призводило до зростання собівартості продукції, що випускається, а відтак й до зниження прибутків тих компаній, вплив від діяльності яких на довкілля був найбільш руйнівним, то за другим варіантом мав місце експорт капіталу в країни, що розвиваються, уряди яких у гонитві за інвестиціями та необхідністю створення нових робочих місць були більш поблажливими щодо тієї шкоди, яка була б заподіяна провідними ТНК природному середовищу держав третього світу.

Наступний період 1980—початку 1990-х років переконливо довів, що від таких переміщень втрачали всі. Країни, що розвиваються, нерідко перетворювались у регіони екологічного лиха, адже саме вони ставали „смітниками” глобального капіталізму, натомість у постіндустріальних державах мало місце не менш негативне явище – поступове скорочення робочих місць (насамперед у виробничій сфері), а розрахунки урядів виключно на становлення креативної економіки, яка активно тоді розвивалася, під час чисельних фінансових криз оберталися для них суттєвими провалами у внутрішній економічній політиці. Ось чому, активне дослідження глобалізаційних процесів, що мало місце у 1990-х рр. дозволило чітко ідентифікувати цивілізаційну складову екологізації світового економічного простору.

Доволі вдालу, на нашу думку, спробу розмежувати (на понятійному рівні) процеси гомогенізації та диверсифікації глобальної економіки зробив британський науковець Ян Н. Пітерзе (табл. 1). Автор глибоко переконаний, що наявною світовою тенденцією є гібридизація планетарного економічного розвитку внаслідок взаємного проникнення культур (їх синхронізації), „стандартизованого” ставлення до довкілля, формуванню так званої панкультурної гегемонії, яка виступає певним міксом взаємодії цивілізацій, а відтак й формування культурного плюралізму.

Таблиця 1

Лексикологія глобалізації-як-гомогенізації та глобалізації-як-гібридизації за Я.Н. Пітере

Глобалізація/ гомогенізація	Глобалізація/ диверсифікація
Культурний імперіалізм	Культурна планетаризація
Культурна залежність	Культурна взаємозалежність
Культурна гегемонія	Культурне взаємопроникнення
Автономія	Синкретизм, синтез, гібридність
Модернізація	Модернізація
Вестернізація	Глобальна мішанина
Культурна синхронізація	Креологізація, схрещення
Світова цивілізація	Глобальна ойкумена

Джерело: [1, с. 97]

З огляду на це можна спрогнозувати, що найважливішими складовими взаємодії людини та довкілля у першій чверті ХХІ ст. (ноосферного, керуючись моделлю В.Вернадського масштабу) будуть такі:

- обмеження можливостей для вивозу в країни „третього світу” токсичних відходів або ж концентрації в них шкідливого виробництва;
- міжнародна кооперація науковців та бізнесу щодо створення ефективного обладнання щодо утилізації відходів та екологічно безпечного виробництва, що має замкнений цикл;
- створення єдиних міжнародних стандартів екологічної безпеки. Їх імплементація є обов’язковою для всіх держав світу;
- ратифікація Кіотського протоколу має бути повною, адже держави, які до нього не приєдналися чи не можуть погодити норми шкідливих викидів в атмосферне повітря та пов’язаний з цим продаж квот, знаходитимуться в нерівних (привілейованих) умовах з тими, що взяли на себе „обтяжливі”, на думку національного бізнесу, зобов’язання;
- активний міжнародний екологічний моніторинг та контроль за викидами, а також розроблення наднаціональних моделей системного аналізу стану довкілля;
- запровадження спільних інституційних заходів щодо покарання компаній, наднормоване забруднення довкілля з боку яких завдало шкоди людям;
- формування екологічної культури серед населення, основою чого є обов’язкове ув’язування технологічного прогресу з покращенням стану довкілля;
- стимулювання розвитку екологічно чистого бізнесу та підприємництва у сфері високих технологій, що орієнтовані на захист довкілля.

3. Модель глобалізації Робертсона

Наведений вище формат взаємин „природа-суспільство”, на нашу думку, має бути уточнений ще й конкретно-діяльними підходами, методична основа яких була свого часу закладена Р.Робертсоном (рис. 1).

На наведений схемі її верхня частина означає взаємодію між державами щодо екологічної безпеки, яка в умовах глобалізації відтепер вже немає кордонів і має планетарний характер. Природно, що процеси диверсифікації співробітництва між ними неодмінно призведуть до так званої глобальної дифузії, яка за Р.Робертсоном утворюватиме глобальне поле високої взаємодії країн і бізнесу, головним чинником чого буде взаємне інвестування господарської діяльності.

Доволі важливим елементами моделі є національні суспільства, які напряду взаємодіють з індивідами, що й відображає той рівень національної екологічної культури, який є визначальним для формування реальної політики (Realpolitik) екологічного та економічного розвитку.

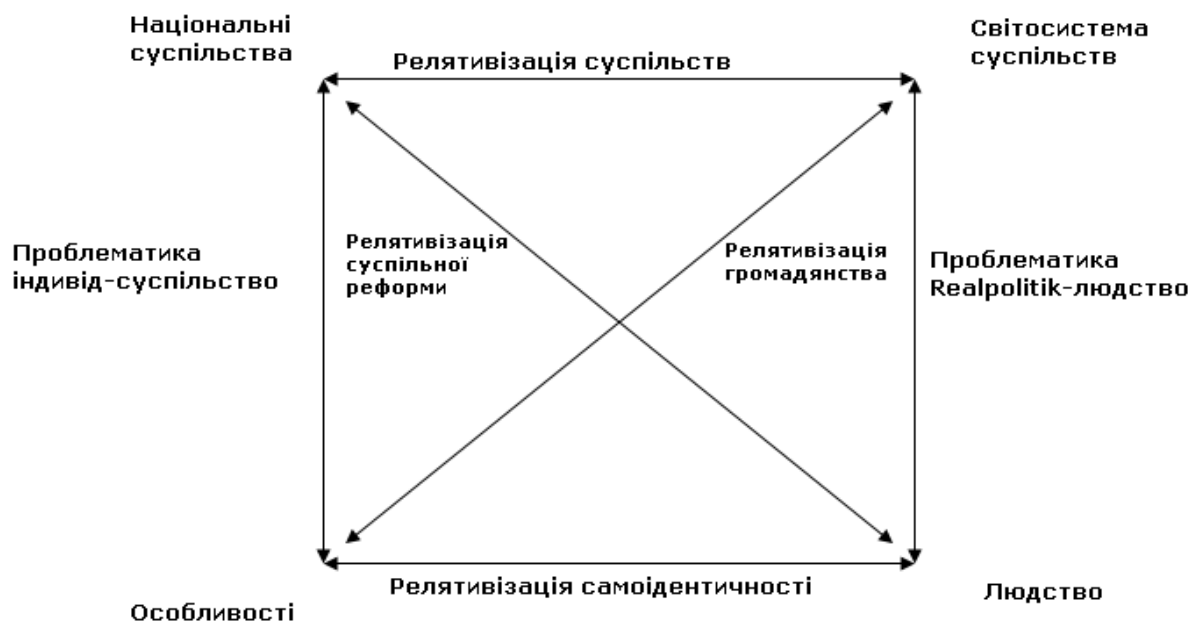


Рис. 1. Модель глобалізації Р. Робертсона

Джерело: [6, р. 53]

Перетинання прямих: „світосистема суспільств”–„особистість” та „людство”–„національні суспільства” відображає планетарний процес глибокої дифузії культур, економік та екологічних стандартів, відповідна комбінація яких може утворити модель глобальної політики захисту довкілля майбутнього. Тим не менше, описані вище підходи потребують широкомасштабного узгодження та поступової конвергенції мислення людей різних національностей, великих організаційних зусиль та застосування спільних економічних та екологічних заходів. З цього випливає, що на будь-якому етапі досягнення компромісів між державами світу, завжди одна з них буде вигравати більше, а друга – менше чи, взагалі, програватиме. При цьому екологічні витрати з метою їх повної ідентифікації, мають бути віднесені до соціальних витрат, адже в їх основі закладається „фінансова турбота” про здоров’я та благополуччя населення. Найкраще таку ситуацію вдалося проаналізувати данському досліднику Тіму Джепсену (Jerpesen Tim), який запропонував визначити гармонізований та не гармонізований (індивідуальний) рівень забруднення, провівши теоретичне порівняння витрат двох країн, скерованих на поліпшення стану довкілля, яку автор традиційно ув’язував, як відмічалось раніше, з соціальними витратами (рис.2).

Прямі MCD_1 та MCD_2 характеризують ті граничні соціальні витрати, які погоджується понести кожна з двох країн що аналізуються. Водночас граничні витрати, що відшкодовуються на боротьбу (у автора) чи на ліквідацію соціальних збитків (на нашу думку) є різними, що доволі показово демонструє ця схема. Перетинання відповідних ліній MCD_2 і MAC_2 та MCD_1 і MAC_1 й утворюють відповідні обсяги забруднення, які за існуючою зараз

методикою ідентифікації можуть бути оцінені як в об’єктивних даних (тис. тонн CO_2 приміром) так і в суб’єктивних (бальна чи дослідницька оцінка стану довкілля проведена експертами за розробленими авторитетними науковцями критеріями).

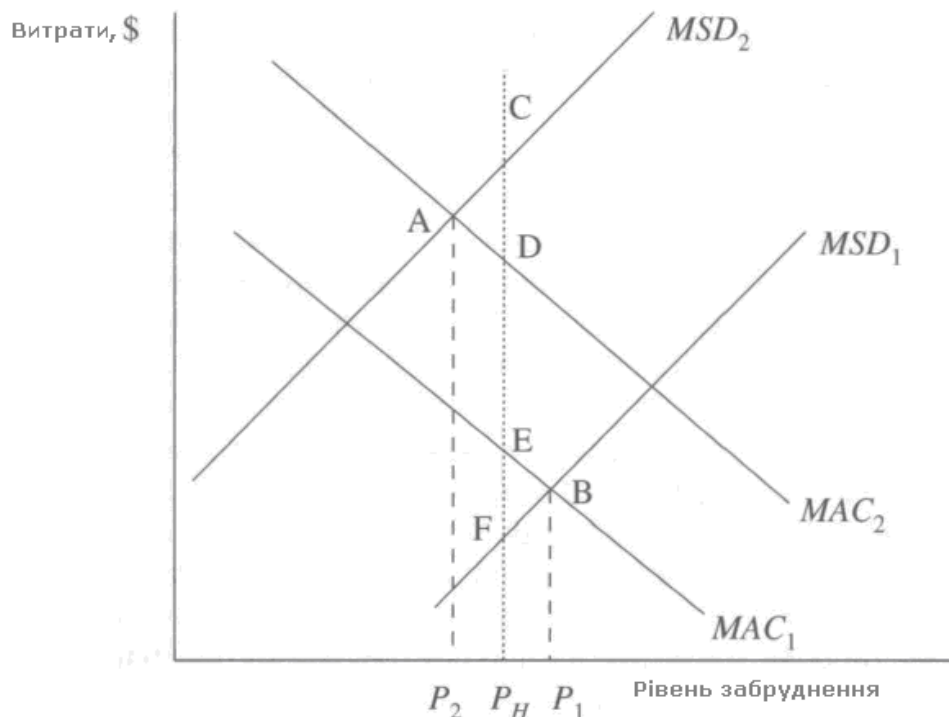
Таким чином можуть бути отримані дві оцінки рівня P_2 та P_1 , що характеризують точки оптимального (погодженого) забруднення. Якщо ж це спроектувати на вертикальну вісь (Джепсен чомусь цього не зробив) то ми отримаємо зовсім іншу картину. Країна 1 витрачає менше коштів на охорону довкілля ніж країна 2, проте обидві вони не задоволені результатами своєї діяльності, перша з них – через недостатнє фінансування, друга – через неефективне його використання. P_n – як раз міг би гармонізувати ці витрати через міжнародну кооперацію двох цих держав. Відтак спільні витрати при цьому дещо зросли б і досягли рівня P_nC , проте й вони були б меншими за сумарні витрати двох країн. На схемі $P_2A + BP_1 > P_nC$. Тобто сепаративний рівень забруднення двох сусідніх держав є вищим ніж той, що може дати ефект міжнародної кооперації, яка у багатьох випадках залежить від тієї економічної моделі, яку уряди обрали для себе як домінуючу.

4. Моделі країн в умовах глобалізації

Поглиблення нерівномірності розвитку в умовах глобалізації світової економіки є закономірним наслідком переходу більшості країн-лідерів до неоліберальної моделі розвитку. Водночас аналіз сучасних досліджень яскраво свідчить про те, що доцільність такого переходу, а також потенційна можливість небажаної трансформації соціального та екологічного комплексу в процесі системних змін у них є доволі дискусійною як серед економістів так і серед екологів, адже незрозумілим є те,

що ж саме це дасть народам цих держав упродовж наступних 5-10 років, тобто як можна ідентифікувати вигравш внаслідок подібних зрушень і чи не спровокує з часом це нову економічну кризу, наслідки якої будуть важко прогнозованими.

змусить ТНК та ТНБ відмовитись від тих фінансових переваг, які вони мають. Натомість недофінансування екологічних проектів може стати, з огляду на дефіцит бюджету, звичайною практикою.



- P_1 точка оптимального рівня забруднення для країни 1
- P_2 точка оптимального рівня забруднення для країни 2
- P_H – гармонізований рівень забруднення для обох країн
- MSD_1 – граничні соціальні витрати для країни 1
- MSD_2 – граничні соціальні витрати для країни 2
- MAC_1 – граничні витрати на боротьбу з соціальними витратами для країни 1
- MAC_2 – граничні витрати на боротьбу з соціальними витратами для країни 2

Рис. 2. Оптимальний гармонізований та сепаратний рівень забруднення

Джерело: [5, р.3]

З цим погоджується також відомий польський економіст Г.Колодко, який визначаючи інституційну роль неолібералізму як основного джерела світової кризи тим не менше зазначає: „В інституційному аспекті неолібералізм зробив державу та її регулюючу практику публічним ворогом номер один. Маніпулюючи (слід визнати, що блискуче) громадською думкою через ЗМІ та на превеликий жаль, через частину наукової спільноти, насамперед економістів, ліберали нав’язують концепцію „малої” (читай – слабкої) держави і мінімізації її впливу на спонтанні ринкові процеси, хоча сама держава є, поряд з ринком, суперінститутом сучасного господарства”. І далі: „Інституціональний інтервенціоналізм є неминучим для сучасного капіталізму, чого неолібералізм не визнає в силу проголошених цінностей, насамперед через піклування про певні групові інтереси” [3, с. 61–62]. Неважко зрозуміти, що через посилення неоліберальних тенденцій у світовій економіці неминучим є скорочення асигнувань на захист довкілля, адже подібного роду витрати зменшують рівень прибутковості компаній, а, як відомо, навіть загроза дефолту не

Природно, що критика неолібералізму у багатьох випадках є обґрунтованою, втім при цьому виникає цілком зрозуміле питання про те, якою ж має бути екологічна політика та як вона повинна гармонізуватися з розширеним відтворенням. Традиційно, що під час економічної кризи у тому числі фінансової, стають доволі популярними й інші погляди на процес екологізації економічного розвитку та відповідне посилення державного регулювання, яке найповніше уособлює в собі неокейнсіанська теорія. Погляди апологетів цієї методології зводяться до провідної ролі держави у формуванні виваженої та економічно обґрунтованої соціальної моделі, основною складовою якої є екологічна політика, котру як і багато років тому неодмінно пов’язують з соціалізацією інвестицій, моделі, яка була свого часу запропонована Д. Кейнсом [7, р.11], згідно з якою має бути встановлено „публічно-приватне партнерство” щодо найбільш дискутивних сфер взаємодії: пенсійного забезпечення, державних інвестицій, зайнятості, податкової системи та охорони довкілля. Слід зазначити, що „пізній Кейнс” (маються на увазі також погляди його

прихильників у повоєнний час) мав більш ліберальний світогляд ніж тоді, коли прогнозував свої реформи для економіки США. Відтак державний контроль та державне регулювання у неокейнсіанців вже наприкінці ХХ ст. – на початку ХХІ ст. було замінено „партнерством”, в якому вже не декларувалися антагоністичні відносини між капіталом та урядом, а, навпаки, всіх закликали до співробітництва та взаємопорозуміння. З цих позицій екологізація економічного розвитку почала сприйматись як цілеспрямований процес взаємодії (поступок, компромісів, узгоджень) в суспільстві, що зорієнтований на досягнення гармонійних відносин у трикутнику: людина-бізнес-суспільство.

Втім навіть за умов високої консолідації спільних інтересів щодо екологічного розвитку завжди виникало чимало суперечностей як теоретичного, так і прикладного характеру, найважливішими з яких, на думку А.Заброджіа, є суть регулятивної філософії, яку можна закласти в основу наднаціональної політики того чи іншого інтеграційного угруповання. На думку автора вона може бути зведена як до суворої контрольно-командної моделі так і до більш гнучкої ринково та інформаційно орієнтованої [2, с. 456]. Додатковим стримуючим моментом може вважатися, приміром в ЄС, дотримання принципу субсидіарності, а відтак й відповідним розподілом існуючих на цей час повноважень між інституціями Спільноти. За умов входження в економічний союз держав з різними моделями розвитку, конфлікти у розумінні екологізації спільного економічного простору стають хоча й прогнозованими тим не менше доволі суперечливими. Сферою компромісів при цьому можуть бути дії урядів щодо реформування свої економічної моделі та пристосування її до певних гіпотетичних моделей розвитку вищого порядку, натомість сам процес такої адаптації буде мати назву „системна конвергенція”. Саме за таких обставин екологізації слід розуміти як мегарегіональне посилення запобіжних регулятивних природоохоронних заходів, скерованих на гармонізацію соціально-економічного розвитку інтеграційного угруповання.

Своєрідним наслідком багатьох економічних криз є стрімке продукування нових теорій, кожна з яких потребує методологічного пояснення суті та причин стагнації економіки і, як результат, визначення шляхів подолання соціальних асиметрій у суспільстві, які продукуються в ньому щорічно через суттєві ускладнення глобальних поліструктурних процесів. Тож зрозумілою стає проба австралійського науковця Ф.О'Хари [4, с. 56–57], щодо аналізу різних точок зору, пануючих на цей час, підходів до розвитку економіки, яку автор звів до шести основних:

- *марксистського*, в межах якого, на його думку, має розвиватися довіра між корпораціями та інститутами, що є відповідальними за соціальні відносини (така ідея щодо екологізації все одно буде зведена до подальшої інституалізації та розвитку партнерських взаємин);

- *соціоекономічного*, представники якого зосередилися на формуванні довіри, етики та людської гідності у суспільстві і бізнесі (цей напрям можна охарактеризувати як психолого-педагогічний, адже багато що при цьому зводиться до моральної сфери, приміром до виховання громадянина);

- *феміністичного*, прихильники якого обстоюють ідею розширення допомоги, що посилює довіру, укріплює родинні та позародинні стосунки (такий підхід активно сприяє розвитку дбайливого ставлення до природи, а також підвищення екологічної грамотності серед населення);

- *посткейнсіанського*, в основі чого лежить політика регулювання доходів з метою посилення довіри між соціальними класами, пом'якшення конфліктів та підвищення ефективності (у даному випадку визначальне значення має те, на що саме витрачаються податки громадян та наскільки ефективною є політика екологічного захисту);

- *радикально-економічного*, а основі якого лежить розуміння того, що усі конфлікти (у тому числі в екологічній та економічній сферах) можуть бути вирішені через досягнення численних домовленостей як між соціальними групами в межах певної держави так і між країнами (мова може йти про компроміси, що стають можливим завдяки діям урядів, бізнесу та громадянського суспільства; ця ідея є панівною в Європейському Союзі);

- *неортодоксального*, а основі якого лежить принцип кругової та кумулятивної причинності, що дозволяє пов'язати в єдине ціле людський, соціальний, асоціальний, культурний, фінансовий капітал, а також капітал здоров'я (екологічна складова при цьому не виокремлюється, проте вона міститься у всіх видах капіталу навіть в асоціальному, в якому домінуючими ознаками є упередження та дискримінація).

Аналіз наведених вище підходів дозволяє визначити, що екологізація економічного простору являє собою конвергентний процес гармонізації механізмів та інструментів регулювання системного розвитку інтеграційного угруповання з метою зменшення навантаження від господарської діяльності на довкілля та досягнення прямих (підвищення прибутків компаній, що займаються екологічним бізнесом) та опосередкованих ефектів (здоров'я нації, гармонізація стосунків у суспільстві, добробут тощо).

Основними складовими екологізації економічного простору мають вже найближчим часом стати наступні:

1. Субсидіарний розподіл повноважень та зумовлена цим централізація та децентралізація регулювання природоохоронних заходів.

2. Наднаціональна координація масштабних екологічних проектів.

3. Контроль та моніторинг стану забруднення довкілля.

4. Взаємодія та співробітництво національних урядів.

5. Вироблення спільної стратегії захисту оточуючого середовища.

Висновки

Проведене дослідження дозволяє зробити щонайменше три важливих висновки:

1. Неосферною моделлю взаємодії людини та довкілля у першій чверті XXI ст. мають стати наступні: обмеження можливостей щодо вивезення токсичних відходів у країни „третього світу”, запровадження спільних інституційних заходів щодо покарання компаній, діяльність яких завдає шкоди довкіллю, створення єдиних міжнародних стандартів екологічної безпеки, розвиток міжнародної кооперації щодо створення ефективного обладнання та утилізації відходів, активний міжнародний екологічний моніторинг.

2. Екологізація економічного простору є конвергентним процесом гармонізації механізмів та інструментів регулювання системного розвитку інтеграційного угруповання з метою зменшення навантаження від господарської діяльності на довкілля та досягнення прямих та опосередкованих ефектів (підвищення прибутків компаній, що спеціалізуються на розробці екологічних технологій, гармонізація стосунків у суспільстві, підвищення добробуту тощо).

3. Основними напрямками подальшої екологізації простору мають стати: субсидіарний розподіл повноважень у суспільстві та зумовлена цим централізація та децентралізація регулювання природоохоронних заходів, наднаціональна коорди-

нація масштабних екологічних проєктів, контроль та моніторинг стану забруднення довкілля, взаємодія та співробітництво національних урядів, вироблення спільної стратегії захисту оточуючого середовища тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Глобальні модерності / [за ред. М. Фезерстоуна, С. Лета, Р. Робертсона] ; [пер. з англ.]. – К.: Ніка, 2008.
2. Заброджіа А. Політика в галузі охорони довкілля / А. Заброджіа // Творення політики в Європейському Союзі/ за ред. В. та Г. Волесів. – К.: Основи, 2004. – 456 с.
3. Колодко Г. Неолиберализм и мировой экономической кризис / Г. Колодко // Вопросы экономики. – 2010. – № 3. – С. 61–62.
4. О'Хара Ф. Современные принципы неортодоксальной политической экономики / Ф. О'Хара // Вопросы экономики. – 2009. – № 12. – С. 56–57.
5. Jeppesen, T. Environmental Regulation in a Federal System. Framing Environmental Policy in the European Union. – Cheltenham, 2002. – P. 3.
6. Robertson, R. Globalization. Social Theory and Global Culture. – London: Sage, 1992.
7. Skidelsky, R. The relevance of Keynes // Cambridge Journal of Economics. – 2011. – No. 35.

УДК:336.71

Футало Т. В.

БАНКІВСЬКЕ ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Анотація. Розглядаються проблеми банківського іпотечного кредитування України, здійснено порівняльний аналіз іпотечного кредитування з іншими зарубіжними країнами. Запропоновано іпотечні механізми у сфері житлового кредитування.

Ключові слова: банківське іпотечне кредитування, банківські кризи, іпотечні механізми у сфері житлового кредитування

Futalo T.

BANKING MORTGAGE CREDITING: STATUS AND PERSPECTIVES

Summary. The article discusses the problems of banking mortgage crediting in Ukraine, a comparative analysis of mortgage crediting with other foreign countries is conducted. The mortgage arrangements in residential crediting are proposed

Keywords: bank mortgage crediting, banking crisis, mortgage arrangements in residential crediting

1. Вступ

Банківські кризи мають свої специфічні особливості. Так, по-перше, на відміну від циклічних економічних криз, зумовлених безпосередньо специфічними особливостями відтворення промислового капіталу, банківські кризи не мають циклічного характеру. Відображаючи продовження процесу виробництва у сфері обігу і, з огляду на це,

будучи пов'язаними з відтворенням промислового капіталу, вони, на відміну від циклічних криз, великою мірою пов'язані з психологією суб'єктів фінансового ринку (довіра чи недовіра до уряду, центрального і комерційних банків). По-друге, істотне значення для виникнення й перебігу банківських криз мають недоліки в управлінні діяльністю банків і банківських холдингів з боку не

тільки банківських менеджерів, але й державних структур, які регулюють банківську діяльність, а також центральних банків [1]. При цьому основоположною моделлю банківської кризи внаслідок виникнення проблем з ліквідністю у окремого комерційного банку є модель Даймонда-Дібвіга, на різних модифікаціях якої будуються подальші розробки моделей „банківської паніки” (bank panics) і „набігу на банки” (bank runs). Вона викладає класичну послідовність розгортання кризи внаслідок недостатнього покриття вартості зобов'язань банку вартістю його активів [1].

Метою статті є аналіз банківського іпотечного кредитування в Україні, дослідження існуючих моделей зарубіжних моделей кредитування житла та вибір найбільш придатних шляхів розвитку банківського іпотечного кредитування у державі.

2. Огляд літературних джерел

Окремими аспектами розвитку іпотеки та іпотечного ринку в Україні займаються такі вчені, як О.Свтух, І. Лютий, В.Кравченко, К.Паливода, І.Януль, О.Тригуб, О. Любунь, Н.Версаль, О. Кіреєв, З.Васильченко, І. Довдієнко, В. Лагунін.

Зазначені проблеми досліджуються вченими США, Франції, Великобританії, Німеччини та ін. країн, зокрема Фредеріком С. Мишкіним, Роджером Л. Міллером, Девідом Д. Ван Хузом, Дж. Фрідманом, Н. Ордуєєм тощо.

Іпотечна криза в США дуже серйозно вдарилася по житловому будівництву, а також по банківській системі, фінансовому та фондовому ринках країни.

На думку провідних економістів, першопрчиною рецесії виявилось порушення співвідношення повноцінних грошей і „квазігрошей” у структурі глобальної ліквідності на користь останніх, що призвело до нестачі ліквідності коштів у банківській системі [4].

Незважаючи на те, що кілька років тому українські експерти не прогнозували стагнацію українського іпотечного ринку через кризу ринку іпотечного кредитування США, мовляв, і обсяги іпотечного кредитування в Україні не такі значні, і ринок іпотечного кредитування в Україні розвивається за європейською моделлю (а отже немає неконтрольованого переплетіння із фондовим ринком). Але як ми бачимо, хвиля світової кризи не оминула Україну, і сектор іпотечного кредитування не став виключенням.

Сучасна банківська криза в Україні, що є складовою загальної фінансово-економічної кризи, зумовлена негативним впливом як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Так, на розвиток кризових явищ у вітчизняній банківській системі, зокрема, вплинула недосконалість внутрішня макроекономічна і зовнішньоекономічна політика, що супроводжується економічним спадом і високим інфляційним тиском на економіку; існування розривів між зростанням кредитів і ВВП, активами і зобов'язаннями за обсягами, строками і валютами; істотна залежність банків від зовнішніх запозичень на фоні світової кризи ліквідності; банківська паніка, викликана

недовірою вкладників до банківських установ, що супроводжувалась масовим вилученням коштів з рахунків та згортанням міжбанківського кредитування; стрімка девальвація національної валюти і зростання спекулятивних операцій банків на валютному ринку.

3. Аналіз банківського іпотечного кредитування

Іпотечні механізми у сфері житлового кредитування на сьогодні в Україні представлені: програмами з кредитування будівництва житла та кредитування громадян, які інвестують кошти у будівництво житла на умовах пайової участі або придбають готове житло на первинному та вторинному ринках, що реалізується комерційними банками; програмами, що реалізуються ХК „Київ-міськбуд” та АКБ „Аркада”; державними програмами довгострокового житлового кредитування певних категорій громадян на основі бюджетних коштів (так звані «псевдоіпотечні» програми) [7].

Аналізуючи роль держави у забезпеченні населення житлом, можна зробити висновок, що в роки незалежності України вона суттєво знизилась. Нині із залученням бюджетних коштів реалізується низка програм, спрямованих на вирішення житлової проблеми окремих категорій громадян – молоді, державних службовців, військовослужбовців, осіб рядового і начальницького складу органів внутрішніх справ, кримінально-виконавчої системи, службових осіб митних органів та членів їх сімей, сільських жителів та переселенців у сільську місцевість та інших. За своїм змістом такі програми базуються на іпотечних схемах, адже заставою виступає житло, що придбається або будується за рахунок іпотечного кредиту, проте проценти за таким кредитом частково або повністю погашаються за рахунок бюджетних коштів. Кожна з таких програм передбачає різні механізми кредитування, що, власне, зумовлює й різну ефективність їх реалізації. Аналіз подібних схем підтримки окремих категорій населення щодо вирішення житлових проблем приводить до висновку, що всі вони є малоєфективними, хоча й дозволяють певній групі громадян поліпшити свої житлові умови. Зрештою, в умовах дефіцитності бюджетних ресурсів сподіватися на більшу дієвість так званих «псевдо іпотечних» схем іпотечного житлового кредитування марно. Основна маса іпотечних програм реалізується у м. Києві та столичній області.

Проаналізувавши дані з початку 2008 року, ми робимо висновки, що економічна нестабільність у країні, приправлена високими темпами інфляції, тривалі кризові явища на світових фінансових ринках та коливання курсу долара, зміни до банківського законодавства, спрямовані на подолання зростаючих кредитних ризиків та розривів ліквідності, негативно вплинули на іпотечний бізнес банків.

Згадуючи 2008 рік, коли близько 90 банків в Україні видавали кредити на нерухомість, стає зрозуміло, що теперішні 5-10 – це надзвичайно мало. Про доступність кредитів для населення зараз і мови бути не може. Посилилися умови, процентні ставки. Ринок нерухомості протягом 2009 року завмер, більшість банків згорнули іпотечні програми.

У зв'язку з різкими змінами курсу гривні відносно доллара, зросла частка проблемних валютних кредитів. На початок 2010 року частка проблемних валютних позик, виданих населенню, перевищила 78% всього кредитного портфеля українських банків. Зміни курсу долара в кризовий період ілюструє рис.1.

бачимо з рис.3, обсяги іпотечної заборгованості зростали стрімкими темпами протягом 2009 року.

Процентні ставки по іпотечних позиках для більшості населення залишаються непідйомними: 24-30% річних проти 14-16% на початку 2008 року, також зросла сума першого внеску, що ілюструє рис.4.

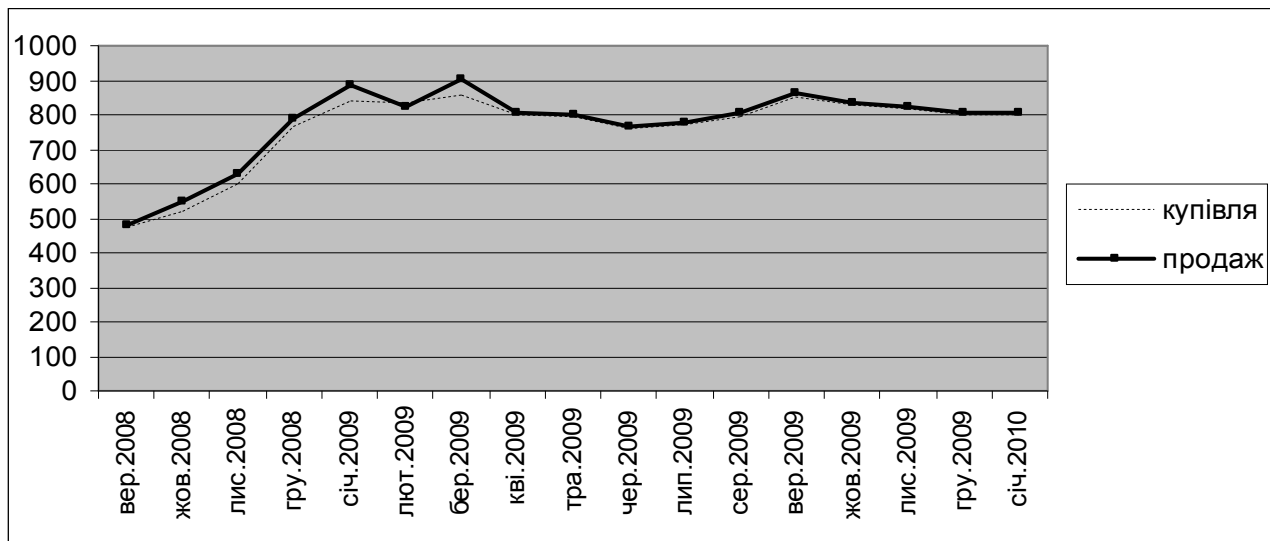


Рис. 1. Динаміка готівкового курсу гривні, за 100 USD

Джерело: [7]

Однак, валютна складова в банківському портфелі істотно не змінилася, навіть незважаючи на конвертацію частини кредитів в гривню, у 2009 році частка валютних позик становила приблизно 78% (рис.2).

На сьогодні кредитуванням для купівлі житла на вторинному ринку нерухомості займаються лише 13 фінансових установ (рис.5):

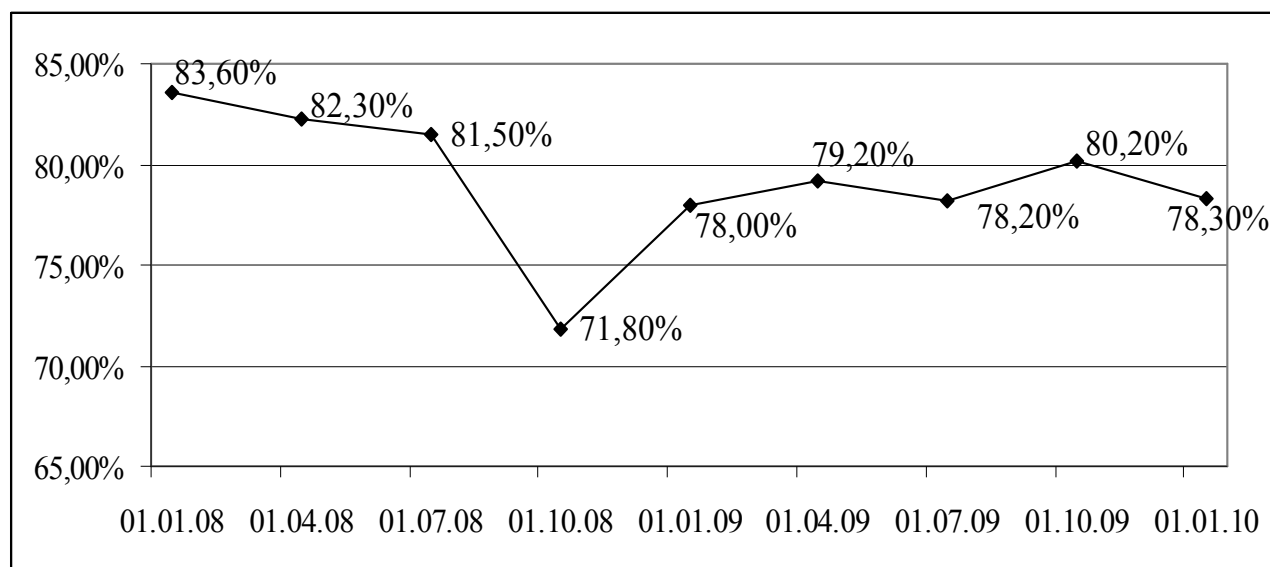


Рис. 2. Частка іпотечних кредитів в іноземній валюті, 2008-2010 рр.

Джерело: [8]

Домінуюче становище кредитів в іноземній валюті зумовлене заощадженнями населення в іноземній валюті, нижчими процентними ставками іпотечних кредитів в іноземній валюті, тривалими побоюваннями інфляції з боку позичальників. Як

Програми, пропонувані позичальникам іпотечних кредитів, на сьогодні наступні (табл.1):

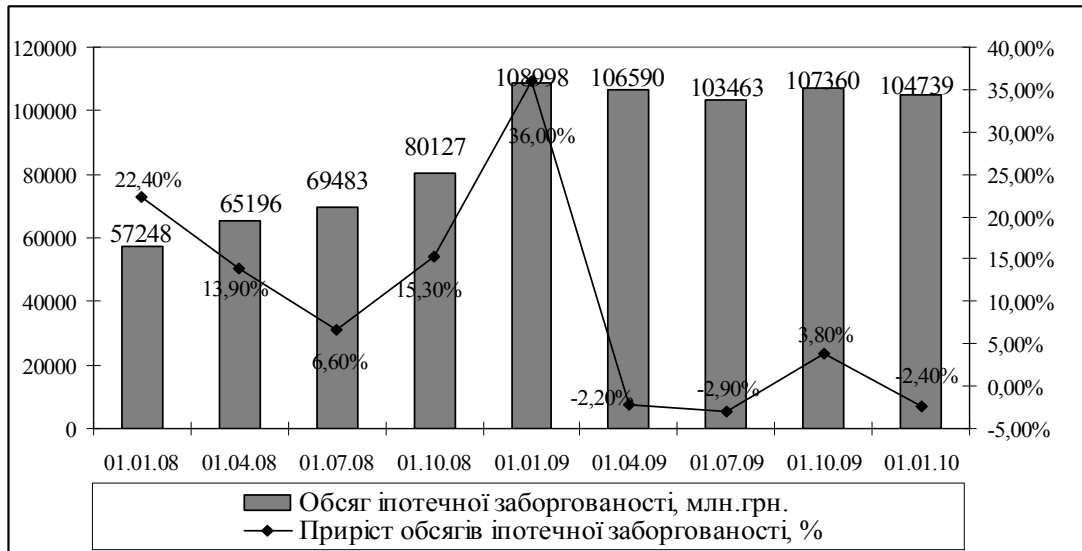


Рис.3. Приріст та обсяги заборгованості за іпотечними кредитами, 2008-2009 рр.
Джерело: [9]

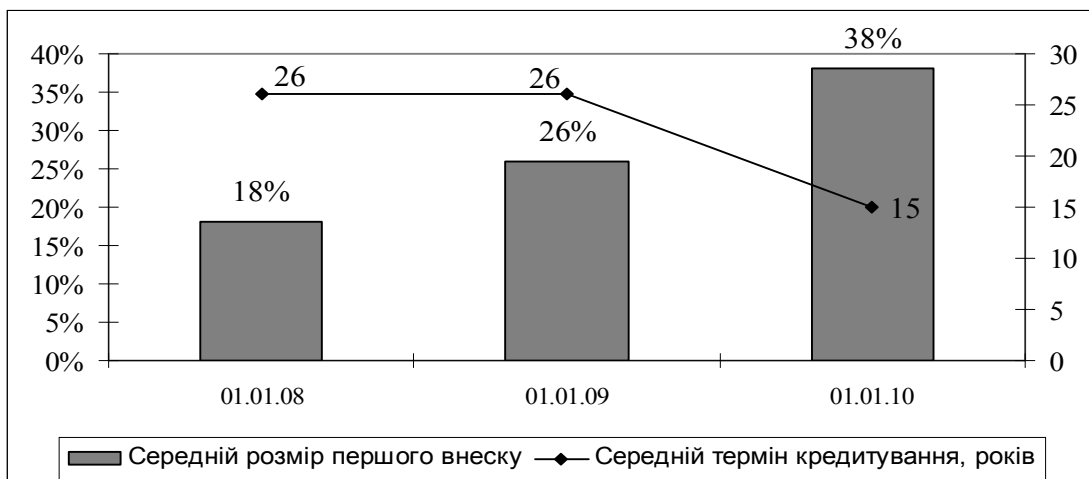


Рис. 4. Зміни середнього розміру першого внеску та терміну кредитування
Джерело: [8; 9]

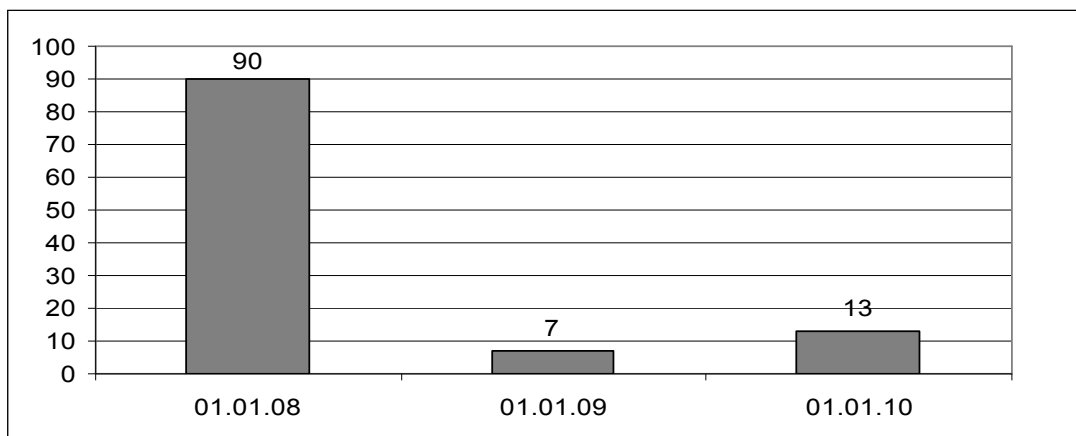


Рис. 5. Кількість банків, що видають іпотечні кредити, 2008-2010 рр.
Джерело: [9]

Іпотечні програми станом на січень 2010 р. у розрізі банківських установ*

Назва банку	Мінімальна відсоткова ставка у гривнях, %	Термін, років	% першого внеску	Одноразова комісія	Щомісячна комісія
БТА Банк	16,5%	4	50%	2%	Відсутня
Київська Русь	18%	5	40%	1,5%	Відсутня
Кредитпромбанк	20%	30	25%	1%	Відсутня
Кредобанк	28%	20	30%	1,5%	Відсутня
Піреус Банк	23,5%	20	50%	2%	Відсутня
Універсал Банк	25,95%	20	30%	1,5%	Відсутня
БМ Банк	26%	10	50%	1%	Відсутня
Брокбізнесбанк	26%	2	40%	1%	Відсутня
Індекс Банк	26%	10	50%	1%	Відсутня
Фольксбанк	21,99%	15	40%	1,99%	Відсутня
Форум	28,5%	25	15%	2%	Відсутня
Укрсоцбанк	30,16%	20	40%	0,99%	Відсутня
Приватбанк	20,04%	20	30%	3%	Відсутня

*Джерело: складено автором на основі даних, розміщених на офіційних сайтах банків

Первинний ринок житла на сьогодні кредитують 5 фінансових установ: Кредитпромбанк, Київська Русь, БТА-Банк, Universal Bank, Piraeus Bank. При цьому 3 банка пропонують кредити на купівлю квартир тільки у конкретних об'єктах в Києві та у примісті, які наразі будуються, а також ще 2 фінансові установи не мають обмежень по об'єктам кредитування на первинному ринку нерухомості.

У лютому 2009 року НБУ видав Постанову №49 „Про окремі питання діяльності банків”, тим самим дозволивши банкам реструктуризацію кредитів на свій розсуд. Шляхи реструктуризації кредитів, які використовують банківські установи наступні:

- зміна валюти кредиту;
- зміна схеми погашення;

- пролонгація кредитного договору;
- відстрочення сплати тіла кредиту.

Однак лише 5% кредитів було реструктуризовано станом на кінець 2009 року [7]. Серед причин слід виділити великий обсяг заяв, а також звернути увагу на той факт, що велика кількість українців була звільнена або була не в змозі платити по іпотечним кредитам у період розпалу фінансової кризи (рис.6), а отже була вимушена продати предмет застави. Особи, які обрали шлях продажу застави, потерпіли неабиякі збитки – ціни на нерухомість протягом 2009 року впали на 30% і тому позичальники, навіть продавши предмет застави, не змогли остаточно розрахуватися з банком.

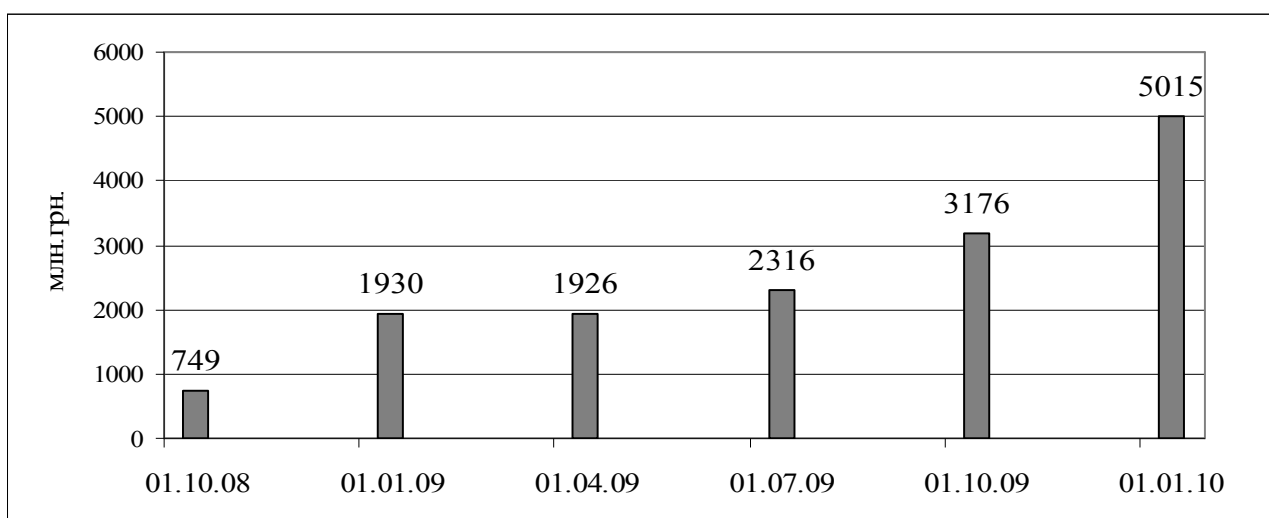


Рис. 6. Динаміка змін обсягів проблемної заборгованості за іпотечними кредитами, млн грн.

Джерело: [8]

4. Емпіричні результати

Фінансово-економічна криза позначилась на зміні цін на житло у бік їх зниження. Основні фактори, що сприяли падінню цін:

- величезний розрив між цінами на нерухомість і доходами громадян;
- накопичення в країні, економіці та суспільстві проблем (неефективна економіка, дефіцит бюджету, згорання виробництва, різке збільшення боргових зобов'язань, висока інфляція, постійні політичні протистояння);
- економічна криза в країні та світі;
- скорочення експорту та інвестицій;
- різке зниження доходів більшості потенційних покупців;
- відхід з ринку нерухомості «спекулятивного капіталу»;
- припинення іпотечного кредитування;
- паніка, що виникла в розпал кризи в середовищі іпотечників та інвесторів, що вклали кошти в нерухомість;
- розгорнута пропагандистська кампанія, спрямована на різке та прискорене зниження цін.

Найбільша частка проблемних іпотечних кредитів спостерігається у таких містах, як Київ, Одеса, Дніпропетровськ, рис. 7:

Окремого розгляду заслуговують застосовувані у світовій практиці форми реалізації заставного права. Є два види процедур реалізації заставного права – судова та адміністративна. У США перевага традиційно надається адміністративній процедурі, ключовою фігурою якої є шериф. Його обов'язки – публікація оголошень щодо продажу закладеного майна, повідомлення зацікавлених осіб, проведення торгів. У Європі, навпаки, практикують судову процедуру (вона докладно розроблена німецьким законодавством), якою передбачено три способи примусової реалізації заставних прав – таких, як примусова іпотека, примусовий аукціон, примусове керування [6]. Щодо України – процедура судового врегулювання питань продажу квартир проблемних позичальників доволі дорога і часто непередбачувана, судова система в цьому питанні не доскональна, як і саме законодавство. Тому для банку більш вигідна - несудова процедура, але вона провокує багато конфліктів сторін і змушує банки звертатися до суду.

В процесі перебігу фінансової кризи виявилася ще одна серйозна проблема України – відсутність фонду тимчасового житла, на яке мають право позичальники, квартиру яких реалізує банк

До недавнього часу в цьому секторі практично не було проблем: неповорнення по кредитах, виданих під заставу нерухомості, були ліченими

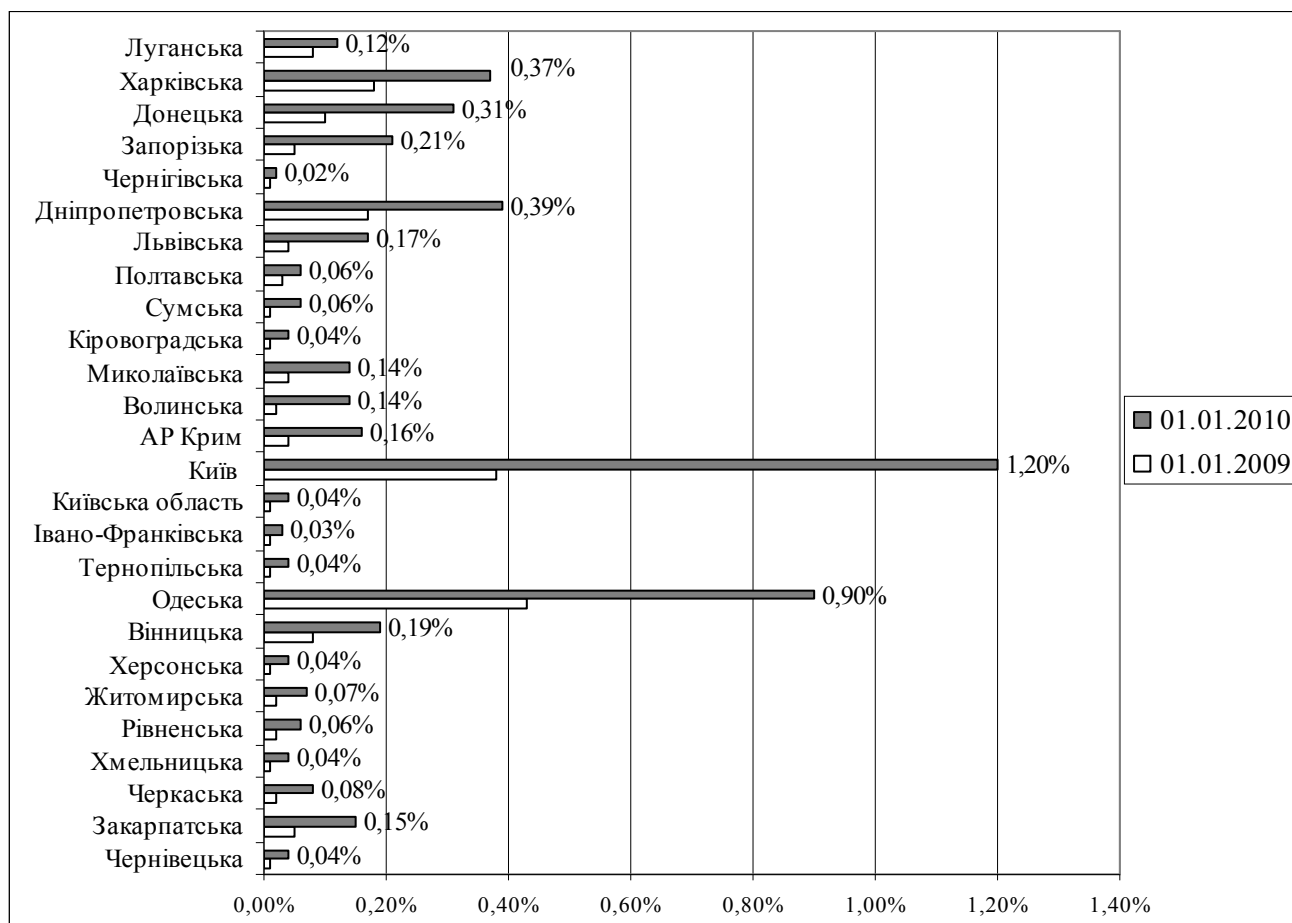


Рис. 7. Рівень проблемних іпотечних кредитів фізичних осіб у розрізі регіонів України, % від загального іпотечного портфеля

Джерело: [7]

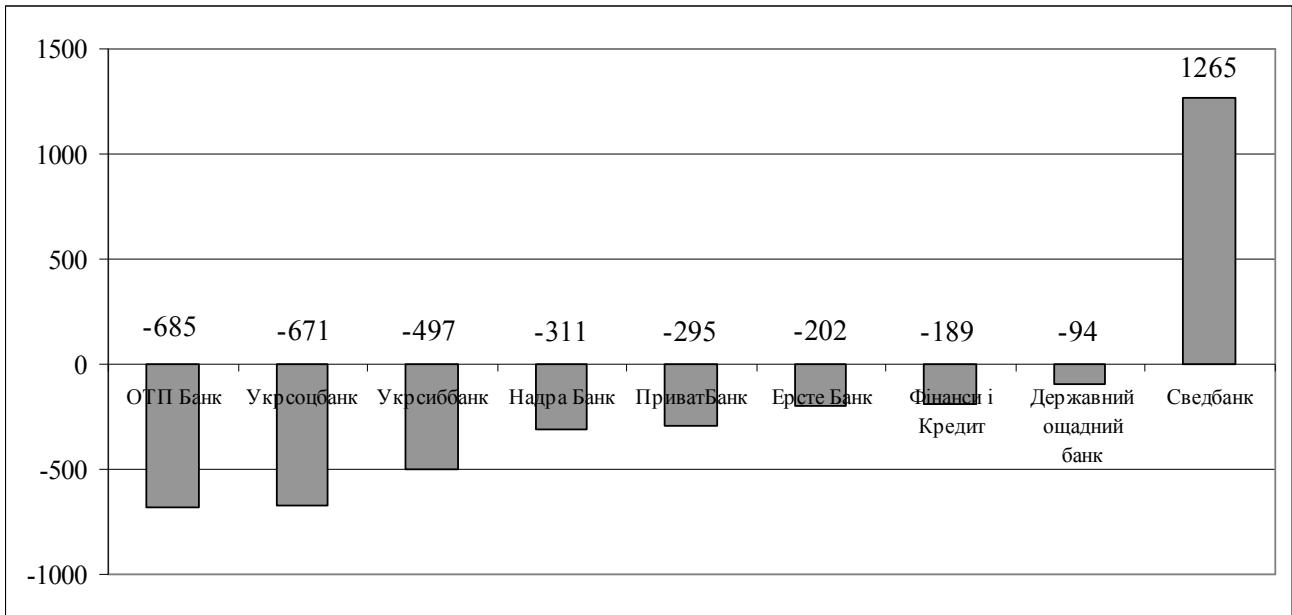


Рис. 8. Обсяги і темпи змін іпотечних портфелів банків, станом на 01.01.2010 р.

Джерело: [9]

навіть у великих банках і зазвичай не перевищували 0,001% іпотечного портфеля [7].

Рівень доходів громадян, стан іпотечного кредитування, ситуація в економіці, політична невизначеність, зростання цін на продукти – перелік факторів, що стримували пошук попиту на нерухомість протягом 2009 року. Протягом 2009 року „відкладений попит” очікував подальшого падіння цін, а отже відбувалось скорочення іпотечного портфелю банків, рис.8:

Розглянемо зміни в іпотечному кредитуванні протягом «кризового» 2009 року. Як видно з рис.9, скорочення іпотечного портфелю було особливо помітне у II кварталі 2009 року.

У регіональному розрізі основна доля погашених кредитів припадає на Харківську область (24,8%), Дніпропетровську (18,7%) та Одеську (14,2%), рис.10:

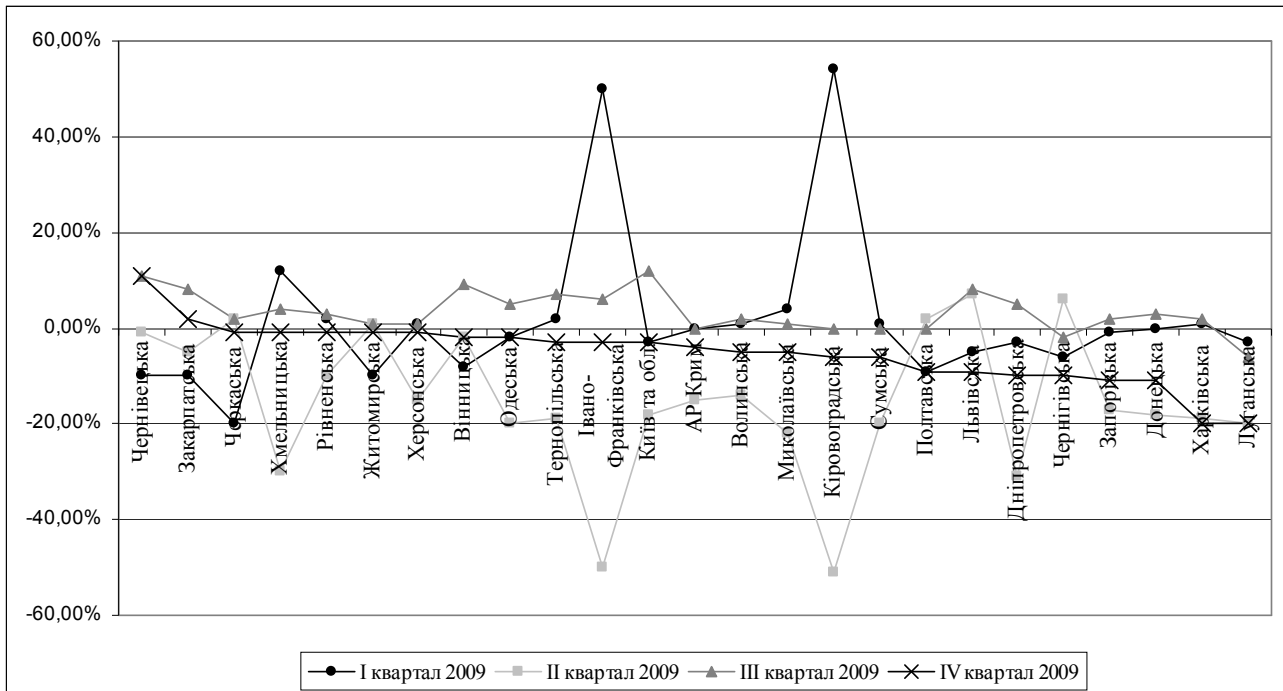


Рис. 9. Темпи приросту-скорочення обсягів іпотечного портфеля у регіонах протягом 2009 р.

Джерело: [8;9]

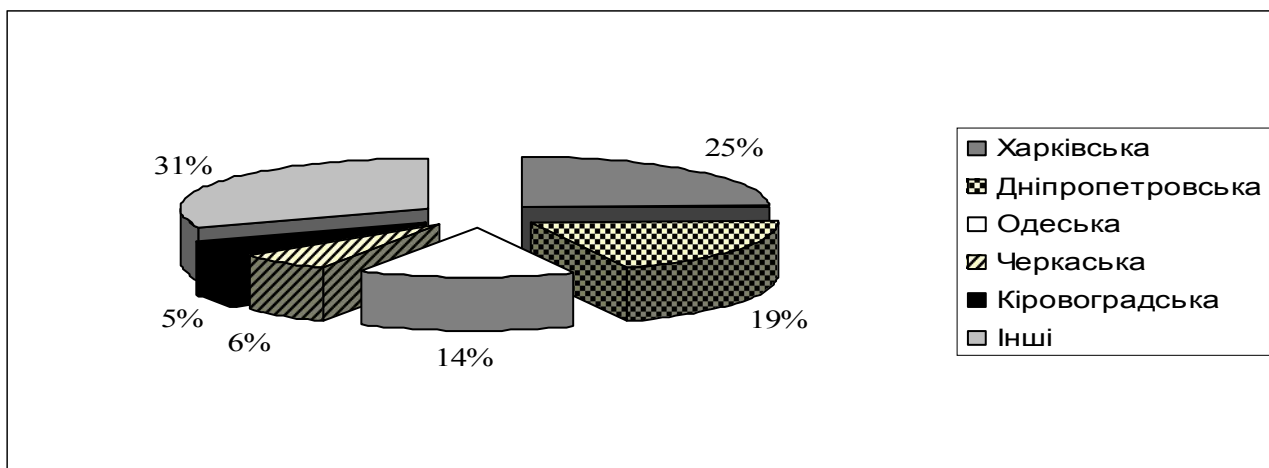


Рис. 10. Регіони-лідери по погашенню іпотечних кредитів, IV квартал 2009 року

Джерело: [8; 9]

5. Висновки

В Україні депозитні кошти, як правило, є основним джерелом фінансування активних операцій банків. При цьому треба зважати, що вони можуть бути до запитання і строковими. Варто звернути увагу й на те, що серед строкових депозитних коштів переважають строкові вклади фізичних осіб як основних постачальників капіталу до банків (на 01.12.2008 на них припадало 70% усіх строкових депозитів). Заощадження населення відіграють значну роль, оскільки існує пряма залежність між часткою заощаджень населення у сукупних доходах та темпами економічного зростання, оскільки заощадження, як правило, використовуються на інвестиційні цілі. Саме тому паніка населення і дострокове вилучення вкладів стали одним із ключових факторів стагнації банківського кредитування, так житлового іпотечного кредитування зокрема.

Дослідження реального стану та фактичного рівня довгострокового кредитування житла може дати ключ до розуміння причин процесів, що мають місце у сучасному стані ринку іпотечного кредитування України. Урахування міжнародного досвіду державної підтримки довгострокового кредитування у житловому будівництві сприятиме вирішенню вітчизняних соціальних та економічних проблем.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Терещенко Г., Особливості ресурсного забезпечення банківського іпотечного кредитування /

Г. Терещенко, М. Мошкова // Фінанси України. – 2009.- №3- с.90-100.

2. Тиркало Р. І. Банківська справа / Тиркало Р. І. – Тернопіль: Карт-бланш, 2001. – 314с.

3. Frederic S. Mishkin, "Understanding Financial Crises: A Developing Country Perspective," in Michael Bruno and Boris Pleskovic, eds., Annual World Bank Conference on Development Economics 1996 (World Bank: Washington D.C. 1996): 29-62.

4. Hardy D.C., Pazarbasioglu C. Leading Indicators of Banking Crises: Was Asia Different? "IMF Working Paper" #26, 1998.

5. Ralph R.Roberts, Lois Maljak. Loan Modification. Wiley Publishing, Inc., Indianapolis, Indiana, 2009.- 288 p.

6. Study on the Efficiency of the Mortgage Collateral in the European Union. – Brussel: EMF, 2007. – P.18.

7. Фридман Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Дж. Фридман, Ник. Ордуэй ; [пер.с англ.],-М.: „Дело Лтд”, 1995. – 480 с.

8. Хутыз З. М. Из истории ипотечного кредитования в США / З. М. Хутыз // Финансы и кредит. – 2005. – №14. – С.34-37.

9. Шпір М. Іпотека в деталях / М.Шпір // Статус. – 2006. – №42. – С.10-14.

10. Юркевич Г. П. Экономический и финансовый кризис. Причины. Пути устранения / Г. П. Юркевич. – М.: Вариант, 2009. – 223 с.

11. Юргелевич С. Основні принципи іпотеки та іпотечне кредитування.-ВНБУ.– 2002.– №1– С.33-35.

ВНУТРІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ: НОВІ ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ

Анотація. Досліджено пріоритетні напрями, тенденції та характер розвитку внутрішньої торгівлі у контексті глобалізації товарних ринків. Обґрунтовано засади й умови функціонування торговельної сфери в межах нових стратегій.

Ключові слова: внутрішня торгівля, концентрація, типи, формати підприємств торгівлі, глобалізація, інтернаціоналізація торгівлі.

Apopiy V., Gorbatyuk V., Protsyshyn O.

INTERNAL TRADE IN UKRAINE: NEW VECTOR FOR

Summary. Prіorіtemnі directions of development of domestic trade, character and their progress trends, are investigational in the context of globalization of commodity markets. Reasonably principles and operating of торговельної sphere conditions within the limits of new strategies.

Keywords: domestic trade, concentration, types, formats of trade enterprises, globalization, internationalization of trade.

1. Вступ

В економічній системі ринкового типу внутрішня торгівля займає особливе місце. Крім характерних для неї функцій забезпечення стадії обміну, зміни форми вартості товару, організації раціонального товарного руху, впливу на сферу товарного виробництва і споживання – торгівля динамізує товарно-грошові відносини, інтегрує господарські системи, диверсифікує свою діяльність.

Відповідно, зростає соціально-економічна роль торгівлі. Вона у величезних масштабах забезпечує економічний оборот – більше 1,2 трлн грн суспільного продукту, формує 12-14% ВВП України, реалізує не менше 80% наявних доходів населення.

Наші дослідження дають підстави стверджувати, що внаслідок глибоких трансформацій:

- внутрішня торгівля розвивається і функціонує в межах якісно нової моделі – не галузевої, а функціональної за характером і багатокладної за структурою;

- у системі національної економіки торгівля розвивається випереджаючими темпами. Для неї характерним є стійке зростання. Більш того, разом з такими сферами як промисловість, транспорт, сфера послуг торгівля визначає економічне зростання в Україні і відповідно темпи ВВП;

- внутрішня торгівля набула рис і ознак складної соціально-економічної системи, яка містить соціальні, функціональні, організаційні, територіальні підсистеми, чисельні взаємопов'язані структури, специфічні механізми, зв'язки і відносини.

2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Результати досліджень складних трансформаційних процесів, які відбуваються в сфері внутрішньої торгівлі знайшли відображення в наукових публікаціях відомих вітчизняних вчених-дослідників сфери товарного обігу А.Мазаракі [1], В. Лагутина [2], Лігоненко [3], О.Шубіна [4], А.Садекова [5], Ю.Хом'яка [6].

Разом з тим, нові вектори розвитку внутрішньої торгівлі залишаються малодослідженими.

3. Постановка завдання

Для сучасного розвитку внутрішньої торгівлі характерно не тільки широкі масштаби і темпи розвитку, але й нові вектори. Тому метою даної статті є розкриття сутності і змісту нових напрямків розвитку торгівлі, які визначають її перспективи.

4. Виклад основного матеріалу

До найбільш важливих векторів сучасного розвитку можна віднести:

- концентрацію торгівлі, яка виражається у зосередженні потенціалу торгівлі в окремих регіонах і формуванні мереж крупноформатних роздрібних підприємств;

- глобалізацію товарних ринків та експансію торгового капіталу, що проявляється у створенні сучасних зарубіжних або змішаних торговельних центрів;

- розвиток віртуальних об'єктів роздрібно і оптової торгівлі на базі електронних комунікацій і комп'ютерних технологій.

Нові вектори розвитку внутрішньої торгівлі визначають стратегічні пріоритети її перспективного розвитку, тому вимагають докладнішого наукового аналізу.

Концентрація торгівлі як вектор її розвитку представляє об'єктивний процес зосередження ресурсного потенціалу торгівлі в окремих адміністративних регіонах (територіальних зонах) або розміщення товарних ресурсів у крупних об'єктах торгівлі. Концентрація проявляється у двох видах – територіальна і локальна (пооб'єктна).

Територіальна концентрація торгівлі розвивається переважно під впливом регіональних чинників і особливостей, як:

- територіальний поділ праці;
- міжрегіональна соціально-економічна політика держави;
- ємність споживчого ринку;
- наявні доходи населення;

- інституціональне середовище в регіоні;

Основна мета такої концентрації полягає у підвищенні ефективності використання ресурсного потенціалу торгівлі і забезпеченні високого рівня торговельного обслуговування населення регіону.

Уявлення про інтенсивність регіональної концентрації торгівлі можна отримати з даних табл.1.

Так, у 1990 р. міській товарооборот був більшим за сільський у 4,4 раза, у 2000 р. розрив склав 7,5 раза, а у 2009 р.–11,3 раза. Якщо врахувати, що чисельність міського населення тільки у 2 раза перевищує сільське, то такий розрив свідчить про надмірну концентрацію торгівлі в містах, причому така тенденція зберігається тривалий

Таблиця 1

Регіональна концентрація торгівлі в Україні^{*)}

(2009 р.)

Регіони	Забезпеченість населення		Товарооборот на одну особу за рік грн.	Наявний дохід на одну особу в рік грн.	Частка товарообороту в загальному обороті %	Частка постійного населення %
	об'єктами торгівлі од. на 10000 жит.	торговельними площами м ² на 10000 жит.				
I. Висока концентрація: Дніпропетровської, Донецької, Запорізької, Одеської, Харківської області	14	1966	5410	16700	34,3	31,7
Україна	13	1744	5015	14,3	100	100
II. Низька концентрація Волинська, Івано-Франківська, Сумська, Тернопільська, Чернівецька області	12	1211	3343	11520	7,9	12,0
Квінтільний коефіцієнт	1,16	1,62	1,62	1,45	x	x

^{*)} Середні значення показників підприємств роздрібної торгівлі

Джерело: [7]

Дані табл.1 свідчать про значну між регіональну диференціацію розміщення торговельного потенціалу і, відповідно, концентрації товарообороту. Квінтільний коефіцієнт забезпеченості населення торговельними площами, товарооборот на одну особу перевищує 1,6, що вказує на помірну концентрацію в цілому. Більш глибокий аналіз, заснований на порівняннях крайніх значень зазначених показників, сягає 2,8-3,3 раза, що вказує на суттєву концентрацію торгівлі, зокрема, в регіонах з високими доходами населення.

В Україні особливо виражено проявляється територіальна концентрація про що свідчить динаміка і порівняльний аналіз товарообороту в містах і в сільській місцевості (рис.1).

Розрахунки автора за даними Держкомстату України

При беззмінних співвідношеннях міського і сільського населення розрив між обсягами товарообороту тривалий час зростає.

період. Відтак, концентрацію у нинішніх параметрах слід вважати деформованою навіть при поправках на різницю в доходах сільського і міського населення.

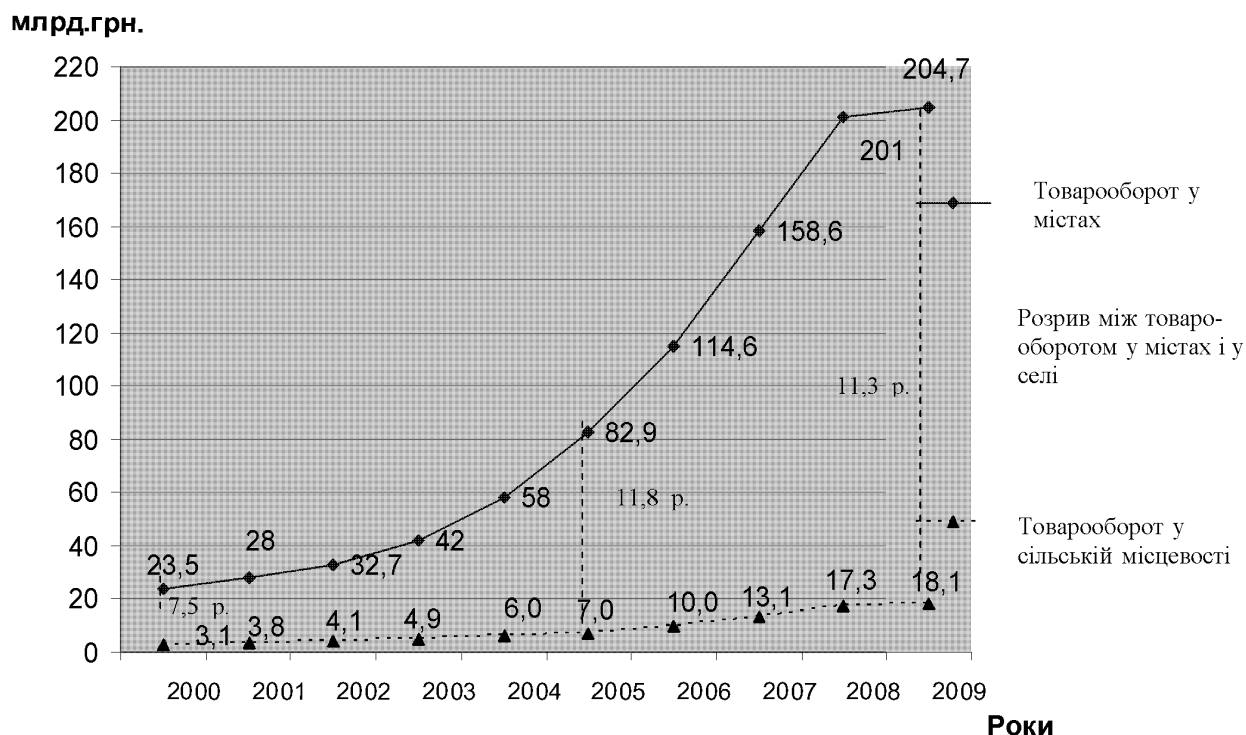
Поряд з регіональною і територіальною концентрацією в останні роки прискорено розвивається товарна концентрація, тобто зосередження товарних ресурсів і товарообороту в крупноформатних підприємствах роздрібної торгівлі. Йдеться, насамперед, про нові типи підприємств і пріоритетний розвиток мережевої торгівлі, до складу яких входять крупні магазини: універмаги, торговельні центри, супермаркети, гіпермаркети, суперстори вітчизняних і зарубіжних фірм і це можна вважати новим вектором розвитку внутрішньої торгівлі.

Найбільш широка мережа крупноформатних магазинів в сфері торгівлі продтоварів належить вітчизняним структурам: АТБ-Маркет (супермаркети і магазини біля дому), "Фоззі" (сітка "Сільпо",

“Фора”, “Фоззі”), “Фуршет” (“Фуршет”, “Фуршет гурман”), “Амстер” (супермаркети), “Таврія” (супермаркети), “Арсен” (супермаркети), “Вопак” (супермаркети) та ін.

дав близько третини загальнонаціонального товарообороту, а в 2009 році ця частка зросла до 41 %.

Слід зауважити, що крупноформатні типи підприємств торгівлі, володіючи потужним матері-



Розрахунки автора за даними Держкомстату України

Рис.1. Територіальна концентрація торгівлі

У сфері торгівлі непродтоварами успішно розвиваються мережі таких операторів: “Фокстрот”, “Ельдорадо”, “Епіцентр”, “МегаМакс”.

В останні роки прискорено поширюються крупноформатні підприємства зарубіжних фірм: Metro Cash&Carry (Німеччина), Billa (Австрія), Aushan Novus (Франція-Англія).

Масштаби таких підприємств не великі за кількістю, проте в товарообороті вони посідають значне місце (табл.2).

Дані табл.2 показують, що найбільша концентрація товарообороту характерна для супермаркетів і гіпермаркетів. Їх кількість у 2009 р. не перевищувала 1500 од. (2,6% загальної кількості об’єктів торгівлі), а обсяги товарообороту таких форматів сягав близько 36% загальнонаціонального обороту підприємств роздрібно торгівлі. В торгівлі непродтоварами частка товарообороту крупноформатних підприємств була значно меншою – 5,3%. Тому перевагу мають спеціалізовані магазини.

Загалом у роздрібній торгівлі спостерігається стійка тенденція зосередження матеріально-технічного потенціалу і товарообороту в крупно-форматних підприємствах. Так, у 2005 році частка таких об’єктів не перевищувала 1,6%, а в 2009 р. – вона збільшилася до 2,6%. При цьому, торговельні площі розширилися відповідно з 23,2% до 37,9%. Концентрація товарообороту відбувалася ще більш високими темпами. У 2005 році товарооборот скла-

ально-технічним потенціалом, прогресивними торговими технологіями, широким асортиментом і високою культурою обслуговування, поступово витісняють з традиційних сфер середні підприємства – універсальні гастрономи. Їх вплив розповсюджується також на ринки та магазини, які належать фізичним особам – підприємцям.

Сучасна стратегія крупно форматних підприємств роздрібно торгівлі полягає у тому, щоб охопити до 2/3 загального роздрібного обороту країни. Така стратегія, на наш погляд, неприйнятна з ряду економічних, соціальних і демографічних причин. Найбільш оптимальною моделлю роздрібно торгівлі є розвиток крупно форматних підприємств, спеціалізованих магазинів і дискаунтерів або магазинів біля дому у рівних пропорціях за показником товарообороту.

Серед ключових векторів розвитку вітчизняної торгівлі варто виділити глобалізацію внутрішньої торгівлі.

Характерною особливістю сучасного розвитку товарного обігу в країнах з ринковоорієнтованою економікою є розширення його масштабів за рахунок міжнародного товарного обміну і глибока модернізація цієї сфери шляхом нарощування іноземних інвестицій. Тобто відбувається інтенсивна глобалізація національних товарних ринків та інтернаціоналізація об’єктів торгівлі.

Частка крупноформатних підприємств роздрібної торгівлі в загальних показниках (%)

Роки	Універсами Супермаркети			Гіпермаркети			Універмаги			Будинки торгівлі			Інші магазини з площею від 2,5 тис.м ²		
	Кіль- кість	Торгова площа	Товаро- оборот	Кіль- кість	Торгова площа	Товаро- оборот	Кіль- кість	Торгова площа	Товаро- оборот	Кіль- кість	Торгова площа	Товаро- оборот	Кіль- кість	Торгова площа	Товаро- оборот
2005	1,6	12,9	22,2	0,01	4,7	7,7	0,01	1,6	0,07	0,01	1,5	0,08	0,005	2,5	2,7
2006	1,7	12,8	21,6	0,01	5,6	8,3	0,001	1,1	0,06	0,01	1,6	0,08	0,008	3,6	2,9
2007	1,8	12,9	20,1	0,01	8,2	10,5	0,001	1,1	0,05	0,01	1,5	0,07	0,02	4,5	4,3
2008	2,3	13,8	23,1	0,02	9,7	11,1	0,001	1,1	0,06	0,01	1,8	0,09	0,03	5,8	4,8
2009	2,6	14,9	23,6	0,03	13,0	12,1	0,001	1,2	0,04	0,02	1,9	0,1	0,05	6,9	5,3

Розрахунки автора за даними Держкомстату України

Глобалізація внутрішньої торгівлі України зумовлена переважно трьома прогресуючими чинниками:

- політикою лібералізації торгівлі і міжнародного товарного обміну;
- приєднанням України до Світової організації торгівлі і реалізації принципів СОТ у внутрішній торгівлі;
- високою місткістю і можливістю розширення українського споживчого ринку.

Основним напрямом глобалізації споживчого ринку України є зростання обсягів імпорту товарів та послуг. Слід підкреслити, що експансія імпорту характерна для всіх товарних груп, причому в зростаючих масштабах. Якщо у 2000 році Україна імпортувала товарів і послуг на 15,1 млрд дол США, то у 2008 р. ця сума зросла до 92,0 млрд дол США (проте, у 2009 р. криза зумовила падіння імпорту до 50 млрд дол США). Як результат, на внутрішньому ринку України різко знизилася частка вітчизняних товарів у товарообороті (рис.2).

інтенсивне проникнення зарубіжного торгового капіталу, насамперед, на інвестиційні цілі.

Інвестиційна привабливість внутрішнього споживчого ринку України зумовлюють такі фактори:

- висока місткість споживчого ринку і стійке зростання масштабів і темпів його розвитку в останнє десятиріччя;
- короткі терміни окупності інвестицій у торговельні об'єкти;
- труднодоступність торгового бізнесу до довготермінових банківських кредитів в Україні і надмірно високі процентні ставки за кредит;
- висока оборотність активів у торгівлі, у тому числі, оборотних активів;
- зростаюча залежність торгівлі від позичкового капіталу.

Прямі іноземні інвестиції у внутрішню торгівлю України характеризуються стабільною позитивною динамікою (рис.3).

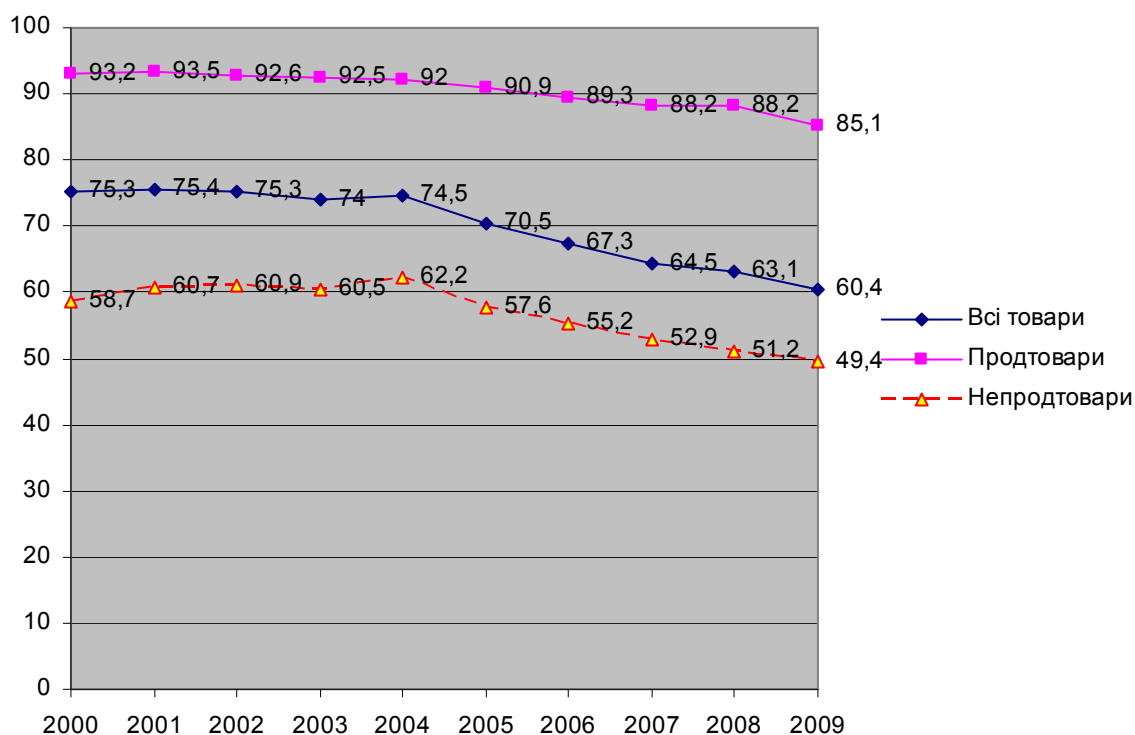


Рис.2. Частка товарів, вироблених на території України у товарообороті роздрібних підприємств торгівлі

Як видно з рис. 2, падіння частки товарів вітчизняного виробництва суттєва. За міжнародними стандартами національної безпеки така частка за індикаторів – 30% по продовіам і більше 50% – по непродіам є критичною.

Отже, у сенсі залежності товарно-ресурсного забезпечення від імпорту національний споживчий ринок України знаходиться у зоні безпеки.

Поряд з експансією імпорту товарів і послуг у внутрішній торгівлі паралельно спостерігається

Як видно з рис.3, за 2000-2009 рр. обсяги іноземних інвестицій збільшилися у 5,8 раза і у 2008р. сягали більше 4,2 млрд дол США. За масштабами вкладення іноземних інвестицій торгівля вийшла на третє місце серед видів економічної діяльності і поступається лише переробній промисловості і транспорту. Її частка у загальному обсязі інвестицій перевищує 10%. Правда, в останні роки темпи зростання іноземного капіталу дещо сповільнилися, але обсяги залишаються суттєвими.

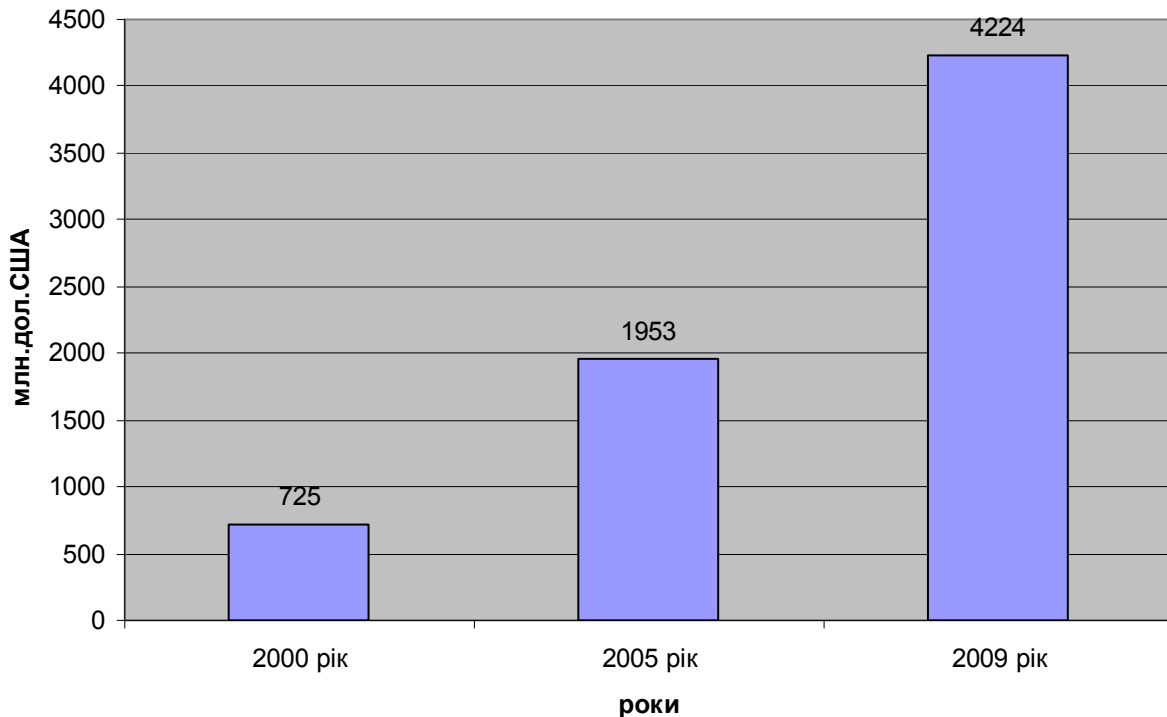


Рис.3. Прямі інвестиції іноземних компаній у сферу внутрішньої торгівлі України

В цілому прискорене збільшення інвестицій в основний капітал у внутрішній торгівлі України має позитивні наслідки:

- якісно оновлюються основні фонди у всіх секторах торгівлі;
- відбувається технологічний прогрес і глибока модернізація галузі;
- підвищується конкурентоспроможність об'єктів торгівлі;
- формується сучасна система торговельного обслуговування, заснована на високій якості, культурі й ефективності.

Разом з тим, спостерігаються принципово нові явища для національної економіки – прямі іноземні інвестиції створюють сприятливі умови для інтенсивного розвитку іноземних суб'єктів на товарних ринках України і цей процес набуває широких масштабів.

За останні 10-12 років на базі іноземних інвестицій в Україні склалася потужна мережа широкоформатних підприємств роздрібної і дрібно-оптової торгівлі: Billa, Вестер, Metro Cash & Carry, О'Кей Україна, Перехресток, SPAR, EUROSPAR, Так!Маркет, Бум і маркет. Структурно ці мережі розгалужені, оскільки кожна з них організаційно складається з профільних мереж, дочірніх підприємств, спільних підприємств, що формують великі групи підприємств торговельної або комбінованої діяльності.

Позитивними наслідками цього явища слід вважати:

- товарне насичення внутрішнього ринку;
- розширення асортименту товарів;

- висока культура і якість обслуговування;
- посилення конкурентної боротьби.

Негативні наслідки:

- блокування вітчизняного товарного виробництва;
- конкурентний тиск і усунення вітчизняних операторів торговельного бізнесу з національного та регіонального рівнів;
- високі ціни на товари і послуги;
- диктат зарубіжних компаній в торговельній політиці України;
- диспропорції макроекономічного характеру.

Узагальнюючи проблеми функціонування торгівлі в умовах глобалізації товарних ринків та експансії торгового капіталу, і, аналізуючи підходи до їх вирішення, можна зробити висновок, що зазначені процеси мають як позитивні, так і негативні соціально-економічні наслідки та вибір стратегії розвитку всіх секторів торгівлі, вимагає врахування обґрунтованих критеріїв, міжнародного досвіду і захисту національних інтересів.

5. Висновки

По мірі поглиблення глобалізаційних процесів, під впливом зовнішніх чинників і специфічних внутрішніх умов у сфері внутрішньої торгівлі широких масштабів набуває концентрація, розвиваються нові типи та формати роздрібних підприємств, відбувається інтернаціоналізація торговельних об'єктів. Усі ці явища сприяють підвищенню конкурентоспроможності торгівлі. Разом з тим, для них характерні негативні соціально-економічні наслідки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мазаракі А. А. Економічні дослідження (методологія, інструментарій, організація) / А. А. Мазаракі, О. П. Корольчук., Н. М. Гуляєва. – К.: Київ НТСУ, 2010–208с.
2. Лагутін В. Д. Внутрішній ринок споживчих товарів: теорія розвитку і регулювання: монографія / В.Лагутін.–К.: КНТЕУ, 2008.–С.110
3. Лігоненко Л. О. Трансформаційні процеси в торгівлі України: монографія / Л. О. Лігоненко., Г. М. Богословень, Г. Л. Піратовський – К.: КНТЕУ, 2009.–334с.

4. Шубін О. О. Продовольча безпека в контексті соціально-економічних проблем : монографія / О. О. Шубін, Малигіна В. Д. Донецьк–2010.–С.230
5. Садеков А. А. Развитие внутренней торговли: Украина, Россия, Беларусь / А. А. Садеков., В. В. Апопій, Т. В. Футало
6. Хом'як Ю. М. Сутність і типологія інновацій в торгівлі / Ю. М. Хом'як, В. В. Апопій // Збірник наукових праць «Торгівля, комерція, підприємництво» – Вип.12 – 2011.– Львів–2011.
7. Статщорічник України (2009р.) Держкомстат К.2010. Діяльність суб'єктів господарювання (статзбірник) Держкомстат. К.2010р.

УДК 336.748.12 (477)

Варгас В. М.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО АНТИІНФЛЯЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Анотація. Проаналізовано вплив фіскальної та монетарної політики на інфляцію у період фінансової кризи 2008-2009 в Україні. Запропоновано удосконалення системи антиінфляційного регулювання.

Ключові слова: інфляція, монетарна політика, фіскальна політика, антиінфляційні заходи

Vargas V.

ON THE ENHANCEMENT IN THE ADMINISTRATIVE PRICE REGULATION IN UKRAINE

Summary. Inflationary effects of the fiscal-monetary mix in Ukraine are analyzed, with focus upon the 2008-2009 crisis financed developments. Improvements in the current system of administrative price regulation in Ukraine are suggested.

Keywords: inflation, fiscal-monetary mix, policy

1. Вступ

Забезпечення стійкого економічного зростання та загального добробуту неможливе без досягнення прийнятних результатів у боротьбі з інфляцією. Формування виваженої антиінфляційної політики в умовах економічної кризи ускладнюється загостренням протиріч між різними цілями економічної політики. Узгодженість дій між органами державного регулювання може суттєво спростити досягнення поставленої мети у сфері антиінфляційного регулювання.

Зарубіжні та вітчизняні вчені завжди виявляли глибокий інтерес до визначення феномену інфляції та пропонували заходи щодо її подолання. Теоретичну основу вивчення інфляції становлять праці класиків економічної думки: Д. Юма, Д. Рікардо, І. Фішера, Дж. Кейнса, А. Пігу, А. Маршалла, М. Фрідмена, Е. Фелпса та інших. Значний внесок у розробку засад інфляційного регулювання зробили Г. Манків, Дж. Сакс, Р. Дорнбуш [22, 23], К. Макконнелл, С. Брю, П. Самуельсон, А. Лларіонов, С. Кораблін [6, 7], В. Беседін, З. Ватаманюк,

А. Гальчинський, В. Геєць [2, 3, 4], К. Ларіонов, В. Литвицький, І. Михайловський, В. Найдьонов [12], С. Панчишин, О. Петрик [15, 16, 17], М. Савлук, В. Міщенко, В. Шевчук [19, 20, 21] та інших дослідників. Незважаючи на значну кількість наукових праць і вагомі досягнення в теорії і практиці державного регулювання інфляції, ще є ряд невирішених проблем, що потребують пояснення та обґрунтування.

Метою статті є аналіз системи антиінфляційного регулювання в Україні у період кризи та пропозиції щодо їх удосконалення.

2. Особливості державного регулювання інфляційних процесів в Україні

Забезпечення помірною та контрольованого зростання цін є одним з ключових завдань державної економічної політики. Виконання цього завдання у кризових умовах може вступати у протиріччя із іншими традиційними антикризовими заходами.

Фінансова криза, загострення якої в Україні спостерігалось у 2008-2009 роках, черговий раз продемонструвала обмеженість існуючого інстру-

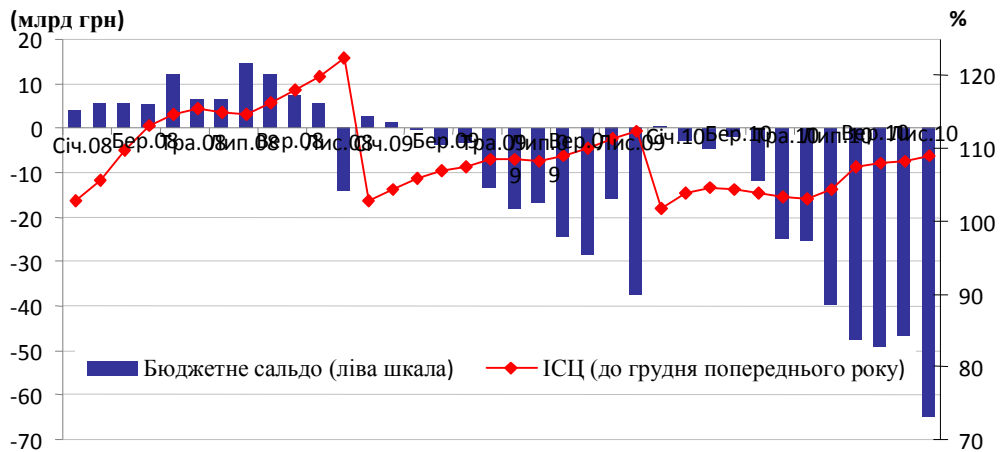


Рис. 1. Динаміка сальдо доходів/видатків зведеного бюджету України та ІСЦ

Джерело: Держкомстат [1]

ментарію державного регулювання інфляції. Високі значення показників основних цінових індексів, з якими українська економіка зустріла кризу, ще більше ускладнили розв'язання проблеми забезпечення низької та стабільної інфляції. Занадто високий рівень інфляції у нашій країні істотно обмежував заходи державного стимулювання економічного зростання і таким чином національна економіка впритул наблизилась до стагфляції.

Державне регулювання інфляційних процесів в Україні не є окремо визначеним напрямом, а реалізується у складі загальної економічної політики. Основними складовими економічної політики держави є фіскальна та монетарна політика. Реалізація фіскальної політики через відповідні інструменти покладена на уряд (Кабінет Міністрів України). У свою чергу монетарна політика є прерогативою центрального банку (в Україні – Національний банк України). Відповідно до цього, кожна із

період, необхідно розглянути вплив застосування інструментів фіскальної та монетарної політики на економічні показники, що впливають на цінову динаміку в країні.

Основними інструментами фіскальної політики є податки та державні видатки. Використання зазначених інструментів дозволяє уряду впливати на ключові показники соціально-економічного розвитку країни – на ВВП, обсяг виробництва, рівень безробіття, рівень доходів громадян та відповідним чином на рівень цін. Своє відображення інструменти фіскальної політики знаходять у показниках державного бюджету. Загально відомим є положення про те, що дефіцит бюджету стимулює інфляцію і, відповідно, управління дефіцитом бюджету є важливою складовою урядової політики у забезпеченні цінової стабільності. В економічній науці визначають прямо пропорційну залежність між динамікою дефіциту бюджету та ціновою динамікою.

Таблиця 1

Компоненти індексу споживчих цін у 2009-2010 рр.

Показники	Вага, %	2010		2009	
		Зміна, %	Внесок в ІСЦ, в.п.	Зміна, %	Внесок в ІСЦ, в.п.
ІСЦ	100.0	9.1	9.1	12.3	12.3
Базова інфляція	55.9	7.9	4.3	14.9	8.0
Небазова інфляція*	44.1	11.4	4.8	9.7	4.3
- Сирі продукти*	26.8	9.7	2.5	5.2	1.5
- Адміністративні*	15.7	13.5	2.1	16.2	2.2
- Паливо	1.6	13.9	0.2	46.0	0.6

Джерело: Держкомстат та розрахунки НБУ [1,2]

зазначених інституцій, використовуючи належний ім інструментарій, формує економічну політику у сферах їхнього впливу. Таким чином, з метою аналізу державного регулювання інфляції у кризовий

Очевидним є те, що у кризовий період з метою мінімізації економічного спаду уряд нарощує видатки з метою стимулювання внутрішнього попиту. В таких умовах з урахуванням зниження

економічної активності і, як наслідок, дохідної частини бюджету, зростає негативне бюджетне сальдо, що у відповідності до загальноприйнятих економічних постулатів чинить інфляційний тиск. Проте, глибина кризових явищ - зниження обсягу виробництва, стиснення внутрішнього та зовнішнього попиту у значній мірі нівелюють зазначені залежності між дефіцитом бюджету та інфляцією у 2009 та 2010 роках (рис.1.). Внесок бюджетного дефіциту у інфляцію 2009-2010 роках полягав у більшій мірі у формуванні негативних інфляційних очікувань, оскільки значна половина приросту видатків була спрямована не на збільшення соціальної складової, а на капітальні видатки, обслуговування державного боргу, оплату комунальних послуг державних підприємств тощо. Додатковим і мабуть вже традиційним для України дефляційним фактором, яким володіє уряд, виступило адміністративне регулювання цін та тарифів на окремі послуги (табл. 1.). Використання адміністративного стримування цін та тарифів може бути виправдане лише у короткостроковому періоді, виняткової на період розробки компенсаційних механізмів для найменш захищених верств населення. Стимування цін та тарифів на послуги, що визначаються адміністративно у довгостроковому періоді призводить до зростання та накопичення ризиків формування відкладеної інфляції.

Чільне місце серед урядових видатків займають витрати на забезпечення соціальних платежів та оплату праці працівників бюджетної сфери. Зміна обсягу зазначених витрат здійснює вплив на рівень оплати праці в цілому по країні, у тому числі у сферах, що знаходяться за межею бюджетного впливу. Забезпечення балансу між зростанням соціальних стандартів та зростанням продуктивності народної господарки мінімізує стимулювання

інфляції за рахунок зазначених видатків. Однак, в Україні традиційно в силу політичної доцільності та інших причин у докризовий період (2004-2007 рр.) темпи зростання витрат на соціальне забезпечення та оплату праці істотно перевищували зростання обсягу продуктивності економіки. З іншої сторони, незважаючи на таке зростання, рівень доходів населення у абсолютному вираженні не дозволяє здійснювати капітальні довгострокові вкладення і таким чином отриманий додатковий ресурс перетворюється на додатковий елемент тиску на ціни на споживчому ринку. Урядові видатки у такому випадку одночасно з стимулювання і розширенням внутрішнього попиту, через недостатність пропозиції та відсутність альтернатив використання коштів підіграють інфляції попиту і тим самим у значній мірі нівелюють можливий позитивний вплив на зростання добробуту населення.

В умовах кризи впродовж I-III кварталу 2009 р. уряд не змінював розміри основних показників соціальних стандартів. Певне зростання було забезпечено на межі 2009 та 2010 р. Зазначені зміни з деяким лагом вплинули на зростання реальної заробітної плати, хоча більший внесок у її зростання у 2010 р, ефект низької бази порівняння. В цілому, за нашими оцінками, зростання соціальних стандартів у 2009-2010 рр. не чинило істотного впливу на індекс споживчих цін.

2. Трансмісійний механізм монетарної політики та цінова динаміка

Центральний банк, використовуючи належні йому інструменти, має змогу впливати на основні показники економічного розвитку держави. При цьому зазначений вплив здійснюється не прямо, а через складний економічний механізм, який називають трансмісійним механізмом монетарної політики. Як і фіскальна політика уряду, монетарна по-

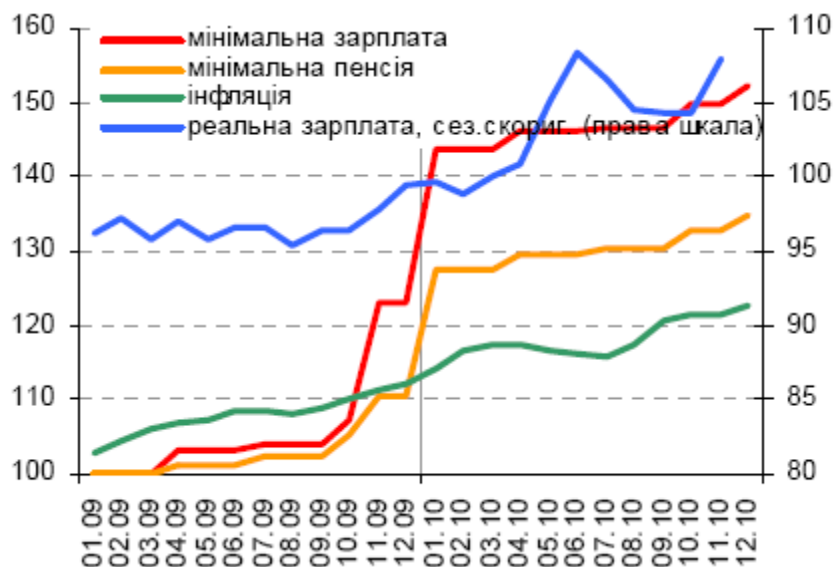


Рис. 2. Соціальні стандарти та рівень інфляції (12.2008=100%)

Джерело: Держкомстат [1]

літика центрального банку може бути спрямована на досягнення різних цілей щодо економічного зростання, рівня безробіття та інфляції. Знову ж таки за аналогією із фіскальної політики застосування інструментів монетарної політики для досягнення позитивних змін в одних показниках може погіршувати результати в інших. Трансмісійний механізм можна схематично представити у вигляді 4 етапів – від застосування монетарних інструментів до зміни основних економічних показників (рис. 3).

Ключовим етапом у трансмісійному механізмі є можливість центрального банку через застосування монетарних інструментів впливати на змі-

туцями. Характерною особливістю фінансових систем розвинутих країн є висока чутливість учасників фінансового ринку до будь-яких заходів центробанку. В Україні спостерігається дещо нижча сенсibiliзація до монетарних змін у короткостроковому періоді, проте упродовж більшого терміну реакція ринку в цілому не відрізняється від економічно розвинутих країн.

У кінці 2008 – на початку 2009 року перед органами монетарного регулювання чи не вперше з часів незалежності одночасно та у деякій мірі блискавично постали декілька проблем:

- різке падіння ліквідності банківської системи через вплив депозитів;



Рис. 3. Трансмісійний механізм монетарної політики

ну доступності фінансових ресурсів для бізнесу та домашніх господарств. Зазначена можливість у значній мірі залежить від рівня розвитку фінансового ринку, якості управління фінансовими інсти-

- девальваційний тиск на національну валюту;
- посилення інфляційних та девальваційних очікувань на фоні наявної високої інфляції та економічного спаду.

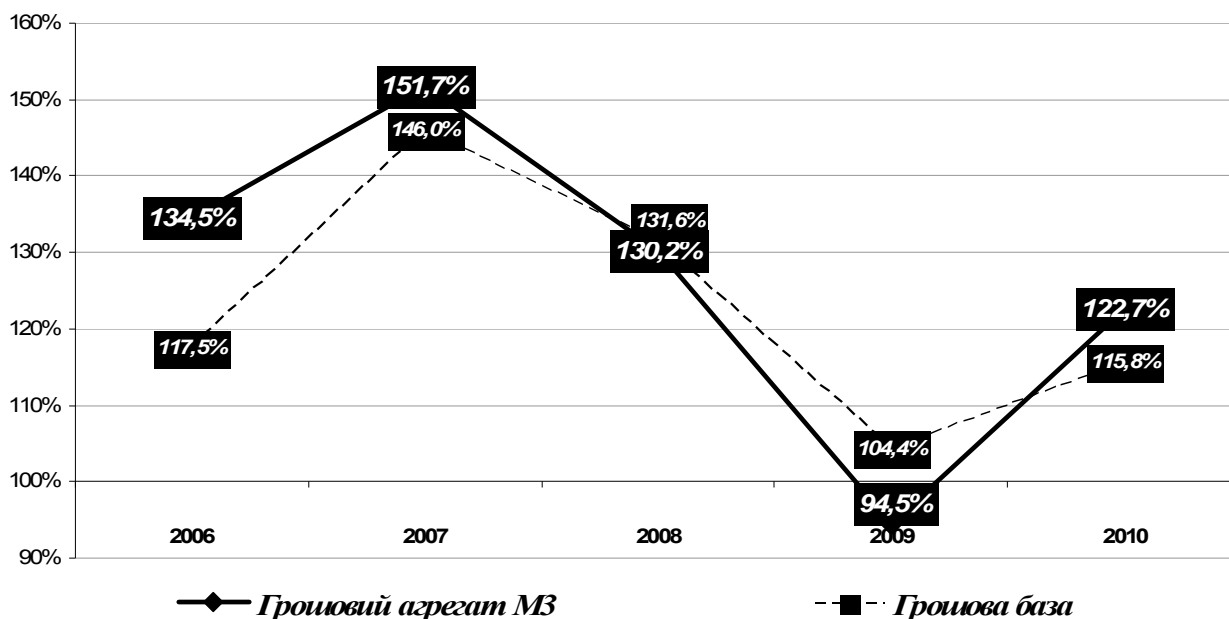


Рис. 4. Темпи зростання окремих монетарних показників

Джерело: статистичні дані НБУ [2]

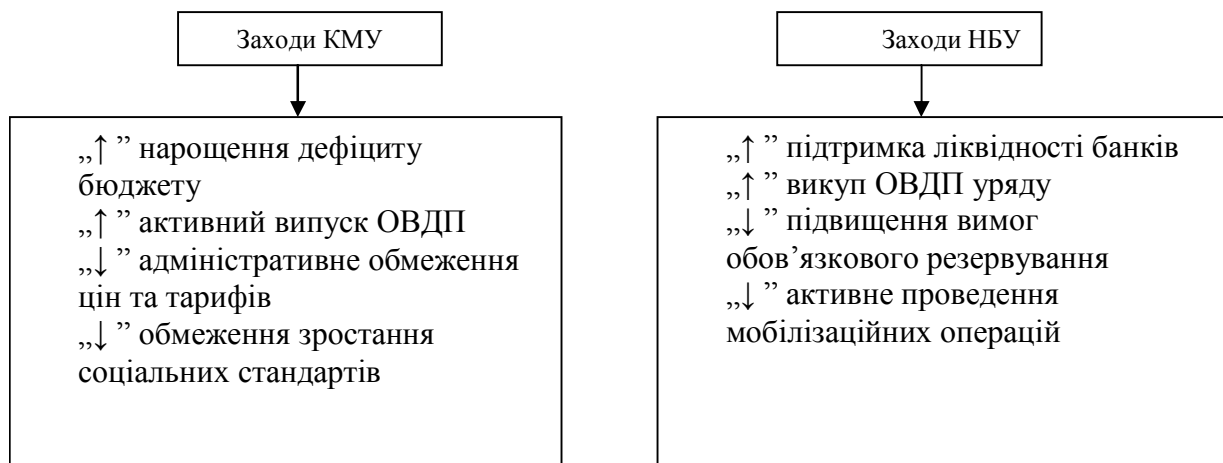


Рис. 5. Вплив заходів фіскальної та монетарної політики на інфляцію у 2009-2010 рр.

Зазначені проблеми продемонстрували брак досвіду їх вирішення та змусили центральний банк працювати у режимі „гасіння пожежі” впродовж перших кризових місяців. Підтримка ліквідності банків з метою забезпечення вчасного проведення платежів за умови відсутності належного контролю за використанням посилила девальваційний тиск на гривню. Девальвація гривні на фоні негативних сподівань підвищила спекулятивний інтерес у імпортерів та високі інфляційні очікування на споживчому ринку.

маній характер грошово-кредитної політики відображали низькі темпи зростання грошової бази та зменшення монетарної маси за підсумками 2009 р. (рис. 4.)

Додатковими стимулами для проведення стримувальної монетарної політики у 2009 р. були надходження додаткової ліквідності у банківську систему через запроваджений обов'язковий викуп НБУ облігацій уряду та використання коштів від МВФ для фінансування урядових видатків.

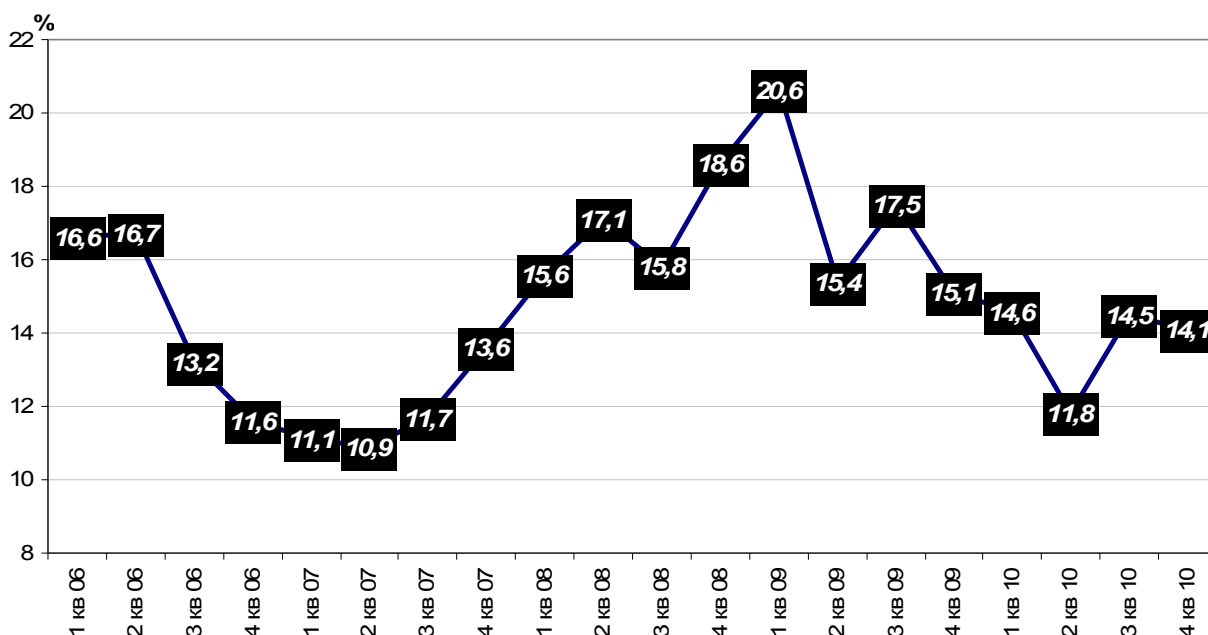


Рис. 6. Очікуване зростання споживчих цін в Україні у наступні 12 місяців

Джерело: розрахунки НБУ за результатами опитувань підприємств [2]

Наповнення ліквідності банківської системи через кредитний канал у кінці 2008 р. змусили Національний банк України в 2009 р. перейти до стриманої монетарної політики направленої на зниження девальваційних та інфляційних ризиків. Стри-

Упродовж 2009-2010 рр. НБУ здійснював одночасно стримувальні та стимулювальні заходи монетарної політики. Серед стримувальних можемо відзначити істотну зміну умов обов'язкового резервування банками коштів на коррахунок, починаючи

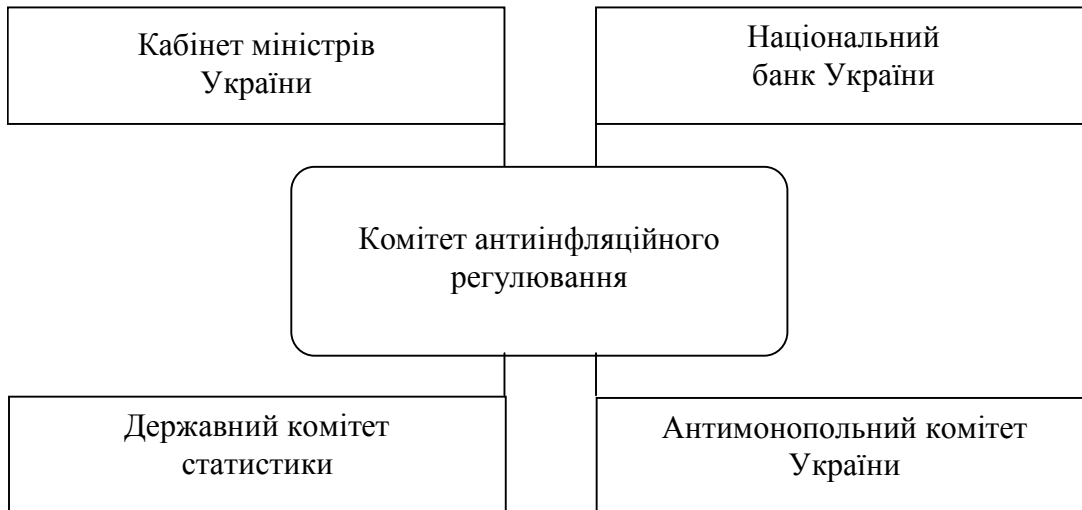


Рис. 7. Структура учасників комітету антиінфляційного регулювання

з III кварталу 2009 р., а також активне проведення НБУ мобілізаційних операцій з використанням депозитних сертифікатів. До заходів стимулюючого характеру слід віднести зниження облікової ставки та ставок рефінансування.

Узагальнюючи наслідки урядової політики та політики НБУ для інфляції у 2009-2010 рр., можемо виділити найістотніші компоненти їхнього впливу і зазначенням напряму впливу на цінову динаміку (рис. 5). Одночасно вплив зазначених заходів фінансової та монетарної політики був непоказовим. При цьому мається на увазі як інфляційний, так і антиінфляційний вплив.

Вагомий вплив упродовж цього періоду, на нашу думку, чинили інфляційні очікування, пов'язані із ситуацією у фінансовій та монетарній сфері. Зокрема, щодо фінансової сфери інфляційні очікування були пов'язані перш за все із:

- недовірою щодо спроможності уряду забезпечити усі першочергові бюджетні виплати;
- песимістичною оцінкою боргової урядової політики.

Негативні сподівання також були підсилені негативними факторами грошової сфери:

- девальвацією національної валюти та невизначеністю щодо перспектив її курсової стабільності
- несвоєчасним виконанням своїх зобов'язань окремими банківськими установами
- очікуваннями щодо увімкнення „друкарського верстату” з метою забезпечення урядових видатків.

Відповідно до проведених Національним банком України опитувань керівників підприємств щодо їх ділових очікувань інфляційні очікування впродовж 2010 р. залишалися достатньо високими і перевищували фактичне значення індексу споживчих цін (рис. 6).

4. Необхідність врахування інфляційних очікувань

Очевидно, що за таких умов пріоритетом серед заходів державного антиінфляційного регулювання повинен виступати всебічний аналіз інфляційних очікувань. Одним із основних завдань державної антиінфляційної політики повинна стати максиміальна нейтралізація інфляційних очікувань.

Враховуючи, низький рівень довіри до більшості інституцій, що реалізують державну економічну політику, на нашу думку, доцільно створити Комітет антиінфляційного регулювання із представників різних органів державної влади (рис. 7), Кабінет міністрів України та Національний банк України як основні органи реалізації державної економічної політики, Державний комітет статистики як установа, що займається збором та накопиченням інформації для розрахунку індексу споживчих цін та аналізу його компонентів. Вхідження Антимонопольного комітету України обумовлено необхідністю контролю за дотриманням економічної конкуренції на споживчому ринку. Основним завданням зазначеного комітету могло б стати формування позитивних інфляційних очікувань через публікацію звіту основних причин інфляції та антиінфляційних заходів кожного органу, що входить до зазначеного комітету. Засідання та публікація результатів роботи комітету повинна проводитись щоквартально.

На етапі підготовки до засідань комітету кожен орган у відповідності до існуючих функцій та сфери повноважень повинен здійснювати аналіз причин та факторів ризику цінового зростання (Рис. 8.). Логічним завершенням аналізу повинні бути пропозиції заходів щодо мінімізації інфляційних ризиків та зниження інфляційних очікувань через застосування інструментарію відповідного учасника комітету. Основною метою засідання є узгодження позицій та координація зусиль при застосуванні антиінфляційних заходів. Ключовим принципом роботи комітету повинна бути публіч-

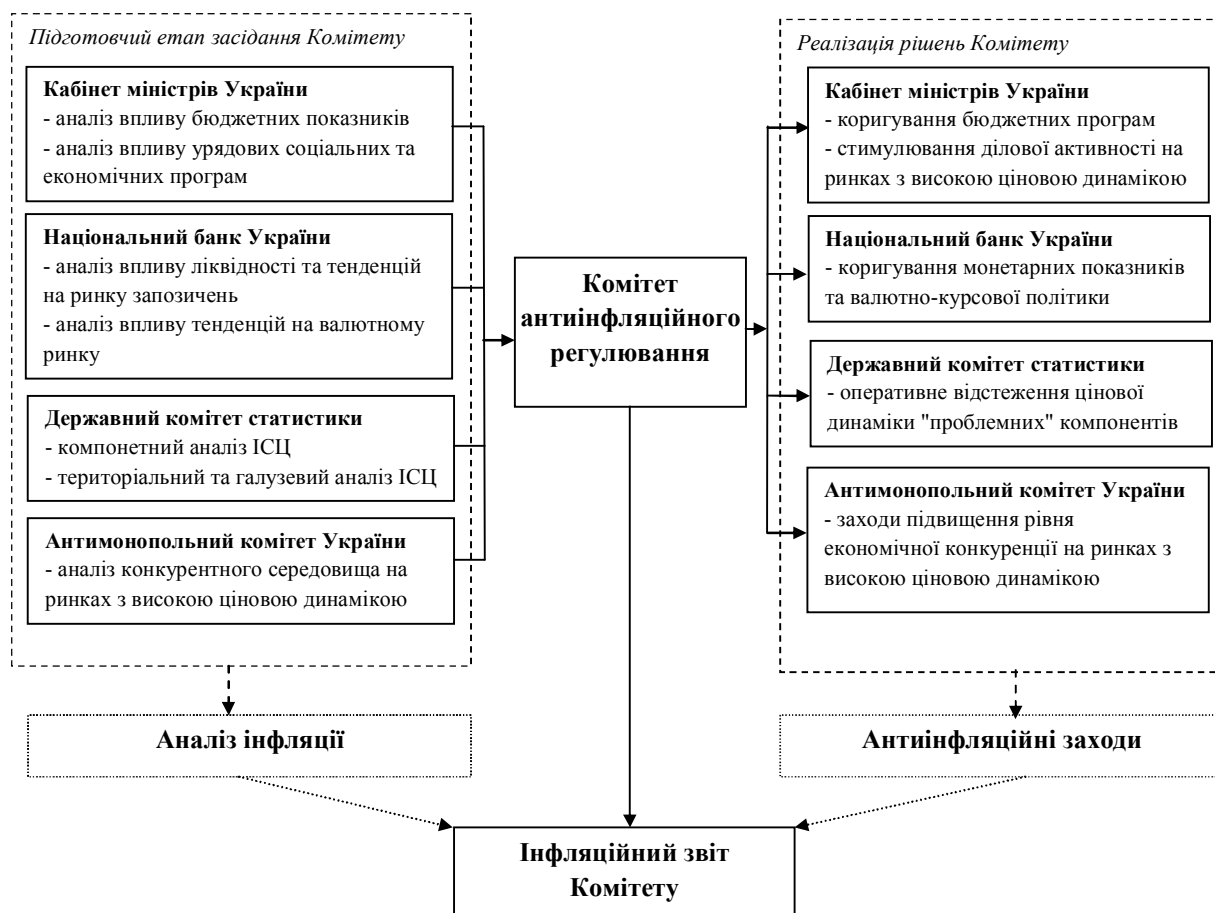


Рис. 8. Схема організації роботи Комітету антиінфляційного регулювання

ність, яка має базуватись на оприлюдненні інфляційного аналізу та пропонуваніх антиінфляційних заходів.

5. Висновки

Враховуючи особливості економічної політики як в цілому, так і у сфері антиінфляційного регулювання можна зробити наступні висновки.

1. Заходи фінансової та монетарної політики в період 2009-2010 рр. були спрямовані на забезпечення платоспроможності уряду та фінансового сектору та не у достатній мірі враховували інфляційні ризики, а невисока інфляція відносно попереднього періоду була обумовлена значним економічним спадом, сприятливою кон'юктурою на світових товарних ринках та адміністративним стримуванням цін.

2. Зниження інфляції у період низької ділової активності у 2009-2010 рр. було недостатньо істотним через високий рівень девальваційних та інфляційних очікувань.

3. Основним пріоритетом антиінфляційної політики в Україні у найближчій перспективі повинні бути аналіз та формування позитивних інфляційних очікувань.

4. Враховуючи невисокий рівень довіри до окремих інститутів, що реалізують державну економічну політику, реалізація антиінфляційної політики в Україні повинна бути покладеною на Ко-

мітет антиінфляційного регулювання у складі Кабінету міністрів України, Національного банку України, Державного комітету статистики та Антимонопольного комітету України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гальчинський А. Макроекономічні та монетарні передумови політики зростання // Вісник НБУ. — 2004. — № 8. — С. 6—8.
2. Геєць В. “Каталізатором фінансової кризи в Україні була світова криза, але значна частина передумов має внутрішнє походження” // Вісник НБУ. — 2009. — №2 — С. 16—18.
3. Геєць В. Цінова конкуренція чи цінова стабільність: дуалізм політики економічного зростання // Економіка і прогнозування. — № 4. — 2005. — С. 9—31.
4. Геєць В. Грошово-кредитна політика в системі чинників економічного зростання / Матеріали наук.-практ. конф. „Стратегія соціально-економічного розвитку України та пріоритети грошово-кредитної політики”, (м.Київ, 7 грудня 2006 р.). — К.:НБУ; ІЕП НАН України, 2007. — С. 5—16.
5. Козюк В. Щодо питання про зв'язок між інфляцією та незалежністю центральних банків у країнах колишнього СРСР // Вісник НБУ. — № 5. — С. 19—24.

6. Кораблін С. Динаміка інфляції в постсоціалістичних країнах // Банківська справа. – № 2.– 1999. – С. 12–15.
7. Кораблін С. Сукупна пропозиція і оптимальна інфляція // Економіка і прогнозування. – № 1.– 2005. – С. 9–32.
8. Литвицький В. Ребаланс-2007 // Вісник НБУ. – 2008. – № 5. – С. 3–11.
9. Литвицький В. У заручниках зовнішньої кон'юнктури // Вісник НБУ. – 2006. – № 5. – С. 23–27.
10. Литвицький В. Цінова тахікардія // Банківська справа. – 2003. – № 4. – С. 33–41.
11. Міщенко В. Шляхи подолання фінансово-економічної кризи в Україні // Вісник НБУ. – 2009. – № 2. – С. 3–7.
12. Найденов В. Как превратить оживление в рост // Фондовый рынок. – № 5. – 10 февраля.
13. Офіційний інтернет-сайт Державного комітету статистики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
14. Офіційний інтернет-сайт Національного банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua/>.
15. Петрик О. Розвиток цінової ситуації в Україні // Вісник НБУ. – 2009. – № 8. – С. 4–10.
16. Петрик О. Фінансова криза в Україні та заходи щодо її подолання // Вісник НБУ. – 2002. – № 9. – С. 52–54.
17. Петрик О. Інфляція в Україні: проблеми, ризики, перспективи // Вісник НБУ. – 2007. – № 3. – С. 2–8.
18. Шаповалов А. Системні особливості розвитку інфляційних процесів в Україні // Вісник НБУ. – 2007. – № 12. – С. 3–7.
19. Шевчук В. Взаємний вплив фіскальної і монетарної політики в Україні (1998–2009 рр.) // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: стабілізація та євроінтеграція. Збірник наукових праць / Є.І. Бойко (ред.). – Львів: НАН України; Ін-т регіональних досліджень, 2010. – С. 15–22.
20. Шевчук В. Платіжний баланс, економічне зростання і стабілізаційна політика. / В.Шевчук – Львів: Кальварія, 2008. – 734 с.
21. Шевчук В., Копич Р. Вплив сальдо бюджету на макроекономічні показники // Фінанси України. – 2010. – № 3. – С. 3–12.
22. Dornbusch R. Lessons from the German inflation experience // Macroeconomics and Finance / R. Dornbusch, S. Fischer, J. Bossons (eds.). – Cambridge, Mass.; London: MIT Press, 1992. – 348 p.
23. Dornbusch, R. (1993). Stabilization, Debt, and Reform: Policy Analysis For Developing Countries. – N.Y.: Prentice Hall. – 448 p. Mankiw, G., and Reis, R. What Measure of Inflation Should a Central Bank Target? // Journal of the European Economic Association. – 2003. – Vol. 1. – Issue 5. – P. 1058–1086.
24. Mankiw, G., and Ball, L. What Do Budget Deficits Do? Proceedings. – Kansas City: Federal Reserve Bank of Kansas City, 1995. – P. 95–119.
25. Gregory N. Mankiw, 2000. "The Inexorable and Mysterious Tradeoff Between Inflation and Unemployment," Harvard Institute of Economic Research Working Papers 1905, Harvard - Institute of Economic Research.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- АПОПІЙ Віктор Володимирович** – д.е.н., проф., зав. кафедрою комерційної діяльності і підприємництва Львівської комерційної академії
- БАРДИН Ірина Ігорівна** – здобувач кафедри МЕВ Львівської комерційної академії
- БЛОНСЬКА Валентина Іванівна** – к.е.н., проф. кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії
- ВАРГАС Віра Михайлівна** – здобувач Львівської комерційної академії
- ВІРТ Микола Ярославович** – к.е.н., асист. кафедри регіональної економіки Львівської комерційної академії
- ВОЛОХОВ Віктор Ігорович** – к.е.н., доц. кафедри фінансів, обліку і аудиту Рівненського інституту відкритого міжнародного університету розвитку людини “Україна”
- ГОРАЛЬКО Оксана Вікторівна** – к.е.н., доц. кафедри “Фінанси” Львівського державного університету внутрішніх справ
- ГОРБАТЮК Віталій** – асп. Львівської комерційної академії
- ДЕМ’ЯНЧУК Юлія Ігорівна** – асп. Львівської комерційної академії
- ДОВБНЯК Тарас Федорович** – асп. Львівської комерційної академії
- ДУДІН Сергій Анатолійович** – магістр спеціальності “Фінанси” Рівненського національного університету водного господарства та природокористування
- ДУМИЧ Ірина Ігорівна** – асп. кафедри МЕВ Львівської комерційної академії
- ЗАБЛОЦЬКИЙ Богдан Федорович** – к.е.н., доц. кафедри регіональної економіки Львівської комерційної академії
- ЗАБОЛОЦЬКИЙ Тарас Миколайович** – к.е.н., ст. науковий співробітник (Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи НБУ)
- КОВТУН Олег Іванович** – к.е.н., доц., зав. кафедри регіональної економіки Львівської комерційної академії
- КУНДРИЦЕВИЧ Вадим Петрович** – пошукач кафедри міжнародного менеджменту ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»
- КУШНІР Леся Павлівна** – к.е.н., асист. кафедри історії України та економічної теорії Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С. З. Гжицького
- ЛЕЩЕНКО Катерина** – асп. Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана
- НАСАДЮК Ірина Богданівна** – к.е.н., доц. кафедри світового господарства і міжнародних відносин Одеського національного університету ім. І. Мечникова
- ПРОЦИШИН Оксана Романівна** – к.е.н., доц. Дрогобицького державного педагогічного університету
- ПРОШАК Галина Василівна** – к.е.н., доц. кафедри інформаційних систем у менеджменті Львівського національного університету ім. Ів. Франка
- СЕМІВ Галина Олександрівна** – асп. кафедри МЕВ Львівської комерційної академії
- СЕМІВ Сергій Романович** – к.е.н., доц. кафедри МЕВ Львівської комерційної академії
- СТЕФАНЯК Володимир Іванович** – ст. викл. кафедри економічного прогнозування та ризику Львівської комерційної академії
- СУЛИМ Марія Володимирівна** – доц., к.е.н. кафедри економічного прогнозування та ризику Львівської комерційної академії
- ФУТАЛО Тетяна Володимирівна** – д.е.н., проф., зав. кафедри фінансів і кредиту Львівської комерційної академії

ЧЕХ Мирослава Михайлівна – асп. Львівської комерційної академії
ШЕВЧУК Віктор Олексійович – д.е.н., проф., проректор з наукової роботи Львівської комерційної академії
ШПАРГАЛО Галина Євгенівна – к.е.н., в.о.доц. кафедри банківської справи ЛКА
ЯРЕМКО Лариса Адольфівна – д.е.н., проф. кафедри маркетингу Львівської комерційної академії
Dr Adam Depta – Politechnika Łódzka, Wydział Zarządzania, Katedra Zarządzania, Zakład Metod Ilościowych w Zarządzaniu, Analiza Kosztów Usług Medycznych W Wybranym Zakładzie Opieki Zdrowotnej W Polsce.
Dr Agnieszka Strzelecka – Politechnika Częstochowska, Wydział Zarządzania, Zakład Ekonometrii i Statystyki, Ocena Jakości Usług Zdrowotnych W Wybranej Jednostce Medycznej W Polsce;
Dr Aneta Włodarczyk – Politechnika Częstochowska, Wydział Zarządzania, Zakład Ekonometrii i Statystyki, wykorzystanie metody var do oceny ryzyka inwestycji w metale szlachetne;
Dr Sylwia Nieszporska – Politechnika Częstochowska, Wydział Zarządzania, Zakład Ekonometrii i statystyki, próba oceny struktury systemu ochrony zdrowia w polsce w 2008 r.
Dr Wioleta Skrodzka – Politechnika Częstochowska, Wydział Zarządzania, Zakład Ekonometrii i Statystyki, Czynniki Społeczno-Demograficzne W Problematyce E-Integracji

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК
ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ

Збірник наукових праць

СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА

Випуск 37

Літературний редактор – Муранець Т. В.

Коректор – Кашуба М. І.

*Комп'ютерний макет видавництва
Львівської комерційної академії*

Підписано до друку 04.11.2011р.

Формат 60x84/8. Папір офсетний.

Гарнітура Times New Roman. Друк на різнографі.

24,25 др. арк. 22,66 ум. др. арк. 17,17 облік. видавн. арк.

Тираж 500 прим. Зам 261

Віддруковано в друк. видавництва Львівської комерційної академії
79011, м. Львів, вул. У. Самчука, 6. Тел. 276-07-75. e-mail drook@lsc.lviv.ua
Свідоцтво Держкомітету інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України
серія ДК № 246 від 16.11.2000 р.