

КРИТЕРІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

О.В. Длугопольський,
канд. екон. наук

Зважаючи на специфічність проблем, які розв'язуються державним сектором економіки, складність управлінських процедур [1], надзвичайно важливим питанням є оцінка ефективності функціонування цього сектору економічної системи задля міжнародного порівняння основних індикаторів та визначення вектора розвитку країни на перспективу.

Аналіз показників ефективності державного сектору економіки проводиться західними економістами (А. Афонсо, Л. Счукнехт, В. Танці) за різними групами індикаторів, які часто мало пов'язані між собою [2; 3]. Тому актуальним є формування узагальненої системи критеріїв оцінки ефекту від функціонування державного сектору, за якими можна було б порівнювати різні економічні системи як у територіальному, так і в історичному аспектах.

Розробка системи індикаторів для оцінки ефективності функціонування державного сектору економіки передбачає використання традиційних фінансових показників, серед яких найважливішим є обсяг прибутків (збитків) державного сектору в поточних цінах. Незважаючи на те, що сам по собі цей показник майже нічого не говорить про ефективність державних об'єктів, все ж він фіксує те фінансове навантаження, яке покладене на державу у зв'язку з їхнім утриманням.

Оскільки активність державного сектору пов'язана не лише з економічними вигодами, але й соціальними та екологічними наслідками його діяльності, то для аналізу державних інвестицій соціальної спрямованості

використовується "розгорнута" факторна схема голландського професора Ніко Моля, що базується на методології "трьох Е": економія (*economy*), ефективність (*efficiency*) та продуктивність (*effectiveness*). Відповідно до цього підходу, показник загальної соціальної ефективності державних вкладень розраховується як:

$$E_{соц.} = E/B,$$

де E — соціальний ефект від профінансованих заходів;

B — обсяг бюджетних ресурсів, який спрямовується на фінансування заходів для отримання ефекту E .

Відповідно до методології "трьох Е" показник $E_{соц.}$ можна записати у вигляді:

$$E_{соц.} = E_{ек.} \cdot E_{еф.} \cdot E_{пр.},$$

де $E_{ек.} = Z/B$ — коефіцієнт економії бюджетних ресурсів;

Z — загальні витрати на здійснення заходів;

$E_{еф.} = V/Z$ — коефіцієнт економічної ефективності профінансованих заходів;

V — загальний результат від здійснення заходів;

$E_{пр.} = E/V$ — коефіцієнт соціальної продуктивності.

Ця формула надає можливість зрозуміти, за рахунок якої факторної групи відбувається зміна коефіцієнта $E_{соц.}$ (за рахунок скорочення обсягу бюджетних ресурсів у загальних витратах на проект; за рахунок підвищення економічної прибутковості проекту; за рахунок зростання соціальної насиченості проекту).

Систему показників для визначення ефективності функціонування державного сектору можна представити у вигляді *табл. 1*.

Таблиця 1
Показники оцінки ефективності державного сектору економіки [4, с. 33-34]

Показник	Формула для розрахунку	Умовні позначення
1. Рівень збитковості	$K_{збит.} = P/Y$	$K_{збит.}$ — коефіцієнт збитковості; P — сальдо балансу "прибутки-збитки" підприємств державного сектору; Y — ВВП країни в поточних цінах
2. Рівень відносної продуктивності	$K_{відн.пр.} = K_{зайн.} \cdot (1 - K_{прод.}) / K_{прод.} \cdot (1 - K_{зайн.})$	Цей показник являє собою відношення продуктивності праці приватного і державного секторів та розраховується на базі первинних показників
3. Коефіцієнт ефективності	$K_{ефект.} = 2 / (K_{відн.пр.} + K_{збит.})$	Цей показник є синтезуючим коефіцієнтом з двох попередніх
4. Коефіцієнт варіації	$K_{варіац.} = 1 / 3 \sum [k_i / (K_{інтегр.} - 1)]$	Цей показник враховує відносні відхилення масштабних коефіцієнтів від їхньої середньої величини
5. Коефіцієнт синхронізації	$K_{синхр.} = 1 / 3 \sum [k_i / (K_{учас.} - 1)]$	i — продукція, запаси, інвестиції; j — витрати, власність
6. Коефіцієнт узгодження	$K_{узг.} = E_{ф.} / E_{пл.}$	$K_{узг.}$ — коефіцієнт узгодження; $E_{ф.}$ — фактична величина показника ефективності; $E_{пл.}$ — планова величина показника ефективності

Проте, крім загальних показників діяльності державного сектору, існує низка специфічних індикаторів ефективності його функціонування, до яких можна віднести:

$$\begin{aligned} a &= G^*/X^*, \\ b &= T^*/X^*, \\ a' &= G'/X', \\ b' &= T'/X', \end{aligned}$$

де a — бюджетні витрати державного сектору;

b — бюджетні доходи державного сектору;

G^* — бюджетні засоби, що витрачаються на потреби державного сектору;

T^* — доходи бюджету від діяльності державного сектору;

X^* — обсяг продукції державного сектору у вартісному виразі;

G' — сума державних замовлень державному сектору;

T' — доходи бюджету, що отримані від діяльності підприємств державного сектору, які отримали державні замовлення;

X' — обсяг продукції підприємств державного сектору, що отримали державні замовлення у вартісному виразі [5; 6].

Враховуючи те, що a — це обсяг ресурсів, який "поглинає" державний сектор, а b — обсяг ресурсів, який він продукує, то:

$$\Omega = (a - b)100\%,$$

де Ω (коп./грн.) показує, скільки копійок втрачає або отримує державний бюджет на виробництві 1 грн. продукції державного сектору ($a > b$ — збитковність державного сектору; $a < b$ — чиста бюджетна прибутковність державного сектору; $a = b$ — самоокупність державного сектору).

Дохідні можливості державного сектору можна оцінити за такими індикаторами:

$$\begin{aligned} G^* &= amX, \\ T^* &= bmX, \end{aligned}$$

де X — обсяг продукції у вартісному виразі, що продукується в країні;

$m = X^*/X$ — частка продукції державного сектору в сукупному

випуску країни (відносний масштаб державного сектору).

Потреби бюджету в доходах від державного сектору розраховуються:

$$\begin{aligned} G^* &= cgX, \\ T^* &= k\theta X, \end{aligned}$$

де G — обсяг державних витрат;

T — обсяг державних доходів;

$c = G^*/G$ — частка державних витрат на потреби державного сектору в загальному обсязі державних витрат;

$g = G/X$ — частка державних витрат у виробленому обсязі продукції та послуг (ВВП);

$k = T^*/T$ — частка державних доходів, що отримані від діяльності державного сектору, в загальній масі доходів;

$\theta = T/X$ — частка державних доходів у випущеному обсязі продукції та послуг (ВВП).

Витрати на державний сектор (G^*) та доходи від його функціонування (T^*) залежать від його відносного масштабу (m) та ефективності (a і b), загальної продуктивності системи (X). Затрати на державний сектор (G^*) залежать від "щедрості" бюджету (c), рівня перерозподільчих відносин у суспільстві (g) та загальної продуктивності системи (X). Доходи від державного сектору (* визначаються рівнем його "щедрості" (k), рівнем суспільних витрат економічних агентів (θ) та загальної економічної активності (X):

$$\begin{aligned} g &= am/c, \\ \theta &= bm/k, \\ \sigma &= g - \theta, \end{aligned}$$

де $\sigma = D/X$ — частка дефіциту державного бюджету у ВВП;

$D = (G - T)$ — обсяг бюджетного дефіциту.

Отже, масштаб державного сектору можна оцінити на основі вищевказаних показників ефективності, що дає змогу ув'язати коефіцієнти масштабу та ефекту (рис. 1):

$$m = (g - \theta)/(a/c - b/k).$$

Якщо $a = b$, то $m = (g - \theta)/(b/c - 1/k)$ — прибуток дорівнює затратам; якщо $c = k$, то $m = k(g - \theta)/(a - b)$ — "щедрість" держави дорівнює "щедрості" державного сектору; якщо $a = b$, а $c = k$, то $m \rightarrow \infty$, що практично виключено.

Спрощені оцінки доцільності та ефективності державних витрат можна одержати за допомогою стандартних соціально-економічних індикаторів Ричарда Масгрейва (*general Musgravian indicators*), до яких відносять: дистрибутивність, стабільність та продуктивність [2; 7]. Дистрибутивність характеризує витратний бік діяльності в державному секторі і пов'язана з нерівномірністю розподілу національного доходу в суспільстві (вимірюється показником *Джуні* та кривою *Лоренца*). Ефективними вважаються такі рішення, за яких ресурси необхідного складу, кількості та якості здобуваються та використовуються з мінімально можливими витратами (відсутність марнотратства, створення зайвих запасів).

Стабільність характеризує відповідність суспільних витрат і їхніх результатів тим або іншим цілям, досягнення яких

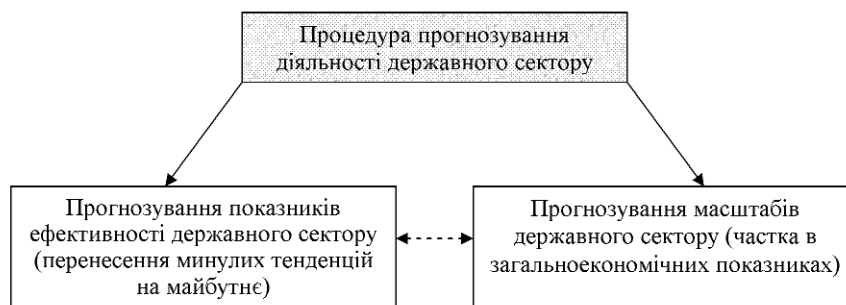


Рис. 1. Прогнозування діяльності державного сектору

забезпечує державний сектор (акцент робиться на ступені відповідності результатів конкретним потребам суспільства). Продуктивність визначається як співвідношення обсягів продукції і величини витрат на її виробництво. У державному секторі, як і в приватному, застосовуються показники продуктивності праці, а також інтегральні індикатори, що порівнюють з результатами витрат різних видів ресурсів (до таких показників відносять рівень безробіття, обсяг ВВП та темп економічного зростання).

Ці аспекти ефективності тісно пов'язані між собою і можуть бути розмежовані тільки за певної міри умовності: більш економічні рішення забезпечують більш високу продуктивність, що у свою чергу дає, за інших рівних умов, найкращі кінцеві результати. У той же час розмежування різних аспектів ефективності дозволяє виявляти й усувати конфлікти між цими критеріями. Так, збільшення продуктивності може негативно позначитися на результативності. Щоб надійніше гарантувати результативність у сферах діяльності, пов'язаних з високим ризиком або невизначеністю, іноді доводиться поступатися економічності. За раціональної підготовки рішень результативність виступає як вихідна мета. З цієї позиції визначаються основні вимоги до матеріальних благ і послуг, що створені в державному секторі, і на цій основі формуються завдання щодо досягнення максимально можливої продуктивності, здійснюється економічний вибір ресурсів.

Іншими показниками ефективності державного сектору економіки є індикатори можливостей (*opportunity indicators*), які спрямовані на підтримку правила законності та стабільності розвитку ринку. Ці індикатори поділяються на показники адміністрування, освіти, охоро-

ни здоров'я та суспільної інфраструктури [8].

Отже, ефективність державного сектору (*public sector performance — PSP*) залежить від низки соціально-економічних показників, які позначимо через I . За наявності i -країн та j -сфер урядової активності, які разом визначають загальну ефективність державного сектору в країні, ефективність дій держави визначається за формулою:

$$PSP_i = \sum PSP_{ij},$$

де $PSP_{ij} = f(I_k)$.

Покращення ефективності державного сектору, отже, залежить від високої продуктивності низки соціально-економічних показників (рис. 2). Дані, наведені в табл. 2, дають змогу зробити такі висновки:

1) країни з "малою державою" демонструють вищі показники ефективності, особливо за

адміністративним та економічним результатами (так, в Ірландії, де частка державних витрат у ВВП в 2005 р. становила 33,8%, індикатор адміністрування — 1,06, а індикатори стабільності та економічної активності — відповідно 1,22 і 1,4; у США, де частка державних витрат у ВВП в 2005 р. становила 35,0%, індикатор адміністрування — 1,15, а індикатори стабільності та економічної активності — відповідно 1,14 і 1,2);

2) країни з "великою державою" демонструють більш рівномірні рівні дистрибуції та більш високі показники у сфері освіти та охорони здоров'я (так, у Швеції, де частка державних витрат у ВВП в 2005 р. становила 58,3%, індикатор дистрибуції — 1,17, а індикатори освіти та охорони здоров'я — відповідно, 1,07 і 1,19; у Данії,

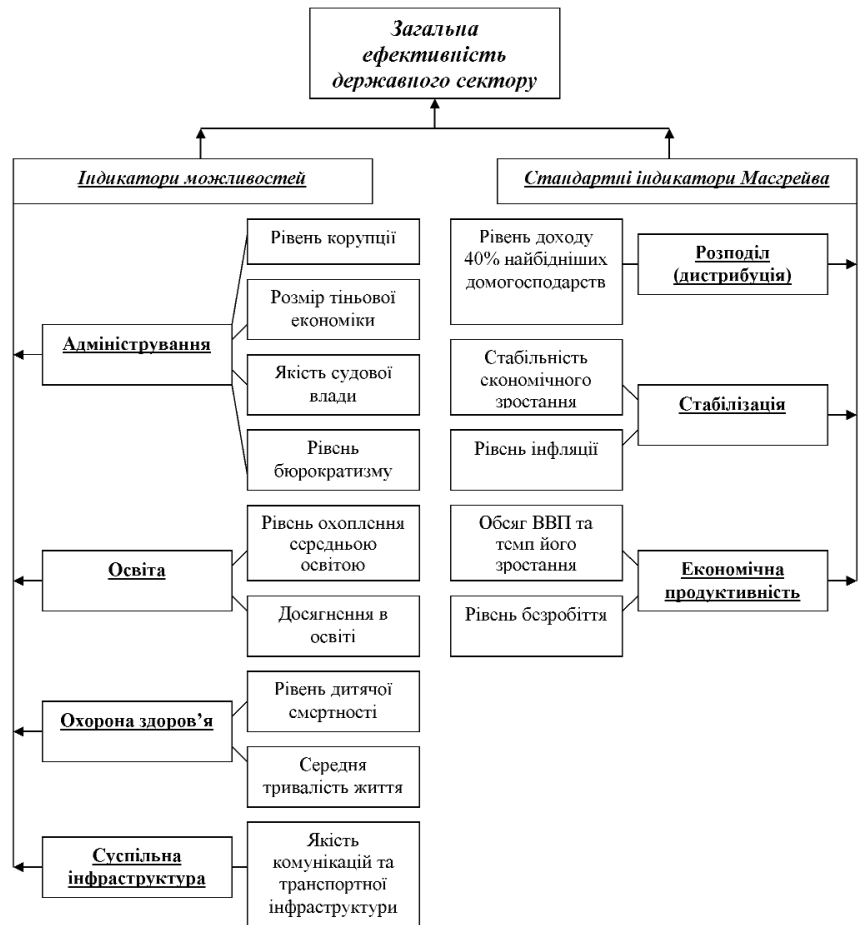


Рис. 2. Узагальнені індикатори ефективності державного сектору економіки

Таблиця 2

Індикатори ефективності державного сектору економіки [9]

Країна	Індикатори можливостей				Індикатори Масгрейва			Загальний ефект від суспільного сектору економіки
	Адміністрування	Освіта	Охорона здоров'я	Інфраструктура	Дистрибуція	Стабільність	Економічна активність	
Австралія	1,17	1,02	0,94	1,00	0,87	1,31	1,00	1,04
Австрія	1,21	1,00	0,98	1,10	1,22	1,28	1,01	1,12
Бельгія	0,73	1,00	0,94	0,91	1,17	1,10	0,83	0,95
Канада	1,11	1,05	0,95	1,16	0,92	1,00	0,92	1,02
Данія	1,16	1,00	1,03	1,03	1,19	1,10	0,91	1,06
Фінляндія	1,26	1,07	1,04	...	1,18	0,75	0,73	1,01
Франція	0,72	1,03	1,03	1,01	0,90	1,12	0,70	0,93
Німеччина	1,02	0,98	1,01	1,01	0,98	0,91	0,81	0,96
Греція	0,60	0,94	0,93	0,81	0,97	0,55	0,69	0,78
Ісландія	1,02	0,98	1,25	0,59	1,29	1,03
Ірландія	1,06	0,94	0,88	1,00	0,89	1,22	1,40	1,05
Італія	0,52	0,96	0,93	0,84	1,10	0,76	0,69	0,83
Японія	0,87	1,09	1,12	1,09	1,20	1,40	1,18	1,14
Люксембург	1,05	0,81	0,95	1,22	2,04	1,21
Нідерланди	1,16	1,04	0,97	1,09	1,00	1,42	1,06	1,11
Нова Зеландія	1,18	1,03	0,89	...	0,62	0,99	0,84	0,93
Норвегія	0,97	1,04	1,09	0,94	1,17	1,45	1,26	1,13
Португалія	0,54	0,94	0,90	0,75	0,92	0,64	0,92	0,80
Іспанія	0,77	1,00	1,10	0,86	1,02	0,82	0,67	0,89
Швеція	1,16	1,07	1,19	1,10	1,17	0,69	0,91	1,04
Швейцарія	1,32	0,97	1,14	1,23	0,95	0,79	1,09	1,07
Великобританія	1,00	1,05	0,91	0,99	0,79	0,78	0,84	0,91
США	1,15	1,00	0,82	1,08	0,76	1,14	1,20	1,02
Загалом								
У тому числі:	0,99	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
• по країнах з "малою державою" (державні витрати менші 40% ВВП)	1,11	1,01	0,98	1,08	0,94	1,17	1,17	1,07
• по країнах з "середньою державою" (державні витрати 40-50% ВВП)	0,93	0,98	1,00	0,93	0,92	0,89	1,03	0,97
• по країнах з "великою державою" (державні витрати більші 50% ВВП)	0,99	1,02	1,01	1,01	1,12	1,03	0,85	1,01

де частка державних витрат у ВВП в 2005 р. становила 56,7%, індикатор дистрибуції — 1,19, а індикатори освіти та охорони здоров'я — відповідно 1,0 і 1,03; у Фінляндії, де частка державних витрат у ВВП в 2005 р. становила 51,1%, індикатор дистрибуції — 1,18, а індикатори освіти та охорони здоров'я — відповідно 1,07 і 1,04).

Проте до даних *табл. 2* слід ставитися з певним ступенем обережності, оскільки дуже важко знайти необхідні дані для адекватної та точної оцінки за всіма параметрами. Частка держави у ВВП, а отже, й розміри необхідних податків і соціальних відрахувань значною мірою залежать від політики уряду у сфері перерозподілу. Чим більш нестабільною є держава, тим вища частка державних витрат у ВВП і тим більше перешкод виникає для приватного сектору в досягненні своїх цілей, отже, нижчою є і динаміка економічного розвитку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Длугопольський О.В. Політекономія публічного сектору: західні орієнтири // Економічна теорія: Науковий журнал. — 2006. — №2. — с. 3—16.
2. Afonso A., Schuknecht L., Tanzi V. Public Sector Efficiency: An International Comparison // Working Paper. European Central Bank. — 2003. — №242 (July) // www.ecb.int.
3. Tanzi V., Schuknecht L. Reconsidering the Fiscal Role of Government: The International Perspective // American Economic Review. — 1997. — №87(2). — P.164—168.
4. Государственное регулирование экономики: Учебное пособие. Часть 2 / Под ред. Петрова А.Н. — СПб., 2000. — 93 с.
5. Балацкий Е.В. Управление государственным сектором экономики и бюджетное прогнозирование // Вестник Московского университета. — 2000. — №1. — С. 3—14.
6. Балацкий Е.В. Проблемы оценки масштабов и эффективности государственного участия в экономике

// Вестник Московского университета. — 1997. — №6. — С. 22—44.

7. *Musgrave R.A., Musgrave P.B. Public Finance in Theory and Practice.* — McGraw-Hill, 1976.

8. *Afonso A., Schuknecht L., Tanzi V. Public Sector Efficiency: Evidence for New EU Member States and Emerging Markets // Working Paper. European Central Bank.* — 2006. — №581 (January) // www.ecb.int.

9. *Длугопольський О.В. Суспільний сектор економіки: сутність, тенденції розвитку та ефективність // Вісник Тернопільського державного економічного університету.* — 2006. — №3.

ВЕНЧУРНІ ІНВЕСТИЦІЇ: СУТНІСТЬ, ФОРМИ, КОНТРАГЕНТИ



I.S. Кузнєцова,
канд. екон. наук

Світовим досвідом доведено, що інститут венчурних інвестицій відіграє вагомий роль в активізації інноваційних процесів і прискоренні структурних трансформацій економіки, створюючи сприятливі умови для реалізації перспективних високотехнологічних проєктів, що виникають поза організованими інноваційними ланцюгами державного та корпоративного секторів економіки. В умовах України розвиток інституту венчурних інвестицій є важливим чинником реалізації накопиченого науково-технічного потенціалу і використання його в процесі інноваційного оновлення національної економіки. Метою статті є конкретизація теоретичних аспектів венчурних інвестицій, тобто:

— уточнення сутності та генезису категорії,

— аналіз організаційних форм здійснення венчурних інвестицій,

— характеристика донорів і реципієнтів венчурного капіталу.

Категорія "венчурні інвестиції" відображає форму прямого приватного інвестування, специфіка якої полягає в єдності підвищеного рівня ризику втрати вкладеного капіталу з імовірністю високої його прибутковості.

З наведеного визначення випливає підпорядкованість категорії венчурних інвестицій більш загальній категорії "прямих приватних інвестицій", яка, у свою чергу, є похідною від змісту категорії "інвестиційна діяльність". Відпо-

відно, базовий набір стереотипів поведінки представників інституційної форми інвесторів венчурного капіталу є подібним до стереотипів поведінки інвесторів прямих приватних інвестицій. Зупинімось на конкретизації змістового навантаження категорії "прямі приватні інвестиції".

За визначенням, що належить фахівцями Європейської асоціації прямих приватних інвестицій і венчурного капіталу, *прямі приватні інвестиції* являють собою інвестиції в акціонерний капітал компаній, акції яких не котируються на організованому ринку цінних паперів.

У результаті здійснення операції з прямого інвестування інвестор стає власником частки вартості компанії-реципієнта. Звідси, рівень прибутковості (або збитковості) інвестиційної операції залежить від перспективної динаміки вартості компанії-реципієнта, її відхилення від початкового рівня. Безпосередня матеріальна зацікавленість інвестора в економічному зростанні компанії є однією з ключових "видових ознак" прямого приватного інвестування, що відбивається в стереотипах поведінки представників цієї інституціональної форми.

Спектр практичних признаков прямих приватних інвестицій для компанії-реципієнта є достатньо широким. Це, зокрема, фінансування операцій з реалізації інноваційних проєктів, поглинання інших компаній, поліпшення структури балансу компанії, врегулювання питань власності та управління компанією тощо. Однак усі напрями застосування прямих приватних інвестицій мають на меті зростання вартості компанії-реципієнта, у тому числі зростання

вартості тієї частки вартості компанії, що належить інвестору.

Венчурні інвестиції є найбільш ризикованою формою прямих приватних інвестицій і це зафіксовано в семантиці терміну "венчурний" — від англ. Venture — "ризикована, авантюрна справа"). Агенти венчурних інвестицій зберігають у стереотипах поведінки "видову ознаку" материнської інституційної форми — спрямування фінансових ін'єкцій безпосередньо в акціонерний капітал компанії-реципієнта і пов'язану з цим безпосередню зацікавленість в її економічному успіху.

Спробуємо встановити, яка саме особливість інвестицій венчурного капіталу є запорукою його екстремального характеру, тобто максимального рівня ризику і максимального рівня очікуваної прибутковості. Відповідь на це запитання — один із ключових аспектів визначення венчурного капіталу, запропонованого фахівцями Національної асоціації венчурного капіталу США. Згідно з ним, *венчурний капітал* являє собою "грошові кошти професійних інвесторів, що надаються ними спільно з менеджерами компаній як інвестиції в нові, швидко зростаючі компанії, які мають потенціал розвитку та перетворення на великий економічний суб'єкт" [1, с. 16—17] (*курсив наш — І.К.*). З наведеного визначення випливає, що коріння екстремального характеру венчурних інвестицій полягає в екстраординарності об'єкта їх спрямування, що полягає в наявності високого потенціалу зростання ринкової вартості компанії-реципієнта венчурного капіталу і, відповідно, зростання вартості частки компанії, яку отримує інвестор в обмін на свій внесок.