ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА

ПЛАНЕТА АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

До Другого Міжнародного
Нобелівського економічного форуму
«ІННОВАЦІЯ ЯК ОСНОВА ПОДОЛАННЯ
ГЛОБАЛЬНОЇ КРИЗИ»

БЮЛЕТЕНЬ МІЖНАРОДНОГО НОБЕЛІВСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ФОРУМУ

«СВІТОВА ЕКОНОМІКА XXI СТОЛІТТЯ: ЦИКЛИ ТА КРИЗИ»

Виходить 1 раз на рік

№ 1 (3) 2010

Том 2

Заснований у вересні 2008 р.

ДНІПРОПЕТРОВСЬК
2010

УДК 339
Б 98

ЗАСНОВНИК І ВИДАВЕЦЬ:
ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА

Затверджено до друку за рекомендацією вченої ради
Дніпропетровського університету економіки та права
(протокол № 2 від 18 березня 2010 р.)

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

Редакційна колегія:

О.І. Агеєв — доктор економічних наук, професор (Росія);
В.М. Геєць — доктор економічних наук, професор, академік НАН України;
Р.С. Грінберг — доктор економічних наук, професор, член-кореспондент РАН (Росія);
Є.О. Жуков — доктор економічних наук, професор (Росія);
А.О. Задоя — доктор економічних наук, професор, заступник головного редактора;
Г. Заман — доктор наук, професор, член-кореспондент Румунської академії (Румунія);
Г.О. Крамаренко — доктор економічних наук, професор;
Б.М. Кузик — доктор економічних наук, професор, член-кореспондент РАН (Росія);
В.Є. Момот — доктор економічних наук, професор;
В.А. Павлова — доктор економічних наук, професор;
Ю.Є. Петруня — доктор економічних наук, професор;
В.М. Тарасевич — доктор економічних наук, професор;
О.Б. Тарнопольський — доктор педагогічних наук, професор;
В.А. Ткаченко — доктор економічних наук, професор;
Д.К. Чистилін — кандидат економічних наук;
Л.В. Шинкарук — доктор економічних наук, професор;
Б. Шлюсарчик — доктор економічних наук, професор (Польща);
Ю.В. Яковець — доктор економічних наук, професор (Росія);
Л.В. Пилипчак — відповідальний секретар.

Тематична спрямованість: дослідження та узагальнення актуальних тенденцій циклічної і кризової динаміки світової економічної системи, визначення перспектив її розвитку у цивілізаційному вимірі.

Цільове призначення: висвітлення досягнень світової економічної наукової думки, актуалізація досліджень провідних вчених-економістів у контексті сучасних економічних умов.

Матеріали публікуються українською, російською, англійською, польською, швецькою, німецькою, іспанською, французькою, італійською (змішаними) мовами.

Збірник наукових праць «Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму»
зареєстровано у переліку фахових видань постановою Президії ВАК України
від 14.10.2009 р. № 1—05/4.

Усі права застережено. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою авторів і редакції. При передрукуванні посилання на ***«Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму»*** обов'язкове.

© Бюлетень Міжнародного
Нобелівського економічного форуму, 2010
© Дніпропетровський університет
економіки та права, оформлення, 2010

УДК 330.341.1:338.24

Л.П. АРТЕМЕНКО,
кандидат економічних наук, доцент
Національного технічного університету
України «Київський політехнічний інститут»

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Для вирішення питання формування ефективного стратегічного управління проведено систематизацію етапів та аналіз еволюції розвитку стратегічного управління, виявлено причини зміни концепцій стратегічного управління, обґрунтовано теоретичні основи формування стратегічного управління.

Для решения вопроса формирования эффективного стратегического управления проведена систематизация этапов и анализ эволюции развития стратегического управления, выявлены причины изменения концепций стратегического управления, обоснованы теоретические основы формирования стратегического управления.

The article presents the systematization of stages and analysis of strategic management evolution for the purpose of effective strategic management development. The article also looks into reasons for strategic management concepts changes as well as theoretical grounds of strategic management formation.

інноваційний розвиток, стратегічне управління, етапи еволюції стратегічного управління

Високий рівень невизначеності зовнішніх умов господарської діяльності, значна капіталомісткість стратегічних процесів потребують прийняття обґрунтованих рішень щодо напрямів стратегічного розвитку організації. Традиційні системи управління, орієнтовані на регламентацію стратегічної діяльності господарюючих суб'єктів, недостатньо гнучкі в динамічному зовнішньому середовищі. Тому питання розвитку концептуальних положень розвитку стратегічного управління організацією належать до числа актуальних тем дослідження.

До вивчення проблем стратегічного управління долучились такі відомі вчені: Х. Віссема, Г. Мінцберг, М. Портер, К.К. Прахалад, А. Стрікленд, А. Томпсон, Г. Хэмел. Вагомим внеском у подальший розвиток теорії і методології стратегічного управління стали роботи Р.І. Акмаєвої, М.В. Бражника, Л.Є. Довгань, Г.Б. Клейнера, Н.Н. Косинової, С.В. Оборської, В.В. Пастухової, І.В. Смоліна, З.Є. Шершньової, М.Б. Шифрина та ін.

Проблеми розвитку підприємств було досліджено економічною наукою та набули актуалізації в процесі формування теорії стратегічного управління. Невирішеною залишається низка проблем концептуального характеру, а саме сутність і етапність становлення системи стратегічного управління; особливості стратегічного управління в умовах інноваційності як вирішального фактора конкурентоспроможності підприємств; зростаюче значення інформаційно-аналітичного забезпечення.

Для вирішення питання формування ефективного стратегічного управління необхідними є систематизація етапів та аналіз еволюції розвитку стратегічного управління, виявлення причин зміни концепцій стратегічного управління, обґрунтування теоретичних основ формування стратегічного управління.

© Л.П. Артеменко, 2010

Дослідники генезису стратегічного управління акцентують увагу на еволюційному розвитку, виділяючи в цьому процесі декілька етапів. У табл. 1 наведено основні етапи та передумови поступового переходу до стратегічного управління. Створення систем бюджетування належить до періоду масового виробництва, при якому попит в цілому перевищував пропозицію, а підприємства володіли гарантованими ринками збуту та випускали відносно постійний, слабо диференційований асортимент продукції [1, с. 3]. Головним фактором успіху було насичення ринку товарами масового попиту за низькими цінами [2, с. 14].

В таких умовах управління базувалося на поточному регулюванні виробництва, збуту, постачання, на здійсненні контролю за виконанням, що включало: управління трудовим процесом (норми та стандарти), фінансовий контроль, складання поточних бюджетів, планування прибутку, управління за цілями, планування проектів [6, с. 16]. Головний акцент бюджетування – це побудова планів-бюджетів, контроль відхилень і вирішення проблем у стабільному середовищі. Вихідним припущенням цієї системи було те, що минулі події повторюються в майбутньому, тому діяльність організації орієнтована лише на своєчасну реакцію на ситуацію [7, с. 5]. Норми та стандарти ґрунтувалися на минулому досвіді, контрольні дії пов'язані більше з минулим, ніж з майбутнім фірми [8, с. 43].

Наступна система – довгострокове планування – базується на прогнозуванні зростання та ускладненні системи управління. Виникнення цієї системи розпочалося в 1950-х роках [9]. Існує зв'язок змін умов ведення бізнесу і теоретичних розробок щодо нових умов організації праці та управління.

Ці умови визначалися такими подіями: технологічні «вибухи», викликані науково-технічною революцією, що потребують прогнозування нових виробничо-технологічних проривів, можливих у майбутньому; насичення ринку товарів і послуг у розвинутих країнах призвело до посилення конкуренції; початок процесу глобалізації ринків, виникнення транснаціональних корпорацій посилило невизначеність і складність середовища функціонування бізнесу. Таким чином, корпорації вже не могли обмежуватися у своїй діяльності оперативним плануванням і функціональним менеджментом. Виникла необхідність у довгостроковому плануванні та управлінні, спрямованому на майбутнє. Це було реалізовано в стратегічному менеджменті як реакції на підвищення ступеня зміни середовища бізнесу, питання «довгостроковості» стало визначальним у конкурентній поведінці фірм на ринку.

Основні передумови полягають у тому, що минулі тенденції продовжуються в майбутньому, необхідно реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовищ. Довгострокове планування передбачало розробку системи стабільних цілей підприємства на довгостроковий період, використання методу екстраполяції та виключення варіативного рішення щодо довгострокового розвитку підприємства. Прогнозування показників передбачало аналіз набору минулих даних і побудову на їх основі математичних моделей (трендова модель, кореляційно-регресивна модель) [10, с. 6].

Процес планування зазвичай включає прогнозування обсягу продажів, витрат, рівня розвитку технологій на основі минулого досвіду. Метою планування є забезпечення відповідності трудових ресурсів і виробничих потужностей до прогнозованого зростання або скорочення виробництва. Залежно від різних умов довгострокове планування здійснюється на період від двох до десяти років. Тобто жорсткі часові обмеження не відіграють такої важливої ролі, як у бюджетуванні. Довгострокове планування включає аналіз розривів у прогнозах. Розриви відбуваються, якщо прогнозовані обсяги продажів і прибутків не збігаються з організаційними цілями. Зміни в операційних процесах, збільшення чисельності персоналу або розширення виробничих потужностей дозволяють ліквідувати такі розриви [11].

Таблиця 1

Етапи еволюції систем стратегічного управління

Період	Назва концепції	Зміст концепції	Інструментарій	Управління інноваціями	Організаційні наслідки	Передумови зміни концепції
З 1900-х років	Бюджетування	Контроль відхилень і вирішення проблем у стабільному середовищі	Розробка бюджетів і поточних планів	Управління лабораторіями	Управління витратами	Минулі події не повторюються в майбутньому. Діяльність організації орієнтована на своєчасну реакцію на ситуацію, що складається
1950-ті роки	Довгострокове планування	Передбачення зростання. Диверсифікація й аналіз синергії	Елементи аналізу, контролю ситуації, екстраполяційне прогнозування ринків	Корпоративне управління інноваційними проектами	Збільшення конгломератів	Минулі тенденції не продовжуються в майбутньому. Розвиток НТП, поширення меж ринків. Зміни зовнішнього та внутрішнього середовища
1970-ті роки	Стратегічне планування	Розв'язання проблеми корпоративного зростання, управління диверсифікацією	Матриці портфельного аналізу. Аналіз кривих досвіду. Урахування кон'юнктури ринку. Опанування «стратегічного мислення». Розробка «стратегічних відповідей» на дії конкурентів	Формування корпоративного портфелю продуктових інновацій	Інтеграція фінансового та стратегічного контролю. Стратегічне планування як діалог між корпоративною штаб-квартирою і стратегічними підрозділами господарювання	Нові тенденції та зміни складно передбачати. Підвищення нестабільності зовнішнього середовища. Необхідність гнучкого реагування на зміни. Пошук факторів успіху
1980-ті роки	Стратегічне управління	Реагування на стратегічні несподіванки та раптові загрози й можливості	Аналіз конкурентної структури галузі. Аналіз конкурентів	Управління інноваціями на основі спільно прийнятих рішень	Реінвестиції непривабливих стратегічних підрозділів господарювання. Управління активами	Періодичне планування не відповідає вимогам турбулентності зовнішнього середовища. Посилення конкуренції. Незручність використання стратегічного інструментарію, нестача компетентних управлінських кадрів при його застосуванні
Кінець 90-х років XX ст. – початок XXI ст.	Стратегічне підприємництво	Стратегічна орієнтація всіх робітників і синхронізація планів підрозділів, відповідальних за реалізацію цілей	Аналіз ресурсного потенціалу та респонсивності. Аналіз переваг попередження. Динамічний підхід до розробки та реалізації стратегії. Принципи сталого розвитку	Формування інноваційного середовища	Корпоративна реструктуризація. Розвиток корпоративного потенціалу через інформаційні системи управління, управління людськими ресурсами, стратегічні альянси	Зростання значущості екологічних та соціальних факторів у розвитку суспільства. Процес глобалізації, поява ТНК, посилення загрози поглинання конкурентами

Адаптовано автором [3, с. 17; 4, с. 8; 5, с. 9].

Третій етап (кінець 60-х і початок 70-х років) – період формування моделі стратегічного планування, який пов'язаний зі змінами основних напрямів стратегій і можливостей підприємств. Передумова цього етапу полягає в тому, що екстраполяції в майбутнє минулих тенденцій недостатньо. Бізнесередовище стає недостатньо стабільним для того, щоб тренди давали реальні результати. Посилення конкуренції, боротьба за споживачів потребували перегляду у сфері концептуальних положень довгострокового планування. Тому планування стає цільовим, ресурси розглядаються як засіб досягнення цілей, план являє собою набір можливих альтернатив відповідно до прогнозованих змін середовища. Відхилення від прогнозних оцінок і поява нових тенденцій потребує відповідного коректування стратегії, можливого виходу на нові ринки, розвиток нових компетенцій, підвищення уваги до інновацій.

Засновниками концептуальних основ моделі стратегічного планування, що базувались на презумпції передбачуваності змін у зовнішньому середовищі підприємства, є А.Д. Чандлер, К. Ендрюс, І. Ансофф. В рамках історичного аналізу Чандлер вперше дослідив генезис фірми через співвідношення зовнішнього середовища, стратегії розвитку та організаційної структури управління [12]. Участі вищого керівництва в процесі розробки та реалізації стратегії розвитку присвятив свою увагу К. Ендрюс [13]. Він дає визначення стратегії в концептуальному аспекті, розглядаючи її як результат свідомого регульованого процесу мислення, як послідовність цілеспрямованих рішень, які визначають цілі фірми, межі бізнесу, цінності, вклад фірми для власників, працівників, клієнтів, суспільства та передбачають напрацювання принципових політик і планів. Ставляться вимоги до унікальності стратегії, яка потребує творчості в дизайні, простоти та моделі формування стратегії, яка, у свою чергу, має бути повністю відображена словами.

Стратегічне планування як одна з методологій стратегічного підходу має обмежену сферу застосування й не придатна для умов турбулентного середовища. На думку вітчизняного науковця І.В. Смоліна, у системному форматі стратегічне планування відіграє роль об'єднуючої методології, що становить базис для використання всіх існуючих стратегічних підходів в управлінні [14]. Система стратегічного планування забезпечує формування перспективних цільових рішень, в основі якої лежить вибір адекватної моделі стратегічного управління й обґрунтування змісту стратегічних напрямів розвитку підприємства, характеру стратегічних дій та засобів їх реалізації, що разом становлять змістовну основу його стратегії.

У системі стратегічного планування на зміну екстраполяції прийшов розгорнутий стратегічний аналіз, що пов'язав перспективи розвитку й мету організації між собою для вироблення стратегії. При стратегічному аналізі особлива увага приділяється факторам макроекономічного розвитку, соціально-демографічним факторам, новітнім технологічним розробкам [15, с. 18]. Такий підхід передбачає інтегрування фінансових і довгострокових планів у систему стратегічного планування, в якій ставляться й вирішуються дві групи завдань. По-перше, короткострокові, розраховані на поточне виконання програм, бюджетів, оперативні підрозділи, що орієнтують організації в їхній повсякденній роботі. По-друге, стратегічні, що закладають основи майбутньої рентабельності; такі завдання погано вписуються в систему поточних операцій і потребують окремої системи виконання, побудованої на управлінні проектами.

У середині 70-х років після відомої світової економічної кризи динамізм і невизначеність зовнішнього середовища посилилась. Методологія стратегічного планування почала втрачати свої позиції. Виникла необхідність якісного «стрибка» у функціонуванні систем управління. Вперше концепція стратегічного управління була викладена І. Ансоффом. Велика увага приділяється неперервним, ітеративним процесам розробки та реалізації стратегії з кореляцією

на динамізм зовнішнього середовища. Стратегічне управління базується на передумові, що циклічне планування не спрацьовує в умовах швидких змін зовнішнього середовища. Раптове виникнення загроз і можливостей при розробці й прийнятті стратегічних рішень не має бути прив'язане до циклу планування.

Стратегічне управління – це система управління підприємством, що базується на стратегічному плануванні та механізмах узгодженості поточних рішень зі стратегічними [16, с. 15]. Згідно з думкою відомого економіста Х. Віссема, у 80-х роках запровадження підприємствами концепції стратегічного управління ґрунтувалось на поєднанні стратегічного планування з політикою комунікацій планового відділу та лінійних підрозділів і певною політикою взаємодії із зовнішнім оточенням. На думку Р. Акоффа, стратегія являє собою суто системний підхід, що забезпечує збалансованість і загальний напрямок розвитку [17]. Формування стратегії розвитку промислової фірми природно обмежується ресурсними можливостями, які одночасно поділяються на розв'язання як стратегічних, так і тактичних завдань. Антагонізм проходить по лінії зайнятості й розподілу робочого часу як найважливішого ресурсу практично в кожного менеджера на будь-якому рівні управління промислової фірми. Саме тут виникає особлива потреба в інструментарії, який би дозволяв якщо й не повністю, то значною мірою зняти такого роду протиріччя. Цей інструментарій має бути, інструментом колективного, а не індивідуального користування [18]. Тобто його центральним завданням має бути не стільки грамотний розподіл тимчасових, фінансових та інших ресурсів певного менеджера або певного підрозділу, скільки відповідний погоджений розподіл цього ресурсного пакету в інтересах досягнення заданої стратегічної мети. Але, що особливо важливо, з іншого ж боку, цей інструментарій не має просто підкоряти всю оперативну й тактичну роботу керівників розв'язанню стратегічних завдань.

Основною методологічною установкою є те, що стратегія, її розробка як процес зводять воєдино всі найважливіші елементи теорії М. Портера, що при цьому не суперечить основним аспектам розробок, які були здійснені Акоффом і Ансоффом, характерні для нормального парадигмального розвитку відповідно до теорії Томаса Куна. Стратегія, ланцюжок і система цінності виступають інструментом забезпечення збалансованості, оскільки створення «нової цінності», практично неможливе без забезпечення стійкого балансу між окремими елементами ланцюжка або системи, або того й іншого разом, що створюють додаткову вартість. Стратегія, як концентратор ресурсів, ефективна лише тоді, коли вона дозволяє фірмі зайняти нову стратегічну позицію або суттєво інтенсифікувати операційну ефективність у рамках руху до більшої цінності для споживача.

Розглядаючи цільові детермінанти стратегії можна констатувати, що можливість ефективного контролю майбутнього певною мірою протиставляється турбулентності й наростаючій невизначеності зовнішнього середовища. Зайняття фірмою нової стратегічної позиції, так само, як і нарощування операційної ефективності, має обумовлюватися не тільки кінцевою метою цього руху, але й проміжними результатами, які опосередковують цей рух і є основними контрольними точками й ефектами збалансованості. Таким чином, ми констатуємо, що на новому витку свого розвитку парадигма стратегічного управління повністю підтвердила теорію, увібравши в себе найцінніші елементи попереднього етапу, продовжуючи розвиток в рамках ресурсної концепції. Цей етап пов'язаний з теоретичними розробками Г. Хамела й К. Прахалада. Авторами визнечено складові, які лежать в основі створення й реалізації конкурентних переваг вищих порядків: нематеріальні активи; навчання; інновація; здібності; знання; бачення; лідерство [19]. Зазначені елементи, узяті в системній взаємодії один з одним, можуть сформувати знання фірми про можливі ринки майбут-

нього й про те, яким чином фірма може сформувати ці ринки й бути на них першою.

Ключові положення ресурсної теорії за Б. Вернерфельтом [20], зводяться до такого: існують систематичні відмінності в організаціях, що обумовлені відмінностями в ресурсах, якими управляють організації і які необхідні для реалізації стратегії; ресурси нерівномірно розподілені серед фірм, що, у свою чергу, є причиною або конкурентних переваг, або уразливості організації; ресурси відносно нерухомі, якщо конкурентна перевага фірми заснована на володінні яким-небудь ресурсом, фірми намагаються блокувати або уповільнювати розповсюдження цих ресурсів через бар'єри; стратегія великої організації включає досягнення рівноваги між експлуатацією існуючих ресурсів і розвитком нових.

Стратегічне підприємництво поєднує особливості стратегічного управління та якісні особливості підприємництва, передбачає стратегічну орієнтацію персоналу, синхронізацію планів відділів, відповідальних за реалізацію цілей підприємства [21]. Стратегічне підприємництво стає головним методом господарювання та основним інструментом досягнення синергії в децентралізованих компаніях на основі запровадження нового стилю керівництва та організаційної форми, яка передбачає створення в компаніях незалежних господарських одиниць. Такі підрозділи мають безпосередні зв'язки з групами споживачів, залишаючись частиною організації; самостійно визначають стратегію в межах узгоджених умов і здійснюють її незалежно; несуть відповідальність за результати своєї діяльності. Контракти регулюють відносини між самими підрозділами, між підрозділами і вищим керівництвом, між підрозділами і службами забезпечення, не допускаючи утворення проміжних ланок між нижчим і вищим рівнями управління. Однак запровадження такої системи сприяє успіху тільки тоді, коли існує радикальна децентралізація повноважень і відповідальності, а також досягнуто високий рівень згуртованості компанії. Мета стратегічного підприємництва полягає в прийнятті та конкретизації рішень, що стосуються цілей підприємницької діяльності, а також забезпеченні внутрішньої підтримки цих рішень. Стратегічне підприємництво є складовою частиною концепції управління підрозділами, яка складається з таких принципів: децентралізація інтегрованої підприємницької відповідальності; організаційний проект, орієнтований на споживача; внутрішнє підприємництво через дерегулювання; децентралізація робіт щодо інтеграції стратегічної та оперативної відповідальності; регулювання внутрішніх відносин на контрактній основі; синергія стратегічного управління, корпоративної культури та концепції «навчальної» організації.

Розвиток ресурсної теорії розкривається в концепції динамічних можливостей, в якій акцентують увагу на підтримці та розвиткові внутрішніх можливостей організації. Концепція динамічних можливостей підприємства базується на тому, що в умовах невизначеності стійкий успіх мають ті підприємства, які здатні швидко та активно реагувати на зміни, постійно ініціюють продуктові, маркетингові, організаційні, технологічні, управлінські та інші інновації. Динамічна природа внутрішнього середовища означає можливість їх адаптації до змін зовнішнього середовища. З іншого боку, підприємству необхідне забезпечення розвитку потенціалу для підтримки впровадження інновацій. Необхідність безперервного потоку інновацій визначається конкурентною боротьбою за підприємницький прибуток, який отримує інноватор до того часу, поки основні конкуренти не скопіюють інновацію.

Проведений аналіз найбільш відомих і розроблених концепцій стратегічного управління дає можливість виділити дві прямо протилежні концепції: розробка стратегій на основі розвитку внутрішніх ресурсів; формування стратегій на основі змін внутрішнього середовища функціонування підприємств. Зміни умов бізнесу та невизначеність зовнішнього середовища формують нові завдання та вимагають синтезу наявних концепцій стратегічного управління. Дже-

релом проблем, таким чином, є як мінливість і невизначеність зовнішнього середовища, у результаті чого з'являється необхідність пошуку нових шляхів досягнення цілей, так і сам процес створення й розвитку фірми в часі, що обумовлює постановку стратегічних цілей і вибір напрямків розвитку.

Передумови зміни концепції стратегічного управління пов'язані з циклами економічного розвитку, глобалізацією бізнесу, інформатизацією, поширенням меж ринків діяльності, диверсифікацією, інтенсивністю конкуренції, а також розвитком НТП. Таким чином, у сучасних умовах розвиток підприємств на основі концепції динамічних можливостей є основою формування інноваційно-орієнтованої системи стратегічного управління.

Стратегічне управління включає попередні системи управління з урахуванням адаптації процесу прийняття стратегічних рішень до вимог динамічного середовища. Ці вимоги спричиняють розвиток: інформаційних систем, які забезпечують безперервне та своєчасне отримання інформації щодо його зовнішніх змін; ідентифікації та моніторингу інформаційно-залежних зон (сфера невизначеності, яка може вплинути на реалізацію стратегії); стратегічної гнучкості (передбачає наявність стратегічних альтернатив, які дозволяють швидко та ефективно реагувати на неочікувані зміни в середовищі); підприємницької активності.

Проведений аналіз теоретичних аспектів стратегічного управління дозволяє виявити особливості та сучасні тенденції розвитку стратегічного управління: орієнтація на ринкове середовище, тобто організації мають бути орієнтовані на зовнішнє середовище; проактивність стратегії полягає в тому, що метою стратегії є вплив на зміни зовнішнього середовища, а не пасивне реагування на них; розвиток інформаційних систем при орієнтації на зовнішнє середовище та онлайновий аналіз для прийняття рішень; управління знаннями набуває ключового значення, оскільки знання у сферах технологій, маркетингу, виробництва стають головним активом підприємства; бачення довгострокової перспективи для розробки та реалізації стратегічних ініціатив, спрямованих на створення активів і компетенцій, необхідних для досягнення успіху; виникнення емпіричних досліджень; зростаючий вплив глобалізації; розвиток стратегічного підприємництва; акцент на реалізацію інноваційних стратегій, тобто необхідно враховувати наскільки стратегія ефективна для певного підприємства з урахуванням її структури, персоналу, культури, систем у відповідності до вимог стратегії.

Перспективами подальших наукових розробок можуть бути розробка механізму стратегічного управління підприємства в умовах нестабільного середовища, яка забезпечить ефективне використання ресурсного потенціалу.

Список використаної літератури

1. Веснин В.Р. Стратегическое управление: учеб. / В.Р. Веснин. – М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2006. – 328 с.

2. Акмаева Р.И. Стратегическое планирование и стратегический менеджмент: учеб. пособие / Р.И. Акмаева. – М.: Финансы и статистка, 2007. – 208 с.

3. Шершньова З. Стратегічне управління: підручник; 2-ге вид. / З. Шершньова. –К.: КНЕУ, 2004. – 695 с.

4. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: монографія / В.В. Пастухова. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 302 с.

5. Довгань Л.Є. Стратегічне управління: навч. посібник / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.

6. Шифрин М.Б. Стратегический менеджмент / М.Б. Шифрин. – СПб.: Питер, 2007. – 240 с.

7. Бражник М.В. Эволюция теории и практики стратегического менеджмента (конец XIX – первое десятилетие XXI века) / М.В. Бражник // Проблемы современной экономики. – 2009. – №2 (30). – С. 160–168

8. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. 7-е изд. / пер. с англ. под ред. С.Г. Божук / Д. Аакер. – СПб.: Питер, 2007. – 496 с.

9. Ансофф И. Управление стратегическими проблемами (Strategic Issue Management) / И. Ансофф // Strategic Management Journal. – 1980. – April-June. – P. 131–148.

10. Кузнецов Б.Т. Стратегический менеджмент / Б.Т. Кузнецов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 623 с.

11. Косинова Н.Н. Концептуальные основы развития системы стратегического управления предприятием / Н.Н. Косинова // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – № 6. – С. 50–55.

12. Chandler A.D. Strategy and Structure: A. Chapter in the History of Industrial Enterprises / A.D. Chandler. – Cambridge, Mass, MIT, Press. – 1962. – 465 p.

13. Andrews K. The Concept of the Corporate Strategy / K. Andrews. – 3rd. ed. – Homewood, III: Richard D. Irwin, 1987. – 132 p.

14. Смолін І.В. Стратегічне планування розвитку організації / І.В. Смолін. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 344 с.

15. Шифрин М.Б. Стратегический менеджмент / М.Б. Шифрин. – СПб.: Питер, 2007. – 240 с.

16. Клейнер Г.Б. Стратегический менеджмент: актуальные проблемы и новые направления / Г.Б. Клейнер // Проблемы теории и практики управления. – № 1. – 2009. – С. 15–22.

17. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф. – М.: Прогресс, 1985. – 327 с.

18. Бунин А.С. Теоретические аспекты стратегического управления в контексте эволюции категории / А.С. Бунин // Проблемы современной экономики. – №2 (30). – 2009. – С. 216–224.

19. Хамел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынка завтрашнего дня / Г. Хамел, К.К. Прахалад. – М.: ЗАО «Олимп и бизнес», 2002. – 288 с.

20. Wernerfelt B. A Resource-Based View of the Firm / B. Wernerfelt // Strategic Management Journal. – 5. – 1984. – P. 171–184.

21. Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания: пер. с англ. / Х. Виссема. – М.: Финпресс, 2000. – 272 с.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 330.341.1

Є.М. АРІСТАРОВ,
кандидат технічних наук, доцент
Кременчуцького інституту
Дніпропетровського університету
економіки та права

О.І. БОГДАН,
кандидат економічних наук, доцент
Кременчуцького державного університету
ім. Михайла Остроградського

РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ У СТАНОВЛЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИЦТВА КЕРАМІЧНИХ ТВЕРДИХ СПЛАВІВ

У статті на прикладі Світловодського державного комбінату твердих сплавів і тугоплавких матеріалів проаналізовано роль інновацій у становленні конкурентоспроможності виробництва керамічних твердих сплавів. Визначено основні напрямки підвищення конкурентоспроможності і запропоновано на основі інноваційних можливостей підприємства заходи щодо впровадження у виробництво.

В статье на примере Светловодского государственного комбината твердых сплавов и тугоплавких материалов сделан анализ роли инноваций в становлении конкурентоспособности производства керамических твердых сплавов. Определены основные направления повышения конкурентоспособности и предложены на основе инновационных возможностей предприятия мероприятия по внедрению в производство.

In this article, on the example of Svetlovodsk state plant of solid alloy the analysis of the role of innovation in competetiveness formation was made. The main directions of increasing the competetiveness were suggested and the manufacturing possibilities of the enterprise were proposed.

інновація, конкурентоспроможність, виробництво, тверді сплави

Позиція України у рейтингу конкурентоспроможності країн світу свідчить про її суттєве відставання і доводить необхідність реалізації послідовної стратегії інноваційно орієнтованого зростання. Одним з можливих шляхів підвищення конкурентоспроможності промислового сектора України є його докорінне реформування та послідовна інтеграція у світовий економічний простір. Модель розвитку має спиратися на механізми підприємницької діяльності інноваційного типу, передумовою появи якої є масштабна реструктуризація промислового комплексу. Особливої уваги заслуговують наукомісткі підприємства, які орієнтовані на випуск високотехнологічних товарів. На сьогодні експорт високотехнологічної продукції вітчизняного виробництва серед загального обсягу експорту не перевищує 7%, у той час як в розвинутих країнах він складає 25–60% [5].

Теза про незадовільний стан розвитку інноваційних механізмів знаходить своє підтвердження на прикладі Світловодського державного комбінату твердих сплавів і тугоплавких матеріалів (СДКТС і ТМ), який був до 1990 р. основним в Україні виробником твердосплавної продукції різного призначення.

© *Є.М. Арістаров, О.І. Богдан, 2010*

Аналізуючи реалії розвитку підприємства за період 2000–2009 рр., можна відзначити, що СДКТС і ТМ є типовим представником вітчизняного наукомісного виробництва і дослідження проблематики інноваційного розвитку на цьому об'єкті може мати загальнонаукове та виробниче значення.

Вирішення проблем зростання капітальних інвестицій, фінансового забезпечення інноваційної моделі розвитку національної економіки широко дискутується упродовж останніх років. У загальнотеоретичному плані ця проблема досліджувалась такими вітчизняними вченими, як А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко [3]. Прикладні проблеми цієї тематики розглядалися С.М. Ілляшенко [4], Н.Б. Мігай [6] та ін. Наукові праці зарубіжних дослідників, таких як Р. Друкер, М. Портер, Р. Фостер, Й. Шумпетер, сприяли формуванню теоретичних основ дослідження інновацій.

Загальні проблеми теоретичних та методологічних підходів до управління інноваційною діяльністю підприємства розглянуті у багатьох роботах. Однак існує низка невирішених проблем, а саме: відсутність підходу до вирішення проблем у конкретній галузі. Треба зазначити, що інноваційні можливості підприємств істотно різняться залежно від галузевої належності та конкретних особливостей підприємства.

Для визначення перспектив і напрямків інноваційного розвитку наукомістких підприємств твердосплавної промисловості, необхідна всебічна оцінка як середовища, в якому працює підприємство, так і визначення внутрішніх інноваційних можливостей підприємства, які характеризуються станом і рівнем інноваційного потенціалу.

Мета роботи – дослідження ролі інноваційної складової у становленні конкурентоспроможності підприємств твердосплавної промисловості на прикладі Світловодського державного комбінату твердих сплавів і тугоплавких матеріалів. Основне завдання – знайти механізм поєднання поставленої мети з реальними шляхами її досягнення. Для вирішення поставленого завдання необхідно: визначити перспективні напрямки виробничої діяльності і проблеми інноваційної діяльності, які є стратегічно важливими для досягнення економічного зростання; виявити механізм проведення інноваційної реструктуризації, спрямованого на забезпечення економічного прориву найбільш перспективних видів економічної діяльності; запропонувати ефективні заходи, спрямовані на підвищення інноваційної активності підприємств.

СДКТС і ТМ є диверсифікованою організацією, для якої визначені найбільш перспективні напрямки діяльності, що мають загальнодержавне стратегічне значення. Одним з таких напрямків є виробництво засобів захисту із застосуванням керамічних твердосплавних пластин, яке організовано на базі окремого підрозділу. Аналіз конкурентоспроможності засобів захисту, (виріб «6Б5-15» та ін.), вироблених на СДКТС і ТМ, показав, що за споживчим корисним ефектом вони перевершують багато розробок аналогічного класу захисту інших підприємств. Однак за економічними параметрами продукція комбінату поступається виробам-конкурентам [2]. Більша частина продукції на підприємстві виготовляється з великим рівнем трудо-, енерго- та матеріаломісткості.

У той же час великий, стійкий попит на засоби захисту від балістичної дії (бронежилети, бронеелементи для екранування авіаційної та інших видів техніки), а також на конструкційні твердосплавні матеріали (фільєри, напрямні та ін.) для використання з технологічною метою вказує на доцільність розвитку цього виду діяльності і розгортання робіт з підвищення конкурентоспроможності продукції.

Вирішення проблеми – у застосуванні дієвої інвестиційно-інноваційної моделі розвитку підприємства. Запорукою успіху інноваційної діяльності є розробка інноваційної стратегії, тобто визначення комплексу взаємозв'язаних дій в ім'я зміцнення життєздатності підприємства щодо конкурентів. Важливо при

цьому не тільки грамотно сформулювати стратегію, але і правильно обрати механізм її реалізації з урахуванням особливостей твердосплавного виробництва і умов зовнішнього середовища на ринку. При виборі інноваційної стратегії зазвичай беруть до уваги ринкову позицію, науково-технічну політику, яку проводить підприємство, а також стадію життєвого циклу, на якій знаходяться продукти. Враховуючи спеціалізацію виробництва, унікальні характеристики керамічних твердосплавних пластин можна рекомендувати виробництву що розглядається, стратегію «ніші», яка полягає у пристосуванні до вузьких сегментів ринку. Вирішення проблеми можливе тільки за рахунок впроваджень сучасних технологій і відповідного обладнання, зменшення ресурсомісткості, зменшення трудовитрат і, таким чином, забезпечення конкурентоспроможності.

Орієнтація на нововведення, високу гнучкість виробництва вимагає перебудови організаційної структури управління підприємством. Доцільно перейти на проектний режим управління. Більш ефективним здається матричний тип організаційної структури управління, який поєднує лінійну і програмно цільову структури. При цьому відповідно до лінійної структури будується управління окремими сферами діяльності, а управління новими проектами організовується відповідно до програмно цільової структури.

У засобах захисту від балістичного впливу основним елементом є твердосплавна пластину з карбіду бору (B_4C), властивості якої визначають працездатність виробу в цілому. Тому одним із головних напрямків інноваційної стратегії підприємства є вдосконалення технології виробництва пластин із карбіду бору. У результаті вдосконалення технології можна досягти покращення властивостей пластин і підвищення технічних характеристик виробу, стабільності характеристик, а також зниження собівартості виробу. Поліпшення техніко-експлуатаційних і економічних параметрів пластин дозволить вирішити завдання підвищення конкурентоспроможності виробу.

До основних технологічних операцій, які безпосередньо впливають на кінцеві фізико-механічні якості пластин, можна віднести приготування сумішей, формування суміші і процес гарячого пресування пластин. Перша стадія технологічного процесу – виготовлення сумішей порошків на основі карбіду бору є однією з основних операцій у виробництві пластин. Практика показує, що від умов виконання цієї операції значною мірою залежать властивості кінцевого продукту. Більш важливим процесом у цьому технологічному циклі є подрібнення (помел), змішування компонентів і отримання однорідної суміші у межах мікрооб'ємів. Цей спосіб знайшов широке застосування у закордонній практиці і дозволяє отримати суміш у широкому діапазоні вимог [9].

Використовуване на СДКТС і ТМ обладнання для мокрого розмелу і відпрацьовані режими приготування суміші, як показали дослідження сумішей і властивості готових пластин, цілком задовольняють сучасні вимоги і не потребують заміни у випадку розвитку виробництва.

Обладнання, яке використовують на операції формування суміші і технологія холодного пресування цілком задовольняють за продуктивністю, забезпечують отримання заготівок з рівномірною щільністю за об'ємом, потрібних геометричних розмірів і також не потребують замін в умовах збільшення обсягів виробництва, розширення номенклатури й геометрії виробів.

У наступній за формуванням суміші операції гарячого пресування відбувається остаточне формування структури сплаву і геометрії пластини. До особливостей технології отримання виробів із карбіду бора слід віднести високу температуру пресування (2200–2300°С) і пов'язані з цим високі енергетичні витрати. Умови перебігу процесу викликають швидке зношування дорогого графітового технологічного оснащення, складність ведення поточного контролю процесу, збільшення його тривалості. Усе це безпосередньо відображається на собівартості продукції.

Слід зазначити, що обладнання, яке використовується на операції гарячого пресування вже давно застаріло фізично та морально. Як основа установок гарячого пресування були використані наявні розривні випробувальні машини, на які був змонтований індуктор нагріву, що забезпечував нагрівання пресформ до температури 2500°С. Такі установки можна було використовувати для відпрацювання технологічних режимів, виготовлення дослідних партій виробів і виконання невеликих замовлень. Абсолютно зрозуміло, що таке обладнання в умовах значного подорожчання електроенергії неприйнятне.

За результатами проведеного причинно-наслідкового аналізу на підприємстві можуть бути заплановані заходи з модернізації і зміни устаткування, метрологічних засобів контролю, вдосконалення організації виробництва, підвищення кваліфікації персоналу, які мають бути включені в інноваційну стратегію підприємства. Враховуючи велику енергомісткість виробництва, використання дорогої сировини особливу увагу необхідно приділити вирішенню проблем зниження енерговитрат і браку. Одним із показників, який характеризує рівень інноваційної діяльності, є енергомісткість виробництва. Цей показник в цілому по Україні у три–п'ять разів вищий порівняно з розвинутими країнами, що об'єктивно обмежує конкурентоспроможність виробництва [7].

Вирішити проблему зниження енерговитрат, стабілізувати якісні показники твердосплавної продукції на основі карбіду бору можна впровадженням у виробництво вакуумних установок гарячого пресування, максимальним відчуженням людини від ведення технологічного процесу. Використання вакуумних установок на підприємствах США, Німеччини, підтверджує ефективність їх впровадження. Контроль властивостей поопераційно можна забезпечити впровадженням сучасного метрологічного устаткування. Суворе дотримання технологічного процесу серійного виготовлення пластин на основі карбіду бору тобто виключення людського фактора, як показали експерименти [2], приводить до зниження браку у 1,3 раза і збільшення виходу у гідну продукцію за результатами балістичних досліджень до 94%. Це вказує на необхідність введення на СДКТС і ТМ автоматичного режиму виробництва.

СДКТС і ТМ має у своєму розпорядженні базу для проведення науково-дослідних робіт, спрямованих на вдосконалення і створення нових зразків захисту, можливостей для розгортання серійного виробництва бронеелементів на основі керамічних твердосплавних матеріалів. На підприємстві вдалося зберегти фахову школу та унікальні технології, які здатні після модернізації і реструктуризації забезпечити розвиток високотехнологічного виробництва відповідно до світових стандартів. Однак за браком фінансових ресурсів підприємство неспроможне планувати розвиток технологій, формувати інноваційну політику і забезпечувати її виконання.

Успішний розвиток економіки підприємства відбудеться тільки за умови, коли держава буде здійснювати активну підтримку і становлення інноваційної діяльності створенням умов для стійкого економічного зростання на базі інноваційного оновлення, підвищенням конкурентоспроможності виробництва, укріпленням наукового потенціалу. Докорінні зміни в інноваційній складовій потребують від держави започаткування широкомасштабної перебудови економіки, включаючи її виробничо-інвестиційну та науково-технологічні складові. Основними формами підтримки інноваційного розвитку є пряме фінансування та стимулювання інноваційних проектів. Підтримка має бути адресною та ґрунтуватись на оцінках економічної доцільності. Вважаємо, що в першу чергу це має стосуватися таких галузей, як оборона, незважаючи на обмеженість бюджетних коштів. За рахунок банківського кредитування мають здійснюватись інноваційні процеси, пов'язані з реструктуризацією промисловості, вирішенням проблем підвищення надійності експлуатації засобів захисту від балістичної дії. Відсутність фінансових коштів для впровадження інновацій і

розробки інноваційних продуктів є однією з найбільш серйозних перешкод для підприємства.

Держава має значні потенційні можливості для фінансування капіталовкладень на перспективу за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел. Як варіант залучення внутрішніх джерел можна розглянути можливу організацію на СДКТС і ТМ переробки старого арсеналу снарядів, які зберігаються у великій кількості на складах. Розташування підприємства (віддаленість від населених пунктів), наявність вільних приміщень, організація режимних служб і охорони дозволяє після відповідного переобладнання з незначними витратами організувати на СДКТС і ТМ вибухонебезпечне виробництво з розбирання снарядів і видобування цінних твердосплавних матеріалів типу ВНЗ (вольфрам, нікель, залізо) з метою подальшої їх переробки і використання у виробництві. При цьому важливо продумати можливість застосування вибухового методу переробки важких сплавів у сировинні матеріали. Цей метод на основі використання пластичних вибухових речовин достатньо відпрацьований і безпечний і застосовувався при експериментальній переробці браку пластин із карбіду бору і вольфрамового дроту.

Реформування твердосплавної галузі вимагає функціонування єдиного науково-технічного і підприємницького середовища, в якому буде відбуватися розробка і виробництво високотехнологічної продукції. Необхідне відновлення взаємозв'язків і співпраці підприємств з провідними науковими організаціями України (Інститут проблем металознавства, Інститут надтвердих матеріалів та ін.).

Передумовою вирішення проблем інноваційного розвитку є формування інвестиційної привабливості підприємства. Основні фактори впливу на потенційних інвесторів, які можна задіяти на підприємстві: наявність та розвиток виробничих потужностей; здатність до інноваційної діяльності; стійкий попит на продукцію; науковий потенціал; наявність і володіння інформацією; відкриття нових можливостей; наявність сировини та дешевої робочої сили. Мають бути передбачені окрема державна науково-технічна програма розвитку твердосплавної галузі і державне фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт.

Для здійснення ефективної інноваційної діяльності підприємства необхідно визначити резерви збільшення інноваційної активності і підняти рівень їх використання. Реалізація резервів потребує проведення певних заходів стосовно виробництва, кадрів, фінансової організації, маркетингу та науки. Поступова заміна застарілого обладнання потребує введення нових технологій, підготовки нових кадрів. Реалізація проектів з модернізації і реконструкції виробництва потребує чіткого визначення джерел фінансування, використання проектних структур у сполученні з традиційною функціональною структурою. Створення та реалізація нової продукції на основі карбіду бору відіграє вирішальну роль у посиленні конкурентоспроможності і закріпленні позицій підприємства на світових ринках. Вирішення проблеми потребує розробки і впровадження плану з маркетингових досліджень ринку твердосплавної продукції, конкурентів та реакції споживачів на нову продукцію.

Проведені дослідження ролі інноваційної складової у становленні конкурентоспроможності на основі визначення стану та інноваційних можливостей підприємств твердосплавної промисловості на прикладі СДКТС і ТМ дали можливість дійти таких висновків.

1. Виробництво керамічних твердосплавних пластин для засобів захисту від балістичного впливу куль стрілецької зброї і осколків, яке є наукомістким і відзначається великими енергетичними витратами, протягом 1990–2009 рр. не зазнало на СДКТС і ТМ в інноваційному плані практично жодних змін. Серед основних факторів недостатньої активності інноваційної діяльності підпри-

ємства є економічні і виробничі. Головна перешкода на шляху інноваційного розвитку – це хронічна нестача власних коштів, проблеми з позиковими і залученими ресурсами, відсутність підтримки державного підприємства з боку держави.

2. Основні напрямки підвищення конкурентоспроможності виробництва керамічної твердосплавної продукції – це зниження собівартості виробництва і стабілізація технічних характеристик виробів.

3. Вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності виробництва – у застосуванні дійової інвестиційно-інноваційної моделі розвитку підприємства. Запорукою успіху є розробка інноваційної стратегії. З урахуванням спеціалізації виробництва, унікальних характеристик твердосплавної продукції з карбіду бору більш прийнятною є застосування стратегії «ніші».

Результати причинно-наслідкового аналізу вказують на необхідність включення в інноваційну стратегію розвитку підприємства заходів з модернізації і заміни обладнання, метрологічних засобів контролю, вдосконалення організації виробництва, підвищення кваліфікації персоналу.

Орієнтація на нововведення, високу гнучкість виробництва потребує перебудови організаційної структури управління підприємством і переходу на проектний режим управління.

4. Вирішити проблему зниження енерговитрат, стабілізувати якісні показники твердосплавної продукції на основі карбіду бору можна впровадженням у виробництво вакуумних установок гарячого пресування і автоматизацією виробництва.

Список використаної літератури

1. Закон України від 09.04.2004 р. № 1676-IV «Про загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій».

2. Аристаров Е.Н. Разработка основных параметров и показателей конкурентоспособности средств индивидуальной защиты от баллистического воздействия и её анализ / Е.Н. Аристаров // Економіка і регіон. – 2005. – №2/5. – С. 140–144.

3. Гальчинський А.С. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко. – К.: Знання України. – 2002. – 336 с.

4. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навчальний посібник / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.

5. Кузьмін О.Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / О.Є. Кузьмін, Н.І. Горбаль. – Львів: Компакт – Л.В., 2005. – 304 с.

6. Мігай Н.Б. Управління виробничим потенціалом машинобудівних підприємств в умовах макроекономічної нестабільності / Н.Б. Мігай // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7. – С. 121–127.

7. Притула Х.М. Інноваційність промисловості України: сучасний стан та фінансове забезпечення / Х.М. Притула // Економіка і регіон. – 2005. – № 2/5. – С. 26–29.

8. Exner H.E., Gurland J. A review of parameters influencing some mechanical properties of tungsten carbide-cobalt alloys // Powder Metullurgy. – 1998. – 25. – № 13. – P.B. – 31.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 347.23

Е.Г. БАКЛАНОВА,
кандидат экономических наук, доцент
Одесского государственного экономического университета

НЕЗАЩИЩЕННОСТЬ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ: ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ «ДОГОНЯЮЩЕГО» РОСТА

У статті розглядається незахищеність прав власності як фактор зменшення інвестиційної активності та економічного зростання. Аналізуються суспільні витрати, що породжуються боротьбою за ренту. Досліджуються причини, що обумовлюють нелегітимність власності, показуються шляхи її подолання. Як ключовий фактор виходу на перспективну інституційну траєкторію обґрунтовується зменшення економічної нерівності.

В статье рассматривается незащищенность прав собственности как фактор снижения инвестиционной активности и экономического роста. Анализируются издержки общества, порождаемые борьбой за ренту. Исследуются причины, обуславливающие нелегитимность собственности, показываются пути ее преодоления. В качестве ключевого фактора выхода на перспективную институциональную траекторию обосновывается уменьшение экономического неравенства.

Vulnerability as the factor of investment activity and economic growth decreasing is studied in the article given. Society costs caused by rent-seeking are analyzed. The reasons that caused property illegitimacy are investigated, as well as the ways of this problem solving are revealed. The income inequality reducing is viewed as the main factor of prospective institutional trajectory turn.

права собственности, инвестиционная активность, экономический рост, экономическое неравенство

Проблема экономического роста приобретает особо актуальное значение для стран с транзитивной экономикой, оказавшихся после трансформационного спада в положении «догоняющих». Преодоление отставания требует мобилизации усилий в направлении не только инновационно-технологического, но и институционального развития[1]. В основе характеризуемых научной литературой этапов перехода от догоняющего к инновационному типу экономического роста лежит модификация технико-технологической составляющей [2, 3, 4, 5]. Критерием интенсификации производства считаются соотношение между трудом и основными фондами, инновации как ключевой фактор экономического развития (Ф. Клоцвог, Г. Голубева, А. Скиба). Определенное внимание уделяется также организационной составляющей. Изучаются преимущества малых и крупных хозяйственных форм, их способность влиять на экономический рост (В. Полтерович, В. Попов). Исследуется роль совместных предприятий в технологическом заимствовании (О. Голиченко). Выдвигается идея вертикальной интеграции как предпосылка и необходимое условие неоиндустриализации (С. Губанов, А. Кнобель) [6, 7].

[1]Так, А. Скиба выделяет 4 группы факторов экономического развития: пространственно-географические, инновационно-технологические, социогуманитарные, институционально-эволюционные [1].

© *Е.Г. Бакланова, 2010*

Однако, как правильно замечает С. Глазьев, многие изобретения лежат десятилетиями в ожидании появления практической потребности в их использовании, которая, в свою очередь, хотя и определяется производственными возможностями, в значительной степени формируется под влиянием стереотипов потребительского поведения [8]. Спрос на инновации, потребительские ожидания и готовность к их восприятию, формируются под воздействием институциональных условий, создающих общий инновационно-инвестиционный климат. Наряду с экономическими, институциональные условия выступают в роли «фильтров», адсорбирующих неэффективные и социально нежелательные инновации.

Особое место среди них занимает право собственности, поскольку именно его развитие отражает степень зрелости экономической системы. Сторонник институционального подхода Г. Лайбкеп отмечает: «... рыночные силы разрушают те институты прав собственности, которые плохо отвечают новым экономическим возможностям. Если существующая структура прав ограничивает или блокирует реакции на изменения в относительных ценах или технологиях, то наличие неиспользуемых потенциальных выгод приведет к тому, что индивиды будут мобилизовать усилия для создания более подходящих прав собственности» [9].

Науке известны две оппозиционные теории возникновения прав собственности: «оптимистическая» (Demsetz, 1967) и «пессимистическая» (Sugden, 1989). Первая сводится к тому, что рыночные силы постепенно отсеивают неэффективные структуры прав собственности, вторая утверждает, что эволюционирующие структуры не обязательно будут эффективны. Вместе с тем обе теории рассматривают изменение прав собственности как процесс постепенного приспособления к «спонтанному порядку», а потому не комментируют возможность злоупотребления теми полномочиями, которыми обладает государство в области распределения и защиты этих прав.

В трансформирующихся экономиках именно государство, а не «личный интерес» становится инициатором изменения отношений собственности, основной путь к которому лежит через приватизацию. Однако, не сопровождаемые реформами в политических институтах, социальной структуре и экономической политике, новые правовые формы оказываются слабыми стимуляторами инновационной активности. Ожидаемого вслед за трансформацией собственности изменения институциональных условий не происходит. Проблема экономической эффективности новых форм остается открытой. Это позволяет обозначить проблему спецификации прав собственности в условиях реформирующейся экономики как нерешенную. Целью данной статьи является анализ результатов постсоветской приватизации в области спецификации и экономической реализации прав собственности, оценка влияния степени легитимности результатов на инновационно-инвестиционную деятельность и экономический рост.

Проведенная в постсоветских странах в 90-х гг. приватизация неоднократно подвергалась критике, в том числе из-за неравенства распределения приватизируемых активов между частными собственниками. Однако считалось, что подобное неравенство, хоть и нежелательное с социальной точки зрения, не станет препятствием решению экономических задач приватизации, поскольку первоначальные «ошибки» в распределении активов будут исправлены при последующей торговле приватизированной собственностью, в результате она в конечном итоге попадет в нужные руки. Такой подход позволял рассматривать приватизацию как «распределительно нейтральный» процесс и оправдывал чрезмерную концентрацию приватизированных активов в руках немногочисленной группы лиц. Однако в подобной аргументации есть серьезный пробел, обуславливающий непредсказуемость экономического исхода реформы.

Утверждение Р. Коуза об «экономической нейтральности» прав собственности исходит из того, что трансакционные издержки равны нулю, предполагается, что первоначальное распределение прав собственности не оспаривается участниками и рассматривается как легитимное. В противном случае трансакционные издержки многократно возрастают, так как признание партнерами результатов сделки, наряду с самой сделкой, становится предметом договоренности. Существуют также сомнения относительно правдивости информации, стремления участников к выполнению всех условий, что делает сделку потенциально ненадежной. Все это означает, что первоначальное распределение активов после приватизации становится значимым для ее экономического результата.

Новая институциональная теория доказывает, что необходимым условием эффективного использования ресурсов является точная спецификация прав собственности. Внося искажения в систему стимулов, неполная специфицированность правомочий кардинально меняет поведение экономических агентов, оказывая резкое отрицательное влияние на состояние и перспективы развития экономики. Агенты вынуждены приспосабливаться к неразвитой институциональной среде. Более эффективные формы деятельности обычно более подвержены посягательствам на права собственности, это побуждает агентов довольствоваться не столь прибыльными, но зато защищенными альтернативами (потребление вместо инвестирования, использование ресурсов в натуральном хозяйстве, вывоз и размещение их в странах с более надежными институциональными режимами).

Кроме того, при незащищенных правах собственности часть ресурсов расходуется на перераспределение и присвоение, принимающее форму борьбы за ренту. Примерами «rent-seeking» могут служить простое изъятие части доходов посредством рэкета, добровольная отдача в виде взяток, лоббирование тарифов или субсидий. В результате происходит перераспределение ресурсов в пользу групп со специальными интересами без увеличения производства материальных благ. Таким образом, одни используют свои ресурсы, чтобы получать выгоду за счет других, это заставляет последних тоже использовать часть ресурсов неэффективно, создавая «индивидуальные средства защиты» от пороков институциональной среды. Распределение ресурсов все больше отклоняется от Парето – оптимального состояния.

Неадекватная защита прав собственности создает институциональную неопределенность, и экономика может оказаться в зависимости от начального состояния (path dependence) как в эффективном равновесии, так и в неэффективном. В последнем случае повышение производительности за счет технического прогресса само по себе неспособно устранить возможность неэффективного исхода. Хотя повышение эффективности в производственном секторе и увеличивает его сравнительную привлекательность, в то же время более производительная экономика создает больший доход и тем самым делает борьбу за ренту еще более привлекательной, вследствие чего сохраняется неэффективное равновесие. Это означает, что для его преодоления совершенствованию институтов в виде более эффективной защиты прав собственности нет альтернативы.

Сомнения в прочности прав собственности создает нехватка легитимности последних, которая может быть обусловлена как сложившимися стереотипами восприятия, так и представлениями людей о «честном/нечестном» поведении. Легитимность также является производной от соблюдения частных интересов, поскольку реформы в сфере прав собственности делят общество на «выигравших» и «проигравших» [10].

Стереотипы способны сформировать устойчивое общественное мнение, их изменение – длительный процесс, однако идеологические и ценностные ориентации населения в данном случае не являются определяющими. Если соб-

ственность заработает эффективно, то вопрос о нелегитимности, порождаемой общественным невосприятием, будет снят.

Гораздо сложнее добиться общественного признания при нарушении правил «честной игры». Если игра велась «нечестно», то никакие аргументы, включая ссылки на эффективность, не делают ее легитимной. Типичным для постсоветских экономик признается состояние «размытой легитимности», при которой множество людей убеждено, будто в руки каких-то абстрактных собственников нечестными путями перешло множество активов. Движение людей, оборот активов и смена собственников ведут к постепенному смягчению остроты восприятия, однако угроза сложившимся структурам собственности со стороны государства сохраняется. «Размытая легитимность» ассоциируется с «родовой травмой», не являющейся тем не менее абсолютным препятствием для роста. Этот характерный для всех экономик переходного типа феномен имеет, однако, ряд негативных последствий. Любые политические силы готовы эксплуатировать тему легитимности в своих интересах. Ссылки на нелегитимность результатов приватизации позволяют государству оказывать давление на бизнес и селективно отнимать активы. Ослабляется инвестиционная активность, искажается структура инвестиций (смещение от долгосрочных к краткосрочным, от менее к более ликвидным, от внутренних к внешним). В обществе поддерживается полудепрессивный социально-психологический климат и информационная непрозрачность. Преимущества новых форм собственности остаются нереализованными, механизмы и стимулы их функционирования скрытыми.

«Выигрыши» и «проигрыши» могут быть непосредственно связаны с дележом государственных активов, а могут быть и косвенно, например, с изменением структуры спроса на рабочую силу. Та часть активного населения, чьи шансы на высокие доходы и привлекательные рабочие места понижаются, будет склонна отказываться от признания итогов приватизации, накапливая тем самым протестный потенциал; та, чьи шансы повышаются (более мобильные, с «рыночным» человеческим капиталом, не подверженные риску безработицы, занятые во внебюджетном секторе), – их принимать. Если реформы не сопровождаются повышением благосостояния, население теряет веру в их целесообразность и блокирует осуществление. Бытует мнение, что эта проблема снимается выплатой компенсаций, следует лишь определить, на каких условиях группы, проигравшие при распределении собственности, готовы признать это распределение приемлемым [11]. Но надо иметь в виду, что распределительные эффекты могут быть очень глубокими. При крупномасштабной реорганизации прав собственности, например, при приватизации ресурсов общего пользования, внешние эффекты очень трудно поддаются интернализации, что серьезно сказывается на общественном благосостоянии. Если не удается в достаточной степени вознаградить влиятельные стороны для завоевания их поддержки, выгодное институциональное изменение не происходит, а потенциальный экономический успех упускается. Распределительные аспекты могут противодействовать институциональному изменению, даже если положение общества при этом ухудшается [12].

Дефицит легитимности означает, что общество не согласно принять возникшее в результате приватизации распределение капитала, и существует риск передела прав собственности. Последствия такого передела непредсказуемы, и в ходе его некоторая часть активов и произведенной продукции может быть безвозвратно утрачена, но обделенные агенты могут предпочесть подобные риски неприемлемому для них статус-кво.

Вероятность передела собственности зависит от накопленного в обществе протестного потенциала. Посягательства на собственность могут исходить либо от рейдеров, либо от государства (бюрократии свойственно стремление к периодическому пересмотру и корректировке итогов приватизации), и быть

поддержанными населением. Если бизнес рассматривает режим прав собственности как нестабильный, он предпочитает изымать капитал из экономики; в таком случае массы оказываются лишенными не только дохода на капитал, но и приемлемой заработной платы и отказывают режиму прав собственности в поддержке.

Протестный потенциал накапливается по мере увеличения разрыва между экономическим положением агентов в обретенном статус-кво и ожидаемым выигрышем в результате передела прав собственности. Это означает, что общество можно примирить со статус-кво и таким образом повысить легитимность прав собственности, если удастся улучшить экономическое положение масс. Важно, что такая возможность имеется даже в случае глубокого неравенства в распределении активов при условии, что все они будут инвестированы в экономику и позволят населению получать приемлемый трудовой доход. При подобном исходе сложившийся режим прав собственности обретает общественную поддержку, что и обеспечивает его укорененность а, значит и устойчивость.

Решения агентов порождают стратегическую взаимодополняемость – чем больше капитала инвестировано в экономику, тем безопаснее инвестиции, и этот фактор может возобладать над снижением отдачи на капитал по мере его роста. При достаточно однородном распределении активов режим прав собственности оказывается приемлемым для общества, а значит, легитимным и надежным, что создает благоприятные условия для экономически эффективного исхода.

Экономическое неравенство, напротив, является потенциальным препятствием успешного завершения реформ, и здесь тоже определяющей является стратегическая взаимодополняемость действий экономических агентов. В этих условиях главной задачей становится повышение общественного благосостояния, уменьшение разрыва между доходами граждан. Механизмом должен стать не передел собственности, не компенсационные налоги, а широкая поддержка предпринимательства на всех уровнях. Необходимо дать возможность всем экономическим агентам реализовать свои потенциальные возможности. Рост производства усилит конкуренцию и увеличит совокупный спрос.

Связь между совершенствованием институтов и экономическим ростом двусторонняя. Обеспечение быстрых темпов экономического роста является необходимым условием формирования благоприятных институциональных ожиданий, которые возникают в результате снижения относительной эффективности отклоняющегося поведения (незащищенность прав становится невыгодной никому). Увеличение численности среднего класса также способствует улучшению качества институтов.

Регуляционным мерам должны подвергаться все параметры системы. Акцентирование только на одном из них может привести к непредвиденным экономическим деформациям. Применение паллиативных мер вызывает приспособление и сопротивление «... тех затронутых регулированием сторон, которые хорошо организованы и обеспечены финансами... результатом является система, ... неадекватная ничьей концепции трезвой экономической политики, зато в каждой ее составляющей глубоко укоренены чьи-то особые интересы» [13]. Регуляционные меры могут напрямую инициироваться группами с особыми интересами, такие возможности существуют даже в демократическом обществе благодаря высоким издержкам приобретения информации и коллективного действия.

Решение задачи догоняющего развития следует искать на пути формирования институтов, обеспечивающих эффективное взаимодействие государства, бизнеса и общества. Институциональная траектория тогда считается перспективной, когда она согласована с ресурсными, технологическими и институциональными ограничениями и предусматривает встроенные механизмы, сти-

мулирующие запланированные изменения институтов и предотвращающие возникновение дисфункций и институциональных ловушек.

Для выхода на перспективную институциональную траекторию следует, опираясь на институциональные инновации, использовать стратегию промежуточных институтов до тех пор, пока не будет сформирована зрелая институциональная среда. В приложении к сфере прав собственности это означает разработку мер по сдерживанию перераспределительной активности; хотя бы частичную компенсацию потерь основным группам экономических агентов, проигравшим вследствие институциональных изменений; формирование институциональных ожиданий, стимулирующих движение вдоль перспективной траектории; сочетание изменений в регулировании прав собственности с политикой стимулирования экономического роста. Поддерживая в течение определенного времени быстрый рост за счет промежуточной системы институтов, мы сумеем улучшить качество управления, уменьшить масштабы теневого сектора и коррупции, укрепить законность, снизить административные барьеры и постепенно сделать рост самоподдерживающимся.

Список использованной литературы

1. Скиба А. Экономическое развитие как результат обновления / А. Скиба // Экономист, 2008. – № 10. – С. 50–56.

2. Полтерович В. Эволюционная теория экономической политики / В. Полтерович, В. Попов // Вопросы экономики. – 2006. – № 7. – С. 4–23.

3. Голиченко О. Возможности инновационного развития «догоняющих» стран в условиях технологической революции / О. Голиченко // Материалы РЭК-2010 // http://www.econorus.org/consp/files/6xdp.doc

4. Матвеев О. Проблемы перехода к инновационному типу экономического развития / О. Матвеев // Экономист. – 2009. – № 8. – С. 92–96.

5. Клоцвог Ф. Тенденции и факторы экономического роста / Ф. Клоцвог, Г. Голубева // Экономист. – 2008. – № 10. – С. 20–31.

6. Губанов С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция / С. Губанов // Экономист. – 2008. – № 9. – С. 3–27.

7. Кнобель А. Вертикальная интеграция и экономический рост: эмпирическое исследование / А. Кнобель // Журнал Новой Экономической Ассоциации. – 2009. – № 3–4. – С. 54–70.

8. Глазьев С. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С. Глазьев. – М.: ВлаДар, 1993. – С. 71.

9. Libecap, Gary D. (1989). Contracting for Property Rights. Cambridge University Press. – P. 6–7.

10. Капелюшников Р. Собственность без легитимности? / Р. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2008. – № 3. – С. 85–105.

11. Аузан А. Вертикальный контракт неустойчив / А. Аузан // Отечественные записки. – 2004. – № 6. – С. 136.

12. Libecap. – Ibid. – P. 8.

13. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон. – М.: Дело, 2001. – С. 163.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

УДК 336.763

І.М. БЕРШАДСЬКА,
старший викладач Дніпропетровського університету економіки та права

УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ ЦІННИХ ПАПЕРІВ НА ОСНОВІ МАТЕМАТИЧНОГО АПАРАТУ D-ОЦІНОК РУССМАНА

У статті розглянуто переваги та недоліки сучасних підходів щодо формування портфеля цінних паперів в умовах ризику, а також обґрунтовано доцільність використання математичного апарату D-оцінок Руссмана для стратегій короткострокового портфельного інвестування.

В статье рассмотрены преимущества и недостатки современных подходов по формированию портфеля ценных бумаг в условиях риска, а также обоснована целесообразность использования математического аппарата D-оценок Руссмана для стратегий краткосрочного портфельного инвестирования.

This article has considered advantages and disadvantages of existing portfolio management methods. It has substantiated economic expediency of mathematic instruments Russman's D-factors for short-terms portfolio strategies.

портфельні інвестиції, D-оцінки Руссмана, ризик, формування портфеля цінних паперів

В умовах становлення фондового ринку як важливої ланки розвитку української економіки особливого значення набуває проблема формування ефективного портфеля цінних паперів.

Сутність портфельного інвестування полягає в покращенні умов інвестування шляхом формування в певний момент інвестиційного періоду таку сукупність активів, яка забезпечить необхідне для інвестора співвідношення ризику і доходності інвестиції, що неможливо при інвестуванні в окремий вид активу і досягається лише при розміщенні коштів інвестора у їх комбінації.

Ефективність управління портфелем цінних паперів передбачає необхідність проведення його моніторингу з метою поточного коригування інвестиційних рішень. Важливим принципом проведення моніторингу є порівнянність результатів, для забезпечення якої необхідно через певні інтервали часу провадити перевірки, користуючись єдиною методикою. Результативність моніторингу істотно залежить від якості системи показників портфеля, ступеня її репрезентативності, а також чутливості до несприятливих змін.

Початком сучасної теорії портфельного інвестування вважають публікацію у 1959 р. дослідження Г. Марковіца «Portfolio selection: efficient diversification of investments», згідно з яким, очікувана доходність активу – це випадкова величина, а ризик – це міра невизначеності цієї випадкової величини. Характеристикою доходності активу виступає математичне очікування можливих показників його доходності, а характеристикою ризику – дисперсія (варіація або середньоквадратичне відхилення) можливих значень доходності активу.

Таким чином, якщо портфель цінних паперів інвестора складається з n цінних паперів, то, користуючись апаратом теорії вірогідності, математичне очікування доходності портфеля (r_p) і його дисперсія (σ_p^2) обчислюватимуться:

© *І.М. Бершадська, 2010*

$$r_p = \sum_{i=1}^{n} x_i \cdot r_i, \quad (1)$$

$$\sigma_p^2 = \sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{n} x_i \cdot x_j \cdot K_{ij}, \quad (2)$$

де x_i – частка початкової вартості портфеля, інвестованої в i-й цінний папір;
x_j – частка початкової вартості портфеля, інвестованої в j-й цінний папір;
r_i – математичне очікування доходності i-го цінного паперу;
K_{ij} – коваріація між доходностями i-го та j-го цінних паперів.

Спираючись на дослідження Марковіца, інвестор має обирати портфель цінних паперів з найбільшою очікуваною доходністю і прийнятним для нього рівнем ризику, або вирішувати завдання мінімізації ризику портфеля за умови забезпечення встановленого рівня доходності.

Запропоновану Марковіцем концепцію було розширено Шарпом, Літнером і Моссіном, які у 1964–1966 рр. розробили модель оцінки фінансових активів (САРМ). Значущість цієї моделі полягає в розробці співвідношення між доходністю і ризиком активу для рівноважного ринку. Важливим є той факт, що під час вибору оптимального інвестиційного портфеля, інвестор має враховувати не весь ризик, притаманний активу, а лише ту його частину, яка належать до систематичного, недиверсифікованого ризику. Кількісно ця частина ризику характеризується коефіцієнтом «бета», запропонованим Шарпом у його однофакторній моделі.

Головним надбанням моделі САРМ є розробка теореми про розподіл, яка доводить, що оптимальна комбінація активів у портфелі інвестора може бути визначена без урахування його суб'єктивних переваг відносно ризику і доходності інвестицій. У стані рівноваги портфель містить усі активи, що знаходяться в обігу, а частка кожного активу збігається з його відносною ринковою вартістю і визначається як співвідношення поточної капіталізації активу і поточної капіталізації усього ринку активів [1].

Найбільш суперечний момент як портфельної теорії Марковіца, так і моделі САРМ пов'язаний з тим, що вони базуються на припущенні про скінченність дисперсії портфеля, яка характеризує ступінь ризику. Це припущення спирається на результати досліджень Луї де Башельє щодо теорії «ефективного» ринку, згідно з якою цінові зміни активів незалежні і являють собою броунівський рух. Отже, згідно з законом великих чисел, ймовірнісний розподіл доходності портфеля є логнормальним, тобто логарифми цінових змін активів схильні до броунівського руху, з чого випливає, що розподіл прибутків має скінченну середню величину і дисперсію.

Теорія ефективного ринку досі не отримала практичного підтвердження, більш того емпіричні дані, наведені у дослідженнях Мандельброта, показали, що доходності деяких активів можуть мати розподіл Парето з нескінченною дисперсією. На початку 1970-х рр. дослідження багатьох економістів підтвердили, що прибутки не підлягають нормальному розподілу. Книга одного з розробників моделі САРМ Шарпа містить розділи, присвячені необхідності модифікації стандартної теорії портфеля з урахуванням стійкого розподілу Парето. Однак наприкінці 1970-х рр. нормальний і логнормальний розподіл доходностей з допущенням про незалежність випадкових змін цін набули значного поширення і на цій основі почали розвиватись економетричні моделі аналізу і прогнозування фінансових показників. Таким чином, застосування економетрики до характеристики ринків капіталу стало більш комплексним, а теорія ефективного ринку набула широкого визнання і все менше ставилась під сумнів.

Головним досягненням 1970-х рр. у сфері портфельного інвестування були модель розрахунку цін опціонів Блека і Шоулза і арбітражна цінова теорія АРТ

(Arbitrage Pricing Theory) Роса. APT являє собою більш узагальнену цінову модель ніж модель CAPM, однак для її практичного інструментального опису було використано стандартну економетрику, в тому числі і припущення про скінченність дисперсії.

Наукові розробки 1980-х рр. головним чином були сконцентровані на емпіричних дослідженнях і розширенні сфери застосування існуючих моделей. При цьому, незважаючи на розповсюдження моделі CAPM, для оцінки портфельного ризику в практичних розрахунках почали віддавати перевагу не дисперсії або середньоквадратичному відхиленню, а волатильності, тобто варіативності доходності ринкових активів. Важливим досягненням такого підходу до оцінювання ризику є те, що ринкова волатильність змінюється у часі на відміну від досить сталого середньоквадратичного відхилення. Теорія ефективного рику спирається на те, що випадкові зміни цін протягом кожного часового інтервалу не залежать одна від одної. Реальна ж поведінка випадкових змін не відповідає цьому припущенню. Характерною ознакою волатильності є кластеризація, тобто періоди високої або низької волатильності, що свідчить про залежність волатильності, а відтак і ризику, від її попередніх рівнів.

Наведений підхід знайшов своє відображення в авторегресійних умовних гетероскедастичних моделях Інгла (ARCH) [2]. ARCH-модель характеризує волатильність як суму базової волатильності й лінійної функції абсолютних значень декількох останніх змін доходностей:

$$\sigma_t^2 = a + \sum_{i=1}^{q} b_i \cdot \varepsilon_{t-i}^2, \tag{3}$$

де a (константа) – базова волатильність;

ε_{t-i} – попередні зміни цін;

q – порядок моделі, тобто кількість змін цін, які вплинулих на поточну волатильність;

b_i – коефіцієнти, які визначають ступінь впливу попередніх змін цін на поточне значення волатильності.

Доповненим варіантом моделі ARCH стала GARCH-модель, в якій передбачається, що на поточну волатильність впливають не тільки попередні зміни цін, а і попередні оцінки волатильності, так звані «старі новини». Відповідно до GARCH-моделі волатильність обчислюють за такою формулою:

$$\sigma_t^2 = a + \sum_{i=1}^{q} b_i \cdot \varepsilon_{t-i}^2 + \sum_{i=1}^{p} c_i \cdot \sigma_{t-i}^2, \tag{4}$$

де a (константа) – базова волатильність;

ε_{t-i} – попередні зміни цін;

q – порядок моделі, тобто кількість змін цін, які вплинули на поточну волатильність;

b_i – коефіцієнти, які визначають ступінь впливу попередніх змін цін на поточне значення волатильності;

p – кількість попередніх оцінок волатильності, які вплинули на поточну волатильність;

c_i – коефіцієнти, які визначають ступінь впливу попередніх оцінок волатильності на її поточне значення;

σ_{t-i}^2 – попередні зміни волатильності.

Незважаючи на безперечні переваги моделей ARCH і GARCH, вони базуються на припущенні про короткочасність пам'яті в ринкових процесах, а отже, і на припущенні про ринкову ефективність.

Починаючи з 1990-х рр. найбільш розповсюдженою формою кількісної оцінки портфельного ризику стає методика Value-at-Risk (VaR). VaR – це ста-

тистична оцінка максимальних втрат інвестиційного портфеля при визначеному розподілі ринкових факторів за певний період часу.

Істотні переваги методики VaR обумовлені тим, що вона дозволяє:

1) оцінити ризик можливих втрат, співвіднесених з ймовірностями їх виникнення;

2) вимірювати ризики у будь-яких ринкових умовах;

3) агрегувати ризики окремих позицій в єдину величину для усього портфеля, при цьому беручи до уваги інформацію про кількість позицій, ринкові волатильності та період утримання позицій.

Методика VaR, як і інші моделі сучасної теорії управління портфелем, базується на припущенні про скінченність дисперсії, але, на відміну від інших, не потребує нормального розподілу доходностей активів. Якщо волатильність ринку або кореляція між активами змінюватимуться стрибкоподібно, то VaR відобразить ці зміни (за умов їх сталості) тільки через визначений проміжок часу, а до цього моменту VaR-оцінки будуть некоректними, що призводить до істотного зниження застосовності методики VaR в умовах несталих ринків, до яких належить і ринок цінних паперів України.

Сьогодні теорія управління інвестиційним портфелем набуває особливої актуальності. Значний внесок в дослідження цієї галузі зробили лауреати Нобелівської премії Дж. Тобін, Г. Марковіц, У.Ф. Шарп, М. Шоулз, Р. Інгл, а також Дж.В. Бейлі, Дж. Лінтнер, Д.А. Єндовицький, А.О. Недосекін, Є.М. Четиркін та ін. Однак дослідження вищезгаданих авторів певною мірою присвячені оцінкам ризику довгострокових портфельних інвестицій, в той час як сучасні ринкові реалії потребують апарату оцінки ризику для короткострокових інвестиційних стратегій.

Метою дослідження є обґрунтування економічної доцільності використання математичного апарату D-оцінок Руссмана для стратегій короткострокового портфельного інвестування.

Припустимо, що портфель цінних паперів – це деяка система змінної структури, а управління портфелем – це процес контролю за цією системою. Метою такого управління буде отримання запланованого доходу протягом певного інвестиційного періоду. Ризик визначимо як ступінь загрози недосягнення поставленої мети, який математично має вигляд змінної величини – функції відносно поточного стану системи. Для кількісної оцінки ступеня загрози недосягнення мети використаємо аппарат D-оцінок Руссмана.

Чим менше запас можливостей щодо тих вимог, які диктує поставлена мета, тим складніше її досягти, тобто загроза недосягнення мети пов'язана і концептуально і формально зі «складнощами», які змінюються у часі під впливом опору зовнішнього середовища, якості використаних ресурсів і власними обмеженими можливостями. У контексті цього дослідження під ресурсами будемо розуміти поточну структуру інвестиційного портфеля, яка забезпечує визначену його доходність. Таким чином, основна умова, якій має відповідати оцінка «складнощів», полягає в тому, що «складність» монотонно зменшується при збільшення «відстані» між оцінками вимог і ресурсної забезпеченості. Крім того, якість результату (мети) і якість ресурсів – це комплексні поняття, які залежать від багатьох факторів.

Результатом вивчення такої багатофакторної характеристики є запроваджена І.Б. Руссманом оцінка «складності досягнення мети» або D-оцінка, яка породжується багатьма факторами. Крім цього, можливо розглядати і специфічні «складнощі», породжені кожним фактором окремо. Таким чином, виникає проблема співвідношення між набором локальних «складнощів» і агрегованою «складністю», яка породжена комплексом цих специфічних факторів.

Вищезгадані співвідношення описуються такою системою аксіом.

Нехай d_1 і d_2 — це специфічні складнощі, а d — породжена ними агрегована складність, тоді:

1. $d = f(d_1, d_2)$.

Агрегована складність не залежить від будь яких факторів, окрім заданих. Надалі f називатимемо згорткою труднощів.

2. $d_1 \cdot d_2 = d_2 \cdot d_1$.

Комутативність згортки означає, що до моменту здійснення управлінського впливу порядок виникнення складнощів не суттєвий, тобто якщо система на знаходиться під впливом, то не має значення, накладається перша складність на другу, чи навпаки.

Прийняття такої умови призводить до відсутності ієрархії факторів, що визначається такою умовою асоціативності:

3. $(d_1 \cdot d_2)d_3 = d_1(d_2 \cdot d_3)$.

Наступною умовою є умова нормування:

4. $0 \le d_1, d_2; \quad d \le 1; \quad f(0,0) = 0; \quad f(1,1) = 1$.

5. $f(d_1, 0) = d_1$.

Умова, яка означає, що за відсутності складності за другим фактором, згортка збігається зі складністю за першим фактором.

Ще на початку XIX ст. Н. Абелем було доведено, що загальний вигляд функції f при виконанні умов 1—3 описується формулою:

$$f(d_1, d_2) = \varphi^{-1}\left[\varphi(d_1) + \varphi(d_2)\right], \tag{5}$$

де φ — монотонна, безперервна функція.

Для виконання умов 4—5 на φ накладаються обмеження $\varphi(0) = 0, \quad \varphi(1) = \infty$. Якщо як функцію φ обрати $\ln\frac{1}{1-d}$, то:

$$f(d_1, d_2) = d_1 + d_2 - d_1 d_2. \tag{6}$$

Таким чином, якщо поняття складності відповідає умовам 1—5, а як генеруюча функція φ обирається функція (5), то вираз агрегованої складності збігається з формулою ймовірності суми незалежних подій. Звідси випливає, що складність може бути охарактеризована ймовірнісними термінами.

Якщо під $\varphi(d)$ у формулі (5) розуміти витрати на подолання складності d, то (6) можна трансформувати таким чином: витрати на подолання загальної складності являють собою суму витрат на подолання профакторних складностей, оскільки $d = \varphi^{-1}\left[\varphi(d_1) + \varphi(d_2)\right]$ еквівалентно рівнянню $\varphi(d) = \varphi(d_1) + \varphi(d_2)$, що підтверджує з економічних міркувань доцільність вибору умов 1—5.

Визначимо складність через оцінку якості ресурсу.

Нехай $\mu \in (0,1]$ — це безрозмірна оцінка якості ресурсу з умовою «чим більше, тим краще», а $\varepsilon \in [0,1)$ — нижня межа вимог щодо якості ресурсу. Ресурс вважається допустимим, якщо виконується нерівність $\mu \ge \varepsilon$. Під складністю, або D-оцінкою Руссмана розумітимемо величину, що описується співвідношенням:

$$d = \frac{\varepsilon(1-\mu)}{\mu(1-\varepsilon)}, \quad \mu \ge \varepsilon. \tag{7}$$

Зрозуміло, що $d \in [0,1]$, $d = 0$ у випадку, коли відсутня вимога щодо якості ресурсу ($\varepsilon = 0$) і при $\mu = 1$, тобто для ресурсу ідеальної якості. Складність досягає максимального значення $d = 1$ при $\mu = \varepsilon$. Таким чином, складність, описана співвідношенням (7), відповідає усім сформульованим вище умовам.

Формула (7) допускає ймовірнісну інтерпретацію: введемо дві випадкові події: A_i — невиконана вимога щодо якості i-го результату, B_j — невиконана

вимога щодо якості *j*-го ресурсу. Тоді d_{ij} виступає як ймовірність $P\left(A_i / \overline{B}_j\right)$ недосягнення *i*-того результату при використанні *j*-го ресурсу, що відповідає вимогам [3]. При цьому вираз (7) трансформується у формулу Байеса, якщо приймається одна з двох можливих інтерпретацій:

1. $\varepsilon_j = P(B_j), \mu_{ij} = P(B_j / A_i)$ або

2. $\varepsilon_{ij} = P(\overline{B_j} / A_i), \mu_j = P(\overline{B_j})$.

І в першому, і в другому випадках передбачається виконання умови $P\left(A_i / B_j\right) = 1$, тобто при неякісному ресурсі результат не може бути досягнутий.

Оскільки така оцінка ризику змінюється у часі, вона може бути використана при короткотерміновому портфельному інвестуванні.

Українському ринку цінних паперів притаманні такі особливості:

1) низька ліквідність значної частини цінних паперів;

2) відсутність залежності вартості акції від фінансових результатів діяльності емітента;

3) інформаційна непрозорість;

4) домінуючий вплив політичних факторів на формування ринкових трендів;

5) великий ступінь волатильності;

6) різкі зміни напрямків ринкових трендів.

Вищенаведені причини істотно ускладнюють оцінку і прогнозування ринкових показників. У зв'язку з суттєво відмінними очікуваннями інвесторів стосовно доходності і ризику окремих цінних паперів, їх ціни не відповідають дійсній ринковій вартості, тому найбільш популярна сьогодні стратегія управління портфелем зводиться до постійного його моніторингу з метою виявлення неадекватно оцінених фінансових інструментів. Такий підхід важко співвідносити з традиційними способами побудови оптимального ринкового портфеля розрахованими на довготермінову перспективу завдяки використанню середніх значень доходності. Таким чином, виникає об'єктивна необхідність у розробці стратегій для короткотермінових портфельних інвестицій якомога більш вільних від суперечливих припущень про ринкову ефективність.

З метою отримання оцінок ризику для короткотермінових портфельних інвестицій у цьому дослідженні обгрунтовано доцільність використання математичного апарату D-оцінок Руссмана, який дозволяє визначати ризик як ступінь загрози неотримання анонсованої доходності протягом певного періоду. Ризик при цьому розглядається як змінна величина, залежна від поточної доходності портфеля.

Список використаної літератури

1. Беляков С.С. О возможности получать прогнозные знания из остаточной нерегулярной компоненты временных рядов с памятью / С.С. Беляков // Проблемы регионального управления, экономики, права и инновационных процессов в образовании: Сборник трудов IV Междунар. науч.-практ. конф. – Таганрог: Изд-во ТИУиЭ, 2004. – С. 21–27.

2. Engle R. Estimation Time Varying Risk Premia in the Term Structure: The «ARCH-M Model» / R. Engle, D. Lilien, R. Robins // Econometrica. – Vol. 55, № 2 (March, 1987). – P. 391–407.

3. Берколайко М.З. Использование D-оценок Руссмана для управления портфелем активов / М.З. Берколайко, И.Л. Каширина, К.Г. Иванова // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Системный анализ и информационные технологии. – Воронеж: Воронеж. гос. ун-т, 2008. – № 1. – С. 102–110.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

УДК 316.323

Р.М. БОГАЧЕВ,
кандидат філософських наук, старший викладач
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

СУСПІЛЬНА КРИЗА У ПАРТИТУРІ ЛІБЕРАЛІЗМУ

Об'єктом аналізу у статті є роль ліберальної доктрини в кризових процесах сьогодення. Автор досліджує процес становлення людини на прикладі соціально-економічних та культурних феноменів.

Объектом анализа в данной статье является роль либеральной доктрины в кризисных явлениях сегодняшнего дня. Автор исследует процесс становления человека на примере социально-экономических и культурных феноменов.

The paper discusses the role of liberalism in the crisis processes. The author probes the process of the man-creator's becoming on the example of the socio-economic and cultural phenomena.

лібералізм, криза, інноваційний розвиток, діяльність, творчість

«Розруха починається в головах,» – говорив вустами актора Є. Євстигнєєва герой М. Булгакова, професор Преображенський, для багатьох – взірець тогочасного російського інтелігента, який розумів «що до чого», мав куховарку та покоївку, їздив у театр до третього акту, не любив пролетаріат, «що ходить в чоботях по мармурових сходах», матеріально не допомагав дітям Німеччини, але за професійною етикою з відповідною іронією був змушений за гроші обслуговувати спекулянтів та партократів... Захоплювалися, але забули, що професор спрямовує свої професійні здібності і талант не тільки на виховання, навчання талановитих одиничностей (Борменталь), але й за умов власної суспільної безвідповідальності за допомогою декреаторів-швондерів продукує декреатів-шарикових, чим власноруч сприяє поглибленню розриву, незбіганню сутності та існування людини, себто поглиблює основу суспільної кризи. Він зрозумів та встиг виправити власну помилку, а ми, на жаль, забули його попередження... Як результат: хотіли як краще (по суті), а вийшло як завжди (в реальності).

У той же час, як швидко нас привчили згадувати про розпад СРСР як безумовну, безальтернативну подію. На жаль, лише нечисленні дослідники зважуються аналізувати причини цього, передумови, що активними темпами почали розгортатися в кінці 60-х років під зовнішнім та внутрішнім впливом, що розхитував радянську соціально-економічну систему. А «промивка» мізків давно працює – дозовані «ліберальні» страви з радіохвиль, передруківок та анекдотів для «гурманів» замінено тотальною інтоксикацією постмодерновою «окрошкою» з покидьків духу в засобах масової дезінформації, а замість «уравниловки» (рос.) і «совковой» (рос.) культури пусто-квіткою наливається у мас-медійному просторі мас-медійна культура (попса), масова свідомість (пересічна індивідність), культ споживацтва (гламур), змасовлення (пересічні громадяни, «пiпляк»), а по суті – тотальна деградація, редукування, знецінення людини як особистості.

Висновок один – приречення, і пам'ятник на могилці вже стоїть – пам'ятник Свободі, мерцю (Б. Новіков). Французи потурбувалися, як у воду дивилися, передали найдорожче... Пам'ятаєте у Вольтера: «Нам потрібно нове,

© Р.М. Богачев, 2010

хоча б його і не було більше на світі». Саме невпинне прагнення від пустого старого до пустого нового виступило джерелом моди, а потому й найліпшими передумовами розвитку постмодерну у Франції. І Америці того ж побажали, передавши естафету на втілення у життя в постмодерновій обгортці головної містифікації тисячоліття – ліберальної доктрини, – основні складові якої: по-перше, строкатий західноєвропейський економічний лібералізм, насмиканий та еклектично стулений із шматків учень французьких фізіократів та політекономії А. Сміта; по-друге, політичний лібералізм рафіновано-буржуазних за суттю політичних концепцій епохи Просвітництва; по-третє, філософський лібералізм із раціоналізму, емпіризму та індуктивізму, французької та англійської просвітницької філософії XVIII ст.

Саме ліберальна доктрина виступає формальною «заміною», альтернативою гуманістичного імперативу «людина – міра всіх речей» та «liberte, egalite, fraternite» («свобода, рівність, братерство»), теоретичним підґрунтям та апологією соціального плюралізму та дарвінізму (читай: соціального, етичного, економічного расизму), трактуванням суспільства як абстрактної тотожності, механічної сукупності незалежних, байдужих один до одного індивідів, поєднаних суто зовнішніми правовими формами на рівні індивідуально-групового інтересу «людини економічної» (І. Бентам), яка замінює згадану протагорівську «людину як міру всіх речей», цицеронівського істинно людяного (подлинно человечного – рос.) індивіда та гегелівську «людину як абсолютну цінність». Розвивається ідея нового колективного суб'єкта суспільної угоди, нації, у формі асоціації людських осіб (громадян) як соціально-політичного об'єднання зі збереженням суб'єкт-об'єктних зв'язків, в яких одна із сторін виступає активним суб'єктом, а інша – пасивним об'єктом впливу, тиску, примусу, гноблення. Формується мережа стосунків, в якій чітко визначені ролі – або господар, власник, володар, або раб, челядь, холоп, смерд, пролетар, найманий працівник, товар, – «павук» або жертва». **Павутиння**.

Вже Дж. Дьюї в 30-ті роки XX ст. визнавав необхідність перегляду індивідуалістичної – утилітаристської, – концепції І. Бентама та розгляду суспільства як органічного цілого, а людини – як частини соціального організму, не тільки як егоїста, але й як альтруїста. Але не спромоглися, а то, радше, не захотіли скористатися надбаннями класичної німецької філософії та німецького романтизму, в яких, завдяки сумлінній творчості І. Шіллера, Ф. Шеллінга, Й. Гете, Г.В. Гегеля, було подолано роз'єднання сутності та існування: перший у своїх естетичних творах дав початок розумній філософській єдності суб'єкта та об'єкта, другий – зробив цю єдність абсолютною, а система Г.В. Гегеля завершила прагнення розуму до дійсності: «Все розумне є дійсним, а дійсне – розумним», хоча на місце вищого авторитету поставлено Всесвітній Дух.

Це усвідомили К. Маркс та Ф. Енгельс, які повернули вищий авторитет зі спекулятивних висот, з неба – на землю, себто до Людини як «міри всіх речей», до дійсної «вершини», до потенційної досконалості, яка в дійсності є сукупністю всіх, а потому – ансамблем суспільних відносин: «Геній є нормальним станом людини, а все інше – відхилення від норми», – казав з приводу цього В.-С. Моем.

Могли, але, скоріше, не захотіли або ж часу не забракло. Одне «добре» – багато стало «полігонів» для відпрацювання різних квазіформ перевтілення, маскування неолібералізму та й волонтерів, хто «й серцем, й душею» був у суспільстві «масового споживання», у «золотому мільярді». Завдяки цьому й створено у світі цілий фіктивний простір і час, хронотоп буття квазіформ, у т. ч. псевдокультури, псевдовиховання, псевдонавчання, псевдополітики... Один з таких полігонів дуже нагадує собою й сучасна Україна.

Як приклад не надто ретельного маскування ліберальної доктрини на теренах України розглянемо доволі показові тези, що їх містить «Стратегія інно-

ваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізації викликів» [5] (далі Стратегія) як складова стратегії розвитку України у період до 2020 р. Досить чітко формулюються актуальні питання сьогодення та сміливо визначаються причини сучасного економічного занепаду – два масштабні явища сьогодення, а саме: глобалізація та неолібералізм. Перша, на думку авторів, сформувала наднаціональні мегапотоки, які прискореними темпами переміщують інтелектуальні, матеріальні, фінансові та інші фактори виробництва та накопичення капіталу по всьому глобальному простору незалежно від наявності державних кордонів. А другий – задав правила гри. Від себе додамо – гри в царині випадковості, економічної стихії, суто зовнішніх та функціональних зв'язків, «вільного», бо неконтрольованого людиною або окремою країною, ринкового простору, в якому тотальна лібералізація всіх взаємовідносин зумовлює редукування, спрощення та зведення людського життя до суто економічного, тотально відчуженого...

З цієї точки зору економічна – а фактично системна, – криза сьогодення – це найбільш концентрований вияв краху неоліберальної ідеї організації суспільного життя, що супроводжується повним відокремленням грошового капіталу від промислового виробництва, його зростанням і накопиченням як спекулятивного, фіктивного, а головне – гальмуванням процесів соціалізації. Чому?

Нагадаємо, що в кінці XIX ст. діалектичний метод дозволив К. Марксу розв'язати основну проблему суспільного відтворення – проблему народження капіталу з обміну товарів за умов дії закону ринкового обміну еквівалентів. У сутності, з точки зору законів політекономії, народження капіталу – акт незаконний, навіть протизаконний. Капітал в умовах товарного виробництва своїм існуванням зобов'язаний такому товару, споживання (знищення) якого є одночасно й виробництвом, відтворенням. Цей «унікальний» та «чарівний» товар – здатність до праці або робоча сила [1].

По суті, теоретично було аргументовано, що в умовах товарного виробництва, незважаючи на дію законів політекономії, накопичення капіталу базується на принципі «не обдуриш – не проживеш». Згадаймо: капіталізм будується на моральному принципі ***quid pro quo*** (хто дає, має отримувати щось на заміну) та принципі ***do ut des*** (давати тільки тоді, якщо ти щось отримуєш), що й санкціонують безконтрольне розгортання згаданих суб'єктно-об'єктних зв'язків, обману замість обміну (Б. Новіков), «павутиння» нелюдських, за сутністю, зв'язків примусу, підкорення, гноблення, тотальному відчуженню людини від... людини. А інакше – капітал не самозростає, не відтворюється...

Саме космополітизм ліберальної доктрини, поширення «єдиних стандартів» життя-виживання завдяки посиленню зовнішньої опозиції «суб'єкт–об'єкт» починає гальмувати процеси усуспільнення, переходу від людини економічної до людини суспільної. Гармонійне здійснення суперечності «виробництво–споживання» (себто розширене суспільне відтворення) в такому випадку неможливе, єдиним способом існування стають економічні, соціальні, політичні, моральні, естетичні кризи, потрясіння, катастрофи тощо. Лапідарно-кризовий спосіб життя.

У таких умовах засобом вирішення проблеми, єдиним джерелом ресурсів для послаблення, зовнішнього нівелювання антагонізму стає все та ж людина. Західна економічна теорія це розуміє. Так, «гуру» західного менеджменту П. Друкер прямо вказує, що саме значне підвищення продуктивності праці стало невичерпним джерелом економічного зростання в XX ст. [6].

Саме тому на тлі суспільних потрясінь кінця XIX – початку XX ст., уникаючи визначення «людини суспільної» товаром, на роль згаданого «унікального» та «чарівного» товару поступово виводять інформацію та знання, а по суті – замінює людину відчуженими від неї результатами «праці розумної» (Ф. Тейлор), тобто результатами праці та самодіяльності людини суспільної.

Разом із цим поставання людини суспільної супроводжується розширеним відтворенням двох нових царин духовного та матеріального виробництва, що не знищуються під час споживання, а обумовлюють гармонійність сучасного розширеного відтворення та вимагають розвитку нових критеріїв цілісності, всебічності та істинності взаємозв'язків: етичності, естетичності, об'єктивності. А саме: **мистецтво** та **знання**. Завдяки ним у суспільному житті поступово починають переважати не «обмежені ресурси та безмежні потреби», як проголошено економічною теорією (економікс – «біблією» економізму), а культурні цінності, необмежені, незнищувані, які можуть споживатися безмежним колом осіб протягом будь-якого часу. Вони потребують не присвоєння, а освоєння, не приватного, але індивідуального освоєння всезагального багатства тією мірою, якої вистачає потенціалу особистості.

У той же час, на думку багатьох дослідників, в інформаційну епоху відбувається сутнісна трансформація ролі і статусу знання, змінюються критерії його оцінювання: логічні критерії «істинне / хибне» доповнюються, а то й поступаються місцем технічним – «ефективне / неефективне» та економічним – «прибутково / збитково» [2]. Саме таким чином, по-новому розгортається опір старої формації переходу від масового виробництва речей та ідей до продукування людей, шляхом всебічного розвитку всіх здатностей, а не «штампування» вузькоспеціалізованих професійних кретинів, декреатів та декреаторів (Б. Новіков). Виникають нові, не знані досі, форми відчуження людини від матеріальної, духовної та чуттєвої культури людства – відчуження здатності до невідчуженої творчої праці, а в сутності – відчуження від головного багатства людини – вільного часу, що присвячений формуванню та розвитку творчих здібностей, спромог, здатностей, поставанню особистості у творчості.

Саме розвиток науки і техніки має зумовлювати вивільнення робочого часу людини для творчості, зміну її статусу від об'єкта, засобу, обслуговуючого машину суспільного відтворення до суб'єкта суспільного продукування (творення) та відтворення дійсного духовного багатства людини-людей-людства.

Але повернемося до згаданої Стратегії, авторами якої констатується, що «наука, технології, інновації витісняються з пріоритетів державної підтримки на користь підтримки фінансово-посередницького сектора», а «накопичення фінансового капіталу, зростання спекулятивної компоненти у його формуванні, нераціональне витрачання в суспільстві грошей, зростання їх витрат на розкіш та розваги, воєнізація державних бюджетів нівелюють ті переваги, які дає застосування в суспільстві технологічних та інших соціально орієнтованих інновацій» [5]. На перший погляд, дуже слушна думка.

Безумовно, у лихварській, суто фіктивній економіці, відірваній від реального виробництва, коли фіктивний капітал відтворює себе сам, людина стає просто не потрібною, вона замінюється «статистичними ансамблями» на кшталт «пересічні громадяни», «платники податків», «одноразовий народ – електорат», а то й просто «піпляк».

Але основна містифікація, нова форма перевтілення ліберальної доктрини на теренах нашої країни знаходиться набагато глибше. Спробуємо її віднайти.

Ми, безумовно, поділяємо висновок авторів Стратегії про необхідність «відмовитись від покірливого слідування доктрині неоліберального ринку», але далі пропонується інша альтернатива: «держава має стати ефективним капіталістом... щодо раціонального використання всіх ресурсів і всього національного багатства». Далі – гірше: «держава має всебічно підтримувати розбудову економіки **на ринкових принципах**, взявши при цьому на себе головну відповідальність за всеохоплююче загальне регулювання та стратегічне планування економічного розвитку та безпосередню підтримку інноваційного процесу...» [5].

Саме по собі напрошується питання: хто заважав всі ті роки, коли держава мала й ці функції, й потужний апарат та вельми достатньо ресурсів для їх реа-

лізації? По суті, декларації ті ж, але роль «всемогутнього ринку» переходить до держави як «ефективного капіталіста», який «забезпечує», «залучає».... все населення, «перетворює» Україну в сучасне інноваційне суспільство при незмінній природі декорацій у режимі: «на манеже все те же» (рос.)?..

Далі вже зовсім «дежавю», постулюються цілком ліберальні принципи: «За таких умов трансформації ролі держави можливе перетворення України в **сучасне інноваційне суспільство**, в якому розвиток і зростання економіки відбуватимуться на основі використання потужних можливостей науки, технологій, інформації, **підприємницької активності**...» [5]. Дуже знайома риторика: вплив замість взаємодії, механічна сукупність підприємців-інноваторів замість суспільного організму взаємовідповідальних соціально-активних ЛЮДЕЙ; ринкові принципи за умов загального регулювання та стратегічного планування уречевленого багатства замість соціального планування тотального розвитку людини як сутності суспільного багатства за принципами солідарності, патерналізму, творчості з метою гармонізації суспільних взаємозв'язків.

Відповідь на поверхні: для розподілу того, що 70 років накопичували, посередник не потрібен, а коли ресурси системи вичерпано – функцію накопичення краще передати державі. Безумовно, така складна соціально-економічна машина, як сучасне суспільство, має працювати ритмічно, без кризових зривів, без трагічних помилок... Але саме у кризових умовах дуже легко впевнити суспільство в необхідності жорсткого регулювання, а по суті – необхідності штучного створення посередника у вирішенні головної проблеми суспільного відтворення – поділу праці, поділу між людьми діяльнісних функцій.

Але в дійсності це проблема зміни способу ставлення людини до самої себе, а не передача додаткових функцій посереднику. І без того протягом всього XX ст., незважаючи на скорочення державної власності, у всьому світі невпинно зростає частка держави в перерозподілі ВВП (з 15–25 до 35–55%), під час якого держава стає реальним власником від третини до половини всього багатства світової економіки. Тому наведена необхідність заміни «вільного ринку» державою у процесі поставання інноваційного суспільства є, по суті, лише зміною декорацій. Від зміни, звісно, ніхто не застрахований, незрозуміло головне: де людина? «Людину загубили».

Загубили, бо людину суто зовнішньо замінюють на інформацію, знання, себто відчужений результат діяльності, самодіяльності людини суспільної. Мета – зробити людину якщо не рабом речей, то рабом відчужених ідей, відчуженою від всього масиву матеріальної, духовної, чуттєвої культури людства. Завдяки тотальному відчуженню, людина все більше перетворюється у просту, одномірну, уніфіковану деталь (раб, челядь), жереб якої – «робота», а не творчість. А Машина стає все більш могутньою, складною, вона складається з цілої низки, тисяч і тисяч окремих машин-посередників, що пов'язуються єдністю «технологічного процесу» пригнічення, понівечення, калічення людини, «штампування» компрачікосів...

Безумовно, нам розказують, що Машина – зло, але необхідне зло, і ми... погоджуємося навіть на зло, заради задоволення суспільних потреб... Навіть за формою зазначені авторами Стратегії тези лише поверхнево стосуються необхідності ліквідації посередників у процесах суспільного відтворення, в т. ч. техніко-економічного способу виробництва як найбільш динамічної складової.

Саме за технократичним детермінізмом наведених тез Стратегії – прихований біг по колу. Пояснимо. За Гегелем, результат – ніщо без процесу його становлення. У Стратегії та інших державних програмах «світлого майбутнього» процес ускладнення, вдосконалення державної машини описаний, а процес поставання людини – ні, він перенесений в графу «результат»... Висновок – «приманка» (рос.), не буде цього результату, посередник буде, а всебічно, гармонійно розвиненої людини – ні. Як немає вже багатьох потужних вітчизняних

підприємств, бо свідомо спрощені, редуковані суспільні потреби, що вони задовольняли.., їх зведено до простих споживацьких потреб, які й задовольняють західні або китайські підприємства.., спеціалізовані на цьому.

Безумовно, держава як ОРГАН суспільного ОРГАНІЗМУ має виконувати свої функції, але за незмінних сучасних умов, старого способу та форм розподілу, а, головне, ставлення людини до самої себе, навіть сумлінне виконання цих функцій неминуче призведе до нового суспільного невдоволення. Як наслідок – нове коло – знову тотальний ринок, знову біг по колу, в якому втрата Україною суб'єктності стає питанням часу і... внутрішніх ресурсів народу.

Дуже схожа ситуація сформувалася в кінці XIX – на початку XX ст. Війна з боротьби окремих армій переростає у міждержавне протистояння народів, економік, суспільно-політичних організацій, культур тощо [7]. Війна стає єдиним способом розв'язання вкрай загострених антагонізмів суспільного устрою. Місцем розгортання найкривавішого спектаклю в історії людства знову стає цивілізована «Європа святих чудес» (А.С. Хомяков).

У XXI ст., зважаючи на сучасний рівень та руйнівний потенціал сучасного озброєння, міждержавне протистояння перетворюється у боротьбу транснаціональних політико-економічних груп. Вони не наважуються на відкрите протистояння, тому зручним засобом розв'язання суспільних антагонізмів (колізій) стають економічні кризи, які в царині конкуренції, а не співробітництва, по суті, є тією ж самою «війною всіх проти всіх» Т. Гоббса, Дж. Локка, І. Канта.

Саме юмівсько-кантіанська традиція, в її неоліберальному оформленні, всіляко викорчовує, паплюжить, свідомо примітивізує історію розгортання родових зв'язків, що мають джерелом материнський інстинкт, розвинений племінною, сімейною, суспільною організацією, скріплений релігією та розгорнутий мистецтвом, наукою у формі долучення до загальнолюдських культурних цінностей. Саме родовий побут як перший ступінь історичного розвитку людини як сукупності зв'язків, а потому – ансамблю взаємозв'язків, зумовлює те, що людство ніколи не складалося із окремих індивідів, а правило «війна всіх проти всіх» ніколи не розповсюджувалося всередині родової спільності. Лише між спільностями у форматі випадковості, й ніколи – як необхідність.

Саме тому культурний прогрес зумовлений процесами усуспільнення та постійним ускладненням співробітництва, кооперації людських сил, а держава є наслідком дії солідарних людських мас, а не війн, як це бажають подати сучасні гуру лібералізму. Ну не може людина, що бачить світ «очима роду», в різноманітності та конкретності як **«єдності в багатоманітному»** [9], в царині необхідності, дійсно по-людяному, очима іншої людини-людей-людства воювати із... самою собою. НЕ ЗАХОЧЕ... НЕ БУДЕ...

Лише суто абстрактне, однобічне, редуковане до глузду мислення людини, що зупинилася на рівні логіки часів Джона Локка, починає «бачити» у навколишньому світі лише **формалізовані образи**, а все інше зливається в розчин, мішанину незрозумілих «відхилень» від звичайного, відомого, в «марево» небажаних подробиць. У цьому й полягає головна містифікація: і ринок, і держава без сутнісних зрушень у ставленні людини до себе самої як вищої цінності у мереживі загальнолюдських взаємовідносин, зумовлюють – детермінують – розгортання **павутиння** вузькоособистісних, вузькокорисних і корисливих потреб та інтересів, які й зумовлюють детермінацію індивіда суто зовнішнім впливом, себто редукують його до засобу, індивідності.

Саме тому й не поспішає ліберальна доктрина з обґрунтуванням того, чому така зовсім молода форма освоєння-присвоєння, як приватна власність має домінувати над тисячолітніми принципами общини, суспільності, процесами усуспільнення. Дуже кортить подати ледь не єдиним джерелом миру та порядку військову міць, скривавлений римський гладіус, що окреслив колись кордони Римської імперії, межі світу навколо Риму. Знову редукування: гладіус замість

еллінської освіченості та культури, що вона лишень дійсно й зумовила спочатку елліно-східний синтез релігійно-філософських ідей та поєднання Сходу та Заходу у державі Олександра Македонського, а потому – правову форму регулювання суспільних взаємовідносин та шляхи Римської імперії як необхідні передумови для розповсюдження християнства та поставання тисячолітньої Візантійської імперії як першого наднаціонального утворення, жителі якого безвідносно до національності називали себе ромеями.

Саме таким чином ліберальна ідеологія в її перевтіленнях та переспівах виступає партитурою для реакційних сил, що бажають законсервувати наявно сущі, посталі умови свого існування, унеможливити здійснення суперечності між «сутністю Людини» як Господаря, Володаря всієї сукупності взаємозв'язків та «існуванням» людини як учасника, функціонального елемента процесу суспільного відтворення.

А маскування ліберальної доктрини під етатизм в технократичній обгортці має на меті репродукування умов нелюдських відносин «машинної» цивілізації «людини-корпоративної», себто теоретично обґрунтовує та облаштовує шлях до могили всього «сущого та грядущого» загальнолюдської цивілізації. Духовним та філософсько-теоретичним «освяченням» таких соціальних, політичних, економічних etc. декреативних практик, їх своєрідною логікою є постмодерн, який проголошує принципи маргіналізму, відкритості, описовості, безоціночності, що ведуть до повної дестабілізації та дискредитації класичної системи гносеологічних, етичних та естетичних цінностей як критеріїв процесів розвитку суспільних взаємозв'язків.

Результат один – криза, а насправді – системна криза передісторії, криза кризового способу життя, що, по суті, покриває, санкціонує тотальну руйнацію, знищення **дійсної єдності сил прогресу**, в центрі яких стоїть вільна людина усуспільнена (не економічна, а тим паче корпоративна!) як сукупність суспільних відносин, а в перспективі історичної необхідності – повністю усуспільнена людина-творець як ансамбль суспільних відносин у мереживі живого спілкування. Саме таким чином цілком свідомо реалізується остаточний відхід від позицій класичного антропоцентричного гуманізму на позиції сучасного «універсального гуманізму», розвитку антиієрархічних ідей культурного релятивізму, релігійного, культурного та екологічного екуменізму.

І якщо людство робить це СВІДОМО, то ми, мабуть, того варті... Але ми вважаємо інакше. Ми переконані в іншому.

Вже давно саме через процеси усуспільнення здійснюється поставання світу як всезагального тіла людства, органічного (людяного суспільства та людини-творця як одиничної всезагальності, індивідуалізованої універсальності, всезагальної індивідуальності) та неорганічного тіла (матеріальної, духовної та чуттєвої культури) людини-людей-людства. Безумовно, одним із засобів усуспільнення виступає раціональна економічна складова, але вона є тільки формою прояву дійсної солідарності – моральної, культурної, чуттєвої, – яку В. Соловйов називав «общее чувствилище» (рос.), В. Босенко – «дійсна асоціація», Б. Новіков – «олюднене суспільство», у якому кожний поштовх має наслідком всезагальні наслідки, взаємодію.

Єдиним критерієм прогресу поступово, але неухильно стає міра вільного, всебічного, гармонійного, цілісного розвитку людини в асоційованій творчій діяльності, яка створює предметний світ культури та «суб'єктно-суб'єктного», людського ставлення. Це зумовлює саморозвиток особистості, що становить сутність і власне творчості, і культури, і гуманізму, і свободи, й інтелігентності, й усупільненості. Гадаєте, неможливо, гадаєте, що так люди не живуть? Ні, саме так і живе дійсна ЛЮДИНА, дійсно живе в режимі розподілу («распределения» (рос.) як постійного виходу за власні межі) самодіяльності та самодіяльного

розподілу [8], бо намагається жити у збігу сутності й існування, а не виживати в режимі репродукування, попси, імітації...

Саме теза про всебічний розвиток всіх здатностей та спромог людини стає дійсним принципом планування, раціональної організації економіки, дійсним принципом інженерно-технічної думки, організації школи та всіх інших інституцій, що забезпечують умови розвитку цілісної особистості. Тільки в хронотопі загальнолюдської культури умовою діяльності людини стає діалог, полілог, співробітництво як основа суб'єкт-суб'єктних взаємовідносин, а далі – поліфонія суб'єктно-суб'єктних взаємовідносин в царині, в мереживі «живого спілкування», що мають результатом загальнолюдські культурні цінності та НЕ МОЖУТЬ бути відчуженими. ПРИНЦИПОВО не можуть.

«Усі ми голодні любов'ю до людини», – казав М. Горький. На жаль, цього не розуміє та геть чисто не бере до уваги продемонстрована авторами Стратегії технократична ідеологія. Саме тому Україна – як і більшість країн світу – й досі виступає полігоном випробування якогось смертоносного для гуманізму «штамму» лібералізму. Так, криза має закінчитися в головах.., все інше ми переборемо. І будемо не виживати, не існувати, не скніти, але ЖИТИ!

Список використаної літератури

1. Маркс К. и Енгельс Ф. Избранные произведения; В 3-х томах / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Политиздат, 1979. – Т. 1. – 1979. – 640 с.

2. Губерський Л.В. Гуманітарний простір освіти: сучасні виміри та пріоритети / Л.В. Губерський // Альманах «Філософські проблеми гуманітарних наук» (до 175-річниці Київського національного університету імені Тараса Шевченка). – К.: Міжнародний освітній фонд імені Ярослава Мудрого. – 2008–2009. – № 14–15. – С. 122–128.

3. Маркс К., Енгельс Ф. Твори. – Т. 46. – Ч. ІІ. – С. 194.

4. Історія економічних учень: підручник/ Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко та ін.; за ред. Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко. – К.: КНЕУ, 1999. – 564 с.

5. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізації викликів // http://www.golos.com.ua/article/1233064655.html

6. Друкер Питер Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашого меняющегося общества / Питер Друкер; [пер. с англ]. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 336 с.

7. Русские философы о войне: Ф.М. Достоевский, Вл. Соловьев, Н.А. Бердяев, С.Н. Булгаков, Е.Н. Трубецкой, С.Л. Франк, В.Ф. Эрн. – М.: Жуковский: Куликово поле, 2005. – 496 с. – (Ассоциация «военная книга»)

8. Новиков Б.В. О гуманизме и антигуманизме / Б.В. Новиков. – К.: ІВЦ «Політехніка», 2001. –378 с.

9. Ильенков Э.В. Об идолах и идеалах / Э.В. Ильенков – К.: «Час-Крок», 2006. – С. 312.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 336.71

Т.М. БОЛГАР,
кандидат економічних наук, зав. кафедри Кременчуцького інституту Дніпропетровського університету економіки та права

ФАКТОРИ МОТИВАЦІЇ ВПРОВАДЖЕННЯ ПІДХОДІВ УГОДИ «БАЗЕЛЬ-2» В ДІЯЛЬНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ

У статті розглянуто основні положення угоди «Базель-2», проаналізовано стан впровадження в діяльність вітчизняних банків базельських рекомендацій і обґрунтовано доцільність запровадження в Україні єдиної системи оцінювання та управління кредитним ризиком з метою його мінімізації.

В статье рассмотрены основные положения соглашения «Базель-2», проанализировано состояние внедрения в деятельность отечественных банков базельских рекомендаций и обоснована целесообразность внедрения в Украине единой системы оценивания и управления кредитным риском с целью его минимизации.

In the article the substantive provisions of agreement are considered «Basel-2», the state of introduction in activity of domestic banks of Basel recommendations is analysed and expedience of introduction in Ukraine of the unique system of evaluation and management a credit risk is grounded with the purpose of his minimization.

базельські рекомендації, управління кредитним ризиком, мінімізація банківських втрат

Проблеми, які спостерігаються в банківській системі України з другої половини 2008 р. і до теперішнього часу свідчать про наслідки Світової фінансово-економічної кризи 2007 р. Затяжний процес виходу банків із складної ситуації дає можливість говорити про необхідність вжиття стабілізаційних заходів, спрямованих на підвищення їх фінансової безпеки.

Істотне значення фінансової безпеки, державного регулювання та нагляду в забезпеченні стабільності банківської діяльності звертає постійну увагу дослідників до питань різних аспектів. Перші спроби оцінки ролі банківської діяльності у зарубіжній економічній науці були здійснені стосовно ролі кредиту такими відомими вченими, як А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Ло, А. Вагнер, С. Міл, І. Фішер, М. Фрідман та ін. Важливу роль у дослідженні питань регулювання банківської діяльності та розробки механізму й інструментів їх регулювання відіграли такі вчені, як Дж. Кейнс, Р. Бернд, Г. Джонсон, Е. Долан, Ф. Мишкін, Л. Харріс та ін.

Серед російських вчених варто відзначити дослідження З. Бора, Є. Жукова, Л. Красавіної, В. Колєснікова, О. Лаврушина, В. Міловідова, Г. Панової, С. Пятенко, В. Усоскіна.

Вирішенню проблеми забезпечення фінансової безпеки, організації та оцінки ефективності таких дій, а також дослідженню питань економічних злочинів, регулюванню банківської діяльності, грошового обігу та кредиту, фінансового менеджменту присвячено роботи багатьох вітчизняних вчених, зокрема О. Василика, А. Гальчинського, А. Даниленка, О. Заруби, О. Кіреєва, С. Козьменко, Г. Крамаренко, І. Лютого, А. Мороза, А. Пересади, М. Пуховкіної, М. Савлука, О. Шевцової, В. Ющенка та багатьох інших.

© Т.М. Болгар, 2010

Однак у вітчизняній літературі залишаються недостатньо розробленими окремі аспекти фінансово-економічної безпеки, регулювання та нагляду банківської діяльності. Розгортання трансформаційних процесів в економіці України об'єктивно зумовили зосередження уваги на проблемах стабільного функціонування банківських інститутів, забезпечення фінансово-економічної безпеки за допомогою відповідного механізму регулювання та нагляду банківської діяльності.

Мета статті – розглянути поглиблений підхід оцінки ризиків та прийняття банківських рішень на основі базельських рекомендацій до оцінки та управління ризиками з метою забезпечення та зміцнення фінансової безпеки банків.

Завдання статті – дослідити зв'язок у банківському менеджменті співвідношення проблем «банківська безпека» і «банківські ризики» через управління на основі світового досвіду за допомогою рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду, проаналізувати підходи SA, F-IRB та A-IRB до кількісної оцінки ризиків.

Одним із ключових методів забезпечення фінансової безпеки банків і банківської системи є здійснення Національним банком України функцій банківського регулювання і нагляду. На сьогодні документом, що регламентує особливості організації та реалізації цих функцій центрального банку, а також документом, що містить рекомендації щодо управління банківськими ризиками є угода «Базель-2». Проте аналіз, проведений нами, показав, що лише близько 30% українських банків вивчали положення цієї угоди і використовують її рекомендації в практичній діяльності, а 70%, банків – або знайомі з нею поверхнево, або не знайомі взагалі [1].

Таким чином, складається ситуація, при якій українські банки практично ігнорують міжнародну банківську практику, що знижує їх захисні можливості, а отже, і рівень їх фінансової безпеки.

Угоду «Базель-2» було прийнято Комітетом з банківського нагляду ще в 2004 р. За своєю суттю вона не є повністю самостійною угодою, а є доповненням до попередніх редакцій угоди про капітал. Необхідність ухвалення оновленої редакції – усунути ряд недоліків, властивих попередній редакції угоди:

1) версія угоди 1996 р. передбачала, що капіталом мають покриватися тільки дві широкі категорії банківських ризиків – кредитовий і ринковий (включає, у свою чергу, ще чотири компоненти: процентний, пайовий, валютний і товарний ризики). У той же час в реальній практиці банки стикаються з великою кількістю найрізноманітніших ризиків, які здійснюють прямий вплив на рівень їх фінансової безпеки. Тому навіть якщо банківська установа повністю виконувала вимоги щодо адекватності капіталу, то це не гарантувало повного його захисту від всіх банківських ризиків;

2) використовувана методика визначення еквівалента зважених на рівень ризиків активів не впливала на специфіку роботи окремих банків. Тобто в угоді про капітал оцінювали кількість ризиків, ігноруючи якість управління ними. Подібна система зрівнювала банки з різною якістю ризик-менеджмента і відповідно позбавляла їх стимулу для поліпшення власних систем управління;

3) в угоді «Базель-1» недостатньо уваги приділялося питанням банківського нагляду. Так, не розглядалися ситуації, коли банк може свідомо порушувати норматив адекватності капіталу або наближатися до його порушення. Також поза увагою «Базель-1» залишилися питання того, яким саме чином інформація про величину регулятивного капіталу і величину зважених на рівень ризиків активів, має бути повідомлена органам нагляду й іншим зацікавленим особам [2].

Усі ці недоліки покликаний усунути новий підхід, який закладений в основу «Базеля-2», – нагляд на основі оцінки ризиків. Нова редакція угоди поділяється на три логічні частини:

1) Розрахунок капіталу. Містить методологію розрахунку мінімально допустимого розміру капіталу для кредитних, ринкових і операційних ризиків. На вибір пропонується декілька альтернативних варіантів кількісної оцінки кожного з перерахованих вище видів ризику. Значення адекватності капіталу залишилося незмінним – 8%.

2) Наглядовий процес. У цьому розділі наводяться принципи організації наглядового процесу, управління ризиками. Також не залишаються осторонь і питання забезпечення прозорості звітності банківських установ перед органами нагляду й іншими зацікавленими особами.

3) Ринкова дисципліна. Цей компонент доповнює попередні два. Він призначений для стимулювання дисципліни поведінки на ринку, що забезпечується введенням в нову редакцію угоди ряду вимог про розкриття інформації.

Усі ці частини тісно взаємозв'язані і не можуть розглядатися або використовуватися окремо [3].

На наш погляд, впровадження вказаних вище норм здійснить позитивний вплив на рівень фінансової безпеки банківських установ. Найціннішим нововведенням слід вважати розширення переліку ризиків, які враховуються при розрахунку величини мінімально допустимого капіталу. Специфіка роботи сучасних банківських установ полягає в тому, що вони працюють в умовах, коли розмиваються межі між банками й іншими фінансово-кредитними установами. Сучасні банки не займаються тільки видачею кредитів і залученням депозитів в рамках своєї країни, вони працюють на міжнародному ринку капіталу, займаються спекулятивними операціями на ринку Форекс, інвестують свої кошти в інші країни тощо. Тобто перелік ризиків, з якими стикається сучасна банківська установа, істотно зріс, що за інших рівних умов знижує рівень фінансової безпеки банків, а отже, вимагає інших принципів нагляду і регулювання їх діяльності.

Враховуючи досвід вітчизняної практики, а також міжнародний досвід організації кредитних відносин, є доцільним запровадити в Україні єдину систему оцінювання та управління кредитним ризиком з метою мінімізації ризиків. Такий досвід є – це перехід до світових новітніх нормативів – міжнародних стандартів вимог до банківської системи «Базель-2», головною метою якої є підвищення якості управління ризиками в банківській практиці. У системі велика увага приділена інструментам зниження кредитних ризиків [4].

Для оцінки кредитних ризиків банки мають обрати один з 3 підходів вимірювання своєї схильності до ризику, які, на їх погляд та погляд їхніх наглядачів, повністю відповідають якості та рівню процедур (табл. 1).

Хоча «Базель-2» виглядає як система нормативів, на практиці ця угода створює велику базу для розвитку банківської системи управління ризиками з метою їх мінімізації.

На жаль, в Україні заплановано запровадження системи у практику банків з відстрочкою до 2016 р., що може мати негативний вплив на роботу вітчизняних кредитних установ на міжнародних ринках. Банки Росії почали перехід на нові стандарти «Базель-2» вже у 2008 р.

Підходи F-IRB та A-IRB можуть використовувати банки, які здійснюють операції, що схильні до більш складних ризиків, та які розробили більш сучасні системи вимірювання ризиків. Внутрішні дані цих банків базуються на даних минулих періодів та постійно підлягають перевіркам [5].

Слід зважити ще на одну проблему, вирішення якої може позитивно вплинути на мінімізацію кредитних ризиків. Сутність проблеми полягає в такому: незалежно від якості кредитного портфеля та методів, які застосовуються під час управління кредитним ризиком, усі банки тією чи іншою мірою стикаються з проблемами неповернення кредитів.

Таблиця 1

Забезпечення кредитного ризику за Угодою «Базель-2»

Концепції щодо кредитного ризику	Основні характеристики
Кредитний ризик 1. Стандартизований підхід, (SA)	Цей підхід застосовує зовнішні дані оцінки ризику, які змінюються від 0% (кредити розвинутим країнам) до 150% (рейтинг нижче інвестиційного рівня; прострочені кредити). Значення ризиків для різних груп активів базуються на оцінках зовнішніх (незалежних) оціночних кредитних агентств
Кредитний ризик 2. Підхід базується на внутрішніх рейтингових оцінках банків, (F-IRB)	Цей підхід базується на 3 основних параметрах: – вірогідність дефолту (PD); – частина кредиту, недоотримана банком від позичальника за своїми зобов'язанням (LGD); – сума заборгованості на момент дефолту (EAD). У банків є можливість використовувати свої власні параметри вірогідності дефолту, однак вони зобов'язані використовувати контрольні підходи для установлення параметрів LGD і EAD. Перераховані параметри застосовуються в контрольній формулі розрахунку капіталу, схильного до кредитного ризику, для всіх схем кредитування, які банк використовує у своїй роботі з клієнтами
Кредитний ризик 3. Просунутий підхід, який базується на внутрішніх рейтингових оцінках банків, (A-IRB)	Цей підхід дозволяє банкам використовувати в доповнення до PD свої власні підрахунки у відношенні LGD та EAD в контрольній формулі

Так, за IV квартал 2009 р. кредитний портфель банків збільшився у 1,17 раза, а обсяг проблемних кредитів – у 1,21 раза. (Проблемними кредитами (активами) називають такі, за якими своєчасно не проведено один чи кілька платежів, суттєво знизилася ринкова вартість забезпечення, виникли обставини, які дають підставу банку мати сумнів щодо повернення позики). Завдання менеджменту під час управління проблемними кредитами полягає в мінімізації збитків за кредитними операціями банку з допомогою відповідних методів управління. Але в юридичному аспекті кредитно-забезпечувальні відносини не врегульовані відповідним чином, і, як наслідок, банківські установи змушені для захисту власних економічних інтересів здійснювати непритаманні їм функції, такі як посередництво при реалізації застави, дослідження кон'юнктури ринку тих чи інших матеріальних цінностей, здійснення контролювання повноти та об'єктивності заходів суб'єктів владних повноважень і залучених ними третіх сторін [6].

У цьому випадку виникає проблема управління кредитним ризиком з метою мінімізації ступеня його впливу на діяльність банку через інші ризики.

Отже, перспективними напрямками удосконалення засобів управління кредитним ризиком через заставно-забезпечувальний механізм є процес оцінювання застави, визначення достатності тієї чи іншої форми забезпечення для гарантування повернення кредитів, узагальнення досвіду діяльності банків з вирішення ситуацій з проблемними кредитами, що, у свою чергу, сприятиме мінімізації кредитних ризиків банків [7].

Безумовно, до головних напрямків мінімізації кредитних ризиків у банках належить впровадження новітніх інформаційних технологій управління кредитними ризиками. Нарощування обсягів кредитування населення і зростання ризиків вимагають від банків створення системи управління ризиками, необхідним елементом якої є отримання інформації щодо кредитних історій позичальника. А для цього потрібна єдина інформаційна база кредитних історій [8].

Верховною Радою України ще у 2005 р. прийнято Закон України «Про організацію формування та обігу кредитних історій» [9] та відповідно до нього створено Перше всеукраїнське бюро кредитних історій (ПВБКІ). Перший досвід співробітництва з бюро з надання доступу банкам до інформації щодо виконання позичальником своїх фінансових зобов'язань свідчить, що робота бюро сприяє збільшенню кредитного портфеля при зменшенні кредитних ризиків, підвищує якість обслуговування клієнтів. Але, хоча роботи ведуться, ще відсутній серйозний масив даних про позичальників.

У найближчій перспективі діяльність ПВБКІ сприятиме зниженню банківських ризиків і спрощенню процедури кредитування фізичних осіб. Завдяки цьому банки зможуть диференціювати умови кредитування, адже сьогодні у вітчизняній банківській системі надійний клієнт платить за проблемного. У майбутньому клієнт, який має позитивну історію, зможе одержати кращі відсоткові ставки, вигідніші умови кредитування.

Отже: 1) Банкам пропонується на вибір декілька методів кількісної оцінки кредитних та інших ризиків, які відрізняються складністю і точністю оцінки. Відповідно, одні банківські установи (як правило, малі банки, що не мають персоналу з необхідною кваліфікацією) оберуть найбільш прості методи, і, в результаті, вони зможуть формувати менш якісні кредитні портфелі. У той же час великі банки використовуватимуть найбільш складні і прогресивні методики, що спонукатиме їх зберігати якісні портфелі кредитних вкладень. У такій ситуації виникає реальна загроза стабільності банківської системи, адже не відомо чи зможуть банки, що використовують прості методики, управляти власними низькоякісними кредитними портфелями. Банкрутство будь-якого з банків завжди несе в собі небезпеку виникнення кризи недовіри з боку вкладників і, як наслідок, воно може послужити поштовхом для банківської паніки.

2) Як базовий принцип нагляду за міжнародними банками і їх дочірніми структурами, «Базель-2» пропонує принцип регулювання «за походженням», тобто регулюючий орган країни походження компанії зобов'язаний здійснювати нагляд на консолідованій основі за банківською групою і координувати свої дії з органами нагляду країни її перебування. Така пропозиція викликає конфлікт інтересів. З одного боку, органи нагляду країн перебування передадуть велику частину своїх повноважень органам нагляду країни походження банківської структури. З іншого боку, вони як і раніше продовжують нести відповідальність за стабільність національного банківського сектора. Відповідно органи нагляду країни походження і перебування можуть вирішувати абсолютно різні завдання.

3) «Базель-2» створює стимули для розширення банківськими установами діяльності у сфері іпотечного і роздрібного кредитування, що може створювати певні проблеми, для країн, де частка споживчих кредитів у портфелях і так достатньо висока.

Список використаної літератури

1. Болгар Т.Н. Финансовая безопасность банков в условиях рыночной трансформации экономики Украины: дис. ... канд. экон. наук. / Т.Н. Болгар. – Сумы, 2009. – 254 с.

2. Крамаренко Г.О. Реалізація Базельських рекомендацій як фактор підвищення ефективності Української банківської системи / Г.О. Крамаренко, Т.М. Болгар // Сучасні тенденції розвитку банківської системи та фінансових ринків: зб. наук. пр. Т. 1 за матеріалами Ш Міжнародної науково-практичної конференції. – Д.: Наука і освіта, 2006. – С. 88–93.

3. 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.

4. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework. Basel Committee on Banking Supervision. – Basel. – Updated November 2005. //www.bis.org.

5. Credit Suisse Economic & Policy Consulting (Hrsg.). Basel II – Meilenstein der Bankenregulierung // Economic Briefing. Nr. 36. – Zürich, 2004. – 25 p.

6. Шевцова О.Й. Сучасні аспекти банківської безпеки / О.Й. Шевцова // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. Вип. 209: в 4 т. Т. II. – Д.: Наука і освіта, 2005. – С. 546–554.

7. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): монографія / О.І. Барановський. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.

8. Герасимов П.А. Экономическая безопасность банка: концептуальный подход / П.А. Герасимов // Банковские услуги (рус.). – 2006. – № 4. – С. 20–30.

9. Официальный сайт Национального банка Украины // www.bank.gov.ua/bank_supervision/Dynamics/2001–last.htm /

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 339.923.001.76

Н.В. БОЧАРОВА,
кандидат історичних наук, доцент
Дніпропетровського університету
економіки та права

СУЧАСНА СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

У статті розглянуто основні напрямки сучасної стратегії інноваційного розвитку Європейського Союзу. Підкреслюється, що стимулювання інновацій спрямоване на підвищення ефективності створеного в ЄС єдиного науково-дослідного простору і забезпечення гідної участі ЄС у глобальній конкуренції.

В работе рассмотрены основные направления современной стратегии инновационного развития Европейского Союза. Подчеркивается, что стимулирование инноваций нацелено на повышение эффективности созданного в ЕС единого научно-исследовательского пространства и обеспечение достойного участия ЕС в глобальной конкуренции.

The article is devoted to the modern strategy of EU innovational policy. It's underlined, that aim of innovational policy is increasing the effectiveness of integrated scientific and innovational area and providing well-deserved level in the global competition.

інновації, економіка знань, інформаційне суспільство, Європейський Союз

Європейський парламент 2009 р. оголосив роком творчості та інновацій. У рамках його проведення відбулись важливі події організаційного характеру і були підбиті перші підсумки курсу на інноваційний розвиток ЄС, проголошений Лісабонською програмою.

Прийнята в березні 2000 р. на Лісабонському саміті ЄС програма соціально-економічного розвитку ставила за мету зробити економіку ЄС найбільш конкурентоспроможною, динамічною і наукомісткою до 2010 р. [1]. Це має бути досягнуто за допомогою гнучкого ринку праці, збільшення інвестицій в наукові дослідження і освіту. Була проголошена орієнтація економічної політики ЄС на розвиток знань, інвестування в інновації й оптимізацію людського капіталу. Таким чином, пріоритетними напрямками діяльності Євросоюзу визнавалися три галузі – науково-технічна, інноваційна й освітня. У Заяві лідерів держав-учасників ЄС наголошувалося: «Керуючись Угодою про створення Європейського Економічного Співтовариства і, особливо Статтею 165 цієї Угоди, Комісія визнала необхідним у січні 2000 р. створити Європейський Науковий простір (ЄНП) як фундамент майбутніх дій Співтовариства в цілях об'єднання і структуризації європейської наукової політики» [2].

Основними завданнями Лісабонської стратегії були визначені:

1) підвищення конкурентоспроможності (шляхом інвестицій в наукові дослідження і зміцнення єдиного ринку);

2) зайнятість (акцент на створенні робочих місць, поліпшенні пропозиції на ринку праці, інвестиціях в людські ресурси);

3) удосконалення соціального захисту, пенсійної системи й охорони здоров'я;

4) забезпечення вищого і більш стійкого економічного зростання (через стимулювання інвестицій в нові технології і розвиток інноваційного бізнесу) [3].

© *Н.В. Бочарова, 2010*

Наріжним каменем у реалізації Лісабонської стратегії визначалася необхідність розбудувати економіку знань через дослідження, технологічний розвиток та інновації, або так звана політика RTDI (Research, Technological Development and Innovation). Для цього передбачалося перенести акцент з розвитку національних НДДКР на формування за участю приватного сектора пан'європейської системи наукових досліджень і розробок або єдиного Європейського дослідного простору (The European Research Area).

Нові стратегічні завдання у сфері інноваційної і науково-технічної політики були поставлені на засіданні Європейської Ради 13–14 березня 2008 р., яке було присвячене запуску ***нового циклу*** Лісабонської стратегії на 2008–2010 рр. [4]. На саміті підтверджено ключове завдання Лісабонської стратегії – довести державні й приватні інвестиції в дослідження, розробки, інновації і вищу освіту до 3% ВВП. Для цього передбачено:

– включення відповідних заходів до Національних програм реформ з урахуванням їх внеску в поліпшення управління Європейським дослідниим простором;

– істотне розширення наукової електронної інфраструктури й високошвидкісного Інтернету (включаючи охоплення ним до 2010 р. всіх шкіл і значної частини домашніх господарств);

– підтримка ринку венчурного капіталу в рамках ЄС при ключовій ролі Європейського інвестиційного фонду у фінансуванні інноваційного середнього і малого бізнесу;

– поліпшення умов для інновацій шляхом посилення зв'язку науки і промисловості, створення інноваційних кластерів світового рівня і розвитку регіональних кластерів;

– розвиток партнерства університетів з бізнесом для їх додаткового фінансування.

Заплановано зняти національні й наднаціональні бар'єри для вільного переміщення знань і полегшення транскордонної мобільності вчених, університетських викладачів, студентів, для створення більш відкритого і конкурентного ринку дослідної праці в ЄС.

Акцент переноситься на здійснення заходів Лісабонської стратегії в узгоджених у 2006 р. пріоритетних сферах (побудова інформаційного суспільства, біотехнологія і геноміка, нанотехнології і нові матеріали, аерокосмос, безпека) при забезпеченні синергетичного ефекту їх реалізації. Раді, Єврокомісії і Національним координаторам Лісабонської стратегії запропоновано почати розробку нових напрямків цієї стратегії після 2010 р.

Специфічні умови проведення інноваційної політики в рамках Європейського Союзу, який налічує 27 держав-членів, роблять особливо актуальною проблему координації комунітарної (тобто на рівні ЄС) і національних політик країн-учасниць. З цією метою за ініціативою Генерального директорату з підприємництва і промисловості (Directorate General Enterprise and Industry) був впроваджений проект ***PRO INNO Europe*** – створення центру, який має проводити постійний аналіз інноваційної політики на всіх рівнях, порівнювати ефективність інноваційної діяльності (benchmarking), координувати відповідні національні й регіональні програми, давати прогнози й рекомендації для більш ефективного виконання спільних дій. Таку ж координуючу й інформаційну роль виконує електронна «Мережа інноваційних регіонів в Європі» ***(The Network of Innovating Regions in Europe – IRE)***, яка створює основу для розвитку системи «Регіональних інноваційних стратегій», сприяє обміну досвідом щодо регіональної підтримки інновацій і розробки методології формування регіональних інноваційних програм. Перенесення інноваційної політики на регіональний рівень – характерна риса сучасної стратегії ЄС. Необхідність більш швидкого впровадження нових технологій, процеси глобалізації, а також обмеженість

державних бюджетів мали результатом підвищення ролі регіонів. Регіональна влада все ширше налагоджує прямі контакти із зацікавленими партнерами за кордоном і на субрегіональному рівні. При цьому завданням наднаціональної політики ЄС є подолання диспропорцій технологічного регіонального розвитку, яка загострилася після приєднання до ЄС держав Східної Європи.

Серед заходів з координації національних інноваційних політик і розповсюдження інформації про стан інноваційного процесу в ЄС, які діють в режимі on-line, можна відзначити ***The Trend Chart on Innovation in Europe*** (розповсюджує приклади успішної інноваційної політики), ***Innovation Scoreboad*** (інноваційний таблоїд з даними про стан науки, техніки, інноваційного середовища і діяльності компаній), ***Innobarometer*** (висвітлення конкретних аспектів інноваційної політики і ставлення приватних фірм до нововведень), ***Community Innovation Survey (CIS)*** (огляд загального стану інноваційного процесу), ***Supporting innovative start-ups (PAXIS)*** (підтримка і реклама нових проектів). Особлива роль належить електронній службі інформації ЄС з НДДКР та інновацій ***CORDIS National R&D and Innovation Information Service*** з новим чатом ***CORDIS Regional Gateway***.

Координуючу роль у проведенні інноваційної політики Євросоюзу відіграли Рамкові програми наукових досліджень. З 2007 р. Європейський Союз реалізує ***Сьому рамкову програму наукових досліджень, технологічного розвитку і демонстраційної діяльності,*** розраховану до 2013 р. Становлячи ключовий компонент оновленої Лісабонської стратегії, програма (7-РП) стала одним з основних інструментів функціонування Європейського дослідного простору. Невід'ємною частиною програми є міжнародне науково-технічне співробітництво, що дає можливість ВНЗ, науковим організаціям, промисловим підприємствам, вченим і викладачам різних країн брати активну участь в наукових проектах спільно з країнами ЄС. На відміну від Шостої рамкової програми, яка була орієнтована на створення і структуризацію єдиного інноваційного простору, в 7-РП головна увага приділятиметься стратегічним тематичним напрямкам з урахуванням інтересів приватного бізнесу.

Розширення участі малих і середніх підприємств (МСП) у ***Сьомій рамковій програмі*** є пріоритетним завданням для ЄС. Зазначимо, що в ЄС малим і середнім визнається бізнес з кількістю зайнятих до 250 чоловік і обігом капіталу до 50 млн євро. Таким критеріям відповідає 23 млн, або 99% підприємств в ЄС, на яких за останні роки було створено 80% нових робочих місць [5]. Для таких підприємств забезпечуються найбільш сприятливі умови, в тому числі заохочення до інноваційної діяльності. Інноваційні проекти покликані не тільки вносити поліпшення в діяльність МСП, але і сприяти розширенню участі МСП і дослідників з нових країн-членів ЄС в 7-РП. Після розширення ЄС був запущений проект InnoSME, спрямований на розвиток інноваційних компаній 12 країн, що приєдналися до ЄС з 2004 р., і на їх ширшу участь в 7-РП. У подальшому основні зусилля будуть спрямовані на створення і підтримку регіональних мереж організацій, що займаються питаннями МСП, таких як асоціації бізнесу і торговельні палати, органи місцевого самоврядування і навчальні заклади. Також в рамках проекту буде створена база даних про МСП у сфері інформаційно-комунікаційних технологій для виявлення потенційних кандидатів для участі в науково-дослідних програмах [6].

На початку 2008 р. депутати Європарламенту абсолютною більшістю проголосували за програму EUROSTARS, яка орієнтована на підтримку малих і середніх компаній, зайнятих у сфері НДДКР. До фонду EUROSTARS з бюджету Сьомої рамкової програми ЄС планується направити 100 млн євро. Європейська Комісія передбачає, що від 133 до 400 млн євро надасть приватний сектор, а країни-члени додадуть ще 300 млн євро.

15 липня 2008 р. Єврокомісія оприлюднила документ «На шляху до спільних програм в дослідній діяльності» [7], який орієнтує європейську спільноту на поєднання зусиль для проведення досліджень на наднаціональному рівні. На сьогодні 85% фінансування дослідної діяльності проводиться у рамках національних дослідних програм, що робить дослідний процес доволі фрагментарним і не дозволяє акумулювати ресурси для реалізації великих амбітних програм. Країнам ЄС пропонується брати більш активну участь у спільних дослідних проектах, розподіляючи між собою обов'язки і напрямки досліджень за визначеними пріоритетами. Також ЄК запропонувала розробку правової бази, яка допоможе створенню дослідної інфраструктури (суперкомп'ютерів, лабораторій і обсерваторій, геномних та інших баз даних) і сприятиме налагодженню партнерських відносин між різними країнами ЄС. Серйозну увагу ЄК планує приділити і міжнародній співпраці у сфері науки і технологій. 24 вересня 2008 р. був оприлюднений документ, в якому пропонується урядам країн, які не входять до ЄС, розробити спільну стратегію міжнародного наукового співробітництва [8]. При цьому ЄС планує вирішити такі проблеми: зміцнення міжнародного виміру європейського наукового простору; поліпшення рамкових умов міжнародного співробітництва в галузі науки і технологій; просування європейських технологій в світі.

Особлива увага в Сьомій рамковій програмі приділена розвитку нанотехнологій як найбільш перспективному напряму технологічного прогресу. 8 лютого 2008 р. Європейська комісія рекомендувала державам-членам прийняти ***Кодекс поведінки***, який буде регулювати дослідження у сфері нанотехнологій, а 22 лютого 2008 р. Єврокомісія запустила дві великі науково-дослідні програми: «Artemis» і «Eniac», які спрямовані на розвиток інформаційних і нанотехнологій із запланованими на сім років бюджетами в 2,5 і 3 млрд євро.

18 лютого 2008 р. було прийнято рішення про створення ***Європейського інституту інновацій і технологій***. Фінансувати його, за пропозицією Європейської Комісії, буде Європейський Союз, який виділить 308,7 млн євро. ***Інститут*** стане з'єднувальною ланкою між кращими дослідними і інноваційними співтовариствами в рамках ЄС [9]. Планується, що Інституту буде надана повна політична незалежність. Він буде функціонувати як співтовариство освітніх установ, дослідних інститутів та підприємців. Це допоможе створенню партнерських союзів бізнесу і науки під назвою «Співтовариство знань та інновацій» і сприятиме залученню академічних університетів до таких союзів. Університети ЄС при цьому будуть здійснювати перехід від класичної схеми «освіта + наука» до схеми «освіта + наука + інноваційний бізнес». Присутність Інституту у підприємницькому середовищі, на думку Голови ЄК Ж.-М. Баррозу, буде стимулювати фінансування європейськими компаніями досліджень.

Ще одним структурним елементом з управління організацією наукових досліджень є ***Європейська консультаційна рада з досліджень***. Її склад в кількості 22 членів Європейська комісія затвердила 11 квітня 2008 р. До Ради увійшли представники наукового співтовариства, університетів і промисловості. Їх основне завдання – надання незалежної консультативної допомоги Комісії в питаннях європейської політики у сфері наукових досліджень.

На саміті ЄС 13–14 березня 2008 р., було поставлено питання про реалізацію стратегії «швидкого прогресу» («swift progress»). Ця стратегія орієнтована, в першу чергу, на заохочення великих дослідних проектів, таких як «Спільні технологічні ініціативи» і «Галілео», розширення і поліпшення співробітництва між промисловими підприємствами і науковими установами. Рада закликала докладати зусилля для зміцнення науково-промислових зв'язків і сприяти формуванню інноваційних кластерів світового рівня, а також регіональних кластерів і мереж [10]. Велике значення для налагодження стійких і довготривалих зв'язків науки і виробництва має прийнятий ЄК 17.10.2008 р. документ «На

шляху до кластерів світового класу в Європейському Союзі: втілюючи комплексну інноваційну стратегію» («Towards world-class clusters in the European Union: Implementing the broad-based innovation strategy»). У ньому сформульовані засади політики ЄС щодо кластерів і накреслені конкретні завдання в цьому напрямку. У спеціальному Додатку (Staff Working Document) показане значення кластерів для сучасної економіки ЄС і міститься огляд комунітарних ініціатив на підтримку кластерів. Враховуючи важливість проблеми, ЄК 22.10.2008 р. прийняла Рішення про створення Європейської групи високого рівня для проведення кластерної політики (high-level «European Cluster Policy Group») у складі 20 членів, метою якої є моніторинг і допомога державам-членам у створенні нових кластерів.

У доповіді Комісії «До збільшеного внеску від стандартизації до інновацій у Європі» (Towards an increased contribution from standardisation to innovation in Europe), опублікованій 11 березня 2008 р., підкреслюється, що стандартизація може зробити важливий внесок у розвиток стійкої промислової політики, розблокувати потенціал інноваційного ринку, укріпити позиції європейської економіки за рахунок ефективнішого використання наукової бази. Комісія виділила ключові елементи в політиці у сфері стандартизації інновацій. Це добровільне застосування стандартів, включення в них нових знань, доступ до стандартизації всіх зацікавлених сторін, зокрема малого і середнього бізнесу, дослідників і споживачів. Основні дії Єврокомісії спрямовані на підвищення впливу Європи в глобальній стандартизації, в більш швидке впровадження стандартів, реформування інфраструктури і процедур європейської стандартизації з тим, щоб зробити її сприятливішою для інноваційної діяльності [11].

Відповідно до доповіді, опублікованої Єврокомісією на початку квітня 2008 р., відбувається подальше зміцнення європейського науково-дослідного простору за рахунок нових і масштабніших заходів на всіх рівнях в ЄС – регіональних, національних і транснаціональних [12]. Доповідь ґрунтується на результатах публічних консультацій і свідчить, що основними проблемами для європейських дослідників є мобільність, міжнародна співпраця й інфраструктура. Більше 70% респондентів закликають до створення більш відкритого і спрощеного доступу до наукових даних, 84% закликають до спрощення доступу і ширшого розповсюдження наукових публікацій. Більше 80% підтримують ідею співробітництва Європейської Комісії і держав-членів з метою вироблення загальних пріоритетів у сфері наукових досліджень, для забезпечення скоординованого, ефективного і послідовного використання правових і фінансових інструментів і ресурсів.

Враховуючи суспільні настрої, ЄК 20 серпня 2008 р. запустила пілотний проект безкоштовного доступу до наукових статей, які публікуються учасниками проектів, що фінансує Євросоюз. Проект буде фінансуватися за рахунок бюджету 7-РП, його метою є розповсюдження результатів досліджень для максимального використання науковцями.

Належні людські ресурси і можливості для їх переміщення по Європі мають життєво важливе значення для успішного проведення досліджень і впровадження інновацій. Європейський Союз імпортує практично всі види сировинних матеріалів, потрібних для розвитку промисловості. Його єдиним ресурсом є кваліфікована робоча сила, добре підготовлений науковий і технічний персонал. Європейський Союз чітко заявив про свою мету – створити єдиний відкритий і конкурентоспроможний європейський ринок праці для дослідників. Для її досягнення Європейська Комісія визначила головні вектори діяльності, спрямовані на створення сприятливішого ринку праці для дослідників. Ще в 2003 р. для забезпечення більшого ступеня прозорості ринку праці в ЄС Європейська Комісія відкрила портал з трудової міграції європейських дослідників, який був єдиним джерелом інформації для дослідників, які прагнуть продовжувати свою кар'єру і особистий розвиток за допомогою міграції в інші країни. З

початком дії 7-РП на виконання рекомендацій Зеленої книги «Європейський дослідний простір: нові перспективи» у 2008 р. портали Європейської дослідної мобільності (European Researcher's Mobility Portal), ERA-MORE і ERA-LINK були замінені єдиним Вебпорталом **EURAXESS**, який надаватиме всю необхідну інформацію щодо умов праці, можливості навчання і працевлаштування європейських дослідників. Портал має можливість виходу на аналогічні партнерські портали (the national Jobs portal) у 35 країнах Європи, а також США і Китаю (з червня 2008 р.) [13].

У процесі реалізації Шостої рамкової програми Комісія накопичила досвід підтримки європейських дослідників за допомогою діяльності в рамках програми «Марі Кюрі». З початком 7-РП програма «Марі Кюрі» була реорганізована в нову спеціалізовану програму «Люди» ('People' Specific Programme), яка, використовуючи попередній досвід, спрямована на розвиток людських ресурсів в дослідницьких роботах. Бюджет програми «Люди» на 2007–2013 рр. заплановано на рівні 4,5 млрд євро, а її заходи охоплюють п'ять напрямків, серед яких підготовка молодих дослідників і сприяння їх кар'єрному зростанню в державному і приватному секторах, навчання і кар'єрний розвиток протягом життя, стимулювання обміну кадрами між академічним і промисловим середовищем, забезпечення їх співробітництва в тривалих спільних проектах академічної науки і виробництва, залучення талановитих вчених з-за меж Європи, реінтеграція європейських дослідників, які здобули досвід за кордоном, посилення співпраці з закордонними дослідниками [14].

27 травня 2008 р. Європейська Комісія представила документ, присвячений завданням сприяння кар'єрному зростанню і підвищенню мобільності вчених в рамках Європейського партнерства дослідників (Communication «Better careers and more mobility: a European Partnership for Researchers») [15]. Документом передбачається, що в результаті співробітництва до 2010 р. буде досягнутий відчутний прогрес в питаннях: забезпечення вчених соціальними гарантіями і додатковими пенсіями; вдосконалення договірних відносин і сприяння кар'єрному зростанню; організації систематичного відкритого набору в дослідні інститути. Скоординовані дії Комісії і держав-членів, а також активізація співробітництва в рамках окремих ініціатив, наприклад, таких як Європейська хартія дослідників [16] і Кодекс поведінки при прийомі на роботу дослідників [17], дозволять створити по-справжньому єдиний європейський ринок праці для вчених.

Проведений аналіз сучасної інноваційної політики ЄС дозволяє зробити такі висновки.

Господарський комплекс ЄС має перетворитися в найбільш передову економіку в світі, засновану на знаннях і новітніх технологіях. Саме під ці завдання вибудовується науково-технічна й інноваційна політика ЄС. Наведені у цій статті факти свідчать, що сучасна стратегія стимулювання інновацій орієнтована на підвищення ефективності створеного в ЄС єдиного наукового й інноваційного простору, розширення вертикальної і горизонтальної координації інноваційної політики, посилення її регіонального рівня. Другим елементом цієї стратегії є перерозподіл фінансових потоків з метою створення дослідної інфраструктури, розвитку людського капіталу й лібералізації ринку праці для запобігання відтоку кадрів, заохочення європейських і зарубіжних дослідників. Третій елемент, пов'язаний зі стимулюванням комерціалізації результатів досліджень і технологічних розробок, розширенням ринкового попиту на інновації, посиленням зв'язку академічної науки і виробництва. При цьому в інноваційній економіці ЄС все більше значення поряд з технологічними нововведеннями отримують організаційні й маркетингові інновації. В інноваційний процес все активніше залучається малий та середній бізнес, але одночасно зростає питома вага масштабних дослідних проектів наднаціонального рівня.

Сучасна інноваційна діяльність в ЄС проходить в умовах глобальної світової економічної кризи. Фахівці вважають, що це все ж таки криза економіки XXI ст., вихід з якої можливий на рівні більш ефективного впровадження інновацій, а не просто за рахунок позбавлення від неефективних економічних структур, як це було в минулому [18].

Усвідомленням цього стало призначення вперше в історії ЄС у складі Єврокомісії, який почав працювати з 1 лютого 2010 р., посади єврокомісара з питань досліджень, інновацій і науки.

Нові масштабні завдання окреслені в доповіді Єврокомісії від 2 вересня 2009 р. «Переглядаючи інноваційну політику Спільноти у світі, що змінюється» (Reviewing Community innovation policy in a changing world) [19]. Зокрема ставиться питання про радикальне поліпшення перспективного планування і реконструкції інфраструктури досліджень. Планується розробка спеціальної програми наукових досліджень стосовно нагальних суспільних проблем сучасної Європи: кліматичні зміни, пошук альтернативних джерел енергії, охорона здоров'я для вікових груп населення, політика безпеки. Сприяння мобільності дослідників, розширення європейської системи патентування, координація дослідних програм і модернізація бюрократичної системи фондів мають привести до нової якості європейської інноваційної політики. Тільки таким чином можлива участь ЄС у глобальній конкуренції і досягнення амбітних цілей Лісабонської програми.

Список використаної літератури

1. Lisbon Strategy for Growth and Jobs: // http://lisbon.cor.europa.eu/

2. COM(2000) 6 final of 18.1.2000. JO C 282, p. 1–2.

3. http://europa.eu/scadplus/leg/en/cha/c11325.htm

4. http://www.consilium.europa.eu/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/en/ec/99410.pdf

5. http://ec.europa.eu/enterprise/sme/index_en.htm

6.http.://cordis.europa.eu/fetch?CALLER=FP7_NEWS&ACTION=D&DOC=26&CAT=NEWS&QUERY=0119282651d2:34b0:3a6874a0&RCN=29111

7. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions «Towards Joint Programming in Research: Working together to tackle common challenges more effectively» // http://209.85.129.132/search?q=cache:2Iptliabp1kJ:ec.europa.eu/research/press/2008/pdf/com_2008_468_en.pdf+communication+toward+the+common+programms+of+research&hl=ru&ct=clnk&cd=1&gl=ru

8. Communication from the Commission to the Council and the European Parliament «A Strategic European Framework for International Science and Technology Cooperation» // http://ec.europa.eu/research/press/2008/pdf/com_2008_588_en.pdf.

9. http://ec.europa.eu/information_society/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=396

10. http://ec.europa.eu/enterprise/standards_policy/standardization_innovation/doc/com_2008_133_en.pdf

11. http://cordis.europa.eu/fetch?CALLER=EN_NEWS_FP7&ACTION=D&DOC=4&CAT=NEWS&QUERY=1207143460900&RCN=29243

12. http://cordis.europa.eu/fetch?CALLER=EN_NEWS&ACTION=D&SESSION=&RCN=29484

13. EURAXESS-Researchers in Motion//: http://ec.europa.eu/euraxess

14. The 'People' Specific Programm//http://cordis.europa.eu/fp7/people/home_en.html

15. http://www.eubusiness.com/Rd/partnership-researchers/

16. Європейська Хартія дослідників (The European Charter for Researchers) – ряд загальних принципів і вимог, що визначають роль, обов'язки і права дослід-

ників, працедавців і/або субсидуючих організацій. Мета Хартії – гарантувати, щоб відносини між дослідниками і працедавцями і субсидуючими організаціями сприяли успішній роботі з виробництва, передачі, розподілу і розповсюдженню знань і технологічних розробок, а також і розвитку кар'єри дослідників // Official Journal C 364, 18.12.2000. P. 0001-0022

17. Кодекс поведінки при прийомі на роботу містить ряд загальних принципів і вимог, яким повинні слідувати працедавці і/або ті, що субсидують організації, призначаючи або приймаючи на роботу дослідників. // http://cordis.europa.eu/fetch?CALLER=EN_NEWS&ACTION=D&DOC=8&CAT=NEWS&QUERY=011e13b2f778:cf34:6b0d6304&RCN=29289

18. Див. матеріали російсько-європейської конференції «Інноваційна політика для забезпечення економічного зростання: цілі і інструменти». (12–13 листопада 2008 р.) // http://www.hse.ru/news/recent/4541979.html

19. COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT, THE COUNCIL, THE EUROPEAN ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE AND THE COMMITTEE OF THE REGIONS «Reviewing Community innovation policy in a changing world» // http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/com(2009)442final_en.pdf

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 65.012.34

Л.А. ГОНЧАР,
кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету
економіки та права

А.П. КОЗЛОВ,
кандидат технічних наук, доцент
Дніпропетровського університету
економіки та права

КОМЕРЦІЙНА ЛОГІСТИКА: ДОСЛІДЖЕННЯ, ЕФЕКТИВНІСТЬ, ОЦІНКА

У статті досліджено комерційну логістику як фактор забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства, запропоновано оцінку її ефективності за системою частинних, загальних та інтегральних показників.

В статье проведено исследование коммерческой логистики как фактора конкурентоспособности торгового предприятия, предложена оценка её эффективности по системе частичных, общих и интегральных показателей.

The research of commercial logistic is conducted as a factor of trade enterprise competitiveness, the estimation of its efficiency, offered in the system of partial, general and integral indexes has been carried out in the article.

комерційна логістика, конкурентоспроможність, ефективність комерційної логістики, оцінка ефективності, система показників

Стратегічний розвиток українського суспільства як вагому складову передбачає активне реформування сфери торгівлі як важливої соціально-економічної системи. Пошук підприємствами торговельної галузі напрямів розвитку, що забезпечують їм суттєві переваги перед конкурентами та формують конкурентоспроможність, є важливим для ефективного розвитку цих підприємств.

Одним з означених напрямів є впровадження комерційної логістики в діяльність торговельних підприємств як інструменту підвищення ефективності функціонування та забезпечення стабільності й економічного зростання.

Конкурентоспроможність стосовно торговельного підприємства розглядається як: можливість торговельного підприємства досягати конкурентних переваг і утримувати їх на певному рівні; досягнення економічних результатів залежно від ступеня використання наявних конкурентних переваг, зокрема за рахунок підвищення ефективності комерційної логістики; стан, що характеризує реальну чи потенційну можливість виконання торговельним підприємством своїх функціональних зобов'язань в умовах протистояння конкурентів; можливість у процесі суперництва досягати кращих результатів у сфері діяльності і функціонування за рахунок впровадження нових технологій; визначення положення торговельного підприємства щодо конкурентів.

На підставі вищевикладеного зазначимо, що конкурентоспроможність є одним з вагомих показників стану торговельного підприємства, який визначає перспективи його подальшого розвитку, можливість досягнення стратегічних цілей і завдань та його спроможність зберігати свої позиції на споживчому рин-

© Л.А. Гончар, А.П. Козлов, 2010

ку або змінювати їх в процесі адаптації до мінливості зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування підприємства.

У систему факторів, що забезпечують конкурентоспроможність торговельних підприємств, окрім факторів зовнішнього середовища, внутрішнього середовища (внутрішнього потенціалу), рівня задоволення потреб споживачів, слід включити ефективність комерційної логістики (рис. 1).

Рис. 1. Система факторів забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства

Сукупний ефект від впровадження комерційної логістики на підприємствах роздрібної торгівлі пояснюється виникненням цінної для ринку здатності забезпечувати конкретного споживача необхідними товарами необхідної якості в необхідній кількості, в необхідний час, в необхідному місці з мінімальними витратами. Вплив логістичного підходу на ефективність функціонування торговельного підприємства являє собою спроможність логістичної системи при суттєвому розвитку ринкових відносин, сучасних технологій і при встановленій структурі цієї системи досягти принципово можливого мінімуму витрат на просування товарів [1].

Це і визначає віддачу від логістики за рахунок покращення параметрів, зокрема часу просування товарних потоків через технологічні ланцюги, що являє собою вклад логістики в загальний прибуток торговельного підприємства як одного з його ключових факторів успіху на споживчому ринку.

Звідси виходить, що для оцінки ефективності функціонування логістичної системи в цілому й ефективності комерційної логістики, зокрема, необхідною умовою є процедура вимірювання результатів управлінських рішень. Вимірювання результатів управління комерційною логістикою (кількісна міра ступеня ефективності виконання логістичних операцій і функцій) підтверджує досягнення цілей логістичної системи, оскільки забезпечує зворотний зв'язок, необхідний для ефективного управління. У цьому сенсі вимірювання результа-

тів впровадження має два аспекти: по-перше, встановлення визначеної системи мір (кількісних і якісних показників, критеріїв, шкал відношення та переваг); по-друге, безпосереднє вимірювання результату прийняття управлінських рішень.

Процес вимірювання результатів залежить від цілей управління, набору логістичних функцій, часу контролю і моніторингу у логістичній системі.

Система основних вимірювань залежить від цілей логістичного управління (стратегічних, тактичних, оперативних) і базується на комплексних показниках її ефективності:

– ступеня задоволення споживачів якістю обслуговування;
– величини інвестицій у логістичну інфраструктуру;
– повних і операційних логістичних витрат;
– тривалості логістичних циклів;
– продуктивності логістичної системи тощо.

Процедура логістичного контролінгу схожа на контроль параметрів в технічних системах і процесах. Сам процес контролінгу полягає в постійному або періодичному порівнянні заданих характеристик і параметрів з поточними значеннями цих параметрів. Труднощі викликає вимірювання багатьох показників і характеристик кількісно, коли критерії прийняття рішень щодо управління є якісними.

Фокус процедури контролю повинен бути спрямований на процес або логістичну функцію. Вхідними для процесу управління логістикою є плани, нормативи і стандарти, які в сукупності складають певну надбудову логістичної системи. Створивши таку надбудову, логістичний менеджмент зіштовхується з впливом зовнішнього середовища (зміни цін, тарифів, податків, рівня інфляції, відсоткових ставок, законодавства) та змінами у параметрах внутрішнього стану логістичної системи. Ці зміни викликають відхилення параметрів логістичної системи, які визначаються в результаті порівняння у блоці моніторингу. За результатами моніторингу здійснюють корективи на вході логістичної системи з метою забезпечення ефективності на виході.

Загальні підходи до оцінки ефективності полягають у порівнянні результатів з витратами. Тому слід погодитися, що економічна ефективність торговельної діяльності ґрунтується на порівнянні одержаного прибутку з величиною витрат обігу.

За таким підходом можна визначити ефективність впровадження комерційної логістики в діяльність торговельного підприємства за системою показників, що характеризують якість роботи порівняно з рівнем логістичних витрат.

Якщо погляди стосовно природи ефективності процесів практично збігаються, то стосовно формалізованої методики її оцінки вони різняться, а методика оцінки досліджуваної категорії взагалі практично не опрацьована. Найчастіше основним критерієм ефективності вважають мінімізацію логістичних витрат, але витрат, пов'язаних більше з виробництвом, ніж з роздрібним продажем товарів.

Так, М.А. Окландер, розглядаючи ефективність логістики виробничого підприємства, пропонує зменшити витрати шляхом створення логістичної системи. За логістичні витрати, автор вважає, слід прийняти ті, що пов'язані з рухом та зберіганням товарно-матеріальних цінностей від первинного джерела до кінцевого споживача [2, 3]. Є. Крикавський показник логістичної ефективності порівнює з оцінкою ефективності сукупних витрат в логістичній системі [4]. Р.Р Ларіною, В.Л. Пілюшенко, В.Н. Амітаном розроблено методику логістичної оцінки діяльності великого торговельного підприємства [5]. Д.А. Пруненко пропонує оптимізувати витрати виробничого підприємства шляхом створення логістичної системи, перелічує логістичні витрати і запевняє, що їх розрахунок в нашій країні ускладнений [6]. Е. Федосєєв, досліджуючи ефективність функ-

ціонування логістичного складу, пропонує використовувати функціонально-вартісний аналіз витрат [7].

Зважаючи на вищевикладене, слід констатувати, що світовий і вітчизняний досвід свідчить про те, що впровадження логістики дозволяє суттєво підвищити ефективність діяльності підприємства, однак визначитися з механізмом оцінки ефективності комерційної логістики на торговельному підприємстві на підставі проаналізованих підходів є проблематичним.

З огляду літератури видно, що найчастіше ефективність логістики торговельного підприємства, визначається за показником зменшення витрат шляхом створення логістичної системи. За логістичні витрати приймаються витрати, пов'язані з просуванням товарів від постачальників до кінцевого споживача.

За іншим підходом, ефективність впровадження логістичної концепції акумулюється в такому показнику як логістична ефективність ($I_л$), що визначається параметрами відносної зміни загальних витрат ($\Delta З$) залежно від зміни витрат логістичних ($\Delta З_л$), тобто:

$$I_л = \frac{\Delta З}{\Delta З_л} >, < 1. \text{ [8]} \quad (1)$$

Погоджуючись з думкою автора, слід доповнити перелік показників, що обґрунтовують ефективність комерційної логістики на торговельному підприємстві, а саме: комплексний підхід до розробки оптимальних варіантів продажу товарів на підґрунті забезпечення споживачам умов вибору товарів і їх придбання; скорочення запасів товарів; раціоналізація тари і упакування; максимальне використання складських і торговельних площ; прискорення оборотності капіталу за рахунок скорочення часу на процеси замовлення товарів і їх виконання та економії витрат покупців на придбання; скорочення транспортних витрат шляхом оптимізації використання виду транспорту, маршрутів доставки тощо; реалізація ефективної системи складування і оптимізація рівня запасів; скорочення витрат на складування товарів за рахунок зниження ручної праці; структурна побудова відділу логістики має відповідати принципу раціональності, апробованому до необхідності перетворювати один потік в інший чи їх комбінацію.

Підводячи підсумок, слід акцентувати, що загальні підходи до оцінки ефективності комерційної логістики базуються на тому, що комерційна логістика має віддачу (обсяг реалізації товарів) і введені ресурси (витрати). Віддача і витрати знаходяться в певному взаємозв'язку, який обумовлений особливостями характеристики торговельного підприємства й особливостями споживчого ринку.

Вказаний взаємозв'язок подається через систему показників оцінки загальної ефективності та кожної функціональної підсистеми зокрема.

Виходячи з того, що кінцевим результативним показником ефективності роботи торговельного підприємства є прибуток як опосередкований результат усієї діяльності підприємства, що характеризується обсягом реалізованої продукції, складом та асортиментною структурою, рівнем продуктивності праці і загальних витрат тощо, за основу формування системи показників оцінки у подальших дослідженнях буде взято величину товарообороту і прибутку.

У практичній діяльності торговельних підприємств прибутковість свідчить про те, що витрати повністю окупаються в процесі реалізації товарів та послуг, при цьому забезпечується: прибуток від реалізації товарів; прибуток від основної діяльності до оподаткування; прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства.

Зауважимо, що для комерційної логістики найбільш важливим є саме прибуток від реалізації товарів, оскільки він відображає результати діяльності підприємства, отримані безпосередньо від здійснення торговельної діяльності.

Для оцінки ефективності комерційної логістики важливим є також зіставлення прибутку з витратами обігу за формулою:

$$E_{кл} = \frac{П_р}{В_л}, \qquad (2)$$

де $E_{кл}$ – ефективність комерційної логістики;

$П_р$ – прибуток;

$В_л$ – логістичні витрати.

У цьому випадку логістичні витрати виступають якісним показником ефективності комерційної логістики.

Підприємства зацікавлені найбільш повно відображати у логістичних витратах витрати на закупівлю, управління запасами, складування, підготовку товарів до продажу та безпосередньо продаж товарів і надання послуг.

Виходячи з того, що оцінка ефективності передбачає наявність кількісної інформації, логістичні витрати доцільно характеризувати такими показниками: абсолютна сума логістичних витрат; рівень логістичних витрат (співвідношення суми логістичних витрат та обсягу продажів у відсотках); ефективність використання ресурсів, що розрахована як відношення обсягу продажів звітного періоду до логістичних витрат цього ж періоду; витратомісткість, що характеризує рівні логістичних витрат за функціональними підсистемами комерційної логістики.

Зазначимо, що такі показники, як збільшення обсягів продажу товарів, рівня рентабельності, прискорення оборотності товарів, зменшення товарних запасів, дотримання режиму економії, підвищення ефективності роботи кожної підсистеми комерційної логістики створюють передумови для зниження рівня логістичних витрат.

Рівень витрат підприємства залежить також від кваліфікації, професійного складу працівників і потенціалу організаторів торгово-технологічного процесу.

Не менш важливим є достатня матеріально-технічна база, фінансові можливості, укомплектований штат працівників та бажання будь-що змінювати.

Вищеозначені фактори є основою для визначення системи показників, за допомогою якої, на наш погляд, можна провести оцінку ефективності комерційної логістики в цілому і за функціональними підсистемами зокрема. Для проведення оцінки формуються частинні, загальні й інтегральні показники.

За таким підходом забезпечення системного зв'язку функціональних підсистем комерційної логістики досягається за рахунок індикаторів ефективності, які базуються на розрахунку відносних частинних показників. Означена система включає показники. Згруповані за функціональними підсистемами: закупівля та управління запасами, складування, транспортування, обслуговування та надання послуг.

Загальні коефіцієнти локальних ефектів визначаються за кожним індикатором.

Ефективність комерційної логістики за конкретний період діяльності визначається інтегральним показником, який розраховується за загальними коефіцієнтами з урахуванням вагомості кожної функціональної підсистеми.

Для формування висновків за базу порівняння може бути прийнято показники періоду, де значення найбільше; періоду, що стоїть на початку досліджуваного ряду динаміки; відповідні показники підприємства, яке приймається за підприємство-еталон тощо.

Досліджуючи локальну ефективність якості обслуговування, потрібно виходити з того, що, незважаючи на світову кризу, носій попиту, тобто покупець товару, купує продукт, що пропонується з високим сервісом.

Прослідкується взаємозалежність між торговельним підприємством як представником ринку пропозиції і споживачем, що і формує взаємозв'язок між

віддачею (рівнем обслуговування) і витратами на логістику. Це підтверджує аксіому про те, що рівень обслуговування залежить від вимог ринку та рівня витрат.

Для оцінки якості обслуговування в дослідженнях використано такі частинні показники: рівень рентабельності; рівень логістичних витрат; частку товарного ринку підприємств-учасників логістичної системи; частку чисельності працівників, що займаються логістичними операціями на торговельному підприємстві у загальній чисельності працюючих; частку витрат на заробітну плату працівників, що займаються логістичними операціями; стійкість асортиментної пропозиції; коефіцієнт широти асортименту.

Розглядаючи процес закупівлі й управління товарними запасами, слід зазначити, що факторами, які визначають необхідність, доцільність, строки, умови, тобто мотивацію вказаного процесу, є: комерційні потреби торговельного підприємства, що визначаються споживними властивостями товарів, які закуповуються; економічні, що концентруються в цінових характеристиках; фактори задоволення запитів торговельного підприємства з організації доставки товарів безпосередньо до місця його розташування.

Логістичний вплив на ефективність закупівлі й управління товарними запасами є максимальним за результатами тоді, якщо він ґрунтується на вищенаведених факторах.

За частинні показники оцінки локальної ефективності процесу закупівлі й управління товарними запасами в ході дослідження прийнято: тривалість обертання товарів; коефіцієнт оборотності; коефіцієнт ритмічності постачання; коефіцієнт виконання постачальниками договорів.

Орієнтація на оновлення процесу складування із застосуванням логістики базується на такому. Оскільки ефективність торговельного підприємства в кінцевому рахунку визначається пропозицією товарів, що мають попит на споживчому ринку, то ринкова орієнтація має охоплювати і складські об'єкти, де товарні ресурси зберігаються.

Для оцінки ефективності складування залучено такі частинні показники: коефіцієнт використання складської площі; рівень механізації складських робіт.

Виходячи з того, що транспортування є додатковою функцією торговельного процесу, його ефективність можна оцінити за допомогою таких частинних показників: частка транспортних витрат у загальній сумі витрат підприємства; частка транспортних витрат у загальному обсязі товарообороту.

Наведена система показників стала основою формування алгоритму оцінки ефективності комерційної логістики [9].

Алгоритм включає такі кроки:

а) розрахунок частинних показників;

б) розрахунок загальних показників ефективності комерційної логістики за функціональними підсистемами: якість обслуговування, закупівля товарів і управління запасами, складування і транспортування товарів;

в) розрахунок інтегрального показника ефективності комерційної логістики як функції від загальних показників за формулою:

$$K_{екл} = \sum_{i=1}^{4} K_3^i \cdot W, \qquad (3)$$

де $K_{екл}$ – інтегральний показник ефективності комерційної логістики;

K_3^i – загальний показник ефективності комерційної логістики за *i*-ю функціональною підсистемою;

W – коефіцієнт вагомості показників ефективності *i*-ї підсистеми комерційної логістики;

г) визначення результату оцінки ефективності комерційної логістики на підставі шкали І. Ансоффа та доробку інших авторів.

Л.Н. Родіонова, О.Г. Кантор, Ю.Р. Хакимова [10], аналізуючи методику визначення рівня конкурентоспроможності продукції за допомогою узагальненої функції бажаності (F), пропонують шкалу визначення характеристики якості:

$F = 1,00$ — відповідає найкращому рівню якості, покращення якого не має сенсу;

$1,00 \geq F \geq 0,80$ — відмінна якість, відповідає світовим стандартам;

$0,80 \geq F \geq 0,63$ — хороша якість, рівень якої вище, ніж середньосвітовий;

$F = 0,63$ — середній рівень якості виробів-аналогів, які представлено на певному конкретному ринку;

$0,63 \geq F \geq 0,37$ — задовільна якість товарів, яка потребує покращення;

$F = 0,37$ — мінімально допустимий рівень якості (відповідає граничному рівню рентабельності виробу);

$0,37 \geq F \geq 0,20$ — погана якість виробу (збиткове підприємство);

$F = 0,00$ — неприйнятна якість.

Як зазначають самі автори, такий поділ не забезпечує достовірності розрахунків стосовно впливу різних параметрів на якість виробу. Але для кореспондування із застосованою нами шкалою такий варіант може бути врахований.

Л. Целікова [11] з частиною модифікації шкали І. Ансоффа, пропонує таку шкалу для визначення рівня конкурентоспроможності:

$0 \leq K \leq 0,40$ — незадовільний рівень конкурентоспроможності;

$0,41 \leq K \leq 0,70$ — задовільний рівень конкурентоспроможності;

$0,71 \leq K \leq 0,80$ — хороший рівень конкурентоспроможності;

$0,81 \leq K \leq 1,00$ — високий рівень конкурентоспроможності.

Проте при описанні методу немає посилань на порівняння розрахованих результатів з аналогічними величинами інших підприємств, що допомогло б менеджеру приймати рішення щодо коригування стратегії розвитку. Якщо порівнювати результати з показниками інших підприємств, може виникнути проблема доступності до інформації про показники фінансово-господарської діяльності.

Запропоновано межі, які за результатами порівняння інтегральних коефіцієнтів ефективності комерційної логістики досліджуваних підприємств з еталонним інтегральним коефіцієнтом (за найбільшим коефіцієнтом) ефективності комерційної логістики, дають характеристику рівня впровадження комерційної логістики на торговельному підприємстві та її оцінку.

За результатами дослідження, порівнюючи інтегральні показники підприємств з еталонним інтегральним коефіцієнтом ефективності комерційної логістики, можна виділити чотири групи підприємств роздрібної торгівлі [9]:

— до першої групи входять торговельні підприємства, що мають достатньо високий рівень впровадження комерційної логістики в їхню діяльність, якщо інтегральні коефіцієнти знаходяться у відношенні до еталонного в межах від 1,0 до 0,81;

— до складу другої групи входять торговельні підприємства, що мають хороший рівень впровадження комерційної логістики в їхню діяльність, якщо інтегральні коефіцієнти знаходяться у відношенні до еталонного в межах від 0,80 до 0,71;

— до третьої групи входять торговельні підприємства, що мають задовільний рівень впровадження комерційної логістики в їхню діяльність, якщо інтегральні коефіцієнти знаходяться у відношенні до еталонного в межах від 0,70 до 0,41;

— четверта група об'єднує торговельні підприємства, де впровадження комерційної логістики в їхню діяльність знаходиться на початковому етапі, якщо інтегральні коефіцієнти знаходяться у відношенні до еталонного в межах від 0,40 і нижче.

Отже, можна зробити висновки, що оцінка ефективності комерційної логістики має розглядатися з позиції визначення системи показників для її оцінки, оптимізації окремих функціональних підсистем та розробки стратегії підвищення ефективності комерційної логістики. Як індикатори ефективності впровадження комерційної логістики за функціональними підсистемами слід використовувати систему частинних показників, визначених за різними методиками, загальних коефіцієнтів локальних ефектів з кожної функціональної підсистеми та їх інтегрального параметра, на підставі яких за розробленим алгоритмом можна оцінити ефективність комерційної логістики.

Список використаної літератури

1. Гончар Л.А. Формування логістичної системи управління торговельним підприємством / Л.А. Гончар // Новітня цивілізація: проблеми становлення і трансформації: матеріали Міжн. наук.-практ. конф. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2008. – С. 82–83.

2. Окландер М.А. Логістична система підприємства: монографія / М.А. Окландер. – Одеса: Астропринт, 2004. – 312 с.

3. Окландер М.А. Промислова логістика: навч. посібник / М.А. Окландер, О.П. Хромов. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 222 с.

4. Крикавський Є. Логістика: навч. посібник / Є. Крикавський. – Львів: Львівська політехніка, 1999. – 264 с.

5. Ларина Р.Р. Логистика в управлении организационно-экономическими системами: монография / Р.Р. Ларина, В.Л. Пилюшенко, В.Н. Амитан. – Донецк: ВИК, 2003. – 239 с.

6. Пруненко Д.А. Применение логистики для оптимизации учета затрат предприятий на современном этапе развития экономики / Д.А. Пруненко // Вісник Харківського державного політехнічного університету: технічний прогрес та ефективність виробництва: зб. наук. праць: в 4 ч. – Харків: ХДПУ, 2000. – Вип. 122, Ч. 2. – С. 66–68.

7. Федосеев Э. Анализируем издержки: Функционально-стоимостной анализ в логистике / Э. Федосеев // Торговое дело. – 2006. – № 1–2. – С. 118–123.

8. Крикавський Є.В. Оптимізація економічних систем на засадах логістики / Є.В. Крикавський, Р. Патора // Вісник Харківського державного політехнічного університету: технічний прогрес та ефективність виробництва: зб. наук. пр.: в 4 ч. – Харків: ХДПУ, 2000. – Вип. 122, Ч. 2. – С. 59–62.

9. Гончар Л.А. Теоретичні та практичні аспекти ефективності впровадження комерційної логістики на підприємствах роздрібної торгівлі / Л.А. Гончар // Академічний огляд. – 2009. – № 2. – С. 100–105.

10. Родионова Л.Н. Оценка конкурентоспособности продукции / Л.Н. Родионова, О.Г. Кантор, Ю.Р. Хакимова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – № 1. – С. 63–77.

11. Целикова Л. Конкурентоспособность рынка кожаной обуви в Республике Белорусь / Л. Целикова // Маркетинг. – 2000. – № 3. – С. 53–55.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 330.52

О.В. ГОНЧАРЕНКО,
кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського державного
аграрного університету

ПОСТІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ ТА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджуються сутність та рушійні сили постмодернізації національної економіки, обґрунтовуються етапи і складові цього процесу. Визначається роль суспільних інститутів в реалізації постмодернізаційного процесу та розглядаються шляхи посткризового розвитку національної економіки в контексті формування постіндустріального суспільства за умов глобалізації світової економіки.

Исследуются сущность и движущие силы постмодернизации национальной экономики, обосновываются этапы и составляющие данного процесса. Определяется роль общественных институтов в реализации постмодернизационного процесса, рассматриваются пути посткризисного развития национальной экономики в контексте формирования постиндустриального общества и глобализации мировой экономики.

The essence and motive forces of postmodernization of national economy are investigated; stages and components of this action are proved. The role of institutional settings in realization of postmodernization action is determined. Approaches of postcrisis development of national economy in context of postindustrial society forming provided of world economy globalization are considered.

випереджальний розвиток, індустріалізація, національна економіка, постіндустріалізація, модернізація, постмодернізація, стратегія, постіндустріальний розвиток, трансформація, технологічний уклад

Сучасні економічні реалії свідчать про досягнення стадії «зрілості» п'ятого технологічного укладу та формування відтворювальної системи нового – шостого технологічного укладу. Його ключовими напрямками стануть нанотехнології, системи штучного інтелекту, глобальні інформаційні мережі й інтегровані швидкісні транспортні системи. Подальшого розвитку мають набути космічні технології, атомна промисловість, авіаперевезення. Відбуватиметься подальша інтелектуалізація виробництва, що завершить перехід від індустріальної до постіндустріальної економіки.

Постіндустріальна економіка є еволюційним надбанням індустріальної і характеризується такими рисами: домінуванням сфери послуг та інформації; появою нового базового ресурсу – інформації і знань; домінуванням наукомістких технологій; витісненням праці як типового виду економічної активності в індустріальному суспільстві якісно новим видом діяльності – творчістю.

Трансформаційні посткризові зміни відкривають перспективи для країн, що намагаються вийти на постіндустріальну стадію розвитку. Це потребує концентрації ресурсів і державної підтримки для науково-технологічної модернізації виробництва, адже матеріально-технологічною основою виходу з кризи, як засвідчує світова господарська еволюція, є науково-технологічне вдосконалення виробництва, перехід його на більш високий рівень розвитку. У контексті зазначеного, для національної економіки важливо забезпечити становлення ключових виробництв нового технологічного укладу і вихід у короткостроковому періоді на пов'язану з ним чергову «довгу хвилю» зростання [3, с. 13; 4, с. 30–34].

© О.В. Гончаренко, 2010

Теорія постіндустріального суспільства синтезувала кращі розробки економічних, філософських, соціологічних, політологічних наук: теорію «стадій економічного зростання» В. Ростоу, теорію «єдиного індустріального суспільства» Р. Арона, теорію «конвергенції різних економічних систем» Дж. Гелбрейта. У XX ст. розвиток теорії постіндустріального суспільства пов'язують з працями Д. Белла, С. Крука, С. Леша, О. Тоффлера [9, с. 55–56]. Значний внесок в розробку основних положень теорії належить російським і українським вченим: В. Бузгаліну, О. Белорусу, В. Гейцю, С. Глазьєву, В. Іноземцеву, В. Полтеровичу, Д. Львову, Є. Ясіну, А. Чухну [2; 5; 7; 8; 9].

Разом з тим розбіжність методологічних підходів і якісна різновекторність досліджень, неузгодженість категоріальних дефініцій не дозволяють повною мірою з'ясувати системний механізм «виробництва» і впровадження знань в усі сектори матеріального і соціального відтворення, розробити макроекономічну модель інноваційного розвитку економіки, обґрунтувати ендогенні механізми постіндустріалізації.

Фундаментальні зрушення в теорії та практиці суспільно-економічного розвитку потребують створення цілісного, якісно нового підходу щодо дослідження стану і механізму розвитку трансформаційно-інституційних процесів в економічному відтворенні постіндустріального суспільства із сучасною соціальною і технічною організацією.

У контексті формування постіндустріального суспільства та глобалізації світової економіки особливо актуалізуються дослідження засад формування і функціонування господарського механізму нового постіндустріального способу виробництва. Посткризовий розвиток національної економіки обумовлює необхідність у розробці й реалізації власної стратегії, орієнтованої на збереження як наявного економічного потенціалу, так і створення передумов і ключових виробництв нового технологічного укладу, що супроводжується глибокими змінами у виробництві і суспільно-виробничих відносинах.

Метою цієї статті є розгляд і аналіз складових процесу постіндустріалізації національної економіки та дослідження процесу становлення інформаційного способу виробництва за умов постмодернізаційної трансформації і глобалізації світової економіки.

Економічна історія доводить, що становлення нового способу виробництва завжди супроводжується кризовими явищами в економіці. Вихід з кризи можливий тільки внаслідок оновлення основного капіталу, переходу до нового технологічного укладу, вдосконалення виробничих відносин.

Становлення нового інформаційного постіндустріального способу виробництва супроводжується змінами як у виробництві, так і в суспільно-виробничих відносинах. Такі зміни виявляються у переході до панування нематеріального виробництва, інтелектуалізації праці і виробництва, зміні класової структури суспільства. За наведеними ознаками сучасну кризу, що відбувається в умовах спадної фази п'ятого технологічного циклу і глобалізації світової економіки, можна визнати стадіальною [9, с. 5]. Вихід з неї має забезпечити перехід до постіндустріальної економіки, який буде супроводжуватись становленням нової технологічної основи виробництва, нової системи виробничих відносин, кардинальними змінами в економіці, суспільстві, формах власності.

«Постіндустріальна економіка» як назва нової моделі розвитку відображає переважно її історичне місце, а не сутність нового суспільства. Цей етап розвитку, згідно з цивілізаційним підходом, характеризується домінуванням нового технологічного способу виробництва. Але якщо індустріальна стадія суспільно-економічного розвитку базується на великому машинному виробництві й основним фактором тут виступає капітал, що виходить власне із самої назви, то термін «постіндустріальна економіка» не містить у своїй назві посилання на базовий ресурс. Неоднозначність у визначенні назви нової економіки пов'язують

з відсутністю чітких сутнісних критеріїв обґрунтування базового фактора та засад функціонування господарського механізму за нових умов [6, с. 19]. Згідно з формаційним підходом означеним критерієм є панівна форма власності, що визначає соціально-економічну сутність суспільства.

На постіндустріальній стадії виникає новий базовий фактор – інформація і знання. Подвійність у назві основного фактора призвела до появи таких визначень нового суспільства, як «інформаційна економіка», «інноваційна економіка», «економіка знань», «мережева економіка», «нова економіка», що свідчить про намагання авторів об'єднати іноді суперечливі сутнісні ознаки, такі як характер економічного розвитку, базовий ресурс, історичне місце і т. ін.

В економічній літературі «інформація» і «знання» вживаються іноді в протилежних контекстах: і як два відокремлені фактори, і як взаємопов'язані поняття (знання є інформацією, що передається) [6, с. 23]. Безперечно, знання є змістом інформації, яка, у свою чергу, є основою їх поширення і передачі. Це комплементарні поняття. З цих позицій «економіка знань» та «інформаційна економіка» є тотожними назвами нової стадії еволюції економіки, яка з'являється після поступового «вичерпання» потенціалу індустріальної моделі розвитку.

Цивілізаційний підхід обґрунтовує появу кожної нової стадії на основі секторного принципу, що передбачає зміни технологічних способів виробництва. Так, становлення індустріального суспільства та економіки детермінувалось створенням і поширенням нового сектора – промисловості. Машинна індустрія стала з часом матеріально-технічною базою всього господарства. У той же час інформатизація економіки, що супроводжує становлення постіндустріального суспільства, передбачає формування невеликого за розмірами інформаційного сектора, але інформатизація з часом має охопити всі сфери виробництва. Тобто критерієм рівня «постіндустріалізації» є не обсяг сектора інформаційних технологій, а рівень інформатизації економіки і суспільства. За таких умов знання мають перетворюватись у процесі виробництва в його результат.

Передумовою становлення постіндустріальної економіки є технологічний прогрес, що дає матеріальному виробництву якісно нові можливості щодо забезпечення надзвичайно високого життєвого рівня. Останнє, з одного боку, стимулює потребу до зростання кваліфікації працівників і їх освіти, а з іншого боку – формує нову мотиваційну систему. Становище людини в постіндустріальній економіці змінюється. Володіння знаннями та вміння їх використовувати у виробництві визначають «цінність» працівника, фірми, корпорації, держави [7, с. 20], що з часом призведе до домінування нової форми власності – власності на знання, або інтелектуальної власності, на відміну від матеріальних форм власності, що панували в індустріальному суспільстві.

Важливим надбанням постіндустріального розвитку стане подолання протиріччя індустріальної епохи між необмеженими потребами і обмеженими ресурсами. Інформація і знання необмежені і не можуть бути монополізовані окремою частиною суспільства. Необмеженість базового ресурсу, що підсилюється творчим характером праці, повертає дослідників до проблем вартості, адже робоча сила в новому суспільстві втрачає товарний характер. Вартість робочої сили за таких умов визначається не вартістю життєвих благ, необхідних для її відтворення, а цінністю чи корисністю знань і вмінь [7, с. 24].

У процесі поступового переходу від людини економічної до людини творчої, що підсилює роль розумової праці, змінюються мотиви і стимули, їх трансформація вочевидь буде відбуватися за «трендом» – від матеріальних стимулів до постматеріальних цінностей. Новий мотиваційний механізм обумовлює розвиток творчості як найбільш досконалого типу діяльності, що нерозривно поєднаний з внутрішніми потребами особистості, бажанням до самореалізації, розвитку і примноженням власних знань і можливостей. Але набуття творчою працею масштабності пов'язане з досягненням таких фак-

торів: достатньо повним задоволенням матеріальних потреб більшістю людей за відносно нетривалий робочий час; набуттям наукою і знаннями ролі безпосередньої виробничої сили; зміни акцентів у споживанні з матеріальних на нематеріальні блага.

Трансформаційні посткризові зміни, що відбуваються у світовій економіці і супроводжуються заміщенням домінуючих технологічних укладів, відкривають можливості для економічного зростання. Країни, що встигли створити «заділи» у формуванні виробничо-технологічних систем нового технологічного укладу, отримують переваги і мають перспективи залучити капітал, що звільняється. Це потребує від країн, що намагаються вийти на постіндустріальну траєкторію, концентрації ресурсів і державної підтримки для підвищення конкурентоспроможності галузей з високою доданою вартістю та для становлення ключових виробництв нового технологічного укладу [3, с. 11–14; 4, с. 29–35]. Тобто для національної економіки важливо забезпечити випереджаюче розгортання базисних виробництв шостого технологічного укладу і вихід у короткостроковому періоді на пов'язану з ним чергову «довгу хвилю» зростання.

Процес трансформації як форма докорінного перетворення економічної системи визначається факторами ендогенного й екзогенного характеру. З одного боку, це суспільно-економічна еволюція, що забезпечує процес змін, його поступальність і прогресивну спрямованість, а з іншого боку – комплекс реформ, що спрямовані на коригування окремих елементів системи для покращання її ефективності.

Трансформація, безумовно, є процесом прогресивних змін. Разом з тим поєднання в ній об'єктивних і суб'єктивних факторів не дає можливості однозначно стверджувати про досягнення бажаної стратегічної мети. І якщо ендогенні фактори обумовлюють рух національної економіки в напрямку формування пізнього індустріального суспільства, то екзогенні, з огляду на світову глобалізацію, мають бути «запрограмовані» на реалізацію постіндустріального розвитку. У контексті зазначеного виникає потреба у визначенні об'єднуючої детермінанти двох складових трансформації, якою має стати постмодернізація національної економіки.

Таким чином, модернізацію можна трактувати як процес прогресивних змін, а постмодернізацію – як процес формування економіки «майбутнього», що має відмінну стратегічну кінцеву мету: формування постіндустріальної економіки. У такому викладенні постмодернізація є типом розвитку, що закладає основи постіндустріального суспільства. У контексті визначення шляхів розвитку національної економіки саме постмодернізація має забезпечити перехід від індустріального до постіндустріального суспільства в процесі його трансформації.

Якщо розглядати трансформацію як рух, модернізацію як його прискорення в межах індустріального суспільства, то постмодернізаційну трансформацію можна визначити як рух до нової надсучасної економіки, що має багато трактувань, в силу невизначеності кінцевого стану та незавершеності практичного втілення навіть у найрозвинутіших країнах. Постмодернізація, як шлях змін, еволюційно виходить з модернізації, але вона характеризується принципово іншим змістом процесу.

Процес модернізації відбиває внутрішню здатність суспільства до якісної еволюції. У монографічних джерелах [1, с. 87] виділяють два види модернізації: первинну та вторинну. Первинна модернізація детермінувалась промисловою революцією у країнах, де відбувалось становлення індустрії. Вторинна, або наздоганяюча модернізація, характерна для країн, що розвиваються та імпортують інститути індустріально-розвинутих країн. Цей вид перетворень відбувається переважно шляхом імпортозаміщуючої або (та) експортоорієнтованої модернізації. З початком нового тисячоліття, коли індустріальна економіка фактич-

но досягла історичних меж, модернізація стала складовою більш широкого та складного процесу – глобалізації.

Постмодернізаційна трансформація не передбачає виходу людини за межі матеріального виробництва і не переносить його інтереси у сферу культури, вона змінює мотиви і стимули, долає протиріччя індустріальної епохи, розв'язує проблеми розподілу і перерозподілу через те, що головним мотивом стає не примноження матеріального багатства, а бажання особистості до самовдосконалення і саморозвитку, що виключає можливості відчуження виробленого продукту через закріплення домінуючої особистої власності на противагу приватній.

На відміну від циклічної кризи і малого циклу, які потребують оновлення основного капіталу, або довгої хвилі, що пов'язана із становленням чергового технологічного укладу, стадіальна криза супроводжується становленням нового способу виробництва, нового суспільства. Спільним для будь-яких типів криз є потреба у розв'язанні проблеми зростання науково-технічного рівня виробництва, але в різних масштабах [9, с. 6].

Стадіальна криза пов'язана з переходом до постіндустріальної стадії, становленням інформаційного технологічного способу виробництва, поширенням нової форми власності – власності на знання (інтелектуальної власності), поступовому переході від людини економічної до людини творчої.

Глобальна криза виявила специфічні національні проблеми, які її загострили: невідповідність між виробництвом і споживанням, недостатній рівень розвитку і недосконала структура економіки, технологічне відставання, низька ефективність і конкурентоспроможність, відірваність грошово-фінансової системи від виробництва [1, с. 358; 9, с. 6–8; 10, с. 9–13]. Сучасна криза розкрила не тільки проблеми фінансового сектора, але й більш глибинні проблеми – неузгодженість приватних інтересів (переважно власників корпорацій і банків) із загальнонаціональними.

Виходячи з імперативу розвитку національного господарського механізму – формування постіндустріальної економіки, важливо визначити шлях становлення на постмодернізаційну траєкторію. У цьому контексті необхідно зазначити, що модель «наздоганяючого» розвитку чи «випереджального» розвитку не забезпечить бажаного результату. Такий шлях забезпечує модернізаційні зміни в межах індустріального суспільства, які базуються на інтенсифікації і мобілізації ресурсів.

Можливість вийти на «траєкторію» нового технологічного укладу у національної економіки є тільки на стадії його поширення (зростання), адже на стадії формування «ядра» вже наявне відставання. Це вимагає засвоєння ключових виробництв ядра нового технологічного укладу, подальше поширення якого дозволить отримати інтелектуальну ренту у глобальному масштабі.

Поширення технологій і виробництв постіндустріальної економіки обумовлює домінування якісно нового типу економічного зростання – інноваційного. Це, у свою чергу, потребує створення комплексної національної інноваційної системи з відповідною інфраструктурою та більш тісного взаємозв'язку наукових досліджень, розробок з процесом виробництва. За таких умов інновації стають постійно діючим фактором розвитку, а національні інноваційні системи – складовими механізмів функціонування економіки.

Для досягнення відповідності національної інноваційної системи постіндустріальним тенденціям розвитку економіки України необхідне визначення власних інноваційних пріоритетів та активніша участь держави в інституційному забезпеченні інноваційних змін. Для цього потрібна концентрація ресурсів на розвитку складових нового укладу перспективних виробничо-технологічних комплексів з відповідною системою управління фінансовими потоками. Така система має включити механізми фіскальної, монетарної, валютної політики, орієнтовані на постіндустріальні зміни.

Список використаної літератури

1. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н.І. Гражевська. – К.: Знання, 2008. – 431 с.

2. Белорус О.Г. Экономическая система глобализма / О.Г. Белорус. – К.: КНЕУ. – 2003. – 266 с.

3. Геєць В. Характер перехідних процесів до економіки знань / В. Геєць // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 4–14.

4. Гражевська Н.І. Траєкторії економічних трансформацій в умовах глобалізації / Н.І. Гражевська // Банківська справа. – 2006. – № 4. – С. 29–35.

5. Глазьев С.Ю. Национальная политика экономического развития в условиях глобальных экономических сдвигов / С.Ю. Глазьев // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2008. – № 1. – С 75–94.

6. Чухно А. Актуальні проблеми розвитку економічної теорії на сучасному етапі / А. Чухно // Економіка України. – 2009. – № 4. – С. 14–28.

7. Чухно А. Актуальні проблеми розвитку економічної теорії на сучасному етапі / А. Чухно // Економіка України. – 2009. – № 5. – С. 15–35.

8. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А.А. Чухно. – К.: ЛОГОС, 2003. – 617 с.

9. Чухно А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання / А. Чухно // Економіка України. – 2010. – № 1. – С. 4–18.

10. Чухно А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання / А. Чухно // Економіка України. – 2010. – № 2. – С. 4–13.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

УДК 339.747:336.581

С.А. ДАНИЛИНА,
преподаватель Одесского государственного экономического университета

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И НАКОПЛЕНИЕ КАПИТАЛА

Досліджується взаємозв'язок нагромадження капіталу й економічної кризи, розвиток цього процесу по спіралі, поступове здійснення перенагромадження, яке проявляється у створенні деривативів і різноманітних фінансових «мильних бульбашок», що, у свою чергу, призводить до нової хвилі розвитку економічної кризи.

Исследуется взаимосвязь накопления капитала и экономического кризиса, развитие этого процесса по спирали, постепенное осуществление перенакопления, которое проявляется в создании деривативов и различных финансовых «мыльных пузырей», что, в свою очередь, приводит к новой волне развития экономического кризиса.

Investigate the relationship between capital accumulation and economic crisis, the development of this process in a spiral, the gradual realisation of reaccumulation that manifests itself in the creation of derivatives and various financial bubbles that, in turn, leads to a new wave of development of an economic crisis.

накопление капитала, экономический кризис, перенакопление капитала, финансовый капитал, капитализация

Накопление капитала, как процесс, происходит в период кризиса путем перераспределения собственности. Существует два аспекта данной проблемы. Во-первых, в период кризиса в масштабах общества накопления капитала нет, а в масштабах отдельных субъектов – оно есть. Именно поэтому у корпораций с увеличением международной конкуренции возникает постоянно растущая потребность в деньгах, которая вынуждает их брать кредиты, выпускать акции, продавать облигации, т. е. все больше зависеть от финансовой системы, прежде всего от банков и бирж. К концу XX в. современные технологии перестали давать быстрые и высокие прибыли и перестали также быть интересными для инвесторов, число которых значительно возросло. Снижение государственного контроля над финансовой системой позволяло эмитировать огромное число ценных бумаг, создавать деривативы и разнообразные финансовые «мыльные пузыри», что и привело к ипотечному кризису, взлету цен на сырье, фантастическому увеличению рынка деривативов. Все это подорвало финансовую систему, играющую огромную и всевозрастающую роль в экономике. Во-вторых, важную роль в подготовке кризиса играет возникающее перенакопление капитала. В трактовке К. Маркса – это падение нормы прибыли на прирост капитала, а следовательно и на весь капитал в целом. С этой точки зрения подход К. Маркса является актуальным и современным в плане методологии, что и объясняет рост популярности его теорий в период кризиса.

Проблема экономических кризисов рассматривалась в трудах известных ученых: Э.Б. Аткинсона, Дж. Гелбрейта, Дж.М. Кейнса, Н.Д. Кондратьева, В. Леонтьева, У.К. Митчелла, П. Самуэльсона, Дж. Стиглица, Э. Хансена, Дж. Хикса, Й. Шумпетера, М. Фридмена. Специальными исследованиями современных циклов и кризисов являются работы отечественных экономистов: А.И. Бельчука, С.Л. Выгодского, А.А. Демина, В.М. Кудрова, Г.М. Куманина, СМ. Никитина, Я.А. Певзнера, М.А. Сажиной, В.П. Хаблюка. Особый интерес

© *С.А. Данилина, 2010*

в разработке проблемы финансовых кризисов представляют труды А.В. Аникина, К. Викселля, Ч.П. Киндлебергера, А.В. Мулленеукса, И.А. Трахтенберга, Ф.Т. Хайнера.

Цель статьи – проанализировать взаимосвязь экономического кризиса и накопления капитала.

Современный кризис проявился как финансовый кризис, т. е. как сокращение объемов и ужесточение условий кредитования; резкое падение капитализации компаний; резкое и неравномерное падение фондовых индексов; рост бюджетных дефицитов; а вслед за этим – рецессия в производстве; падение занятости; снижение цен производителей; сокращение потребительских расходов; миллиардные убытки; сотни банкротств; закрытие фабрик и заводов.

Существует большое количество версий и мнений по поводу первопричин нынешнего экономического кризиса. Однако сегодня уже мало кто вспоминает классическую марксистскую теорию кризисов. Согласно К. Марксу, в условиях товарного производства и обмена как единого процесса воспроизводства пропорциональность, сбалансированность экономики устанавливаются не непосредственно, а только апостериори, задним числом, в результате стихийного столкновения товаров на рынке. Следовательно, чем глубже обособленность товаропроизводителей, тем больше потенциальные возможности кризиса. Чем более точно и полно производство и обмен ориентированы на действительные общественные потребности, тем менее вероятен кризис перепроизводства. Поэтому необходимо сделать так, чтобы производитель имел общественные, а не рыночные гарантии производства и реализации своей продукции [1, с. 589].

В самом абстрактном значении проблемы К. Маркс рассматривал формальную возможность кризиса как несовпадение актов купли и продажи, связанные с функцией денег как средства обращения, играющих роль знака всеобщего эквивалента. Для превращения данной проблемы в реальную необходимо перейти от простого товарного производства к капиталистическому (противоречие между двумя классами).

Именно с функцией денег как средства обращения связаны причины возможного отрыва финансового сектора от реального, а также и то, почему этот отрыв приводит к образованию «пузырей», которые не имеют в своей основе новой стоимости и поэтому не являются деньгами. Деньги как средство обращения есть всего лишь знак стоимости, а стоимость есть овеществленный в товаре общественно необходимый труд. Только эта стоимость может в дальнейшем распределяться и перераспределяться в любых других сферах экономики, в том числе в финансовом секторе, деятельность в котором сама по себе стоимости не создает. Все богатство, которое находится в финансовой сфере, с точки зрения марксистской теории, – не более чем перераспределение стоимости, созданной в реальном секторе. При этом современное производство характеризуется столь высокой производительностью труда, что созданного в нем стоимостного богатства хватает на всех, в частности и на занятых в финансовом секторе [1, с. 811].

В такой трактовке сущности производства находит свое объяснение то обстоятельство, что сформировался огромный финансовый сектор, который в последние десятилетия стал превращаться в относительно самостоятельное и самодостаточное явление. Этот сектор стал расти темпами, которые существенно опережали динамику капитала в сфере реального производства. С одной стороны, как форма господствующего вида капитала, опирающегося на власть гигантских корпораций, сращенных с мощнейшими государствами мира, фиктивный капитал обрел гораздо большую устойчивость. С другой стороны, он еще более оторвался от своей материальной основы, капитала тех сфер, где создается стоимость, и стал виртуальным. В мировой экономике появилась гигантская надстройка, в которой происходит относительно самосто-

ятельное движение финансового капитала как обособившейся формы капитала вообще [2, с. 73].

Методология К. Маркса позволяет многое понять в современных условиях, использование его теории также позволяет понять многих исследователей, работающих в данном направлении. Например, А. Бузгалин рассматривает финансовый сектор в качестве превратного. По его мнению, финансовый капитал как таковой создает лишь фиктивное богатство, своеобразную ложную социальную стоимость. Во время кризиса данная фиктивность обнаруживается с ужасающей быстротой. Вложения в финансовые активы и сами эти активы становятся тем, что они есть на самом деле – бумагой или виртуальной реальностью. Материальная основа – движение общественного абстрактного труда, стоимости – оказывается столь далека от непосредственного процесса оценки фиктивного капитала, что уже играет незначительную роль. Резкое падение котировок акций, спад на фондовом рынке и т. д. – все это говорит о фиктивности данного капитала. Такой капитал не может быть определен ни количественно, ни качественно.

Приоритетное развитие данной сферы стало следствием фундаментального перенакопления капитала в реальном секторе и еще более интенсифицировало это перенакопление. Кризис перепроизводства возникает в том случае, когда концентрируется такое количество перенакопленного капитала (который не приносит среднюю прибыль или вообще не может быть прибыльно применен вследствие закона тенденции нормы прибыли к понижению), что значительная часть предпринимателей оказывается на грани банкротства. Современные технологии, предполагающие приоритетное развитие человеческих качеств и творческого содержания труда, изменяют динамику органического строения капитала и, следовательно, нормы прибыли. Перенакопление усиливается приоритетным развитием финансового сектора. Наиболее производительные ресурсы переливаются из сферы материального производства в иные сферы, где не создаются материальные блага. Во всех этих сферах создаются лишь превратные формы богатства [3, с. 124].

С. Глазьев в рамках своей теории находит другую возможную причину современного кризиса. Его теория базируется на версии о смене технологических укладов (ТУ). Их жизненный цикл охватывает примерно столетие, при этом период их доминирования и развития экономики составляет 40–60 лет. Начиная с промышленной революции в Англии и по настоящее время в мировом технико-экономическом развитии можно выделить пять последовательно сменявших друг друга технологических укладов, включая доминирующий в структуре современной экономики информационный ТУ. Сегодня он близок к пределам своего роста: взлет и падение цен на энергоносители, образование и крах финансовых пузырей можно считать завершающей фазой жизненного цикла доминирующего ТУ и начала структурной перестройки экономики на основе следующего – шестого технологического уклада. В процессе замещения ТУ из-за сокращения вложений в производства доминирующего ТУ формируется значительный избыточный капитал, ищущий сферы применения. В этой фазе ценные бумаги фирм-новаторов начинают пользоваться спросом со стороны многих инвесторов, при этом сохраняется высокая рискованность инвестиций в производства еще не сформировавшегося нового ТУ. В условиях высокой неопределенности прибыльности новых технологий активный спрос со стороны инвесторов приводит к формированию финансового пузыря на фондовом рынке и рынке недвижимости в конце жизненного цикла доминирующего ТУ. Его ликвидация посредством финансового кризиса влечет за собой обесценивание значительной части капитала и начало длинноволновой депрессии. Масштаб диспропорций, накопленных в глобальной финансовой системе, исключает возможность ее совершенствования без устранения глубинных причин кризиса, в

частности без списания обязательств по виртуальным сделкам с деривативами, устранения дефицита государственного бюджета и платежного баланса США [4, с. 31–32].

Многие эксперты считают, что корень проблемы – в недостаточной прозрачности компаний, работающих на финансовых рынках. Некоторые рейтинговые агентства давали неверную информацию инвесторам, а ряд крупных компаний намеренно искажали свои отчетные данные.

Некоторые исследователи обращают внимание на негативную роль системы производных ценных бумаг. Деривативы настолько усложняют современную финансовую систему, что инвестор не в состоянии оценить риски. Многие отмечают особую роль в возникновении кризиса внебиржевых финансовых инструментов, таких как кредитно-дефолтные свопы, операции с которыми практически не регулировались и не учитывались в банковских балансах. Объем этих операций, позволявших избежать резервирования, рос очень быстро и к концу 2008 г. достиг величин, сопоставимых с мировым ВВП.

Результатом всего этого становится образование пузырей, или пирамид. Инвесторы полагают, что спрос на объекты торговли будет расти, занимают деньги и покупают, чтобы с выгодой продать. Покупки и в самом деле вызывают повышение цен, что создает стимулы для дальнейших спекуляций. Глобализация синхронизирует ожидания и тем самым способствует возникновению пузырей. Но рано или поздно приток денег прекращается, цены перестают расти, оптимистические ожидания сменяются пессимистическими, все спешат продать, и процесс с невероятной скоростью раскручивается в обратном направлении, вызывая многочисленные банкротства.

Пузыри на различных рынках не только базировались на общем синдроме оптимизма, но и поддерживали его. Так, приток денег на рынок нефтяных фьючерсов свидетельствовал об уверенности инвесторов в продолжении роста, что укрепляло веру игроков не только на нефтяном, но и на других рынках. Поэтому почти одновременно возникали пузыри на многих фондовых рынках. Такие пузыри могут лопаться без каких-либо особых причин, просто в силу исчерпания финансовых возможностей инвесторов и прекращения роста спроса на ценные бумаги. Не растет спрос, значит, не растут и цены, что приводит к массовым продажам ценных бумаг.

Когда спрос на рынках, где возникли пузыри, перестал расти так же быстро, как и цены, ожидания игроков сменились на пессимистические, портфельные инвесторы стали уходить с этих рынков. В стандартной ситуации они переключились бы на другие, более перспективные рынки. Но в данном случае речь шла об изменении прогнозов роста всей мировой экономики, поэтому инвесторы предпочли валюту и золото. Паника началась на рынке ипотечных бумаг США, затем захватила большинство акций сырьевых компаний. Акции служат обеспечением кредитов, снижение биржевых цен заставило кредиторов требовать пополнения залогов, а это вело к дальнейшим продажам ценных бумаг, закрытию начатых проектов и банкротствам.

Непрозрачность фирм, неадекватная оценка их платежеспособности, недостатки регулирования способствовали накоплению «плохих» долгов и углублению рецессии. Глобализация, включенность в мировую финансовую систему не только развитых, но и большинства развивающихся стран усиливали деструктивные эффекты положительных обратных связей.

В. Полторович говорит об «инновационной паузе», полагая, что нынешний кризис возник в результате взаимодействия сразу двух факторов. Первый: существенное снижение эффективности потока технологических инноваций, вызванное тем, что действующие технологии широкого применения (ТШП) – компьютеры и Интернет – уже в основном исчерпали свои возможности как мотора экономического роста, а новые ТШП запоздали и пока не готовы взять

на себя эту роль. Второй фактор – формирование безоглядной веры в непрерывный технический прогресс, поддерживаемой длительным предшествующим периодом быстрого развития и биржевыми механизмами.

Вера в предстоящее бескризисное развитие, а значит, ожидания быстрого роста доходов населения могут оказаться причиной пузыря на любом рынке. Но особенности рынка жилья – масштабы, долгосрочность заимствований и многоступенчатость финансирования – в этой ситуации делают его наиболее вероятным кандидатом на формирование пирамиды. В силу указанных особенностей ипотечный кризис в США и послужил спусковым механизмом мирового кризиса.

Гипотеза об инновационной паузе тесно связана с теорией длинных циклов экономического развития и непосредственно опирается на концепцию роста как процесса возникновения технологий широкого применения, распространения соответствующих вторичных инноваций, постепенного исчерпания возможностей ТШП и их смены [5, с. 19–20].

Следующим самостоятельным фактором кризиса стали беспрецедентные темпы экономического роста, позволившие за пять лет на четверть увеличить мировой ВВП. В ходе такого подъема неизбежно накапливаются системные противоречия, невидимые из-за роста благосостояния. Речь идет о формировании глобального дисбаланса, который на протяжении десятилетия рассматривался как основа устойчивости мирового роста. Высокие темпы экономического роста на фоне глубоких дисбалансов в сфере сбережений и накопления, привели к обострению системных проблем в функционировании глобальной финансовой системы. С одной стороны, огромный накопленный отрицательный платежный баланс в США (с 1999 г. – задолго до роста цен на нефть) и в ЕС (с 2006 г.), а с другой – растущее положительно сальдо развивающихся стран, исчисляемое в триллионах долларов, или около 1,2% мирового ВВП. Поток сбережений из развивающихся стран – в основном Китая, Индии, стран–экспортеров нефти и России – составлял в последнее десятилетие примерно 1% нормы накопления развитых стран, компенсируя нехватку собственных сбережений [6]. В результате сложился режим, противоположный модели глобализации рубежа XIX–XX вв.: если сто лет назад капитал двигался из центра (развитых стран) на периферию, то теперь развивающиеся рынки стали центрами сбережения, а США и другие развитые страны преимущественно потребляли.

У нынешнего кризиса имеется еще одна – фундаментальная – предпосылка. За последние полтора–два десятилетия целевая функция бизнеса претерпела серьезную трансформацию. Ключевым ориентиром развития корпораций стал рост капитализации. Именно этот показатель более всего интересовал акционеров, и именно по нему оценивается в наши дни эффективность менеджмента. Между тем стремление к максимальной капитализации вступает в противоречие с реальным основанием социально-экономического прогресса – повышением производительности труда. Однако перед акционерами надо отчитываться ежегодно, а для хорошей отчетности нужны слияния и поглощения, поскольку сопоставление объема активов способствует росту капитализации. И, разумеется, не следует закрывать отсталые предприятия, так как в текущем периоде это ведет к снижению капитализации. В результате, в составе многих крупных промышленных корпораций сохраняются старые неэффективные производства [7, с. 17].

Многие полагают, что «спусковым крючком», приведшим в действие кризисный механизм, стали проблемы на рынке ипотечного кредитования США. Однако в основе кризиса лежат более фундаментальные причины, включая макроэкономические, микроэкономические и институциональные. Ведущей макроэкономической причиной оказался избыток ликвидности в экономике США, что, в свою очередь, определялось многими факторами, включая: общее сниже-

ние доверия к странам с развивающимся рынком после кризиса 1997–1998 гг.; инвестирование в американские ценные бумаги странами, накапливающими валютные резервы (Китай) и нефтяные фонды (страны Персидского залива); политику низких процентных ставок, которую проводила ФРС в 2001–2003 гг., пытаясь предотвратить циклический спад экономики США. Также среди причин макроуровня следует назвать неэффективное регулирование и надзор за финансовым рынком, непоследовательную макроэкономическую политику, отсутствие структурных реформ. На микроуровне следует выделить склонность экономических агентов к избыточному риску, которая была спровоцирована длительным периодом экономического роста, макроэкономической стабильностью и слабым управлением рисками на уровне участников рынка [8, с. 133].

Под влиянием избыточной ликвидности активизировался процесс формирования рыночных пузырей – искаженной, завышенной оценки различных видов активов. В отдельные периоды такие пузыри формировались на рынках недвижимости, акций и сырьевых товаров, что стало важной составной частью кризисного механизма.

Ключевую роль в развитии текущего кризиса сыграла асимметрия информации. Структура производных финансовых инструментов стала столь сложной и непрозрачной, что оценить реальную стоимость портфелей финансовых компаний оказалось практически невозможным. Поскольку кредитный рынок больше не мог эффективно выявлять потенциально неплатежеспособных заемщиков, он впал в паралич. Развитие ситуации в финансовой сфере серьезно повлияло и на реальный сектор экономики. Вскоре после усугубления проблем в финансовой системе США вошли в рецессию [9].

Глубинной причиной кризиса так же могли стать дисбалансы в мировой экономике, связанные с избыточным потреблением в США. В последние годы население этой страны жило не по средствам, практически ничего не сберегая, а лишь потребляя заработанные деньги. Значительная часть населения жила в кредит, причем заемщики просто не могли обслуживать объемы взятых кредитов, столь огромными они были. В США наблюдалось постоянное увеличение торгового дефицита, который покрывался ростом внешних заимствований. Безусловно, этот процесс не мог продолжаться бесконечно. В середине 2007 г. на рынке ипотечного кредитования в США начался кризис, который вызвал волну недоверия к финансовой системе, прежде всего к производным финансовым инструментам [10, с. 9].

В рамках исследования психологических аспектов В. Юсим выдвигает свое предположение о причинах нынешнего кризиса, связывая его с рефлексивными процессами. Наиболее известный из них – процесс подъема и спада цен на биржах. Другие, менее значимые, но тоже важные для экономики рефлексивные процессы объясняют рост цен на недвижимость, поведение вкладчиков банков, внутреннюю неустойчивость банковской системы в целом. Цены формируются в основном за счет представлений участников биржи об их будущей тенденции к росту или падению. При этом уровень доходности этих бумаг или размер активов, которые за ними стоят, практически не влияют на цены. Например, сегодня стоимость акций широко известной компании «Майкрософт» превышает ее реальную стоимость в сотни раз, а раньше – и в тысячу.

В первом приближении, кризисы возникают в связи с принципиальной неустойчивостью цен, сформировавшихся подобным образом. Когда масса стоимости различных ценных бумаг, растущих в цене благодаря рефлексивным процессам, превосходит критическую, достаточно случайного толчка, чтобы запустить цепную реакцию падения цен.

Хотя, на первый взгляд, это представляется парадоксальным, но рефлексивные процессы роста цен акций на бирже действительно создают деньги. Рост стоимости ценных бумаг на бирже означает повышение цены значитель-

ной массы тех же ценных бумаг, не участвующих в торгах. Как следствие, увеличиваются покупательная способность населения, активы банков, возможности инвестирования и, наконец, темпы роста экономики в целом. Упомянутое выше повышение котировок акций компании «Майкрософт» принесло в экономику США десятки миллиардов долларов. Это ярчайший пример создания дополнительной денежной массы за счет рефлексивных процессов.

Важно, что он характеризует не такие сильные по отдельности, но несравненно более весомые в сумме процессы роста стоимости акций множества компаний в стране. Считается, что около 90% населения США владеют акциями различных компаний. Значительная часть капиталов банков связана с акциями. В совокупности рост их стоимости создает такую большую дополнительную денежную массу, что она заметно сказывается на уровне спроса и объемах кредитования текущих и инвестиционных потребностей предприятий.

Рефлексивные цены на акции и бумаги могут в любой момент резко упасть. Вследствие действия разных механизмов, но главным образом по причине того, что цены слабо связаны с какими-либо стабильными или инерционными факторами, например с производственными активами фирмы или выплатами по дивидендам, может разразиться катастрофа. Поэтому к массированному обвалу рефлексивно возникших цен, как и к неуправляемому сходу лавины, при определенных условиях приводит совокупность самых незначительных обстоятельств.

Снижение котировок акций на бирже приводит и к оттоку частных вкладов из банков. В этом случае действует достаточно простая причинно-следственная связь. Снижение котировок акций означает уменьшение капиталов их владельцев, но существующая инерционность в объемах потребления и уже принятые финансовые обязательства заставляют их поддерживать достигнутый уровень расходов. Он обеспечивается за счет денежных резервов, как правило, аккумулированных в банках. При этом происходит усиленный отток наличности из банковской системы.

Проблемы в банковской системе приводят к возникновению трудностей в реальном секторе экономики, на что незамедлительно реагируют рефлексивные цены на биржах. Возникает система с положительной обратной связью входа и выхода. Ниже цены на бирже – ниже стоимость активов и устойчивость банков – ниже эффективность реального сектора экономики – ниже цены на бирже и т. д.

Биржевые цены не устойчивы, так как их формирует рефлексивное поведение участников бирж. Банковская система не устойчива из-за рефлексивной реакции их вкладчиков, самих банков на системные внутрибанковские процессы и объективного процесса снижения объема банковских депозитов при ухудшении экономической конъюнктуры. Кроме того, неустойчивость банков связана еще и с крупными направлениями кредитования, в которых цены формируются, хотя бы частично, в зависимости от рефлексивных процессов [11, с. 30–32].

Многие видят первопричину кризиса в «жажде наживы». Инвесторы – покупатели акций безразличны к реальной прибыльности активов, собственниками которых они становятся. Их интересует лишь динамика курсовой стоимости акций, а значит, возможность спекуляций. Разрыв между реальными возможностями корпораций осуществлять эффективное производство, продуцировать прибыль и их капитализированной стоимостью порождает феномен фиктивного капитала.

Ожидания, связанные с высокой отдачей, которая едва ли не на порядок выше, чем при традиционных средствах сбережения, привели на фондовый рынок огромные средства, в том числе мелких индивидуальных инвесторов. Соблазн приумножить капиталы оказался столь велик, что на фондовый рынок

нередко перекачивались и кредитные ресурсы, причем не только домашними хозяйствами. В этой обстановке профессиональным участникам рынка, точнее его манипуляторам, оставалось только этот рынок подтолкнуть, ускорить и вовремя покинуть [12, с. 149].

Уязвимость украинского фондового рынка к внешним шокам обусловлена его сильной зависимостью от иностранных инвесторов и высокой концентрацией бумаг из-за доминирования на рынке нескольких гигантских нефтегазовых компаний при сравнительно ограниченном числе представленных на нем эмитентов. Поэтому доходность и объем украинского фондового рынка изменялись вслед за динамикой цен на нефть, при этом с середины 2006 г. на нем начал формироваться фондовый пузырь.

Вслед за фондовым разрастался пузырь и на рынке недвижимости. Подъем котировок ценных бумаг позволял владельцам активов привлекать большой объем кредитов, финансируя за счет этих ресурсов все более затратные проекты, в том числе вложения в жилую недвижимость.

Результатом масштабного, во многом спекулятивного расширения вложений в так называемые «инвестиционные» квартиры стало стремительное повышение цен на первичном рынке жилья, которые в 2006–2007 гг. росли на 40–50% в годовом исчислении.

Бурный рост цен на первичном рынке жилья вызвал волну спекулятивного интереса к вложениям в этот сектор. Рынок недвижимости стал своеобразной «биржей», где можно было заработать до 100% прибыли. Таким образом, фондовый пузырь поддерживал другой – жилищный. Рано или поздно они должны были лопнуть, поскольку и фондовый рынок, и рынок жилья были переоценены. Это и произошло, наш фондовый рынок стал жертвой сильного внешнего шока – падения цен на нефть; кредитного кризиса на мировых финансовых рынках; начавшейся рецессии экономик США и Европы, которая вызвала сокращение внешнего спроса. Сжатие глобальных финансов привело к обвалу украинского рынка и масштабному оттоку средств из отечественной финансовой системы.

У нас мировой кризис наложен на национальный, который вызван несоответствием принятой модели экономики потребностям страны. Наш кризис многомерен, он не только финансовый, но и технико-экономический, и политический, обусловлен не столько внешними, сколько внутренними причинами, неспособностью правящего класса решать проблемы страны [13].

Подводя итоги, следует отметить, что историческая логика превращения финансовой услуги в клеточку современных экономических отношений представляется вполне очевидной. Производство и реализация товаров обеспечивали обширную сферу извлечения прибыли из оборота капитала. Но массовые кредитные операции с участием большинства домашних хозяйств развитых стран значительно расширяли эту сферу. Такая метаморфоза капиталистических отношений стала следствием действия нескольких факторов: концентрации и централизации капитала; роста емкости рынка развитых стран; высокого платежеспособного спроса домашних хозяйств; формирования среднего класса; развития различных форм кредитования. Финансовые процессы изменились не только количественно, но и качественно. Из процессов перераспределения созданной стоимости они превратились в процессы перераспределения будущей стоимости. Перераспределяя будущую стоимость, финансовые процессы воздействуют на основные параметры воспроизводственного процесса в перспективе. Появился дополнительный стимул к концентрации и централизации капитала. Рост потребления в кредит стал условием воспроизводства общественного капитала. Но это привело к усилению рисков предпринимательской и финансовой деятельности, создало угрозу макроэкономической нестабильности и сильных циклических колебаний.

Список использованной литературы

1. Маркс К. Капитал. – Т. 1–2 / Соч. К. Маркс, Ф. Энгельс. – С. 23–24.
2. Дзарасов С. Российский кризис: истоки и уроки / С. Дзарасов // Вопросы экономики. – 2009. – № 5. – С. 69–85.
3. Бузгалин А. Мировой экономический кризис и сценарии посткризисного развития: марксистский анализ / А. Бузгалин, А. Колганов // Вопросы экономики. – 2009. – № 1. – С. 119–132.
4. Глазьев С. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов / С. Глазьев // Вопросы экономики. – 2009. – № 3. – С. 26–38.
5. Полтерович В. Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации / В. Полтерович // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 4–23.
6. Григорьев Л. Финансовый кризис–2009: вхождение в мировую рецессию / Л. Григорьев, М. Салихов // Экономический портал (www.institutiones.com).
7. Мау В. Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису / В. Мау // Вопросы экономики. – 2009. – № 2. – С. 4–24.
8. Бурлачков В. Воспроизводство и монетарная сфера / В. Бурлачков // Вопросы экономики. – 2009. – № 5. – С. 129–135.
9. Кудрин А. Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию / А. Кудрин // Вопросы экономики. – 2009. – № 1. – С. 9–28.
10. Греф Г. Российская банковская система в условиях глобального кризиса / Г. Греф, К. Юдаева // Вопросы экономики. – 2009. – № 7. – С. 4–15.
11. Юсим В. Первопричина мировых кризисов / В. Юсим // Вопросы экономики. – 2009. – № 1. – С. 28–40.
12. Лавровский Б. К вопросу о природе современного кризиса / Б. Лавровский // Вопросы экономики. – 2009. – № 4. – С. 145–153.
13. Бураковський І.В. Глобальна фінансова криза: уроки для світу та України / І.В. Бураковський, О.В. Плотніков. – Харків: Фоліо, 2009. – 299 с.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

УДК 336.1:347.214.2(4)

О.В. ДЛУГОПОЛЬСЬКИЙ,
кандидат економічних наук, доцент
Тернопільського національного
економічного університету

ПРИВАТНО-ДЕРЖАВНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК МЕХАНІЗМ ПРОТИДІЇ КРИЗІ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ: РИНОК ІСТОРИЧНОЇ НЕРУХОМОСТІ КРАЇН ЄС

Сформовано рекомендації щодо використання моделі приватно-державного партнерства на ринку історичної нерухомості України, використовуючи передовий досвід країн ЄС, які вже кілька десятиліть достатньо ефективно залучають приватний сектор до розв'язання суспільно значущих проблем, частково «знімаючи» тягар їх фінансування з державних фінансів.

Сформированы рекомендации по использованию модели частно-государственного партнерства на рынке исторической недвижимости Украины, используя передовой опыт стран ЕС, которые уже несколько десятилетий достаточно эффективно привлекают частный сектор к решению общественно значимых проблем, частично «снимая» бремя их финансирования из государственных финансов.

The article contains recommendations concerning application of the model of private-state partnerships on listed estate market of Ukraine, which was formed on the basis of EU countries experience, where private sector has been effectively involved into solving problems of social importance, partially facilitating the state financing for several decades.

приватно-державне партнерство, історична нерухомість, державні фінанси

Світова фінансово-економічна криза, яка розпочалася наприкінці 2008 р. й досі триває, суттєво «підірвала» потенційні можливості багатьох європейських країн як щодо фінансування суспільно значущих інфраструктурних об'єктів, так і соціальних програм, на які раніше виділялися масштабні бюджетні ресурси. Значні обсяги дефіцитів державного бюджету та накопичених зовнішніх боргів у багатьох країнах ЄС сьогодні стали перешкодою не лише для державного інвестування у стратегічно важливі галузі та програми, але й обслуговування поточних зобов'язань уряду. Так, наприкінці 2009 р. Греція однією з перших європейських країн опинилася перед загрозою дефолту та виключення з єврозони за чотирикратне перевищення дефіциту державного бюджету понад маастрихтські критерії (12,7% проти 3% допустимих), зростання сукупного державного боргу до 300 млрд євро (112,6% ВВП) тощо (табл. 1). Прем'єр-міністр країни Г. Папандреу вимушений був оголосити про непопулярні методи зі скорочення дефіциту: «заморожування» програм прийняття на державну службу та підвищення заробітних плат державним службовцям, що заробляють понад 2000 євро на місяць; обмеження витрат на оборону, освіту та охорону здоров'я; збільшення податків на премії (з 10 до 40%) та доходи заможних громадян [1]. За прогнозами, такі заходи допоможуть вже у 2010 р. скоротити дефіцит бюджету до 8,7% ВВП, а у 2012 р. повернути його в рамки загальноприйнятих єврозоною норм.

© *О.В. Длугопольський, 2010*

Таблиця 1

Основні економічні параметри країн PIGS[1], 2009 р.*

Показник	Іспанія	Греція	Італія	Португалія
Темпи зростання реального ВВП, % (2009/2008)	-3,7	-1,1	-4,7	-0,8
Індекс споживчих цін, середньорічний, %	-0,3	1,2	0,8	-0,8
Рівень безробіття, %	19,5	9,7	8,5	9,4
Дефіцит державного бюджету, % ВВП	11,4	12,7	5,0	8,0
Дефіцит поточного рахунку платіжного балансу, % ВВП	6,0	9,9	...	...
Державний борг, % ВВП	54,3	112,6	114,6	77,4
Доходність за довгостроковими облігаціями, %	3,99	6,02	...	...
Частка тіньової економіки, % ВВП	19,3	25,1	22,3	19,2

*Складено за даними IMF WEO Database, Eurostat.

Як свідчать опитування 124 експертів компанії KPMG[2] з Німеччини, Нідерландів, Великобританії, Австралії, США та Канади [2], у більшості країн Європи очікується завершення рецесії та початок економічного зростання наприкінці 2011 р. (крім Німеччини, яка, за прогнозами, вийде на траєкторію зростання у 2012 р.).

Проблемами кризової та посткризової економіки займаються багато науковців, серед яких можна виділити праці С. Бонні, Ф. Боуварда, Дж. Вегланда, С. Вонга, Дж. Герхалта, Е. Давні, Н. Лавгрова, Е. Леві тощо [2; 3; 4; 5; 6]. Однак, незважаючи на численні теоретичні та емпіричні дослідження, які стосуються майбутнього світової економіки в XXI ст., залишаються невисвітленими питання актуальності використання моделі приватно-державного партнерства для розв'язання проблем державних фінансів у кризовій та посткризовій економіці, чому й присвячена ця стаття.

Метою статті є формування рекомендацій щодо використання моделі приватно-державного партнерства на ринку історичної нерухомості України, використовуючи передовий досвід країн ЄС, які вже кілька десятиліть достатньо ефективно залучають приватний сектор до розв'язання суспільно значущих проблем, частково «знімаючи» тягар їх фінансування з державних фінансів.

Комітетом *OECD* з наукової і технологічної політики вживається такий термін: «Приватно-державне партнерство – це будь-які офіційні відносини чи

[1]Акронім *PIGS* включає чотири країни ЄС (Португалію, Італію, Грецію, Іспанію), що найбільше постраждали від фінансово-економічної кризи і «вийшли за межі» допустимих критеріїв Європейського Союзу щодо показників бюджетного дефіциту та державного боргу. Сьогодні нестабільна макроекономічна ситуація в цих країнах є головною перепоною для швидкого «одужання» ЄС від наслідків кризи та причиною коливань курсу євро.

[2]*KPMG* – абревіатура, що складається з початкових літер імен засновників компанії, чию історію можна також розглядати як історію фірми: K – *Клінфельд П.* відкрив у Голландії бухгалтерську фірму *Klynveld Kraayenhof & Co.*, нині *KPMG* Нідерланди; P – *Пітт В.Б.* заснував у Лондоні в 1870 р. бухгалтерську фірму *William Barclay Peat & Co.*; M – *Марвік Дж.* разом з *Мітчелом Р.* створили у Нью-Йорку в 1897 році бухгалтерську фірму *Marwick, Mitchel & Co.*, яка пізніше перетворилася в *Peat Marwick International* (PMI), одну з найбільших міжнародних компаній бухгалтерського обліку і консалтингових послуг; G – *Герделер Р.* протягом багатьох років був головою *Deutsche Treuhand-Gesellschaft* і заклав основу для об'єднання *KPMG.* У 1987 році почалося об'єднання провідних бухгалтерських фірм *PMI* і *KMG* в одну компанію – *KPMG. KPMG* сьогодні – це міжнародна мережа фірм, що надають аудиторські, податкові та консультаційні послуги. До числа клієнтів *KPMG* входять корпорації, урядові установи та організації державного сектора, а також некомерційні організації.

домовленості на фіксований / нескінченний період часу між державними і приватними учасниками, в яких обидві сторони взаємодіють в процесі ухвалення рішень і співінвестують обмежені ресурси (гроші, персонал, устаткування, інформацію) для досягнення конкретних цілей у певній сфері науки, технології та інновації» [7; 8]. Основний принцип концепції моделі партнерства держави і приватного сектора (в англомовній літературі – *Public Private Partnership, PPPs*) полягає в тому, що держава визначає, яких публічних послуг та суспільної інфраструктури вона потребує, а приватні інвестори висувають конкретні пропозиції, що найповнішою мірою мають відповідати інтересам держави [9]. Вирішення конкретного завдання в рамках приватно-державного партнерства покладається на того з партнерів, який може це зробити з більшою ефективністю. Чим більше значення має суспільне благо, тим нижчими є ринкові ризики та вищими потреби в державному регулюванні. Фактично, приватно-державне партнерство є формою оптимізації виконання державою своїх обов'язків перед суспільством за допомогою залучення як інститутів державного, так і приватного секторів економіки.

Першою серед європейських держав, яка здійснила якісні перетворення щодо державно-приватного партнерства, стала Великобританія, де у 1992 р. уряд Дж. Мейджера запровадив нову концепцію управління державною власністю «Ініціатива приватного фінансування», зміст якої полягав у тому, щоб у рамках угод про партнерство передавати приватним підприємцям функції щодо фінансування будівництва, реконструкції, експлуатації, управління державними об'єктами промислової та соціальної інфраструктури (транспорт, комунальні послуги, порти, лінії зв'язку, інформаційні системи, пошта). Поштовхом для впровадження цієї програми стало те, що державне фінансування інфраструктури скоротилось з 5% ВВП на початку 1970-х рр. до 2% ВВП на початку 1980-х рр. [10]. У результаті утворилась так звана «інфраструктурна діра» між тим, що уряд міг собі дозволити, і тим, у чому відчували потребу громадяни.

Реалізація цієї програми виявилась достатньо ефективною – лише за період 1992–2001 рр. уряд Великобританії здійснив понад 400 партнерських проектів на загальну суму більше 19 млрд фунтів стерлінгів [11], а частка державно-приватного партнерства у загальному обсязі інвестицій суспільної інфраструктури зросла до 15–25% [12]. Пізніше також інші європейські країни почали приймати відповідні законодавчі акти *PPPs* (Закон *Sapin* 1993 р. у Франції, Закон *Merloni* 1994 р. в Італії, Закон про фінансування і впровадження інновацій в транспортну інфраструктуру у США), а згодом були прийняті Директиви ЄС *(2004/18/ЄС, 2004/17/ЄС, 93/36/ЄЕС, 92/50/ЄЕС)*, які регламентували діяльність держав-учасниць у цій сфері. Застосування норм податкового, інвестиційного, адміністративного, банківського законодавства, законів про захист навколишнього середовища та землеустрій кожною країною також має неабияке значення для реалізації конкретного державно-приватного проекту.

Великобританія, як «піонер» використання моделі *PPPs* для розв'язання проблем фінансування суспільних благ, має неабиякий досвід передачі державного майна у концесію приватному сектору, а також оптимального поєднання приватних інтересів інвесторів із суспільними цілями розвитку інфраструктурних об'єктів[3]. Показовим прикладом ефективного використання державного майна, яке має історичне та культурне значення, є практика функціонування заміських резиденцій (ринок історичної нерухомості). Саме у Великобританії та Франції сформувався найбільш розвинутий ринок замків у світі.

[3]У Великобританії до 2007 р. вже було реалізовано близько 500 інфраструктурних проектів на загальну суму понад 50 млрд євро, причому великі проекти вартістю 150 млн євро складають менше 7% їх загальної кількості, тоді як вартість більшості з них – від 1,5 до 30 млн євро (лише за 2002–2005 рр. у договірному порядку було інвестовано понад 20 млрд євро).

З 1945 р. у багатьох британських заміських садибах розміщувались школи, семінарії, лікарні та виправні колонії, більшість з яких знаходились в муніципальній власності і через брак бюджетних коштів фінансувались недостатньо. На урядовому рівні було вирішено передати частину історичної спадщини країни в приватне управління. Звичайно, ідеальним варіантом покращення управління заміськими садибами було б розміщення в них майстерень з реставрації живопису, гуртків вивчення ремесел, освітніх центрів, тобто організацій, які іманентно зацікавлені в утриманні історичних будівель в їх автохтонному вигляді. Проте інтереси держави і бізнесу в цьому випадку не співпадали, отже, починаючи з 1975 р. уряд змушений був частково субсидіювати власників, які погоджувались у історичних будівлях розміщувати такі центри, а також благодійні організації [13; 14]. Однак найбільш успішними виявились ініціативи використання історичних заміських садиб, палаців і замків під різного роду відомчі установи, готелі та багатоквартирне житло. Інвесторам, у власність яких переходила пам'ятка архітектури, уряд дозволяв на власний розсуд модифікувати інтер'єр будівлі, створювати привабливий внутрішній дизайн, проте забороняв будь-які роботи, які б змінювали екстер'єр заміських садиб і палаців (за виключенням робіт із зовнішньої реставрації історичної будівлі).

Зокрема, у замках Дорноч, Емберлі, перші згадки про які сягають XIII ст., відкрилися готелі, які відремонтували зі збереженням старовинних інтер'єрів та з деякими елементами досягнень цивілізації; у замку Дадлі розташований звіринець, який відвідують тисячі туристів з усього світу; однак, звичайно, більшість замків і палаців використовуються як музеї: Тауер, Балморал, Віндзорський, Единбурзький, Корфе тощо. Також під тиском британських парламентарів з 1992 р. королівська родина відкрила публічний доступ у Букінгемський палац, заощаджуючи таким чином гроші платників податків та «заробляючи» їх для ремонту інших королівських резиденцій.

Показовим приладом того, як відбувається інвестування в історичну нерухомість, є практика продажу замків та палаців у Франції. Клієнт, що обрав замок, вносить 10% його вартості на рахунок нотаріуса і підписує договір з продавцем. Якщо протягом тижня сторони не виявили бажання розірвати угоди, починається етап перевірки достовірності документів продавця. За два місяці підписується остаточна угода і покупець перераховує на рахунок решту суми (90%). Як правило, 10% від вартості угоди йде на оплату послуг нотаріуса, а також на сплату усіх необхідних податків (зокрема, податок на землю, податок на багатство[4]) [15].

Бюджет угоди з придбання об'єктів історичної нерухомості в середньому коливається від 1 до 2 млн євро (від 300 тис. до 1 млн євро необхідно вкласти і в реконструкцію, до того ж утримання історичної нерухомості обходиться власнику у 300–400 тис. євро на рік [16]), а інтерес інвесторів пов'язаний, передусім, зі стабільністю, оскільки на цьому ринку не відбувається серйозних коливань цін[5]. Проте велика вартість інвестицій та високий рівень ризикованості інвестицій в об'єкти історичної спадщини призводять до того, що інвестування в цьому сегменті ринку нерухомості вимагає серйозного менеджменту та грамотного маркетингового підходу (рис. 1). Отже, замки є сферою бізнесу скоріше не приватних підприємців, а середніх і великих компаній, в яких сформувався серйозний досвід роботи у сфері туризму.

Найбільш складно, як свідчить практика [12; 13], продавати історичні будівлі, які включені у списки культурного надбання країн. Власники такої нерухомості зобов'язані проводити її постійну реставрацію та дозволяти визначе-

[4]При придбанні об'єкта нерухомості, вартість якого перевищує 720 тис. євро, у Франції сплачується податок на багатство.

[5]Замки і палаци щорічно дорожчають приблизно на 5–6%.

Рис. 1. Критерії вибору інвестором об'єктів історичної нерухомості

ну кількість днів на рік пускати до історичної садиби відвідувачів. Проблеми з інвестуванням у такі об'єкти пов'язані також з тим, що пам'ятки архітектури продаються на публічних торгах за наявності охоронних зобов'язань у інвестора, порушення яких призводить до розірвання договору у судовому порядку. Реконструкцію історичного об'єкта (її порядок та зміст) інвестор, як правило, узгоджує з місцевою владою ще у момент підписання договору купівлі-продажу.

Позитивний досвід у залученні приватних інвесторів на ринок об'єктів історичної нерухомості, крім Великобританії та Франції, мають також інші країни Європи (Іспанія, Чехія, Німеччина, Польща, Литва, Латвія, Естонія), які активно використовують пам'ятки архітектури не лише як музеї, але і як готелі, хостели, ресторани, поповнюючи тим самим державний бюджет та популяризуючи туризм[6]. Так, у Чехії за відсутності коштів на утримання пам'яток архітектури, їх виставляють на продаж. У цьому випадку від моменту купівлі відповідальність за збереження об'єкта переходить на нового власника. Коли він захоче провести на об'єкті якісь будівельні зміни, то вони мають бути заздалегідь узгоджені з Національним інститутом охорони пам'яток як із професійним закладом, або з відповідним будівельним комітетом залежно від важливості пам'ятки і місця її розташування. Власник пам'ятки має керуватись рекомендаціями і дозволами цих установ, а також Законом про охорону пам'яток культури Чеської Республіки. Наприклад, у Мельницькому замку (північ Чехії) власник «відродив» традиційне виробництво вина, заснував музей виноробства та ресторан. Прикладом успішно реалізованого бізнес-проекту в Польщі у сегменті історичної нерухомості можна вважати замок у Красичині, в якому розташовано великий готель та конференц-центр для прийому конференцій та міжнародних семінарів.

В Україні також у багатьох історичних будівлях XVIII–XIX ст. розташовані готелі (наприклад, у Києві, Львові, Одесі), проте ситуація із замками та фортецями є дещо складнішою. Так, за словами представника експертної комісії з питань розвитку туризму і рекреації Б. Омецінського [16, с. 41], в Україні налічується близько 200 замків, з яких у відносно нормальному стані знаходяться лише 50–60 об'єктів. Фінансування багатьох історичних об'єктів щороку скорочується, а деяких взагалі зведена до мінімуму, тому їх приватизація або передача у концесію може стати виходом з кризової ситуації на ринку історичної нерухомості. Самі замки мають відігравати роль своєрідного «магніту для туристів», адже за оцінками консалтингової компанії *Heritage Strategies International* [16, с. 42], у туристів, що відвідують такі об'єкти, лише 10% бюджету подорожі йде на вхідні квитки, сувеніри, тоді як решта – на оплату готелів, харчування, розваги тощо[7].

[6]Середня вартість історичної нерухомості в цих країнах складає від 500 тис. до 1 млн євро.

[7]Зокрема, за вхід у Тадж-Махал (Індія), яким управляє *Indian Hotel Company*, турист сплачує $5, на найближчому базарі – ще $100, а за ніч в номері люкс місцевого готелю – більше $1 тис. Цю пам'ятку культури щорічно відвідують понад 2 млн осіб, а збори від вхідних квитків перевищують $10 млн.

Основним питанням, що хвилює вітчизняних інвесторів, є те, на яких умовах можна буде отримати об'єкт у концесію. Навіть якщо концесійні платежі виявляться порівняно невисокими, інвестору доведеться вкладати кошти у реставрацію та реконструкцію у суворо встановлені строки, як це передбачають охоронні зобов'язання. Проведення ж будь-яких будівельних робіт на території пам'ятки архітектури можливе лише після їх узгодження з органами охорони культурних пам'яток, які видають спеціальний дозвіл. Крім того, власник пам'ятки або компанія, що його експлуатує, мають забезпечити вільний доступ до об'єкта культурного надбання.

На відміну від більшості європейських країн, де чинне законодавство офіційно дозволяє передавати такі споруди у «приватні руки», в Україні вирішення проблеми фінансування утримання об'єктів культурної спадщини у такий спосіб є проблемним через існуючі законодавчі обмеження можливості використання історичних будівель суб'єктами господарювання. Проте переваги такого співробітництва держави і бізнесу очевидні: туристи мають доступ до об'єктів культурної спадщини, концесіонери повертають вкладені у них кошти, а держава отримує збережені пам'ятки архітектури та економію бюджетних коштів.

Таким чином, важливість державно-приватного партнерства актуалізується розривом між зростаючими вимогами населення до якості публічних послуг та суспільної інфраструктури у XXI ст. з одного боку, та фінансово-бюджетними обмеженнями держави з іншого. В Україні розвитку державно-приватного партнерства перешкоджає, переважно, законодавча неузгодженість цього типу відносин між державним та приватним секторами економіки. І хоча перші кроки з впровадження моделі *PPPs* в Україні вже здійснені (так, зокрема, схвалена Концепція розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві), проте відсутність Законів України «Про державно-приватне партнерство», «Про концесію» є суттєвим недоглядом з боку влади[8], оскільки одержання державою значного соціально-економічного ефекту від залучення довгострокових приватних інвестицій та управлінського досвіду бізнесових структур щодо забезпечення ефективності використання об'єктів державної власності можна очікувати тільки за умов легітимності цього інституту. Ухвалення закону про державно-приватне партнерство, за оцінками деяких економістів [17; 18], може залучити у вітчизняну економіку від $7 до $15 млрд вже у перші п'ять років дії такого закону. На нашу думку, додатковим стимулом з активізації впровадження моделі державно-приватного партнерства, що є найбільш виваженим та перевіреним міжнародною практикою способом вирішення проблеми зношеності основних виробничих фондів держави в умовах обмеженості бюджетних ресурсів, виступає проведення в Україні Євро-2012. І саме ринок об'єктів історичної нерухомості в цьому контексті може отримати ряд додаткових переваг для свого динамічного розвитку.

Резюмуючи розгляд проблеми, відзначимо, що угоди з державно-приватного партнерства мають надаватися в рамках відкритих та прозорих процедур, оскільки детальне економічне обґрунтування, система відповідних стимулів, точна оцінка ризиків та продумане управління ними є вирішальними для обох сторін – держави та приватного бізнесу. Всі *PPPs* мають бути побудовані таким чином, щоб досягався максимально можливий рівень соціально-економічного добробуту – виграш від підвищення ефективності внаслідок запровадження

[8]Зазначимо, що ВРУ 25.06.2009 р. вже було прийнято Закон України «Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні», однак 09.10.2010 р. це рішення було скасовано. Від 16.10.2009 р. за №5239/П зареєстровано новий законопроект «Про основні засади взаємодії держави з приватними партнерами», який внесено на розгляд ВРУ, і 4.12.2009 р. Парламент проголосував за цей законопроект у першому читанні.

державно-приватного партнерства розподілявся або як добробут споживачів через зниження цін або як прибуток виробників через зниження витрат за незмінного рівня цін (виграш частково перерозподіляється до державного бюджету через конкурентні торги за надання контракту).

Список використаної літератури

1. Рябкова Д. Грекопадение / Д. Рябкова // Инвестгазета. – 2010. – 1–7 лютого. – С. 18–21.

2. Herhalt J. The Wolf is at the Door: the Global Economic Crisis and the Public Sector / J. Herhalt, A. Downey. – London: KPMG International, 2009. – 20 p. // www.kpmg.eu

3. Bonney S. Newer Catch a Falling Knife: Global Business Reaction to Recession, and the Strategies to Recovery / S. Bonney, J. Wagland // KPMG International Research. – 2009. – June. – 36 p. // www.kpmg.fi

4. Levy A. Reforming the Public Sector in a Crisis: an Interview with Sweden's Former Prime Minister / A. Levy, N. Lovegrove // www.mckinseyquarterly.com

5. Bouvard F. The Case for Government Reform Now / F. Bouvard, T. Dohrnmann, N. Lovegrove // McKinsey Quarterly. – 2009. – № 3 // www.mckinseyquarterly.com

6. Wong S. Government Ownership: Why this Time is Should Work / S. Wong // The McKinsey Quarterly. – 2009. – June. – 4 p. // www.mckinseyquarterly.com

7. Public Private Partnership: the Government Approach. – London, 2000. – 49 p.

8. Bousquet F. Road Infrastructure Concession Practice in Europe / F. Bousquet, A. Fayard // Working Paper. – 2001. – № 2675.

9. Антонова З.Г. Партнерство государства и частного корпоративного бизнеса как фактор устойчивого развития национальной экономики / З.Г. Антонова // Известия Томского политехнического университета. – 2006. – Т. 309. – № 3. – С. 194–197.

10. Точицкая И. Партнерство государственного и частого секторов / И. Точицая, А. Неуманн // www.research.by

11. Соловйова О. Концесійні угоди як форма державно-приватного партнерства / О. Соловйова // Київський студентський журнал міжнародного права. – 2006. – № 4. – С. 109–118.

12. Hammami M. Determinants of Public-Private Partnerships in Infrastructure / M. Hammami, J.-F. Ruhashyankiko, E. Yehoue // IMF Working Paper. – 2006. – June // www.imf.org

13. Binney M. Country House – to be or not to be / M. Binney, K. Martin. – London: SAVE Britain Heritage, 1982. – 123 p.

14. Краснобаев И.В. Опыт сохранения и использования загородных поместий в Великобритании / И.В. Краснобаев // Обсерватория культуры. – 2008. – № 1. – С. 77–83.

15. Струк Е. Королевские покои / Е. Струк // Контракты. – 2008. – № 24. – С. 45–47.

16. Струк Е. За семью замками / Е. Струк // Контракты. – 2008. – № 24. – С. 41–44.

17. Мочальников В.Н. Государство и бизнес станут партнерами / В.Н. Мочальников // ЭКО. – 2007. – № 5. – С. 18–25.

18. Михеев В.А. Государственно-частное партнерство в реализации приоритетных национальных проектов / В.А. Михеев // nacproekt.viperson.ru

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 330.1.009.12

Е.В. ДЫМЧЕНКО,
кандидат экономических наук, доцент
Харьковской национальной академии
городского хозяйства

ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ВЗГЛЯД НА ФОРМИРОВАНИЕ КРИЗИСНЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ

У дослідженні висунуто положення про наявність у кризовому процесі ядра, що виконує роль мультиплікатора динамічних змін. Розроблено системний контур кризової ситуації в житлово-комунальному господарстві (ЖКГ) за позитивних наслідків кризи. Запропоновано визначення «проблемної ситуації» і типовий алгоритм вирішення з урахуванням специфіки ЖКГ. Наведено комплекс характеристик загострення кризової ситуації в ЖКГ з подальшою ймовірністю проходження гострої стадії кризи.

В исследовании выдвинуто положение о наличии в кризисном процессе ядра, исполняющего роль мультипликатора динамичных изменений. Разработан системный контур кризисной ситуации в жилищно-коммунальном хозяйстве (ЖКХ) при положительных последствиях кризиса. Предложено определение «проблемной ситуации» и типовой алгоритм решения с учетом специфики ЖКХ. Представлен комплекс характеристик обострения кризисной ситуации в ЖКХ с последующей вероятностью прохождения острой стадии кризиса.

The assumption of the presence of the kernel in the crisis process that plays the role of the miltiplicator of dynamical changes is put forward in the research. The system contour of the crisis situation in housing and communal economy (HCE) that takes into account positive consequences of the crisis is developed. The definition of «the problematic situation» and a typical algorithm of the solution that takes into account the specifics of HCE is offered. The complex of characteristics of aggravation of the crisis situation in HCE is presented, along with subsequent possibility of passing the acute stage of the crisis.

эволюционный подход, кризис, мультипликатор, проблемная ситуация, неопределенность, механизм, системный контур, позитивы, последствия кризиса

Для преодоления острокризисной ситуации, в которой находится Украина, вряд ли существуют однозначные рецепты, поэтому к разнообразию мнений ученых и политиков о путях экономического развития необходимо относиться как к закономерной реальности.

В частности, П. Кругман пишет, что «в ближайшее время мир станет «в режиме шатания» переходить от кризиса к кризису, каждый из которых будет очень сильно связан с проблемой генерирования спроса». Хотя далее и подчеркивает: «не думаю, что мы движемся в направлении депрессии, хоть и не уверен в этом наверняка» [1]. Д. Стиглиц, анализируя положение в США, не отрицает «возможности еще одного падения экономики», хотя прогнозирует вероятность выхода из кризиса за весьма длительный период и предельно низким темпами [2].

Таким образом, находясь в кризисе, весь мир ищет разрешения этого вопроса, опираясь на историю, науку, опыт, всевозможные антикризисные мероприятия и модели. С этих позиций проблема познания кризиса, как неизбежного явления в экономическом процессе является актуальной. Выбранное

© *Е.В. Дымченко, 2010*

направление исследований имеет основные связи с тематикой реформ, программой обеспечения конкурентоспособности страны и со всем комплексом вопросов региональной политики. Именно на уровне регионов решаются задачи сохранения устойчивости экономических систем в кризисных условиях. Более детально рассмотрена ситуация в жилищно-коммунальном хозяйстве (ЖКХ) городов, так как им надлежит в любых условиях обеспечить жизненный уровень населения.

Теоретические и практические вопросы возникновения и преодоления кризисных ситуаций рассмотрены в трудах Г. Щедровицкого, В. Иноземцева, Н. Кондратьева, В. Гееца, В. Семиноженко, М. Портера, А. Маршалла, П. Кругмана, Д. Стиглица и др. Рассмотрены вопросы «антикризисного управления» [3], методологии разрешения проблемных ситуаций [4], необходимости исследования не только причин кризиса, но и его исторических и региональных особенностей. Определения кризиса разнообразны. Кризис – это...

– перелом, при котором неадекватность средств достижения целей рождает непредсказуемые проблемы [5];

– ситуация, которая проявляет скрытые конфликты и диспропорции [5];

– ситуация, которая достигла чрезвычайно трудного или опасного состояния [6];

– чрезвычайно опасная или трудная нестабильная ситуация [7];

– нестабильная ситуация, угрожающая очень негативными последствиями [8];

– нестабильное или критическое положение дел, угрожающее радикальными негативными изменениями [9];

– положение, в результате функционирования которого имеет место ущерб [10];

– положение, при котором невозможно продолжение функционирования в рамках прежней модели [10];

– ситуация, когда неотлагательно требуется принятие решения [10];

– ситуация, когда появляется шанс на обновление [10].

Имеющееся многообразие трактовки понятия «кризис» свидетельствует о сложности проблемы, и поскольку она изучается давно, многие аспекты кризисных ситуаций уже нашли свое решение в литературе [11, 12, 13]. Тем не менее, существуют некоторые проблемные вопросы, связанные с механизмом мультипликации, проблемными ситуациями, особенностями кризиса в ЖКХ, которые не нашли полного отражения в научных исследованиях как украинских, так и зарубежных ученых.

На данный момент не удалось обстоятельно, в рамках существующих концепций (цикличности, саморегулирования, теории роста, катастроф и т. д.), объяснить и предвосхитить кризисные явления. Проблема формирования кризисных процессов, видимо, многообразнее, сложнее, а главное – формируется в режиме динамического обновления.

В связи с этим целью исследования является уточнение теоретических основ кризисных процессов, выявление факторов влияния на них и выделение положительных последствий в экономической системе при ее выходе из кризисных ситуаций. В части прикладной направленности исследования ориентация сделана на такой важный объект городской экономики, как жилищно-коммунальное хозяйство.

В исследовании кризисов, как правило, с достаточной точностью удается определить время вхождения в кризис и время выхода из него. Именно в эти периоды большинство процессов экономического характера протекает под воздействием так называемых «механизмов мультипликации». При вхождении в кризис мультипликатор усиливает, умножает негативы разбаланса системы (формирует кризис), разрушает устойчивые параметры надежно работавшей

экономической системы. При выходе из кризиса мультипликатор обеспечивает быстрый рост, развитие экономической системы, перевод ее в новое качественное состояние. В этом позитивном варианте результат действия мультипликатора определяют как эмерджентный или синергетический эффект. Но и в том и в другом случае (стагнация и развал или рост и развитие) содержательная основа самого мультипликатора в принципе одна и та же. А так как экономика в целом неравновесна (неустойчивая, колебательная, волновая, цикличная, вихревая и т. д.), а субъекты экономического процесса стремятся к поиску устойчивости или динамического равновесия, то мультипликационная теория и построенные на ее основе стратегии поддержки, активации или сопротивления мультипликационным механизмам весьма актуальны в научном плане и необходимы в практическом использовании. И хотя научные наработки в этой области специфичных знаний имеются [14, 15], до серьезных успехов еще далеко. Речь идет о дальнейшем продвижении в раскрытии мультипликатора, его внутренней организации, содержания и процессов, в нем происходящих. Проблемный вопрос и в том, за счет каких энергетических источников мультипликатор нарушает устойчивую систему или, наоборот, вкладывает в нее синергетический эффект развития.

На наш взгляд, мультипликатор куда более широко распространен в природе, обществе, экономике, чем принято думать. Однако он находится в инкубационном периоде (эволюционном процессе). Наиболее сложной задачей является определение моментов запуска или погашения его воздействия. Вездесущность мультипликатора не вызывает сомнения – он в биологии «запускает» эпидемии, в рискологии приводит к обвальным убыткам, в экономике возводит и обваливает финансовые пирамиды, в считанные годы опутывает мир сетевыми системами и разжигает военные конфликты. Объяснение таких феноменов, как успех Internet и др. информационных технологий только их принципиальной инновационностью – убедительно, но недостаточно. Видимо, главное – сам принцип, механизм мультипликации, позволяющий уничтожить отлаженную систему или создать новую. Поэтому в инновационной стратегии, в концепции прорыва, в реализованном конкурентном преимуществе должен присутствовать мультипликатор – механизм, способный интегрировать и умножать проекты, ресурсы, результаты.

Мультипликационная теория равно признает две системы, где она себя реализовывает – это массив (большая группа связанных элементов, чаще всего сетевой структуры) или цепь – сложное квазилинейное соединение звеньев, связанных логистическими зависимостями. Отсюда возникает два типа моделей – общесистемные модели мультипликатора (в ТНК, кластерах, ассоциативных блоках и др.) и модели цепной мультипликации – в некоторых сетях, логистических системах, в ценовой динамике и др. Вполне реальны и смешанные типы мультипликационных взаимодействий.

Опыт и логика подсказывают, что надо искать ответ на вопрос – почему эффект в мультипликаторе не суммируется, а умножается? Однозначного ответа не существует, однако, на наш взгляд, приращение или ускоренную отрицательную динамику обеспечивают три условия:

– мультипликатор поляризует силы и в этих условиях возникает более высокий уровень порядка и положительного взаимодействия элементов системы, а препятствия максимально снижают свое негативное воздействие;

– часть эффекта продуцируется в систему из побочных, неучтенных элементов системы, цепи, кластера. При этом возможны ситуации изменения степени влияния элементов;

– мультипликатор развивает, контролирует процесс, работая на принципах резонирования колебаний, т. е. в нем не только синергия взаимодействия элементов, но и активного, устойчивого режима управления процессом. На наш

взгляд, в его структуре существуют средства стимулирования эффекта отдачи от своих элементов и защиты их от негативного внешнего влияния.

Хотя в основных характеристиках чередующиеся во времени экономические кризисы имеют много общего (наличие ядра – мультипликатора динамических изменений, снижение уровня платежеспособности, спад производства, торможение финансовых оборотов, рост безработицы и др.), каждый новый кризис имеет специфические отличия.

Основными причинам таких отличий, на наш взгляд, являются:

– новый кризис происходит в новой экономической среде, условиях хозяйствования;

– формирующие кризис факторы взаимообновляются (как штаммы гриппа), объединяются в другой комбинации и продуцируют новое качество кризиса с ранее неизвестными свойствами и последствиями;

– кризис вызывается комплексом причин, среди которых доминантные силы могут быть разной природы. Поэтому характер кризиса не сводим к единой модели.

Проблема кризисных явлений настолько многообразна, что сведение ее к формальным концепциям волновых и циклических процессов в сегодняшних условиях развития экономических отношений, при наличии более полных знаний об экономических системах, является нецелесообразным. На наш взгляд, более актуальным является исследование теории кризисных состояний и явлений, т. е. кризисологии. Предметом этой теории могут стать, кроме изучения противоречий [16], законы флуктуации неравновесных состояний, исследование структуры кризисного процесса, механизмы и пути пространственного развития кризиса, сопутствующие условия, иммунные способности и возможности локальных объектов к сохранению устойчивости в условиях кризиса.

Ученые активно настроены на исследование отрицательной роли кризисов в экономике и эта задача действительно актуальна, так как прогнозы, превентивные меры и антикризисные рекомендации способны облегчить участь операторов экономической системы, социальную основу которой составляют все же люди, а не товарная продукция. Но в историческом процессе кризисы неизбежны, а следовательно, в них заложена и энергия позитива и развития. Недаром кризис в китайском языке записывается двумя иероглифами: опасность и возможность [17].

В нынешних условиях один из позитивов кризиса будет состоять в том, что он развяжет плотные, нечетко структурированные инновационные узлы для активации новой экономики знаний, информатизации и высоких технологий. Есть надежда, что текущий кризис укрепит в мире сетевую модель организационных отношений, реально выдвинет в приоритеты факторов экономического развития интеллектуальный капитал, сформирует новые ветви институциональной системы общества, переместит в рыночном механизме отношений максимизацию прибыли с главенствующих позиций на вторые роли, отдавая приоритет культуре бизнеса, институционным нормам взаимодействий и социальной ответственности бизнеса перед обществом.

Рассматривая содержательные и системные характеристики кризисов как особых ситуаций в эволюционном экономическом развитии, целесообразно обратиться к общепринятым моделям построения экономических систем: отраслевой и территориальной.

В качестве объекта организации экономической системы рассмотрим жилищно-коммунальное хозяйство. Этот объект исследования одновременно обладает и отраслевой спецификой и региональной целостностью, учитывая областной и городской уровень функционирования.

Отличительными особенностями общих тенденций проявления кризиса в ЖКХ являются:

Во-первых, циклические и колебательные явления в ЖКХ менее разрушительны: услуги предоставляются постоянно, в достаточных объемах. Главная система жизнеобеспечения в кризисных условиях должна функционировать в заданном режиме и в соответствии с потребностями.

Во-вторых, кризис в ЖКХ влияет на эффективное функционирование городской и региональной экономики, поэтому в снижении его разрушительной силы участвуют государство, производители, потребители. Это уберегает объекты ЖКХ от превышения допустимых границ устойчивой работы.

В-третьих, регуляторы функционирования ЖКХ (рынок, потребители, государство) взаимозависимы, что предопределяет согласованность действий в самые острые периоды борьбы с кризисными явлениями.

Отметим еще одну особенность взаимосвязи «кризис – ЖКХ». Она заключается в том, что на протяжении длительного периода времени, независимо от «прихода кризиса», ЖКХ практически постоянно функционирует в состоянии кризисного режима. Более трех тысяч разрывов водопроводных сетей в течение года, не более 20% от потребности осуществляемых ремонтов жилого фонда, постоянная нехватка средств на развитие и модернизацию системы, поставки услуг в кредит (процесс оплаты потребленного ресурса происходит значительно позже факта потребления и, как правило, не в полном объеме) – все это можно определить как стабильное кризисное состояние. Не рассматривая детально известные негативы стабильного кризисного состояния ЖКХ, уделим внимание факту наличия в нем положительных сторон:

– в ЖКХ накоплен опыт постоянной жизнедеятельности в кризисных условиях;

– системе ЖКХ свойственны два противоположных принципа, с одной стороны – жестко регламентированный порядок и стандартные технологии, с другой – креативный подход к решению возникающих «нестандартных» ситуаций;

– техническая, кадровая, управленческая системы обладают свойством готовности к решению неотложных задач в условиях неопределенности и нехватки ресурсов, т. е. настроены функционировать в режиме разрешения проблемных ситуаций.

«Проблемную ситуацию» мы определяем как особое состояние объекта или «стечение обстоятельств», которое характеризуется признаками критических параметров устойчивости (кризис), высокой степенью новизны и неопределенности, отсутствием ресурсов или инструментария для ее разрешения [18].

Описание, уточнение и оценка проблемной ситуации служит первым шагом в алгоритме ее разрешения. Автором исследования предложен типовой алгоритм решения проблемной ситуации для объекта корпоративного типа (предприятия, кластера, региона). В основе предлагаемого алгоритма – перестройка управляющей системы, поиск вариантов решения, распределение задач между участниками, согласование интересов, управление ресурсами. Алгоритм не требует более детальной и глубокой проработки, т. к. «настройка на проблемную ситуацию» осуществляется на постоянных корректировках. Поскольку ситуация не имеет готовых стандартов для своего разрешения, предлагается использовать два принципа: принцип комбинаторики (подбора и формирования из множества элементов нужного набора ресурсов, связей, методов и др.) и принцип моделирования новых возможностей (управление временем, поиск компромиссов, использование пауз или импульсных натисков и др.) [18]. Некоторые из этих средств управленческого инструментария в методическом плане разработаны, но еще недостаточно апробированы практическим опытом. Отметим еще один источник в решении проблемных ситуаций – это новое экономическое мышление, формирующееся из арсенала интеллектуальных ресурсов. С накоплени-

ем опыта реформ и существования в перманентных кризисных условиях этот ресурс постоянно накапливается и готов к использованию, что открывает повышенные разрешающие возможности для практики экономических трансформаций [4].

Обращаясь к причинам и механизмам возникновения проблемных ситуаций на предприятиях, особенно таких крупных, как объекты городской коммунальной системы (водоснабжение, водоотведение, теплоснабжение, энергохозяйство и др.), сформулируем итоговые положения по методологии их решения.

Первое – к режиму «проблемных ситуаций» надо привыкать и формировать готовность и руководству, и всему коллективу.

Второе – большинство проблемных ситуаций, в принципе, разрешимы в рамках имеющейся ресурсной базы, но с применением инновационных подходов и управленческих технологий.

Третье – снизить риск попадания в проблемную ситуацию и повысить эффект выхода из нее с наименьшими потерями может разработка и применение новых идей, моделей и механизмов взаимодействий внутри предприятия.

Таким образом, в отличие от других отраслей, в ЖКХ речь идет о стратегии постоянного развития в условиях неопределенности и ограниченности ресурсов. При этом к категории «ресурсы» относятся не только материалы, энергия, кадровый потенциал, но и временные характеристики (сезонность, пиковость, регулировка режимов, нормативы времени на ликвидацию аварии и др.).

Следовательно, две линии развития кризиса в ЖКХ – общеэкономическая (общесистемная) и частно-отраслевая (в постоянном режиме) – создают особую двухкоординатную модель кризисного существования, формируя линии стратегического и тактического поведения в условиях кризиса.

На рис. 1. представлен системный контур нахождения ЖКХ в кризисной ситуации. Логика рисунка выделяет в центре самой модели кризис как комплексное явление и наличие внутри стратегии управления развитием особой системы – комплексного мультипликатора, сопряженного с ресурсной составляющей ЖКХ и процессом протекания кризисных явлений. В системном контуре выделены причины кризиса, специфика проявления в разных секторах объекта, реорганизационный механизм и основные позитивные следствия кризиса.

Общеизвестные негативные последствия кризиса для ЖКХ оставлены без внимания. Наложение общего и собственного кризисов для ЖКХ может иметь следствием институциональные изменения, инновационное развитие и стабилизацию финансового состояния. Ориентация на качественное обслуживание вполне реальна в ближайшей перспективе, тогда как качественное состояние систем водоснабжения, теплоснабжения, транспорта и др. отраслей достижимо лишь в далекой перспективе.

Анализ экспертных оценок обострения кризисной ситуации в ЖКХ свидетельствует о достаточно длительном процессе вхождения в кризис и выхода из него. Из структуры кризисных секторов в наихудшем состоянии находится экологическая безопасность, технико-технологическая база производства, финансовая система, механизмы стимулирования. Техника, технологии, надежность работы и качество услуг требуют наиболее продолжительного периода перевода в новый режим деятельности. К ключевым секторам нами отнесены и такие характеристики, как отсутствие стратегического видения перспектив и путей развития, неэффективная кадровая и инвестиционная политика.

Делая выводы, можно отметить, что мировой кризис, в зоне действия которого находится и Украина, привлекает пристальное внимание политиков, предпринимателей, общественности. Актуализировалась эта проблематика и в среде ученых. Особую значимость исследования кризисной ситуации приобретают для Украины, где системный кризис представлен целым спектром негативов.

Рис. 1. Системный контур кризисной ситуации в ЖКХ (отраслевая специфика, причины кризиса, процессы протекания, следствия)

Это определяет необходимость более глубокого осмысления категории «кризис», внутренних механизмов его развития, ожидаемых последствий разрешения кризисной ситуации.

В исследовании уточнены характеристики категории кризиса, кризисного процесса, выдвинуто положение о наличии в кризисном процессе ядра, исполняющего роль мультипликатора изменений. Разработана модель структурного представления кризисной ситуации для ЖКХ, которая определена как «системный контур» с позиционированием кризиса внутри таких определителей, как специфика, причины и следствия кризиса.

Разработан подход к кризису с позиций исследования проблемных ситуаций. Предложено определение «проблемной ситуации» и типовой алгоритм ее решения с учетом специфики ЖКХ.

В табличной форме представлен комплекс характеристик обострения кризисной ситуации в ЖКХ, включающий 11 сегментов, с последующей вероятностью оценки сроков прохождения острой стадии кризиса (табл. 1). В целом проведенный анализ свидетельствует, что диагностику кризисных явлений целесообразно осуществлять в соответствии с составляющими (секторами), так как каждый из них находится на различных позициях глубины кризиса.

Таблица 1

Характерные обострения кризисной ситуации в ЖКХ, реальные сроки и вероятность улучшений*

№ п/п	Кризис (по секторам)	Продолжительность накопления негатива, лет	Продолжительность преодоления негатива, лет	Вероятность решения проблемы в течение 10-летнего периода
1	Качество продукции (услуг)	20	15	0,3
2	Технико-технологический кризис	25	30–40	0,5
3	Финансовый кризис	18	5–6	0,9
4	Уровень надежности систем ЖКХ	8–10	20–25	0,6
5	Кризис доверия	–	5–7	0,8
6	Кризис мышления и восприятия происходящего	4–5	5–7	0,7
7	Кризис механизмов стимулирования	10	3–5	0,9
8	Кризис стратегического планирования	15	4–6	0,9
9	Экологическая безопасность	30	10–12	0,8
10	Состояние кадровой системы	15	15	0,9
11	Инвестиционная политика	10	7	0,7

*Экспертные оценки группы специалистов, обобщенные автором.

Список использованной литературы

1. Кругман П. Возвращение Великой депрессии? / П. Кругман. – М.: Экспо, 2009. – 326 с.

2. Стиглиц Д. Экономика государственного сектора / Д. Стиглиц. – М.: Бизнес, 2003. – 438 с.

3. Трембовольский В. Теоретическая основа методологии изучения кризиса / В. Трембовольский // resh.im/radlance/files/x586metodologiya.doc

4. Орехов А.Н. Методы экономических исследований / А.Н. Орехов. – М. ИНФРА-М, 2006. – 382 с.

5. Гринин Л.Е. Глобальный кризис в ретроспективе: От Ликурга до Алана Гринспена / Л.Е. Гринин, А.В. Коротаев. – М.: УРСС, 2010. – С. 55–59.

6. Cambridge Advanced Learner's Dictionary // www.dictionary.cambridge.org

7. Webster's Revised Unabridged Dictionary // www.dict.die.net/crisis/

8. Merriam-Webster Online Dictionary. – op.cit

9. Dick van Flooten. Crisis – What? // www.dicuore.nl/cmsv2/download.php?

10. Статья о кризисе // ru.vikipedia.org

11. Глущенко В.В. Введение в кризисологию. Финансовая кризисология. Антикризисное управление / В.В. Глущенко. – М.: ИП, 2008. – 88 с.

12. Макогон Ю. Украинская экономика на фоне выздоравливающих после кризиса экономик других стран / Ю. Макогон // Економіст. – 2009. – № 9. – С. 8–11.

13. Korotayev A. A Spectral Analysis of World GDP Dynamics: Kondratieff Waves, Kuznets Swings, Juglar and Kitchin Cycles in Global Economic Development,

and the 2008–2009 Economic Crisis / A. Korotayev, S. Tsirel // www.escholarship.org/uc/item/9jv108xp

14. Сакс Дж.Д. Макроэкономика. Глобальный подход: пер с англ. / Дж.Д. Сакс, Ф.Б. Ларрен. – М.: Дело, 1996. – 211 с.

15. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход / Э. Хансен // www.ek-lit.agava.ru/neoksod2.htm

16. Маслов О. Кризисология: пять неразрешимых глобальных противоречий, выявленных мировым кризисом / О. Маслов // http://vmeste.edinros.ru/analytics/ analytics1001.html

17. Language Log. March 27, 2007 Crisis = danger + opportunity: The plot thickens//http://itre.cis.upenn.edu/~myl/languagelog/archives/004343.html

18. Димченко О.В. «Синдром» проблемной ситуации в экономике и обществе / О.В. Димченко //Матеріали IV міжнародної інтернет-конференції «Розвиток України в XXI столітті: економічні, соціальні, екологічні, гуманітарні та правові проблеми». – Тернопіль, 2009. – С. 52–55.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

УДК 332.01:339.747

В.А. ЕСИНА,
ассистент Харьковской
национальной академии городского хозяйства

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА АКТИВИЗАЦИЮ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕГИОНЕ

У статті розглянуто суперечності впливу кризи на інноваційний потенціал регіону. Розкрито новий підхід до інноваційного потенціалу, в якому пріоритет віддано міжрегіональним взаємодіям. Уточнено роль інтелектуального капіталу як фактора формування ефективних заходів подолання кризи. Викладено особливості спільного вирішення завдань саморозвитку і державної підтримки інноваційної політики регіонів.

В статье рассмотрены противоречия влияния кризиса на инновационный потенциал региона. Раскрыт новый подход к инновационному потенциалу, в котором приоритет отдан межрегиональным взаимодействиям. Уточнена роль интеллектуального капитала как фактора формирования эффективных мер преодоления кризиса. Изложены особенности совместного решения задач саморазвития и государственной поддержки инновационной политики регионов.

In the expounded article contradictions of influencing of crisis are considered on innovative potential of region. New approach is exposed to innovative potential in which priority is given cooperations between regions. The role of intellectual capital is specified as a factor of forming of effective measures of overcoming a crisis. The features of joint decision of tasks of development and state support of innovative policy of regions are expounded.

инновационный потенциал, оценивание потенциала, кризис, позитивы кризиса, интеллектуальный потенциал, трансформация ценностей, региональная политика, активизация деятельности, развитие

Реальной практикой передовых стран и научной экономической мыслью раскрыты важнейшие характеристики новой экономики, пути и методы управляемого движения к прогрессивным ориентирам и идеалам будущего. В эту стройную систему взглядов не вписываются лишь две философско-экономические категории: случайность и кризис. Обе они обстоятельно и давно изучаются целым семейством наук, с той лишь разницей, что к первой большой интерес проявляет математика, а ко второй – экономика. По второй ветви знаний главное понятие определяется как экономический кризис.

Экономическая наука отслеживает и объясняет кризисы, выстраивает их в историческую цепь, расставляет во времени, описывает траектории, рассчитывает глубину, масштабы ущербов, оценивает и прогнозирует последствия.

Особый интерес практически у всех вызывает нынешний кризис, в условиях которого мы вынуждены жить. Для многих он – ущерб жизненной ситуации, а для науки – «живой, реальный, доступный» объект исследований.

В нынешней кризисной ситуации ищут понимания процессов развития теоретическая экономика, эконометрика, социология, стратегический менеджмент, регионалистика. Свой интерес к кризисному процессу проявляют представители институционализма, экономики знаний, информатики, интеллектуализационной парадигмы развития.

© *В.А. Есина, 2010*

Их интерес двойственный. С одной стороны, кризис угнетает экономическую систему в целом, разрушает ее, трансформирует. С другой – именно этим составным частям новой экономики кризис готовит стартовые условия для развития, снимает барьеры. В неразгаданной внутренней энергетике кризиса зарождаются пусковые механизмы инновационной волны. То, что негативный прессинг кризиса действует на разные структуры экономики избирательно – факт неоспоримый. Если на подъеме (5–7 лет тому назад), по экспертным оценкам, мировой рынок интеллектуальных товаров и услуг рос в 5 раз быстрее, чем «традиционные рынки», то и сейчас удерживается не в обвальном состоянии. Это означает, что инновационная стратегия, инновационный потенциал и соответствующие механизмы его использования по-своему реагируют на кризис, возможно, используя его позитивы в своих целях.

Изложенные положения о взаимосвязи кризиса с задачами инновационной политики организации новой экономики и послужили выбору темы. Основные содержательные аспекты проведенного исследования связаны с оценкой инновационного потенциала регионов, выявлением факторов влияющих на механизм его использования. Результаты исследований предложены к использованию при разработке проекта создания Региональной инновационной системы в г. Харькове, при отборе инновационных проектов.

Научной базой исследования явились труды зарубежных и отечественных ученых М. Портера, Р. Авдеева [1], В. Иноземцева, Н. Кондратьева [2], Р. Нуреева, Р. Харрода, В. Семиноженка [3], В. Гееца [3], П. Бубенка [4] и др.

В этих трудах раскрыты идеи теории циклов в экономическом развитии, причины кризисов, роль инновационной деятельности в обеспечении конкурентных преимуществ. Несмотря на значительные успехи науки в раскрытии кризисных явлений, обосновании механизмов экономического развития, организации внедрения инновационных проектов, сама проблематика региональной инновационной политики разработана недостаточно.

В связи с этим в постановку проблемы включены вопросы:

– нового подхода к трактовке инновационного потенциала региона;

– разделения эффекта оценки потенциала и эффекта самого процесса оценивания;

– усиления роли интеллектуального потенциала в условиях кризиса;

– позитивного влияния кризиса на инновационную активность участников региональной инновационной политики.

Целью статьи является представление теоретико-концептуальной идеи влияния кризисной ситуации на повышение роли инновационного потенциала региона в преодолении последствий кризиса и активации инновационной деятельности участников региональных взаимоотношений.

Время масштабных и быстрых перемен сформировало явно непропорциональную, неустойчивую и неравновесную ситуацию в многоугольнике: организация социума – экономика – производство – потребление – ресурсы – состояние природной среды. Этот «многоугольник», далеко не полностью характеризует проблемный характер задач Украины, но он, по крайней мере, объясняет неизбежность множества противоречий в системе, так как ни его углы, ни стороны не равнозначны и не симметричны. В таком неравновесии находится одновременно государственная политика, региональные планы и программы, система мер деятельности каждого отдельного объекта производства, сферы услуг, рынка. Особое состояние неустойчивости и потери управляемости характерно для регионального уровня, что в данных условиях получило еще большие масштабы под влиянием кризиса.

В экономической науке интерес к региональной проблематике с течением времени не уменьшается, а в кризисные периоды он обострен еще и тем, что ослабляется вертикаль государственной влияния. Отсюда углубленное изучение

экономического потенциала регионов не из центра, а самими регионами. В большинстве работ последнего периода внимание акцентировано на инновационном потенциале. Подходы к этому разные, но уже то, что стартовые позиции детализируются в оценках, пусть даже ранговых, дает уверенность в более высоком качестве разрабатываемых Стратегий развития регионов. Рассмотрено более 10 таких стратегий и вывод один – мы уже имеем дело с более высокой степенью понимания задач инновационного развития. Но по прежнему содержательные и оценочные характеристики инновационного потенциала нуждаются в доработке и перерасчетах, хотя это и не главная цель. Главная цель – стратегия и управление ее реализацией.

При разработке Стратегии важное значение приобретают две составляющие анализа инновационного потенциала – сами оценки и практика (опыт) оценивания. Комплекс малоисследованных, но актуальных вопросов в проблематике инновационного потенциала сконцентрирован в самом его оценивании.

В исследовании региона автором поставлена задача совместно рассмотреть «процесс и результат», т. е. оценивание и оценку. Выяснено, что процесс оценивания потенциала своим результатом имеет не только оценку (меру), но и другие значимые и полезные продукты научно-практической деятельности: новые знания, приобретение опыта, формирование качественной информации для принятия решений. В этом плане инновационный потенциал и его оценивание «работают» не только на текущие задачи экономического проектирования, но и на свой собственный рост за счет опыта и знаний.

В результате оценивания инновационного потенциала регионов, показано, что при невысоком уровне инновационного развития и ослабленного спроса на инновационные проекты и разработки со стороны больших экономических игроков и среднего бизнеса у руководства регионом все-таки есть большие возможности активировать инновационный процесс за счет:

– создания среды для организации деловых контактов;

– модернизации средне- и низкотехнологичных предприятий;

– поиска точек соприкосновения интересов ученых, бизнесменов, руководителей;

– организации кластерных моделей взаимодействия;

– работы со звеньями единой цепи (ученые, инвесторы, экспериментальное производство, специалисты);

– снятие барьеров в инновационном процессе.

Из большого количества приоритетных блоков в исследовании потенциала разработан несколько нетрадиционный подход к пониманию и использованию инновационного потенциала. Сам по себе инновационный потенциал, особенно в его ресурсной части, можно рассматривать как «возможное, но не реализованное». Чтобы реализация состоялась, должны быть созданы соответствующие условия, а к ним «готовность» к восприятию, освоению и продвижению инноваций.

Готовность отдельного индивидуума к нововведениям во многом лежит в плоскости личностных характеристик. Нас же больше интересует готовность системы – производства, коллектива, регионального руководства, окружающей среды. Здесь, в этой коллективной готовности, тоже остаются личностные характеристики в их сложном переплетении, но к ним добавляются экономические ресурсные возможности, рыночные механизмы, организационные структуры и т. д.

Отсюда, например, готовность региона к переходу на инновационный путь развития может быть формально выражено в виде модели мультипликатора, в которой умножаются эффекты локальных проектов, силы взаимодействия и результаты диффузии инноваций – за вычетом ограничений, барьеров, препятствий и других составляющих «блока сопротивления инновациям».

Выделим четыре особенности нетрадиционного подхода к трактовке инновационного потенциала.

1. Инновационный потенциал можно рассматривать как ресурс для себя, своего региона, для саморазвития. Но инновационный потенциал значим и для других регионов, для пользы «соседям», как мы его называем – потенциал II рода. Как оценить второй потенциал: по данным ВВП, по объему взаимообмена исследуемого региона с другими, особенно с пограничными регионами. Кооперативные поставки между регионами финансовый оборот, торговый, транспортный, научно-технический (трансферт технологий) и др.

2. На наш взгляд, важен не сам по себе потенциал, а то, как он развивается и используется; не масса ресурса, а механизм превращения ресурса в продукт, услугу. В первом варианте ресурсного подхода (потенциал для саморазвития) весьма легко расставить регионы по местам, и многими это уже сделано [5, 6]: Киев, Донецк, Харьков, Днепропетровск, Закарпатье, Львов, Одесса. Эти регионы достаточно развиты и они лидеры по ресурсному обеспечению. Черновцы, Тернополь, Хмельницкий, Кировоград находятся в нижней части ранговой таблицы. Остальные – кто ближе к верхней группе, кто внизу по рейтинговой шкале, но по управленческим способностям, механизму решения проблем, готовности к инновационному развитию, инвестиционной привлекательности регионов – так легко расставить нет возможности. Можно сказать, что практически все они в одной группе, в близких стартовых позициях, и по некоторым факторам или условиям может лидировать Полтава, Ивано-Франковск, Кировоград, а не Киев, Донецк, Харьков.

3. Обычно, определяя потенциал, все исследователи рассматривают структуру его положительных, значимых, главных элементов. Мы с этим согласны. Но более рационально потенциал региона представлять как балансовую систему, в которой есть группа приоритетов, активов (плюсов) и группа барьеров, «тормозов», препятствий, негативов (минусов).

$$ИП = \Sigma А - \Sigma Б, \qquad (1)$$

где $А$ – активы;

$Б$ – барьеры.

И бывает нередко так, что активы действительно весьма большие у региона, но барьеры, негативы и «тормоза» еще больше. Поэтому судить о потенциале только по объему активов ошибочно и не точно. И скорее, наоборот – больше внимание надо уделить при оценке инновационного потенциала как раз «тормозящим факторам», таким как уровень износа фондов, отсутствие инфраструктуры, непродуманные решения, а главное – необеспеченные всем необходимым стратегии.

4. Целесообразность и возможность обнаружения и достижения синергетического эффекта. В экономике модным словом стало «синергия». И действительно – желание с малого получить «чуть больше» – это природно-экономическое свойство сложных систем. А в таком конгломерате элементов и взаимосвязей как регион – дополнительно непроявленного, неуточненного, недополученного – чуть ли не 50% от того, что можно было бы получить.

В инновационном развитии синергия многогранна: ресурсная, управленческая, организационная, которая наверное и есть самая главная, информационная и др. А возникает она и достигается следующими приемами:

1) Комбинаторных перегруппировок и объединений, т.е. лучшей подборкой в группы элементов (кластерная модель) – оптимизация набора элементов;

2) «Упаковкой», т. е. увеличением плотности элементов в среде – пространственная оптимизация;

3) Эффектом взаимодействий (креативных, партнерских, конкурентных и др.) – деятельностная оптимизация и реструктуризация внутренней структуры;

4) Включением в собственный актив доступных элементов внешней среды – внешняя подпитка потенциала, в т. ч. за счет межрегиональных взаимосвязей.

К примеру, Харьковский регион в межрегиональном взаимодействии, сотрудничестве и обмене с другими регионами, может зачислить себе в потенциал:

– подготовку специалистов в своих вузах для других регионов, в т. ч. через свои филиалы по Украине;

– трансферт инновационных технологий;

– кооперационные поставки для промышленного производства;

– транспортные услуги (объем внешнего оборота через свою территорию);

– участие в совместных научно-производственных, строительных, экологических проектах;

– финансовые услуги.

Таким образом, в потенциале «второго рода» речь идет не о концентрации энергии (экономики) у себя, на своей территории, а о степени разомкнутости региона вне и об эффекте этой разомкнутости для других региональных кластеров и национальной экономики в целом.

Инновационная экономика выступает в стратегии регионального развития одновременно и в качестве исходного ресурса, и в качестве конечного результата. Эта ее двойственность особо чувствительна на качество информации разного рода: технологической, управленческой, маркетинговой, нормативно-правовой и др. Именно информация уточняет ситуацию, дает «доброкачественное сырье» для расчетов и оценок, снимает меру неопределенности и риска.

Как отмечается в работе «Эволюционная теория экономических изменений» [7] «Описывая соотношение между рутинным поведением и инновацией, сосредоточим внимание на различии между организационной деятельностью, направленной на инновацию (или в более общем виде – на решение проблем), и результатами такой деятельности. Фундаментальная неопределенность инновационной деятельности связана с ее результатами»

Украина, ее научное общество, ставят и разрабатывают информационную проблематику во главу угла трансформационной политики. Это нужно для внутренней организации и для внешнеэкономической деятельности. Но это одновременно и линия на переустройство общества, на нормативы мирового прогресса.

Информационное общество – это фаза развития цивилизации, в которой главными продуктами производства является информация и знание. Отличительными чертами информационного общества является:

– увеличение роли информации и знаний в жизни общества;

– рост доли информационных коммуникаций, продуктов и услуг в валовом внутреннем продукте;

– создание глобального информационного пространства.

В условиях информационной развитости разрешаются четыре важные задачи: эффект управления, качество стратегии развития, уменьшение разрушающего влияния кризисных явлений, смещение акцентов в социальных нормах, интересах, ценностях.

Новая экономическая среда – тем более кризисная ситуация – смещают акценты во многих направлениях организации деятельности. Например, еще недавно успех фирм обеспечивался качественным планированием на долгосрочную и среднесрочную перспективу. Сейчас главное – скорость реакции на ситуационные изменения и вызовы рынка. Раньше развитию предприятий способствовала стабильная продукция и отлаженная работа, сейчас – постоянный поиск инноваций и усовершенствование бизнеса.

Если раньше основу экономического результата обеспечивали материальные ресурсы, качественные машины и производительный труд, то сейчас – финансово-экономические схемы и интеллектуальный капитал.

Интеллектуальный капитал или ресурс несет в себе уникальные особенности и именно их проявление в новой экономике обеспечивает позитив и прогресс. При этом отмеченные позитивы масштабно охватывают все стороны жизни, определяют доминанты и смену ценностей, формируют одновременно и новую экономику, и новый образ жизни. Влияние интеллектуального капитала разделяет кризисный процесс на несколько частей, каждая из которых выполняет свою функцию в обществе, экономике, природе: уход и отмирание завершившего жизненный цикл, переструктурирование ценностей, активация инноваций, формирование новых моделей системной организации (сети, блоки, цепные логистические системы, кластеры) и многое другое. Интеллектуальный капитал в значительной мере может себя относить к регуляторам протекания кризиса. И, естественно, немаловажная его роль в переводе инновационного потенциала из пассивного состояния накопления в состояние активного использования.

Инноватика знаний, информационных систем, коммуникационных сетей вполне подвержена локальным революциям, конкурентным проигрышам, но она не подтверждена глобальным экономическим кризисам – у инновационной деятельности и организации к таким кризисам вырабатывается естественный иммунитет. И обеспечивают им этот иммунитет – интеллектуальные ресурсы, несущие в себе новые знания, культуру отношений, устойчивость бизнеса. В научной среде рассматривается «ценностный конфликт» информационного общества, однако этот конфликт не связывают с кризисным механизмом. Тем более не определяют его однозначно как прогрессивный или деградационный. Обратная же сторона влияния трансформирующихся ценностей на кризисные явления признается более однозначно, хотя бы в том смысле, что кризисы, даже экономические, своими истоками имеют не только экономику, и не столько экономические ценности, сколько смену значимости всего спектра ценностей. Новые ценности – интеллект, информация, разум, безопасность, доступность знаний уже в условиях текущего кризиса сравнимы по рангу с классическими ценностями свободы, потребность, справедливости.

Но в целом интеллектуальный капитал хоть и выступает движущей силой, он не является основой механизма управления. Эта основа сконцентрирована во власти, в государственном укладе, в региональной политике. Сегодня государственная политика в антикризисном режиме не ставит себе за главную цель развитие интеллектуального капитала, а отдает приоритет сохранению производственной системе Украины.

Приоритетным направлением эффективной государственной и региональной политики выступает модернизация существующих производственных мощностей и создание новых высокотехнологичных предприятий.

Развитие государства и ее регионов планируется производить путем научного поиска, разработки новых технологических решений, ориентированных на повышение качества и количества продукции и услуг, за счет снижения их себестоимости. Это в свою очередь обеспечит конкурентоспособность товаров как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Внедрение инноваций в народное хозяйство связано с привлечением инвестиций за счет иностранных и собственных средств. Самая острая на сегодня проблема, которая существует – это проблема объема расходов, которые превышают капитальные вложения, направляемые на реконструкцию и развитие производства (табл. 1).

Приведенные в таблице данные свидетельствуют об общем спаде финансирования научного сектора отечественной экономики даже в приоритетные отрасли производства. Особенно беспокоит то, что в такой ситуации государственная поддержка не является значимой.

Таблица 1

Объемы финансирования промышленных инноваций в Украине [8]

Показатель	Год					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ВВП, млрд грн	267,34	345,11	441,45	544,15	720,7	949,86
Удельный вес объема выполненных научных и научно-технических работ в ВВП, %	1,24	1,19	1,09	0,98	0,93	0,90
Общая сумма затрат, млн грн	3059,8	4534,6	5751,6	6160,0	10850,9	11994,2
другие затраты, млн грн	688,4	857,3	520,2	658,0	2384,7	4277,9

Для Украины особенно важной была б государственная поддержка таких отраслей, как электротехническая промышленность, электроника, приборостроение, авиакосмическая промышленность. Учитывая растущую значимость образования, подготовки и переподготовки кадров, информационного обеспечения производства, нужно также увеличить расходы на кадровую составляющую инновационного потенциала, т. е. вкладывать средства в интеллектуальные ресурсы. Есть прогнозы, которые подтверждают эту потребность и это направление вложений финансового капитала. «По мнению специалистов, возможность передовых сельскохозяйственных и промышленных технологий такие, что при их внедрении в масштабах мировой экономики приблизительно через 30 лет 2% трудоспособного населения земли могли б удовлетворить потребности всех других жителей планеты» [9]. В значительной мере это тоже заслуга активности и эффекта интеллектуального ресурса.

Для более точного понимания инновационного процесса, и его связи с интеллектуальным потенциалом, нужно четко осознавать и отслеживать все взаимосвязи на рынке между фирмами, потребителями, производителями, что позволит исследовать и исправить слабые звенья в передаче полученных знаний к фирмам-пользователям этих знаний, и, после переработки полученных результатов, к отдельному потребителю. Что сделает эту систему связей четкой, прозрачной и эффективной.

Инновационная стратегия развития становится доминирующей в системе мероприятий достижения экономического успеха. Ее основу составляют: сама теория инновационного развития, информатизация отраслей производства и сферы услуг, развитие науки и образования, внедрение институциональных изменений и использование интеллектуального капитала. Входя частью в экономику знаний и коммуникаций эта стратегия наиболее необходима как инструмент региональной политики. Роботы в регионах Украины в этой сфере уже начаты.

Научная сторона проблемы инновационного развития включает оценку инновационного потенциала регионов и анализ ситуационных условий в экономике и социуме. Влияют на развитие регионов также глобальные процессы и тенденции. В исследовании отслеживаются связи регионального потенциала с кризисными явлениями. Для Украины современный кризис имеет особое значение, так как он входит в резонанс со сложными докризисными процессами (неудачные реформы, политическая нестабильность, развал в производственном комплексе, проблемы энергозависимости). В исследовании показано, что даже в таких условиях влияние кризисных ситуаций имеет две стороны, в этом числе одна из них позитивного значения. Это как раз касается инновационного направления деятельности.

В исследовании разработан подход к определению инновационного потенциала как составной части межрегиональных взаимодействий. Выделены главные характеристики потенциала, сделан акцент на его производственной базе,

научно-образовательном обеспечении и подключении к активной деятельности интеллектуального потенциала.

Показано, что именно кризис, с его противоречиями, может способствовать развитию инновационной деятельности, преодолевая барьеры консерватизма, заставляя субъектов экономической деятельности искать и внедрять инновации, переосмысливать интересы, ценности, нормы и культуру взаимоотношений.

В исследовании обоснована позиция, что потенциал не является постоянной величиной, имеет сложную структуру, элементы которой по разному реагируют на кризисные процессы. Интеллектуальный капитал, информационные системы и технологии, мобильность предпринимательских мероприятий, структурные перестройки благодаря кризисной ситуации находят и применение и более стойкие формы своего последующего развития, что является в целом желаемым для укрепления позиций новой экономики.

Список использованной литературы

1. Авдеев Р.Ф. Философия информационной цивилизации / Р.Ф. Авдеев // http://polbu.ru

2. Кондратьев Н.Д. Больших циклы коньюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Кондратьев Н.Д. [сост. Ю.В. Якове]. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2002. – 767 с.

3. Геєц В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєц, В.П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.

4. Бубенко П.Т. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку: монографія / П.Т. Бубенко. – Харків: ХНАМГ, 2008. – 295 с.

5. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2011 року (повний виклад): монографія / під ред. Є.П. Кушнарьова. – Х., 2004.– 448 с.

6. Бубенко П.Т. Інноваційний розвиток регіонів: монографія / П.Т. Бубенко, О.Б. Снісаренко. – Х.: Вид-во «Форт», 2009. – 160 с.

7. Нельсон Ричард Р. Эволюционная теория экономических изменений / Ричард Р. Нельсон, Сидней Дж. Уинтер; пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 536 с.

8. Держкомстат України Офіційний сайт // www.ukrstat.gov.ua

9. Климов С.М. Интеллектуальные ресурсы организации / С.М. Климов. – СПб.: ИВЭСЭП, «Знание», 2000. – 168 с.

10. Алексеева И.Ю. Информация и интеллект как ценность современной эпохи / И.Ю. Алексеева // Информационное общество. – 2009. – № 1. – С. 42–49.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 330.101.541(477)

Т.Л. ЖЕЛЮК,
кандидат економічних наук, доцент
Тернопільського національного університету

МАКРОЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ПЕРЕДУМОВ ДЛЯ ВИХОДУ УКРАЇНИ З КРИЗИ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УСПІШНОГО ДОВГОСТРОКОВОГО РОЗВИТКУ

Дано макроекономічну оцінку стану та передумов стабілізації розвитку національної економіки. Обґрунтовано концептуальні підходи до антикризового управління в забезпеченні подальшого розвитку національної економіки відповідно до визначених стратегічних цілей та пріоритетів. Обґрунтовано організаційно-методичні підходи до організації системи наукового передбачення кризових тенденцій в довгостроковому управлінні національною економікою.

Дана макроэкономическая оценка состояния и предпосылок стабилизации развития национальной экономики. Обоснованы концептуальные подходы к антикризисному управлению в обеспечении дальнейшего развития национальной экономики в соответствии с определенными стратегическими целями и приоритетами. Обоснованы организационно-методические подходы к организации системы научного предвидения кризисных тенденций в долгосрочном управлении национальной экономикой.

The macroeconomic estimation of the state and pre-conditions of stabilizing of development of national economy is given. Grounded the conceptual going is near overcoming of the crisis phenomena and providing of subsequent development of national economy in accordance with certain strategic goals and priorities. Organizationally methodical going near organization of the system of scientific prediction of crisis tendencies in a long-term management a national economy is grounded.

економічна криза, антикризове управління, наукове передбачення, національна економіка

Світ-системний аналіз дозволяє сьогодні констатувати факт конструювання нового багатополюсного світу, в якому відбуваються процеси політичного, економічного, ідеологічного змагання та зіткнення цивілізацій. У результаті цих процесів одні країни мають змогу вигідно позиціонувати свої конкурентні переваги, а інші зіштовхуються із проблемами нейтралізації загроз та пошуку вигідних для себе перспектив у довгостроковому розвитку.

Стратегічна спрямованість розвитку національної економіки вказує на те, що Україна знаходиться сьогодні в позиції «стратегічного шпагату» між Заходом та Сходом. З одного боку, партнерські стосунки з ЄС, в яких постійно відтягується членство України, а з іншого боку – недостатня задекларованість для України євразійського інтеграційного курсу. У цій ситуації дуже важливо, щоб Україна займала місце активного та потужного суб'єкта, а не пасивного об'єкту впливу з боку великих держав та глобальних політичних і економічних структур. Участь України у глобальних і регіональних інтеграційних процесах має бути гнучким і ефективним інструментом реалізації її національних інтересів і знаходити своє відображення у відповідних концепціях, стратегіях, програмах розвитку.

Згідно зі Стратегією розвитку України «Україна 2020: стратегія національної модернізації», Стратегією інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр.

© *Т.Л. Желюк, 2010*

в умовах глобалізаційних викликів, Декларацією Тисячоліття Організації Об'єднаних Націй, яку Україна підписала у 2000 р., Державної програми економічного і соціального розвитку України на 2010 р. [16], перспективи подальшого розвитку України зводяться до формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, яка має сприяти розбудові конкурентоспроможного, соціально орієнтованого, адаптованого до зовнішніх та внутрішніх викликів суспільства. Реалізація цих цільових намірів ще більше актуалізується в умовах подолання наслідків світової фінансової кризи та внутрішньої політичної кризи, що загострює структурні диспропорції національної економіки. Для того, щоб подолати ці негативні явища і визначити передумови оздоровлення національної економіки, необхідно чітко визначити фактори та підходи подальшого розвитку національної економіки й одночасно чітко окреслити механізми передбачення кризових явищ в управлінні довгостроковим розвитком України.

На сьогодні питанню пошуку перспектив розвитку національних економік приділяється чимала увага в працях зарубіжних вчених: Р. Аткінсона, А. Тофлера, М. Портера, Дж. Стігліца та ін., так і вітчизняних науковців: О.І. Амоші, В.М. Гейця, Я.А. Жаліла, С.А. Єрохіна, Б.Є. Кваснюка, І.В. Крючкової, А.П. Ревенка, А.І. Мокія, В.П. Семиноженка, М.І. Скрипниченка, Б.Я. Панасюка, А.М. Поручника, Ю.М. Харазішвілі та інших науковців. Ці дослідження зводяться до обґрунтування умов збалансованого розвитку, стратегічних векторів подальшого розвитку національної економіки, моделювання економічної динаміки, напрямів модернізації функціональних складових державного регулювання економіки під впливом соціально-політичних та економічних факторів [3, 11, 13, 14].

Однак кризові процеси у світовій економіці загострюють увагу на питаннях подолання деструктивних факторів, у разі збереження яких в економіці України фінансово-економічна криза буде розгортатися, в результаті чого показники розвитку економіки та відповідні соціальні стандарти життя населення погіршуватимуться, а звідси і обмежуватимуться можливості подальшого розвитку України.

Тому в рамках цієї наукової публікації вважаємо за необхідне проаналізувати основні фактори, які детермінуватимуть вихід України із кризи та визначатимуть її успішний розвиток у перспективі, а також обґрунтувати організаційно-методичні підходи до організації системи наукового передбачення кризових тенденцій у довгостроковому управлінні національною економікою.

Макроекономічний аналіз основних індикаторів розвитку національної економіки за 2003–2009 рр. (табл. 1) вказує на погіршення витратної структури показників ВВП України. У першу чергу, це скорочення темпів приросту споживчих витрат економіки, валового нагромадження, державних витрат, зовнішнього вкладу, що призвело до падіння ВВП у 2009 р. на 14% порівняно з 2008 р. Така ситуація спровокувала ланцюг спадних макроекономічних реакцій, вплинувши на скорочення обсягів виробництва, зростання безробіття, яке за оцінкою Міжнародної організації праці за останні 10 років мало найвище значення у 2009 р. близько 12%, зростання споживчих цін на 22%. Зменшення сукупного попиту також провокувалося скороченням зовнішньоекономічної активності. Міжнародна фінансова криза скоротила попит на ринках сталі та хімічної продукції, що, у свою чергу, призвело до значного падіння українського експорту (на 47% у 2009 р.). Вузьке коло основних партнерів для експортерів України і слабка географічна диверсифікація експорту (в основному Туреччина та країни ЄС) призвели до значного падіння рівня промислового виробництва.

Небезпечним для економіки України є зростання негативного сальдо балансу приватного і зовнішнього секторів, що зменшує їх вклад у ВВП і призводить до уповільнення темпів економічного зростання. Міністерство економіки розрахувало, що за наступні три роки Україна зможе компенсувати па-

ISSN 2074-5370. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2010. № 1 (3). Том 2

Таблиця 1

Темпи зростання макроекономічних індикаторів соціально-економічного розвитку України*

Макроіндикатори економіки України	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 (прогноз)
Зміна реальних макропоказників до попереднього року								
ВВП (темпи приросту до попереднього року), %	9,6	12,1	2,7	7,1	7,6	2,1	-14,0	3,7
Кінцеві споживчі витрати, % в т. ч.	12,8	13,0	13,2	11,2	8,3	7,9	7,3	0,8
сектора державного управління	14,8	4,7	2,7	-5,3	2,6	2,7	2,0	-2,7
домашніх господарств	12,4	16,3	16,6	14,2	9,7	8,7	7,5	1,9
Валове нагромадження основного капіталу, %	15,8	10,2	0,3	14,7	9,2	9,6	9,9	12,1
Експорт товарів і послуг, %	10,3	18,1	-11,2	-3,1	4,2	54,0	-47,0	0,6
Імпорт товарів і послуг, %	16,4	13,6	2,1	6,3	5,5	55,0	-46,0	-0,6
Баланс товарів і послуг, млрд дол. США	1,28	4,98	0,67	-3,07	-5,14	-6,5	-5,1	-2,06
Експорт товарів і послуг, млрд дол. США	28,95	41,29	44,38	50,24	54,51	85,535	45,435	65,01
Імпорт товарів і послуг, млрд дол. США	27,67	36,31	43,71	53,31	59,65	92,003	50,604	-63,2
Цінові індикатори розвитку національної економіки								
ІСЦ, середні за рік, %	5,2	9,1	13,5	9,1	12,0	9,3	8,5	11,2
ІСЦ, грудень до грудня попереднього року, %	8,2	12,3	10,3	11,6	12,5	9,6	22,3	9,7
ІЦВ, середні за рік, %	7,8	20,4	16,8	9,5	13,4	11,6	10,2	14,1
ІЦВ, грудень до грудня попереднього року, %	11,1	24,1	9,5	14,2	14,7	12,2	23,0	13,6
Обмінний курс, середній за період, грн/дол. США	5,33	5,31	5,14	5,05	5,08	7,7	7,98	8,0
Гроші та кредит								
Ставка рефінансування НБУ, % річних	7,0	9,0	9,5	8,5	8,0	12,0	10,25	7,0
Відсоткова ставка за кредитами, % річних	18,0	17,8	16,0	15,9	14,5	14,0	16,5	12,5
Відсоткова ставка за депозитами, % річних	6,5	8,0	8,5	7,8	8,2	13,0	15,3	11,0
Грошова база, % до попереднього періоду	30,1	34,2	54,2	18,1	25,0	22,0	31,0	18,0
Грошова маса (М3), % до попереднього періоду	46,5	32,1	54,3	35,2	35,0	31,5	29,0	27,5
Зведений бюджет, % до ВВП								
Загальні надходження	28,2	26,5	31,6	32,1	30,2	30,0	29,3	28,5
Загальні витрати	28,4	29,4	33,4	32,8	30,5	31,0	30,2	29,3
Сальдо	-0,2	-2,9	-1,8	-0,7	-0,3	-1,0	-0,9	-0,8
Соціальні показники								
Реальна середньомісячна заробітна плата, %	15,2	23,8	20,3	18,3	15,4	12,5	-5,8	3,0
Рівень реального безробіття (за методологією МОП), %	9,3	9,2	8,9	8,1	7,6	6,8	12,4	8,1

*Складено на підставі інформації Міністерства економіки України, Державного комітету статистки України, Державної програми економічного і соціального розвитку України на 2010 р., Бюлетеня НБУ, №1, 2010 р.

діння ВВП на рівні 14% у 2009 р. і до 2012 р. вийти на докризові показники розвитку. Для цього сумарний приріст ВВП в 2011–2012 рр. має становити 7–9% [15]. Однак міжнародні експерти Світового банку більш песимістично дивляться на перспективи розвитку України, визначаючи можливе зростання ВВП лише на рівні 1–3,5%, і в кращому варіанті за рахунок відновлення докризової кон'юнктури на ринку сталі а також у випадку проведення податкової реформи в Україні [7].

Крім цього, Міжнародне енергетичне агентство прогнозує у 2013 р. чергову нафтову кризу, яка за своїми масштабами має перевершити нинішню фінансову. Причинами можливої кризи може стати скорочення нафтовими концернами інвестицій в проекти з розробки нових родовищ на фоні сучасної кризи та скорочення нафтового видобутку. У випадку виникнення дефіциту нафти, ціна на неї стрімко зростатиме, а відповідно інфляція пропозиції посилюватиме макроекономічну нестабільність. Незважаючи на те, що в Україні за останні десять років енергомісткість скоротилася з 0,98 до 0,68 кг ум. п. на 1 грн створеної продукції, однак до граничної норми, що визначає енергетичну безпеку країни 0,2–0,5 кг ум. п. на 1 грн, так і не наблизилася [7]. Тому важливо, щоб Уряд України активно підтримував програми модернізації виробництва, які б сприяли скороченню енергомісткості при одночасному зростанні наукомісткості (дослідження відновлюваних джерел енергії), що буде ознакою ноосферизації економіки та зростанням її конкурентних позицій у світовому господарстві.

Стратегія виходу із економічної кризи, що реалізується більшістю держав світу на сьогодні, як правило, базується на кейнсіанських рецептах «оздоровлення» економіки, шляхом стимулювання внутрішнього попиту та пожвавлення фінансового сектора. Але безсистемне спрямування грошових потоків у фінансовий сектор навіть країнами, що мають вільно конвертовану валюту, не відновлює очікуваного кредитування реального сектора економіки.

У цій ситуації виникає логічне запитання, які ж реальні можливості має Україна у подоланні деструктивних факторів, чи достатньо економічного потенціалу для подальшого розвитку, і які основні фактори визначатимуть її подальші перспективи розвитку у світогосподарській архітектоніці.

Фактори, які визначатимуть вихід національної економіки із кризи та перспективи подальшого розвитку, умовно можна згрупувати у три блоки: 1) фактори інституційного середовища; 2) фактори, які характеризують ефективність організаційно-економічного механізму державного регулювання; 3) фактори ефективності розподілу та використання ресурсів економіки.

У рамках факторів, які характеризують ефективність інституційного середовища, доцільно виділити: ефективність роботи економічних інститутів у контексті послідовної реалізації важелів антикризової політики, виконання норм міжнародного права в частині забезпечення збалансованого розвитку економіки; взаємодію влади, бізнесу й суспільства у розбудові національної економіки. Аналізуючи ці фактори для України, слід відзначити, що до цих пір не вироблено єдиних, зрозумілих для всіх концептуальних підходів виходу з кризи та економічного відродження у посткризовий період, які були б визнані та прийняті до виконання всіма політичними силами і гілками влади. Відсутність такого плану на фоні вкрай обмежених фінансових ресурсів та зростання зовнішньої заборгованості призводить до прийняття численних безсистемних рішень, що остаточно виснажують економіку України. Тому при розробці Стратегії виходу із кризи необхідно відмовитися від перманентного вирішення проблем, а створювати належне інституційне підґрунтя для стимулювання розвитку виробництв п'ятого та шостого технологічних укладів, які детермінують ноосферизований розвиток національної економіки. При цьому антикризові важелі мають, у першу чергу, бути спрямовані на посилення адаптації національної економіки до викликів фінансової кризи, а вже після цього – на створен-

ня іманентних національній економіці передумов для динамічного розвитку через державне стимулювання розвитку пріоритетних галузей народного господарства у частині формування наукомістких виробничих процесів, сприяння функціонуванню інноваційно-інвестиційних структур, створення конкурентоспроможних переробних виробництв; технологічного і технічного оновлення базових галузей економіки; здійснення заходів на підтримку міжнародної технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок; фінансову підтримку, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інвестиційної діяльності; впровадження наукових досліджень, дослідно-конструкторських, технологічних та проектних розробок комплексного характеру у виробництві тощо.

Я.А. Жаліло, О.С. Бабанін, Я.В. Белінська в монографії «Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи» (2009 р.) у системі антикризового управління виділяють першочергові та довгострокові заходи антикризової політики [3]. Перші включають: заходи щодо стабілізації фінансової системи; заходи щодо валютно-курсової стабілізації; сприяння пожвавленню економічної активності та запобігання економічного спаду через пожвавлення сукупного попиту та збільшення чистого експорту; заходи щодо відновлення керованості національної економіки, які мають спиратися на ефективне антимонопольне регулювання, антикорупційну політику, механізми ефективного використання державної власності через систему корпоративного управління. Інші – це заходи довгострокового впливу, які стосуються збереження зайнятості та вітчизняного кадрового потенціалу, збереження рівня та якості життя населення.

М.І. Скрипниченко, характеризуючи сучасні трансформаційні тенденції в національній економіці, слушно зазначає, що на фоні вирішення пріоритетних завдань, пов'язаних із макроекономічною стабілізацією, подоланням кризових процесів, необхідно дотримуватися стратегічної мети – стійкого економічного розвитку та максимізації економічного зростання. При цьому потенціал такого розвитку має базуватися на активізації сукупного попиту та впровадженні науково-виробничої та інноваційної діяльності, що дозволить підняти сукупну продуктивність факторів виробництва, а звідси і конкурентні позиції України [13, с. 172].

Фактори, які характеризують ефективність використання економічних методів та інструментів державного регулятивного впливу, у першу чергу, мають аналізуватися з позицій забезпечення стабілізації економіки, національної безпеки, трансформації економічної системи відповідно до визначених стратегічних пріоритетів з урахуванням національних інтересів та викликів глобалізованого середовища. Якщо управління довгостроковим розвитком економіки України буде мати в своїй основі переважно ендогенну орієнтовану модель економічного зростання, то економічний інструментарій державного регулювання має бути спрямований на стимулювання складових сукупного попиту за рахунок збільшення реальних доходів домашніх господарств, зростання валового нагромадження, відновлення довгострокового кредитування реального сектора, збільшення державного інвестування в науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки, зростання оборотних коштів на рахунках підприємств, стимулювання структурної трансформації галузей в частині розвитку наукомістких, інноваційно-активних, експортно орієнтованих, імпортозамінних виробництв.

Аналізуючи фактори ресурсного забезпечення управління розвитком національної економіки в період виходу із кризи, особливий акцент необхідно ставити на ефективність розподілу та використання фінансових ресурсів. При цьому держава має фінансово підтримувати ті галузі, розвиток яких спричинить

мультиплікативний ефект для розвитку інших виробництв, що, у свою чергу, сприятиме економічному зростанню економіки України.

У рамках антикризового законодавства одним із джерел оздоровлення економіки є кошти Стабілізаційного фонду, який формується у складі спеціального фонду державного бюджету. Основними напрямами використання коштів цього фонду є забезпечення економічної стабільності, енергетичної та продовольчої безпеки, послаблення залежності економіки від негативних наслідків фінансової кризи, захист економіки від інфляційного тиску та утримання рівноваги на ринках стратегічно важливих видів продукції. Аудит використання коштів цього фонду у 2009 р., проведений Рахунковою палатою України, засвідчив невідповідність використання цих коштів бюджетному законодавству, що нівелює ефективність Фонду [9].

Оскільки, можливості бюджетного фінансування в Україні є вкрай обмеженими необхідно використовувати диверсифіковані критерії підтримки галузей економіки, які успішно використовуються в країнах ЄС, Росії. Зокрема, бюджетні ресурси необхідно направляти для реалізації неприбуткових проектів; цільове банківське кредитування використовувати для пріоритетних галузей, для реалізації прибуткових проектів; державне стимулювання іноземних інвестицій застосовувати для наукомістких секторів, на фінансування яких недостатньо внутрішніх інвестиційних ресурсів.

Дуже важливо, щоб в інвестуванні держава дотримувалася «золотого правила» і правила стабільного інвестування упродовж економічного циклу. За «золотим правилом» уряд може запозичувати лише з метою інвестування в економіку, а не для забезпечення фінансування поточних витрат. За правилом стабільного інвестування протягом економічного циклу необхідно частку державних витрат утримувати на стабільному рівні, адже показник державних витрат у ВВП є інтегрованим показником державної активності. У розвинутих країнах він включає державні капіталовкладення, витрати на наукові дослідження, фінансування державних підприємств і коливається в межах від 30 до 60% ВВП. Так, у Німеччині показник державного втручання в економіку складає 40%, у Великобританії 30%, у Франції коливається в межах від 25 до 35%, у Швеції – 60%, при цьому більшість витрат має соціальний характер (інвестування в освіту, науку, охорону здоров'я, соціальне забезпечення), а на державне інвестування в економіку припадає лише 10% [4, с. 64, с. 126].

Рубрикаторами ефективності реалізації антикризового інструментарію мають бути, в першу чергу, параметри, які характеризують економічну безпеку з позиції дотримання основних макроекономічних пропорцій. На нашу думку, ця система має включати показники, що характеризують параметри макроекономічної стабільності, що відображають активність фінансового, державного, домашнього, зовнішньоекономічного секторів (табл. 2). Оцінка цих показників відносно граничного значення дозволяє нам стверджувати, що в Україні є потенціал для довгострокового розвитку, зокрема, це можливість детінізації практично третьої частини ВВП, це зростання доходів нефінансових корпорацій, валового нагромадження як інвестиційного ресурсу економіки, це потенціал для зростання продуктивності праці тощо.

Важливе місце серед економічних механізмів антикризового управління має відводитися передбаченню та протидії макроекономічним кризам. Аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури, а також власні розвідки, дозволяють виділити такі засоби попередження кризових процесів: 1) при реалізації державного регулятивного інструментарію необхідно слідкувати за основними макроекономічними пропорціями, порушення яких в перспективі може викликати циклічні коливання, у першу чергу – це співвідношення між темпами зростання продуктивності праці й заробітної плати, доходів населення і споживчих витрат, диференціації населення за рівнем доходів, темпами інфляції та рівнем про-

Таблиця 2

Індикатори стану макроекономічної безпеки України

№ з/п	Макроекономічні індикатори	Граничне значення	2007 р.	2008 р.	2009 р.
1	Рівень «тінізації» економіки до ВВП, %	не більше 30	25,66	25,7	32,0
2	Відношення обсягу ВВП на одну особу до середньосвітового значення, %	не менше 100	20,50	20,50	20,4
3	Валове нагромадження основного капіталу до ВВП, %	не менше 25	24,3	25,1	27,5
4	Баланс державного сектора до ВВП, %	≥ -2,5%	-0,6	-0,9	3,0
5	Зміна запасів матеріальних оборотних коштів до ВВП, %	-1,5 – +1,5	23,90	24,49	25,6
6	Баланс зовнішнього сектора до ВВП, %	≥ 1	-2,8	-5,6	-11,0
7	Відношення сальдо платіжного балансу України до ВВП, %	-1 – +1	-3,7	-7,0	-2,9
8	Відношення темпу зростання продуктивності праці до темпу зростання заробітної плати, разів	не менше 1	1,06	0,69	0,15
9	Інфляція (до такого ж періоду минулого року), %	≤ 5	26,2	16,8	22,5
10	Баланс приватного сектора (співвідношення між споживанням та заощадженням) до ВВП, %	≥ 1%	-2,2	-4,7	-14,0
11	Номінальна заробітна плата, дол. США	≥ 800	340	362	240
12	Частка наявних доходів нефінансових корпорацій у валових наявних доходах, %	не менше 14–15	3,3	7,9	8,2
13	Коефіцієнт покриття експортом імпорту	≥ 1	0,79	0,87	0,88
14	Частка експорту високотехнологічної продукції у товарному експорті, %	≥ 18	0,75	0,77	1,49
15	Критичний імпорт з однієї країни, % до загального імпорту, у т.ч. сирої нафти та нафтопродуктів природного газу	≤ 30 ≤ 30	97,3 65,4	94,4 60,1	95,8 43,1
16	Частка сектора загальнодержавного управління в наявних доходах, %	не більше 20	0,96	0,96	3,0

*Складено автором на основі інформації Департаменту макроекономіки Міністерства економіки України, Національного банку України [2, 15].

центних ставок на ринку позичкових капіталів; 2) використання при реалізації макроекономічної політики граничних значень індикаторів економічної безпеки, які можуть сигналізувати про необхідність коригування інструментарію державного регулювання економіки; 3) підтримку стабільних темпів економічного зростання, при цьому якісні параметри (зростання інвестиційно-інноваційної активності, зовнішнього вкладу, продуктивності праці, соціальних індикаторів розвитку) мають бути базовим елементом довгострокових прогнозів, стратегій розвитку України; 4) проведення структурних реформ, які сприятимуть активізації приватних інвестицій для впровадження інновацій і модернізації діючих технологій; 5) при розробці державних цільових програм обов'язково виділяти наукову та інноваційну частини, що посилить економічну та соціальну ефективність їх реалізації.

Для забезпечення успішного довгострокового розвитку національна система прогнозно-планової роботи має активно використовувати технології анти-

кризового планування, теоретико-методологічну основу якого становлять ліберальні теорії неминучості прийдешніх економічних потрясінь, симптоматичні теорії системного неблагополуччя «процвітаючої» економіки, теорії трансформації латентної структурної кризи в реальну фінансову, яка дає напівемпіричний опис траєкторії руху економіки до певної «сингулярної точки», яка позначає катастрофічну зміну характеру руху [1, 5, 6].

Серед дослідників соціально-економічної динаміки в рамках світсистемного підходу слід виділити І. Валлерстайна, Дж. Модельські, К. Полані, у працях яких було найбільш глибоко опрацьовано моделювання циклічної природи глобальних економічних і соціально-політичних процесів. Адептами цього підходу Пантіним і Лапкіним у 2008 р. була розроблена модель циклічної динаміки [12], в основу якої покладено ідею переходу від фази технологічного перевороту до фази великих потрясінь (табл. 3), яка по суті чітко визначила період сучасної світової фінансової кризи.

Таблиця 3

Моделювання циклічної динаміки міжнародної економічної та політичної системи [12]

Фаза еволюційних циклів	Розрахункове датування циклу в цілому і його фаз за роками		
	1789–1897	1897–1981	1981–2041
Фаза технологічного перевороту	1789–1813	1897–1921	1981–2005
Фаза великих потрясінь, у т. ч.	1813–1849	1921–1945	2005–2017
період зростаючої нестійкості	1813–1825	1921–1929	2005–2009
період Великої депресії	1825–1837	1929–1937	2009–2013
період загальної дестабілізації	1837–1849	1937–1945	2013–1017

Згідно з цією моделлю в посткризовий період в США, Японії, в деяких європейських країнах відбудуться важливі політичні та соціальні реформи, які в подальшому матимуть значення не тільки для цих країн, але й для міжнародного співтовариства в цілому. Колишній глобальний світопорядок стрімко руйнуватиметься, а ресурсів і політичної волі, необхідних для вироблення нової архітектури світоустрою, не вистачатиме. Саме в цей період актуалізується потреба суспільного контролю над ринковою стихією, яка, на думку багатьох економістів, стане імперативом виходу з нинішньої кризи.

Таким чином, проведене наукове дослідження дає підстави стверджувати, що для подолання негативних кризових наслідків та забезпечення успішного розвитку України, необхідно, щоб антикризові заходи здійснювалися тільки на основі консолідації всіх гілок влади і суспільства в контексті розбудови конкурентноспроможної, інноваційно-активної, соціально орієнтованої ноосферизованої економіки. Для передбачення можливих кризових явищ необхідно, щоб в управлінні довгостроковим розвитком національної економіки активно використовувався інструментарій моделювання циклічної динаміки розвитку, прогнозування макроекономічних ризиків, які можуть впливати на макроекономічну стабільність. У цьому контексті важливо, щоб подальші наукові дослідження стосувалися розробки організаційно-методичного інструментарію моделювання можливої невизначеності в системі стратегічного моніторингу, стратегічного контролінгу в управлінні довгостроковим розвитком України.

Список використаної літератури

1. Барановський О.І. Сутність та різновиди фінансових криз / О.І. Барановський // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 3–13.

2. Бюлетень Національного банку України. – 2009. – № 12; – 2010. – № 13.

3. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи / Я.А. Жалило, О.С. Бабанін, Я.В. Белінська та ін. – К.: Національний інститут стратегічних досліджень, 2009 // http://www.niss.gov.ua

4. Карлін М.І. Фінансові системи країн Західної Європи: навч. посібник / М.І. Карлін. – К.: ВЦ «Академія», 2009. – 320 с.

5. Кондратенко Г.В. Нечіткі моделі та алгоритми для оптимізації маршрутів і траєкторій в умовах невизначеності 2003 року: автореф. дис. ... канд. техн. наук: 05.13.06 / Г.В. Кондратенко. – Одеса: Одес. нац. політехн. ун-т. 2003. – 19 с.

6. Крепкий Л.М. Регулирование экономических циклов / Л.М. Крепкий. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 183 с.

7. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України // www.ukrcensus.gov.ua/eng

8. Офіційний веб-сайт Світового банку // www.worldbank.org

9. Офіційний веб-сайт Рахункової палати України // www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/en/index

10. Постанова Кабінету Міністрів України «Питання використання коштів Стабілізаційного фонду» від 4 листопада 2008 р. № 961.

11. Роль держави у довгостроковому економічному зростанні: монографія / за ред. д-ра екон. наук Б.Є. Кваснюка. – К.: Ін-т екон. прогнозування, 2003. – 424 с.

12. Лапкин В.В. Концепция эволюционного усложнения мировой политической системы (Взгляд из России) / В.В. Лапкин, В.И. Пантин // Политические исследования. – 2006. – № 1 // www.politstudies.ru/arch/2006/1/12.htm

13. Скрипниченко М.І. Секторальні та міжсекторальні моделі економічного розвитку / М.І. Скрипниченко. – К.: Фенікс, 2004. – 256 с.

14. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: в 3 т. / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженко, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007.

15. Урядовий портал: www.kmu.gov.ua

Надійшло до редакції 3.03.2010.

УДК 331.522.4.009.12

А.Ю. ЖУКОВСЬКА,
кандидат економічних наук, викладач Тернопільського національного економічного університету

УМОВИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

У статті обґрунтовано необхідність створення сприятливих умов для формування та розвитку людського капіталу як визначального фактора конкурентоспроможності національної економіки. Проведено детальний аналіз основних показників, які використовуються у світовій практиці для оцінки умов формування та розвитку людського капіталу: індексу розвитку людського потенціалу, індексу якості життя та індексу людського щастя. Обґрунтовано необхідність формування нової концепції управління розвитком людського капіталу та визначено основні її завдання.

В статье обоснована необходимость создания благоприятных условий для формирования и развития человеческого капитала как определяющего фактора конкурентоспособности национальной экономики. Проведен детальный анализ основных показателей, которые используются в мировой практике для оценки условий формирования и развития человеческого капитала: индекса развития человеческого потенциала, индекса качества жизни и индекса человеческого счастья. Обоснована необходимость формирования новой концепции управления развитием человеческого капитала и определены основные ее задачи.

In the article the necessity of creating favorable conditions for the formation and development of human capital as the determining factor of competitiveness of national economy. A detailed analysis of the main indicators used in the world to assess the conditions of formation and development of human capital: Human Development Index, the index of quality of life and human happiness index. The necessity of forming a new concept of human capital development and identified its main task.

людський капітал, людський розвиток, людський потенціал, індекс розвитку людського потенціалу, індекс якості життя, індекс людського щастя

Одним із суттєвих наслідків світової економічної кризи для України стало зниження рівня конкурентоспроможності національної економіки, що підтверджують численні міжнародні рейтинги. Зокрема «Глобальний огляд конкурентоспроможності за 2009–2010 рр.» (Global Competitiveness Report), опублікований Всесвітнім економічним форумом[1], охоплює 133 країни, серед яких Україна посіла 82-ге місце, опустившись за рік на 10 позицій, і стала сусідкою таких африканських країн, як Гамбія (81-ше місце) та Алжир (83-тє місце), а серед країн СНД випередила Грузію (90-те місце), Вірменію (122-ге місце) і Киргистан (123-тє місце) [14]. Підтверджує цей факт і рейтинг Міжнародного інституту розвитку менеджменту (IMD), який відображає здатність національних систем управління створити сприятливі умови і конкурентоспроможне

[1]Всесвітній економічний форум (ВЕФ) – це громадська організація, метою якої є розвиток міжнародного співробітництва.

© *А.Ю. Жуковська, 2010*

середовище для об'єктів підприємницької діяльності. За цим рейтингом Україна опинилася на передостанньому, 56-му місці, залишивши попереду Росію (49-те місце)[2] [11].

Загроза подальшого зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняної економіки потребує покращання якості і, як наслідок, збільшення вартості людського капіталу. Особливого значення така потреба набуває в умовах глобалізації, коли з кожним роком дедалі більше розширюється обмін людським капіталом на міждержавному рівні. Основними компонентами такого обміну є трудова міграція робочої сили (імміграція, еміграція, прихована міграція), отримання освіти за кордоном (обміни, стажування), виїзд з лікувально-оздоровчою метою [15, с. 268]. Така думка підкріплюється і Звітом з людського розвитку за 2009 р. «Подолання перешкод: людська мобільність та розвиток», в якому зазначається, що «ми живемо в надзвичайно мобільному світі, в якому міграція не лише неминуча, але й становить важливий аспект людського розвитку. Майже мільярд людей – або кожен сьомий житель планети – є мігрантами. Міграція здатна збільшити людський потенціал як самих мігрантів та громад, які їх приймають, так і тих, хто залишився вдома» [5]. У перспективі під впливом глобалізації та активізації міграційних процесів країни будуть конкурувати між собою за якість життя, яка забезпечує формування та розвиток людського капіталу та визначає позиції країни на міжнародній арені. У цьому контексті стає актуальним детальне вивчення умов формування та розвитку людського капіталу як визначального фактора конкурентоспроможності національних економік в умовах глобалізації.

Першу спробу оцінити людський капітал, як вважають історики, у 1690 р. зробив фундатор західної політекономії Уїльям Петі у своїй «Політичній арифметиці» [19], але, на жаль, він не завершив її у вигляді самостійної концепції. Після цього різні аспекти людського капіталу висвітлювались у працях класиків економічної науки, зокрема: А. Сміта [1], Дж.С. Міля [10], К. Маркса, Ф. Ліста [8], А. Маршала [9], М. Туган-Барановського [13] та М. Вебера [3].

Саме поняття «людський капітал» увійшло в науку на початку 60-х років XX ст. Започаткували його економісти чиказької школи Г.С. Беккер[3] [2] та Т.В. Шульц[4] [21], які здійснили переворот в економічній думці останніх десятиріч, розробивши концепцію людського капіталу, з виникненням якої стало зрозуміло, що саме людський капітал, а не матеріальні засоби виробництва, є визначальним фактором досягнення високого рівня конкурентоспроможності національної економіки. Подальші ґрунтовні дослідження основних положень концепції людського капіталу проводили: Й. Бен-Порат, Б. Вейсброд, Е. Денісон, Дж. Кендрик, Ф. Махлуп, Дж. Мінцер, Дж. Псахаропулос, Л. Туроу, І. Фішер [7; 16; 17; 22] та ін.

У вітчизняній економічній літературі теорії людського капіталу почали надавати важливішого значення тільки упродовж останніх двох десятиріч. Серед економістів, які займалися дослідженням окремих питань формування і розвитку людського капіталу України, слід назвати: В. Антонюк, В. Близнюка, О. Бородіну, В. Гейця, Н. Голікову, О. Головінова, О. Грішнову, М. Долішнього,

[2]Укладаючи рейтинг, аналітики IMD використовують свою традиційну методику, згідно з якою економіку кожної країни оцінюють за чотирма головними показниками: інфраструктурою, ефективністю уряду, ефективністю бізнесу та макроекономічними показниками.

[3]Г.С. Беккер у своїй праці «Human capital» (N.Y., Columbia University Press, 1964) визначив зміст поняття та основні форми інвестування в людський капітал.

[4]Т.В. Шульц отримав Нобелівську премію з економіки за дві праці, присвячені дослідженню людського капіталу, – «The economic value of education» (1963) та «Investment in human capital» (1971).

І. Журавльову, С. Злупка, С. Клименко, В. Куценко, Е. Лібанову, Г. Назарову, К. Павлюка, О. Стефанишин, С. Трубича, А. Чухна [4; 6] та інших учених-економістів.

Незважаючи на наявність значної кількості публікацій, що стосуються різних аспектів теорії людського капіталу, в науковій літературі майже відсутні комплексні фундаментальні порівняння зарубіжного досвіду щодо формування та розвитку людського капіталу, що актуалізує тематику цієї статті.

Аналіз та порівняння сучасних умов розвитку людського капіталу, які сформовані в різних країнах світу, визначення серед них місця України та розробка рекомендацій щодо підвищення рівня розвитку вітчизняного людського капіталу як визначального фактора забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Для аналізу умов формування та розвитку людського капіталу в різних країнах світу використовуються різні показники, зокрема: індекс розвитку людського потенціалу (англ. – Human development index), індекс якості життя (англ. – Quality of life index) та індекс людського щастя (англ. – Index of human happiness).

Найпоширенішим показником, який дозволяє оцінити умови формування та розвитку людського капіталу є індекс розвитку людського потенціалу, який відображає середній рівень досягнень країни в трьох найважливіших елементах розвитку людського потенціалу: довгому та здоровому житті, яке вимірюється показником очікуваної при народженні тривалості життя; знаннях, що вимірюються рівнем освіченості дорослого населення та загальною кількістю тих, хто вступив у навчальні заклади; гідному рівні життя, який вимірюється показником ВВП на душу населення (ПКС в дол. США) [5, с. 208].

За даними останнього звіту ООН «Про розвиток людського потенціалу» за 2009 р. «Подолання перешкод: людська мобільність та розвиток» у 2007 р. – порівняно з 2006 р. – 50 країн, включно з Україною, втратили один чи два місця в рейтингу, а ще 50 країн, відповідно, піднялися на один-два місця в загальному рейтингу[5]. Так, у 2007 р. найкращою для життя країною визнана Норвегія, яка займала перше місце в рейтингу ООН з 2001 р. по 2006 р. та повернулася на вершину списку після дворічної перерви. Окрім Норвегії, до п'ятірки найбільш благополучних країн увійшли також Австралія, Ісландія, що займала верхній рядок рейтингу в 2007 р. й 2008 р., Канада й Ірландія (табл. 1).

Пострадянські країни–члени ЄС переважно потрапили в категорію «країни з високим рівнем розвитку людського потенціалу», зокрема Естонія посіла 40-ве місце, Литва – 46-те, а Латвія – 48-ме. Білорусь у цій категорії зайняла 68-ме місце, а Росія – 71-ше, між Албанією та Македонією.

Україна в цьому рейтингу посіла 85-те місце, втративши одну позицію порівняно з 2006 р. Порівняно з 2005 р. Україна втратила аж сім місць. Тоді вона посідала 78-ме місце серед 177 країн світу. У зв'язку з тим, що показники індексу розвитку людського потенціалу базуються на інформації 2007 р., вони не відображають наслідків глобальної економічної кризи. В іншому разі позиції України могли бути ще гіршими, адже наша країна, як відомо, належить до тих, які найбільше постраждали у результаті останніх світових економічних і фінансових катаклізмів.

Така ситуація не є несподіваною, оскільки для України характерна низька якість життя, недостатнє фінансування людського розвитку, видатків на охоро-

[5]У 2009 р. ІРЛП був розрахований для 182 країн – за статистичними даними станом на 2007 р., зібраних Агенціями ООН та іншими міжнародними організаціями. До рейтингу 2007 р. додали три країни: Андорру, Ліхтенштейн (вперше) та Афганістан (вперше з 1996 р.). Показники Індексу розвитку людського потенціалу базуються на інформації 2007 р. та не відображають наслідків глобальної економічної кризи, які мають значний вплив на досягнення в галузі людського розвитку багатьох країн світу.

ISSN 2074-5370. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2010. № 1 (3). Том 2

Таблиця 1

Індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП) у 2007 р. [5, с. 171–174]

№ з/п	Рейтинг країн за ІРЛП	Значення ІРЛП	Очікувана тривалість життя (років)	Рівень грамотності дорослого населення (від 15 років і старше), %	Загальний показник тих, хто навчається у різних навчальних закладах (%)	ВВП на душу населення (ПКС в дол. США)	№ з/п	Рейтинг країн за ІРЛП	Значення ІРЛП	Очікувана тривалість життя, (років)	Рівень грамотності дорослого населення (від 15 років і старше), %	Загальний показник тих, хто навчається у різних навчальних закладах (%)	ВВП на душу населення (ПКС в дол. США)
Країни з дуже високим рівнем людського потенціалу													
1	Норвегія	0,971	80,5	–	98,6	53433	8	Франція	0,961	81,0	–	95,4	33674
2	Австралія	0,970	81,4	–	114,2	34923	9	Швейцарія	0,960	81,7	–	82,7	40658
3	Ісландія	0,969	81,7	–	96,0	35742	10	Японія	0,960	82,7	–	86,6	33632
4	Канада	0,966	80,6	–	99,3	35812	11	Люксембург	0,960	79,4	–	94,4	79485
5	Ірландія	0,965	79,7	–	97,6	44613	12	Фінляндія	0,959	79,5	–	101,4	34526
6	Нідерланди	0,964	79,8	–	97,5	38694	13	США	0,956	79,1	–	92,4	45592
7	Швеція	0,963	80,8	–	94,3	36712	14	Австрія	0,955	79,9	–	90,5	37370
Країни з високим рівнем людського потенціалу													
...39	Бахрейн	0,895	75,6	88,8	90,4	29723	...60	Панама	0,840	75,5	93,4	79,7	11391
40	Естонія	0,883	72,9	99,8	91,2	20361	...68	Білорусь	0,826	69,0	99,7	90,4	10841
...54	Коста-Ріка	0,854	78,7	95,9	73,0	10842	...71	Росія	0,817	66,2	99,5	81,9	14690
Країни із середнім рівнем розвитку людського капіталу													
...84	Вірменія	0,798	73,6	99,5	74,6	5693	...92	Китай	0,772	72,9	93,3	68,7	5383
85	**Україна**	0,796	68,2	99,7	90,0	6914	...117	Молдова	0,720	68,3	99,2	71,6	2551
86	Азербайджан	0,787	70,0	99,5	66,2	7851	...119	Узбекистан	0,710	67,6	96,9	72,7	2425
...89	Грузія	0,778	71,6	100,0	76,7	4662	120	Киргистан	0,710	67,6	99,3	77,3	2006
Країни з низьким рівнем розвитку людського капіталу													
...159	Того	0,499	62,2	53,2	53,9	788	...176	Конго	0,389	47,6	67,2	48,2	298
...164	Замбія	0,481	44,5	70,6	63,3	1358	...178	Малі	0,371	48,1	26,2	46,9	1083
...171	Ефіопія	0,414	54,7	35,9	49,0	779	...182	Нігер	0,340	50,8	28,7	27,2	627

ну здоров'я та освіту. Вплив зазначених факторів призводить до депопуляції населення з погіршенням якісних характеристик людського капіталу при значних міграційних втратах населення продуктивного віку. Як наслідок, в Україні відбувається знецінення людського потенціалу, що призводить до різкого зниження продуктивності праці.

Попри значну поширеність і авторитетність індексу розвитку людського потенціалу, методика його розрахунку містить ряд недоліків, зокрема: велика питома вага такої складової індексу, як ВВП на душу населення; втрата деякими компонентами індексу своєї актуальності (наприклад тими, що пов'язані з кількістю писемного населення та кількістю людей, що навчаються); значні відмінності у методиках (національних та міжнародних) розрахунку більшості показників тощо.

У зв'язку з цим набагато змістовнішим для аналітичних висновків є індекс якості життя[6], запропонований американською організацією «International Living». Необхідність розрахунку цього показника пов'язана з тим, що якість життя – це та ознака успішності держави загалом та її уряду зокрема, яку безпосередньо відчувають на собі пересічні громадяни. Держава може мати високі макроекономічні показники, великий міжнародний авторитет, потужний науковий, виробничий або оборонний потенціал, але доки все це не знайде відображення у поліпшенні повсякденного життя звичайних людей, уряд не може вважати своє завдання виконаним.

У 2009 р., вже п'ятий рік поспіль, перелік очолює Франція (80 балів). До десятки найкращих належать також Швейцарія (79 балів), США (78 балів), Люксембург (77 балів), Австралія (76 балів), Бельгія (75 балів), Італія (74 бали), Німеччина (73 бали), Нова Зеландія (72 бали) та Данія (71 бал). Серед пострадянських країн найвищий індекс має Молдова (62 бали) та Україна (61 бал). Лише потім – Грузія та Вірменія, а після них – Білорусь (55 балів) та Росія (52 бали) (табл. 2).

У загальному рейтингу Україна посіла лише 68-ме місце, отримавши від упорядників рейтингу 62 бали (у 2007 р. наша держава посідала 57-ме місце, а у 2008 р. – 53). Так, у сфері культури Україна отримала 59 бали, у сфері економіки – лише 31 бал (досить низький показник) і в сфері свободи слова – лише 75 балів зі 100 можливих (для порівняння, перша п'ятірка – Франція, Швейцарія, США, Люксембург, Австралія – отримали 100 балів). При цьому деякі країни, зокрема Узбекистан і Північна Корея, «заробили» 0 пунктів. Водночас у сфері розвитку інфраструктури Україна отримала 63 бали, у сфері безпеки – 71, кліматичні умови були оцінені у 78 балів.

Детальний аналіз результатів України в кожній зі сфер свідчить, що причиною неспроможності України досягти високого рівня життя не є незнання проблем чи відсутність пріоритетів. Проблемою виявляється відсутність ефективної державної політики, спрямованої на вироблення та реалізацію дійових заходів для досягнення визначених пріоритетів, моніторингу спричинених ними змін і наслідків, а також оцінки їх результативності.

Для підвищення рівня життя в Україні необхідно збільшити загальну ефективність функціонування економіки, яка буде здатна витягти країну з рецесії, а підтримання сталого зростання не можливе без відновлення та використання інноваційного потенціалу нашої країни.

Рівень реалізації людського потенціалу дозволяє оцінити Індекс людського щастя, який розраховується Всесвітньої базою про щастя (англ. – World

[6]На відмінувід індексу розвитку людського потенціалу, індекс якості життя формується вже за допомогою дев'яти ознак: вартості проживання, відпочинку та рівня культури, економічної ситуації, стану довкілля, свободи населення, рівня здоров'я, рівня розвитку промисловості, рівня безпеки життя та кліматичних умов.

Таблиця 2

Індекс якості життя у 2009 р. [20]

№ з/п	Країна	Вартість проживання	Відпочинок та культура	Економічна ситуація	Стан довкілля	Свобода населення	Рівень здоров'я	Інфраструктура	Рівень безпеки життя	Кліматичні умови	Підсумкова оцінка
1	Франція	57	85	62	72	100	84	90	100	86	**80**
2	Швейцарія	50	77	69	77	100	88	86	100	79	**79**
3	США	63	78	57	67	100	65	100	100	85	**78**
4	Люксембург	55	70	68	73	100	82	74	100	82	**77**
5	Австралія	57	70	56	58	100	75	91	100	92	**76**
6	Бельгія	51	75	53	65	100	77	88	100	85	**75**
7	Італія	60	86	49	70	100	77	53	100	86	**74**
8	Німеччина	55	70	49	75	100	77	75	100	79	**73**
9	Нова Зеландія	57	74	48	71	100	76	59	100	83	**72**
10	Данія	43	75	48	76	100	74	72	100	78	**71**
11	Мальта	65	67	36	76	100	77	34	93	97	**70**
12	Швеція	37	72	47	70	100	72	88	100	69	**70**
13	Уругвай	61	67	33	68	100	67	63	100	92	**70**
14	Литва	70	64	35	74	100	70	56	100	79	**70**
15	Чехія	58	67	37	69	100	72	84	100	68	**70**
16	Норвегія	48	65	63	72	100	78	62	100	60	**70**
17	Австрія	51	65	46	78	100	74	66	100	76	**70**
18	Нідерланди	49	66	47	61	100	75	83	100	75	**70**
19	Канада	62	66	47	60	100	72	77	100	66	**70**
20	Великобританія	29	74	50	72	100	73	66	100	82	**69**
...41	Коста-Ріка	69	61	40	70	100	69	50	79	59	**65**
...55	Молдова	75	60	26	70	58	61	56	71	90	**62**
...62	**Україна**	**59**	**59**	**31**	**69**	**75**	**62**	**63**	**71**	**78**	**61**
...96	Білорусь	72	68	32	70	8	49	56	64	77	**55**
...121	Росія	43	63	38	67	25	64	53	57	72	**52**

Database of Happiness). Як свідчать дані табл. 3, Коста-Ріка (8,5 бала за десятибальною шкалою) є найщасливішою країною, в якій щасливі роки займають 66,7% від середньої тривалості життя, тобто жителі цієї країни відчувають себе щасливими протягом більшої половини свого життя, тоді як в Україні люди відчувають себе щасливими лише третину свого життя (33,7%). Для порівняння слід зазначити, що за показником індексу розвитку людського потенціалу Коста-Ріка знаходиться на 54-му місці, а за індексом якості життя – на 41-му. Окрім Коста-Ріки, лідерами рейтингу є Данія (8,3 бала), Ісландія (8,2 бала), Канада (8,0 бала), Швейцарія (8,0 бала), Мексика (7,9 бала), Норвегія (7,9 бала), Фінляндія (7,9 бала), Панама (7,8 бала) та Швеція (7,8 бала). Серед перелічених країн більшість є високорозвинутими, які займають лідерські позиції за всіма показниками, що характеризують якість та рівень життя. Але серед лідерів за індексом людського щастя є й такі країни, як Мексика і Панама. У рейтингу за індексом розвитку людського потенціалу Мексика посідає 53-тє місце, а Пана-

ма – 60-те. У рейтингу за індексом якості життя позиція Мексики виражається у 53-му місці, а Панами – у 44-му.

Таблиця 3

Індекс людського щастя за 2000–2009 рр. [18]

№ з/п	Країна	Індекс людського щастя	Тривалість життя, років	Кількість щасливих років життя, років	№ з/п	Країна	Індекс людського щастя	Тривалість життя, років	Кількість щасливих років життя, років
1	Коста Ріка	8,5	78,5	66,7	...31	Кіпр	7,0	79,0	87,0
2	Данія	8,3	77,9	65,0	...35	Словенія	6,9	77,4	53,3
3	Ісландія	8,2	81,5	66,4	...40	Італія	6,7	80,3	54,4
4	Канада	8,0	80,3	64,0	...47	Франція	6,6	80,2	52,8
5	Швейцарія	8,0	81,3	65,0	...52	Чехія	6,5	75,9	49,3
6	Мексика	7,9	75,6	59,5	...54	Китай	6,4	72,5	45,5
7	Норвегія	7,9	79,8	62,4	...55	Греція	6,3	78,9	51,5
8	Фінляндія	7,9	78,9	62,3	...57	Польща	6,3	75,2	48,1
9	Панама	7,8	75,1	58,5	...64	Казахстан	6,1	65,9	40,4
10	Швеція	7,8	80,5	62,8	...70	Естонія	5,9	71,2	42,5
11	Австрія	7,7	79,4	60,1	...75	Словакія	5,8	74,2	43,3
...14	Люксембург	7,7	78,4	60,7	...77	Білоруь	5,7	68,7	38,8
...16	Ірландія	7,6	78,4	60,9	...82	Португалія	5,7	77,7	44,6
17	Нідерланди	7,6	79,2	60,6	...84	Росія	5,6	65,0	36,3
...19	Нова Зеландія	7,5	79,8	59,7	...88	Литва	5,5	72,5	41,8
20	США	7,4	77,9	58,0	89	Угорщина	5,5	72,9	40,8
...22	Бельгія	7,3	78,8	58,6	...97	Латвія	5,3	72,0	39,1
23	Іспанія	7,3	80,5	58,8	**...110**	**Україна**	**5,0**	**67,7**	**33,7**
...24	Великобританія	7,2	79,0	56,9	...112	Молдова	4,9	68,4	33,2
...27	Мальта	7,1	79,1	56,0	...126	Болгарія	4,4	72,7	34,1
...29	Німеччина	7,1	79,1	55,2	...130	Грузія	4,3	70,7	30,1

Серед 142 країн Україна посідає 110-те місце і має показник 5,0 за десятибальною шкалою. У нашій державі при середній тривалості життя, яка становить 67,7 років, люди відчувають себе щасливими лише неповних 23 роки. Білорусь та Росія займають значно кращі позиції, ніж Україна, посідаючи в рейтингу 77-ме та 84-те місця відповідно.

Деякі дослідники вважають, що про діяльність уряду можна судити за тим, наскільки щасливим відчуває себе населення країни. Від фактора людського щастя залежить здоров'я і, відповідно, тривалість життя людини, а також її імунітет і продуктивність праці. У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність забезпечення державною політикою не лише досягнення кількісних показників розвитку національної економіки, а й якісних, які дозволять кожному українцю бути задоволеним своїм життям, а Україні – зайняти гідне місце в міжнародних рейтингах.

Освіта й охорона здоров'я є найважливішими компонентами, які сприяють формуванню та розвитку людського капіталу. При цьому дуже важливе значен-

ня має обсяг і період приватного та державного фінансування основних складових людського капіталу, недостатність якого може призвести до низького рівня людського розвитку, що, у свою чергу, вплине на рівень конкурентоспроможності та економічного зростання національної економіки і добробут кожної людини та суспільства в цілому.

У країн–лідерів рейтингу за індексом розвитку людського потенціалу витрати на освіту становлять: Ісландія – 8,1% від ВВП, Норвегія – 7,7%, Австралія – 4,7%, Канада – 5,2%, Ірландія – 4,8%, Швеція – 7,4%, Швейцарія – 6,0%, Японія – 3,6%, Нідерланди – 5,4% та Франція – 5,9% (табл. 4). У країнах, які недавно вступили до Європейського Союзу, витрати ще не такі значні, наприклад, у Чехії загальні витрати на освіту становлять лише 4,4%, у Словенії – 6,0, у Словакії – 4,3, в Угорщині – 5,5, у Польщі – 5,4, у Литві – 5,2, Естонії та Латвії – по 5,3, на Кіпрі – 6,3, на Мальті – 4,5%. Структура витрат на освіту у високорозвинутих країн характеризується значною часткою приватних інвестиції. Так, у США і Японії вони становлять 2,26 і 1,15% від ВВП відповідно і мають більшу питому вагу у структурі загальних витрат, ніж в інших країнах. Тоді як у Чехії витрати бізнесу на освіту становлять лише 0,38 % від ВВП, а у Словаччині – 0,12%.

В Україні видатки на освіту становлять 6,4% від ВВП, при цьому з державного бюджету виділяється 18,9%. Для забезпечення високого рівня розвитку людського капіталу цього не достатньо. Одним із можливих варіантів вирішення цієї проблеми є врахування зарубіжного досвіду високорозвинутих країн світу та залучення до фінансування освіти приватного капіталу.

Таблиця 4

Витрати на освіту серед країн-лідерів рейтингу за ІРЛП [2, с. 265–268]

№ з/п	Рейтинг країн за ІРЛП	Державні видатки на освіту		Поточні державні видатки за рівнями освіти (загальний обсяг державних витрат на освіту, %)		
		% від ВВП	загального обсягу державних видатків, %	Дошкільна і навчальна	Середня	Вища
1	Ісландія	8,1	16,6	40	35	19
2	Норвегія	7,7	16,6	28	35	33
3	Австралія	4,7	13,3	34	41	25
4	Канада	5,2	12,5	...	...	34
5	Ірландія	4,8	14,0	33	43	24
6	Швеція	7,4	12,9	34	38	28
7	Швейцарія	6,0	13,0	33	37	28
8	Японія	3,6	9,8	38	40	14
9	Нідерланди	5,4	11,2	33	40	27
10	Франція	5,9	10,9	31	48	21
...12	США	5,9	15,3	...	...	...
...16	Великобританія	5,4	12,1	...	...	...
...64	Білорусь	6,0	11,3	27	48	25
...67	Росія	3,6	12,9	...	...	...
...73	Казахстан	2,3	12,1	...	...	...
...76	**Україна**	**6,4**	**18,9**	**...**	**...**	**...**
...83	Вірменія	3,2	...	16	53	30
...96	Грузія	2,9	13,1	...	...	...
...98	Азербайджан	2,5	19,6	25	56	6
...111	Молдова	4,3	21,1	36	55	9

Що стосується державних витрат на охорону здоров'я, то у країн-лідерів рейтингу за індексом розвитку людського потенціалу вони становлять: Ісландія – 8,3% від ВВП, Норвегія – 8,1%, Австралія – 6,5%, Канада – 6,8%, Ірландія – 5,7%, Швеція – 7,7%, Швейцарія – 6,7%, Японія – 6,3%, Нідерланди – 5,7% та Франція – 8,2% (табл. 5). Серед усіх розвинутих країн найбільші видатки на охорону здоров'я спостерігаються в США, де з державного бюджету виділяється 6,9% від ВВП, а приватний сектор фінансує охорону здоров'я на 8,5% від ВВП. Для порівняння, в Україні з державного бюджету виділяється лише 3,7% від ВВП, а приватні інвестори на ті ж самі потреби витрачають 2,8%. Для забезпечення ефективного розвитку людського капіталу цих показників недостатньо. Одним із можливих шляхів вирішення цієї проблеми є запровадження в країні страхової медицини.

Таблиця 5

Витрати на охорону здоров'я країн-лідерів рейтингу за ІРЛП [2, с. 247–250]

№ з/п	Рейтинг країн за ІРЛП	Витрати на охорону здоров'я		
		державні (% від ВВП)	приватні (% від ВВП)	на душу населення (ПКС в дол. США)
1	Ісландія	8,3	1,6	3294
2	Норвегія	8,1	1,6	4080
3	Австралія	6,5	3,1	3123
4	Канада	6,8	3,0	3173
5	Ірландія	5,7	1,5	2618
6	Швеція	7,7	1,4	2828
7	Швейцарія	6,7	4,8	4011
8	Японія	6,3	1,5	2293
9	Нідерланди	5,7	3,5	3092
10	Франція	8,2	2,3	3040
...12	США	6,9	8,5	6096
...16	Великобританія	7,0	1,1	2560
...64	Білорусь	4,6	1,6	427
...67	Росія	3,7	2,3	583
...73	Казахстан	2,3	1,5	264
...76	**Україна**	**3,7**	**2,8**	**427**
...83	Вірменія	1,4	4,0	226
...96	Грузія	1,5	3,8	171
...98	Азербайджан	0,9	2,7	138
...111	Молдова	4,2	3,2	138

Утвердження ринкового середовища в Україні та загострення міжнародної конкуренції на світовій арені потребують перегляду діючих підходів до забезпечення конкурентоспроможності національної економіки та її економічного зростання. Одним із перспективних шляхів досягнення цієї мети є створення сприятливих умов для формування та розвитку вітчизняного людського капіталу, який за рівнем розвитку значно поступається високорозвинутим країнам світу. Це виявляється у низькій якості життя (у 2009 р. за індексом якості життя Україна посіла 68-ме місце серед 195 країн світу, а у 2008 р. – 53-тє); недостатньому фінансуванні людського розвитку (витрати на фінансування освіти в Україні у 2009 р. становили 6,4% від ВВП, а на фінансування охорони здоров'я – 3,7%, а у 1998 р. – 3,8%); втраті позицій у розвитку людського потенціалу

країни (у 2009 р. за індексом розвитку людського потенціалу Україна посіла 85-те місце серед 182 країн світу, а у 2005 р. – 78-ме). Ці факти вказують на необхідність формування нової концепції управління розвитком людського капіталу.

Досвід розвинутих країн світу свідчить, що сучасна концепція управління розвитком людського капіталу повинна будуватись на таких основних принципах: стратегічному підході до управління людськими ресурсами на основі покращення людського капіталу з урахуванням довгострокових перспектив його розвитку; інвестиційності, який полягає у визнанні економічної віддачі капіталовкладень у людський капітал та інвестуванні у його розвиток з метою поліпшення його якості; розвитку: створення умов для безперервного навчання і розвитку трудового потенціалу на основі розкриття інтелектуальних, творчих і підприємницьких здібностей, зростання компетенцій та підвищення мотивації для досягнення як загальнодержавних цілей, так і для задоволення особистих потреб; якості трудового життя: в умовах переходу від технократичного підходу до гуманістичного в управлінні людськими ресурсами особливого значення набуває збагачення змісту праці, справедлива винагорода за особистий внесок укінцевий результат, створення комфортних умов і сприятливого психологічного мікроклімату в трудовому колективі, формування позитивної організаційної культури, надання можливостей для професійного і службового зростання; професіоналізації управління, що базується на необхідності підвищення організаційного статусу, рівня професіональної компетентності спеціалістів служб управління людськими ресурсами, які здатні виконувати складні аналітичні, управлінські, соціальні, освітні функції, грамотно регулювати трудові відносини і формувати «соціальний капітал» в організації; інноваційності – визнання інноваційної якості людського капіталу, розробка і застосування прогресивних персонал-технологій розвитку людських ресурсів [12].

Основними завданнями концепції управління розвитком людського капіталу в Україні необхідно визнати: удосконалення систем охорони здоров'я та освіти; поступове приведення рівня фінансування людського розвитку (витрат на освіту й охорону здоров'я) до рівня групи країн з високим рівнем розвитку людського капіталу; унормування питання благодійної діяльності у сфері фінансування соціальних програм з метою стимулювання інвестування у людський капітал; запровадження механізму державно-приватного партнерства для створення сприятливих умов для формування та розвитку людського капіталу.

Список використаної літератури

1. Сміт Адам. Дослідження про природу та причини добробуту націй / Адам Сміт. – К.: Port-Royal, 2001. – 596 с.

2. Беккер Г.С. Человеческое поведение. Экономический подход. Избранные труды по экономической теории: пер. с англ., сост., науч. ред. послесловия Р.И. Капелюшников, предисловия М.И. Ленин / Г.С. Беккер. – М.: ГУВШЭ, 2003.

3. Вебер М. Избранные произведения: пер. с нем. / сост., общ. ред. и послесл. Ю.Н. Давыдова; предисл. П.П. Гайденко / М. Вебер. – М.: Прогресс, 1990. – 808 с.

4. Грішнова О.А. Людський розвиток: навч. посібник / О.А. Грішнова. – К.: КНЕУ, 2006. – 308 с.

5. Доклад о развитии человека за 2009 // http://www.un.org/ru/development/hdr/2009/hdr_2009_complete.pdf

6. Журавльова І.В. Управління людським капіталом підприємства / І.В. Журавльова, А.В. Кудлай. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2004. – 284 с.

7. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование: пер. с англ. / Дж. Кендрик. – М.: Прогресс, 1978. – 276 с.

8. Лист Ф. Национальная система политической экономии / Ф. Лист. – СПб.: Изд-во Мертенса, 1891. – 486 с.

9. Маршалл А. Принципы политической экономии: в 2 т.; пер. с англ. / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1983. – Т. 1. – 415 с.

10. Милль Дж. Основы политической экономии / Дж. Милль.– М.: Прогресс, 1980.– Т. 1. – 485 с.

11. Рейтинг конкурентоспроможності країн за IMD // http://www.rate1.com.ua/ua/ekonomika/virobnictvo/1404/

12. Розвиток людського потенціалу та його вплив на соціально-економічний розвиток України: аналітична записка // http://www.niss.gov.ua/Monitor/November/5.htm

13. Туган-Барановський М.І. Політична економія / М.І. Туган-Барановський. – К.: Інститут економіки АН України, 1994. – 263 с.

14. У світовому рейтингу конкурентоспроможності Україна посіла 82-ге місце – поряд з Гамбією // http://www.newsru.ua/finance/09sep2009/raititng.html

15. Україна: стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки: монографія / за ред. О.С. Власюка. – К.: НІСД, 2006. – 576 с.

16. Denison E.F. The sources of economic growth in the United States and the alternatives before us / E.F. Denison. – N.Y., 1962. – 297 p.

17. Fisher I. The Natura of Capital and Income / I. Fisher. – London, 1927. – P. 5, 51–52, 68–69.

18. Happy life years in 148 nations 2000–2009. How long and happy people live // http://worlddatabaseofhappiness.eur.nl/hap_nat/findingreports/

19. Petty William. Political Arithmetick // http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/petty/poliarith.html

20. Quality of Life Index 2009 // http://www.il-ireland.com/il/qofl2009/RankReport2009-2d.htm

21. Schultz T. Human capital: Policy Issues and Research Opportunities / T. Schultz // Human Resources. – Fiftieth Anniversary Colloquium VI. – 1975. – 20 p.

22. Thurow L. Investment in Human Capital / L. Thurow. – Belmont, 1970. – P. 86.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 339.72.053

О.В. ЖУРАВЛЬОВ,
аспірант Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС ТА ЦИКЛІЧНІСТЬ РОЗВИТКУ КРИЗОВИХ СЦЕНАРІЇВ

У статті розглянуто деякі аспекти циклічного руху економіки в умовах трансформації світового господарства, висловлюється припущення про доцільність використання агрегованих показників при прогнозуванні подальшого економічного розвитку. Запропоновано розглянути циклічні коливання національних економік через інструмент платіжного балансу.

В статье рассмотрены некоторые аспекты циклического движения экономики в условиях трансформации мирового хозяйства, высказывается предположение о целесообразности использования агрегированных показателей при прогнозировании дальнейшего экономического развития. Предложено рассматривать цикличные колебания национальных экономик посредством инструмента платежного баланса.

The article is devoted to some aspects of cyclic development of economy under the transformation of the world economy. It is suggested that applying aggregated activities is rational for further economic development prognostics. It is moved that researching cyclic movements of national economies is better via a financial instrument of the balance of payments.

світогосподарська система, фінансова криза, циклічність, тенденції, платіжний баланс, макроекономічні змінні

На сьогодні день проблеми виходу зі світової фінансово-економічної кризи об'єктивно зайняли центральне місце в політиці більшості країн світу, що зумовлено взаємозалежністю національних господарств від єдиної світогосподарської системи. Величезні масштаби світогосподарського товарообороту, фінансових, технологічних ресурсів свідчать про дедалі вагомішу роль зовнішньоекономічних факторів у господарському поступі окремих країн.

На нинішньому етапі формується економічний базис єдиної світової цивілізації. Матеріальні підвалини цього всесвітньо-історичного процесу створюються у сфері виробництва, в умовах і формах економічного життя людства. Головною детермінантою зближення економічних форм життя народів і держав є новітні ресурси і комунікації, що зумовлюють організаційно-господарські способи функціонування економік різних країн [1].

Крім того, посилюється вразливість національних економік, особливо середньо- і слаборозвинутих країн стосовно загальнопланетарних явищ, фінансових криз зокрема. Саме кризові явища стали об'єктом досліджень для багатьох вчених-економістів зі всього світу. Саме це і зумовило тему статті. На нашу думку, важливим аспектом подальших досліджень з цієї тематики є аналіз класичних економічних теорій в сучасних соціально-економічних умовах, а також подальше вивчення тенденцій національних господарств об'єктів вивчення, стан платіжних балансів та циклічність розвитку економічних періодів.

Проблемою кризових явищ в економіці та коливань економічних циклів займалися численні вчені-економісти. Серед них варто виділити праці В. Буткіна, І. Бураковського, Л. Горкіної, М. Кондратьєва, У. Мітчела, О. Плотнікова М. Туган-Барановського, А. Філіпенка та ін. Серед вчених економістів – лауреатів Нобелівської премії варто візначити С. Кузнеця.

© *О.В. Журавльов, 2010*

Разом з тим набуває значної актуальності подальше вивчення кризових явищ в сучасному економічному світі та подальший методологічний пошук фінансово-економічних інструментів для узагальнення та прогнозування наслідків глобальної економічної кризи.

Головною фазою економічного циклу є криза. У ній містяться основні риси циклу. З кризою закінчується один період розвитку економіки і починається новий. Без кризи не було б і циклу, а періодичне повторювання кризи надає ринковій економіці циклічний характер. Криза, перш за все, виявляється в надвиробництві товарів, скороченні кредитів та підвищенні позикового відсотка. Це призводить до зниження прибутків і падінню виробництва, зростанню банківських заборгованостей, банкрутства підприємств. У той же час економічна криза надає імпульс у розвитку економіки, виконуючи стимулюючу функцію. Під час кризи виникають спонукальні мотиви до скорочення витрат виробництва та збільшення прибутку, збільшується конкуренція та врешті-решт розширюється виробництво. Таким чином, починається новий етап підйому споживання і нова фаза циклу [2].

Для глибинного розуміння циклічних явищ в економіці звернімося до теорії хвиль. Відомий український вчений М.І. Туган-Барановський вперше розробив теорію про фундаментальні закономірності циклічності економічної динаміки. Туган-Барановський навчався в Харківському університеті, а потім продовжив свою освіту і наукову діяльність у Санкт-Петербурзькому університеті. У своїх працях Туган-Барановський показав закономірність не тільки виникнення кризи, але і її подолання завдяки активізації інвестиційної і соціальної політик. Фундаментальний аналіз історії криз дозволив вченому виділити три загальні основні характеристики: стан товарного ринку, визначений як надвиробництво, зміни у сфері грошового обігу, коливання кредитів. За визначенням Туган-Барановського, головною з цих характеристик є надвиробництво. Звичайно, що економічна думка кінця XIX–початку XX ст. не могла врахувати всіх характеристик, що передують кризі. На наш погляд, сюди доречно додати: максимізацію прибутків, прискорення споживання, зростання фінансових активів, що непідкріплені реальним сектором економіки, неконтрольоване зростання грошової маси. Учений розкриває зв'язок промислових циклів з періодами оновлення основного капіталу, показує диспропорції у розвитку виробництва засобів виробництва і предметів споживання, особливості нагромадження у різних галузях, приходить до висновку про інновації як рушійну силу в розвитку капіталістичної системи господарювання, вводить функцію інвестування у теоретичну модель циклічного розвитку промисловості [3].

Будучи професором Петербурзького університету, Михайло Туган-Барановський виховав свого послідовника, видатного вченого Миколу Кондратьєва, який на початку 20-х рр. XX ст. відкрив довгі цикли кон'юнктури, що потім були названі циклами Кондратьєва. При розгляді взаємозалежності хвиль Кондратьєва із сучасним станом світової економіки, ми можемо спостерігати, що хронологія хвиль Кондратьєва має такий вигляд: третя знижувальна хвиля, яка почалась у 1914–1920 рр., закінчилася фондовим крахом у США (1929 р.) та наступна за цим довготривала депресія до 1933 р. (це ще одна із закономірностей циклів Кондратьєва – кінцева фаза знижувальної хвилі характеризується найбільш важкими кризами, яких протягом сторіччя буває не більше двох). Часові рамки четвертого циклу Кондратьєва – 1929/33–1974/81 рр.; при цьому закінчення висхідної фази циклу припала орієнтовно на початок 50-х років. Завершився цей цикл, як і попередній, важкою кризою, яка була пов'язана з ринком нафти (1973 та 1979 рр.). На сучасному етапі, на наш погляд, є всі підстави говорити про закінчення висхідної фази п'ятого циклу Кондратьєва. По-перше, притаманні для подібного циклу терміни приблизно виконані. По-друге, динаміка світових фондових ринків, а саме американських фондових індексів протя-

гом трьох років поспіль знижувалась. Шляхом емпіричного спостереження, ми бачимо, що на сьогодні йде тенденція до скорочення циклів Кондратьєва. Скорочення циклу відбувається, на нашу думку, перш за все збільшенням швидкості грошового обігу і процесу відтворення взагалі, що визначено розвитком сучасних інформаційних систем у сфері фінансового сектора [4].

Теорія Кондратьєва отримала широке визнання західними вченими-економістами. Зокрема, канадський економіст А. Гордон заснував компанію «The Long Wave Group», яка займається вивченням хвиль Кондратьєва та їх впливу на фондові ринки, ринки нерухомості, інфляцію тощо. Гордон розбив довгу хвилю на чотири періоди та назвав їх порами року – весна, літо, осінь, зима з тривалістю 15 років. На думку Гордона, зараз світова економіка знаходиться в періоді «зимової депресії», яка характеризується дедоларизацією основних економік світу, падінням фондових індексів, зростанням боргових зобов'язань. Сам Кондратьєв вбачав у цих процесах так звану «очистку» економіки для підготовки до нового підйому [5].

У фінансовій сфері взаємозалежність національних економік виявляється в тому, що громадяни тої чи іншої країни разом з національними активами можуть володіти ще й іноземними, зокрема – утримувати грошові вклади в зарубіжних банках, купувати цінні папери, що імітовані іноземними фірмами чи урядами, володіти нерухомістю за межами країни.

У результаті міжнародні ринки товарів та послуг, а також фінанси, тісно переплітаючись між собою, безпосередньо впливають на обсяг національного доходу країни, рівень зайнятості, рівень інфляції та інші макроекономічні показники. Подальше вивчення, аналіз та прогнозування невід'ємно пов'язані з основними макроекономічними змінними, що ілюструють участь країни в міжнародному обміні товарами, послугами, капіталами. При побудові макроекономічних моделей, що описують взаємозв'язки змінних досліджується, як економічна політика тої чи іншої країни впливає на потоки товарів, послуг та капіталів. Основою для подібного аналізу за таким підходом є платіжний баланс.

За його допомогою можна відстежити розвиток зовнішньої торгівлі: в яких розмірах і формах відбувалося залучення іноземних інвестицій; який був відплив вітчизняного капіталу за кордон; наскільки своєчасно погашалась зовнішня заборгованість країни. Платіжний баланс є одним із джерел для складання системи національних рахунків. Його також використовують для визначення монетарної та фіскальної політики, регулювання валютного ринку й обмінного курсу. В цілому платіжний баланс відображає зовнішньоекономічну діяльність країни за звітний період.

За методологію Міжнародного валютного фонду платіжний баланс – це систематичний перелік усіх економічних операцій, які здійснюються за визначений період часу поміж резидентами цієї країни та нерезидентами, тобто резидентами всіх інших країн світу. Таким чином, ідеться не про суто грошовий баланс платежів, які фактично здійснилися в результаті економічних операцій з країнами світу, а про більш широкий економічний агрегат, який являє собою змішаний платіжно-розрахунковий баланс. У ньому фактично грошові платежі за поточним комерційним обігом об'єднуються з безвалютними операціями, які включають в себе товарообмінні угоди та безоплатну зовнішню допомогу, з переміщенням короткострокових та довгострокових капіталів та з такими операціями, які в цей період не супроводжуються грошовими платежами, а тільки створюють взаємні вимоги та зобов'язання грошового характеру [6].

Платіжний баланс є ключовим поняттям та інструментом міжнародної економіки, оскільки він систематизує і дозволяє аналізувати взаємовідносини країни із зовнішнім світом. Саме на основі вивчення та аналізу платіжного балансу уряд країни може зрозуміти макроекономічні дисбаланси не тільки з точки зору своїх національних інтересів, але і з точки зору багатосторонніх зв'язків кра-

їни із світовою економічною спільнотою. Дані платіжного балансу відображають розвиток зовнішньої торгівлі, яка безпосередньо впливає на рівень виробництва, зайнятості та споживання. Платіжний баланс дозволяє простежити як проходило залучення іноземних інвестицій, чи своєчасно проходило погашення зовнішньої заборгованості країни, чи мали місце прострочування і його реструктуризація, а також в яких формах здійснювались інвестиції в економіку інших країн.

Під час складання платіжного балансу використовується велика кількість даних про міжнародні угоди, що здійснюються економічними суб'єктами та класифікуються за методологією МВФ і зводяться разом в окремі статті. Таким чином, такий статистичний інструмент відображає не індивідуальні, а агреговані міжнародні операції, в результаті яких право власності на активи переходить від нерезидентів однієї країни до резидентів цієї ж країни. Також цей інструмент активно використовується для визначення та процесу імплементації фіскальної та монетарної політики, протекціоністських заходів, регулювання зовнішнього валютного ринку і валютного курсу.

Отже, в платіжних балансах відображаються коливання, підйоми і спади господарської активності в країні, оскільки від стану внутрішньої економіки залежить її зовнішньоекономічні показники. Коливання платіжного балансу обумовлені механізмом виробничих циклів, що сприяє перенесенню внутрішньоекономічних циклів з однієї країни в іншу. Нами була побудована модель динаміки зведених балансів України і Російської Федерації, яка дозволяє простежити залежність держав від світової кон'юнктури, а також виявити схожі тенденції в розвитку економік країн. Платіжний баланс, на нашу думку, має ті ж самі циклічні тенденції, що і згадані вище теорії коротких та довгих хвиль.

Як видно з рис. 1, останнім часом простежується нерівномірне коливання платіжних балансів. Це пов'язано з кризовими явищами в національних господарствах, що свідчить про все більшу інтегрованість пострадянських країн до єдиного світового співтовариства. Лінії трендів вказують на подальше короткострокове збереження негативних сальдо платіжних балансів, що значною мірою свідчить про збереження впливу світової фінансово-економічної кризи на загальний стан макроекономічних показників як України, так і всіх країн з транзитивною економікою.

Таким чином, циклічність – це форма руху національною економікою світового господарства в цілому, що допускає зміну революційних і еволюційних

Рис. 1. Динаміка зведених балансів України і РФ

стадій розвитку економіки, економічного прогресу. Циклічний розвиток економіки супроводжується високим рівнем економічної активності протягом тривалого часу, а потім спадом цієї активності до рівня нижче допустимого. Для економіки характерні коливання обсягу національного продукту, зайнятості і рівня цін. Хоча економічні цикли завжди мають ті самі фази – криза, спад, підйом, пожвавлення, – цикли відрізняються один від одного за інтенсивністю і тривалістю. На економічні цикли можуть впливати «шоки пропозиції», що направлені на виробничо-технологічний бік економічної системи: нові технології, нові джерела сировини, коливання світових цін на основні види природних ресурсів; політичні шоки – впровадження нової макроекономічної політики, шляхом регулювання грошової маси, обмінного курсу; шоки в попиті приватного сектора на рівні фірми, підприємств, домашніх господарств, можуть бути спровоковані інвестиційними змінами, інфляційними очікуваннями. Отже, стратегічного значення набуває розробка теоретичних засад і практичних рекомендацій, спрямованих на удосконалення економічного механізму платіжного балансу України, який би створював передумови для сталого розвитку та розширеного відтворення. Ми вважаємо, що при розгляді кондратьєвських хвиль необхідно згадати, що закінчення п'ятої і початок шостої хвилі будуть пов'язані зі становленням нової світогосподарської картини світу. Вже на сьогодні ми можемо говорити про вибір нової світосистеми. Одним із варіантів є системи, що деякими своїми основними рисами нагадують попередню систему, а саме наявністю ієрархії, експлуатації і поляризації. Однак може бути обрана й радикально інша система, яка не існувала до цих пір – відносно демократична й егалітарна.

Список використаної літератури

1. Філіпенко А.С. Економічний розвиток сучасної цивілізації: навч. посібник / А.С. Філіпенко. – К.: Знання, 2000. – 546 с.

2. Воробьев Е.М. Экономическая теория: учеб. пособие / Е.М. Воробьев, А.А. Гриценко, М.Н. Ким. – Харьков: ФОП Чиженко С.Ю., 2006. – 396 с.

3. Горкіна Л.П. М.І. Туган-Барановський в економічній теорії та історії / Л.П. Горкіна. – Київ: ІЕ НАН України, 2001. – С. 268.

4. Кондратьев Н.Д. М.І. Туган-Барановський: український економіст світової слави / Н.Д. Кондратьев. – Львів: Каменяр, 1993. – С. 192.

5. Gordon Ian, Winter Warnings, Longway Group, BC Canada, Volume 14 Issue 2 February 15, 2010. – 5 p.

6. Руководство по платёжному балансу. – Изд. 5. – МВФ, 1993. – 250 с.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

УДК 331.522.4

О.В. ЗАХАРОВА,
кандидат економічних наук, докторант Донецького національного технічного університету

РОЗВИТОК КЛАСИФІКАЦІЇ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ

Обґрунтовано доцільність розвитку класифікації показників оцінки ефективності інвестицій у людський капітал. Проаналізовано склад та методику розрахунку показників, які використовуються з метою оцінки соціально-економічної ефективності інвестування. Удосконалено систему показників оцінки ефективності інвестування у людський капітал.

Обоснована целесообразность развития классификации показателей оценки эффективности инвестиций в человеческий капитал. Проанализированы состав и методика расчета показателей, которые используются с целью оценки социально-экономической эффективности инвестирования. Усовершенствована система показателей оценки эффективности инвестирования в человеческий капитал.

The expediency of development of indicators classification of investments into the human capital efficiency estimation is proved. Structure and a design procedure of indicators that are used for the purpose of social and economic efficiency estimation of investment are analysed. The system of indicators of investment in the human capital efficiency estimation is improved.

інвестування у людський капітал, ефективність, показники оцінки

Досягнення високого рівня ефективності діяльності будь-якого суб'єкта господарювання визначається обраною ним політикою самофінансування задля забезпечення умов розширеного відтворення основного капіталу. Сучасна економічна теорія найбільш перспективним напрямком вкладення коштів підприємства вважає інвестиції у людський капітал, обумовлюючи це тим, що саме цей вид вкладень дозволяє отримати найбільший за розміром та довготривалий за часом соціально-економічний ефект. Однак достовірно визначити розмір цього ефекту підприємству проблематично через кілька причин. По-перше, в наявному інструментарії економічного аналізу відсутній комплексний науково-обґрунтований методологічний апарат оцінки, який б дозволив з мінімальними витратами коштів та часу оцінити ефективність здійснених підприємством різних видів інвестицій у людський капітал. По-друге, кожен з існуючих видів інвестицій у людський капітал має певний вплив як на формування кількісного та якісного складу людського капіталу, так і на загальну ефективність інвестування, що потребує розробки специфічних показників оцінки та значно ускладнює процедуру визначення ефективності. По-третє, якщо економічний ефект від інвестування можливо кількісно оцінити, то визначення соціального ефекту здійснюється у більшості випадків із використанням лише якісних показників та індикаторів оцінки. Наявність цих аргументів дозволяє стверджувати, що обрана тема дослідження є актуальною.

Останні дослідження російських і українських науковців стосуються різних аспектів інвестування у людину. Так, М.І. Долішній та С.М. Злупко досліджують регіональні аспекти людського і трудового потенціалу, зайнятості і

© *О.В. Захарова, 2010*

ринку праці [1, 2]. В.Л. Іноземцев та А.М. Колот досліджують сутність та склад інтелектуального капіталу та здійснюють його структурне і функціональне співставлення з людським капіталом [3, 4]. Н.Д. Лук'янченко та В.Г. Шульга обґрунтовують складові антикризової стратегії раціонального використання інтелектуального потенціалу промислового підприємства [5]. Н.М. Авдєєва та І.І. Ашмарін розглядають досвід комплексного підходу при формуванні і використанні людського потенціалу [6]. О.С. Власюк та С.І. Пирожков поглиблюють методологічні основи визначення індексу людського розвитку [7, 8]. Проте з практичної точки зору також існує нагальна потреба створення методологічних основ оцінки соціально-економічної ефективності інвестування у людський капітал, що забезпечить можливість здійснення комплексного аналізу використання людського потенціалу. Саме тому метою цієї роботи є розвиток класифікації показників оцінки соціально-економічної ефективності інвестицій у людський капітал.

Досвід економічно розвинутих країн світу свідчить, що інвестування у людський капітал навіть незначної суми дозволяє отримати значно більшу економічну віддачу у довгостроковій перспективі, ніж значні вкладення коштів у технічний розвиток підприємства. Проте буде неправильним твердження, що між інвестиціями у людський капітал та рівнем продуктивності праці існує лише прямий зв'язок, що приводить до певного зростання прибутку підприємства та середнього розміру заробітної плати працівників. Існують й інші фактори, які впливають на рівень продуктивності та доходності, серед яких слід назвати: наявність певних природжених та набутих здібностей працівника, рівень лояльності персоналу до власного розвитку та підприємства, корпоративна культура, наявність та обґрунтованість соціальних мотивів на досягнення поставлених цілей, престижність виконуваної роботи та професії, більший розмір оплати праці та ін. Вичленити кількісний вплив кожного з цих факторів у більшості випадків досить важко, саме тому з метою мінімізації цього впливу оцінними показниками слід обирати такі, що дозволять максимально повно оцінити підвищення якості та результативності праці конкретного працівника, яке відбулося в результаті інвестування.

Виходячи з того, що інвестування у людський капітал може здійснюватися за рахунок різних джерел, визначення показників його ефективності потребує диференціювання. На макроекономічному рівні найбільш уніфікованим підходом до оцінки впливу людського капіталу на розвиток економіки країни є визначення впливу різних його складових на динаміку зміни обсягу ВВП [9, с. 6]. Визначення прямого або непрямого впливу інвестування з різних джерел у освіту та охорону здоров'я можливо здійснити шляхом розрахунку таких індикаторів [9, с. 10–15]:

– розмір інвестицій у загальну початкову освіту;
– очікуваний середній термін навчання;
– відсоток залучення молоді до 15 років у освітній процес;
– чисельність осіб, які мають закінчену початкову освіту;
– залучення населення та успішність завершення освіти більш високого рівня;
– співвідношення державних та приватних джерел фінансування освіти;
– охоплення освітою за типами освітніх установ;
– держбюджетні витрати на охорону здоров'я у відсотках до ВВП;
– відсоток імунізації населення за найбільш небезпечними видами інфекційних хвороб (дифтерія, кашлюк, правець та кір).

Це не повний перелік індикаторів, які можуть бути використані як показники оцінки як ефективності інвестування у людський капітал на макроекономічному рівні, так і показників оцінки якості життя людини. Всі показники даного блоку можна умовно поділити на ресурсні та результуючі виходячи

із їх сутності та механізму впливу на обсяг ВВП. Проте саме ресурсні показники можна вважати більш інформативними для здійснення оцінки соціально-економічної ефективності інвестування у людський капітал, які слід використовувати у відносному вираженні: розмір коштів, які було інвестовано країною у освіту, охорону здоров'я та науку в розрахунку на одну гривню ВВП.

Ефективність інвестування у людський капітал на мікрорівні в загальному вигляді може буде визначена шляхом зіставлення розміру вкладених коштів та економічних і матеріальних вигод, які було отримано в результаті інвестування. Ефективність інвестування у людський капітал на цьому рівні для кожного інвестора може бути визначена певною системою показників та критеріїв. Так, для працівника вигодою від інвестування є підвищення заробітної плати та професійне і кар'єрне зростання, а витратами – втрачений час та витрачені власні кошти. Для роботодавця витратами є інвестовані у людський капітал кошти підприємства, які порівнюються із цілою системою прямих та непрямих вигод від цих вкладень.

У практичній діяльності вітчизняних підприємств з метою визначення економічної ефективності інвестування у розвиток персоналу використовуються такі показники, як витрати робочого часу на виконання певного обсягу робіт до та після навчання, загальні витрати коштів на навчання, термін окупності витрат на навчання та річний економічний ефект [10, с. 27]. Однак використання лише цих показників не дозволяє отримати повного уявлення про результативність інвестування у людський капітал, тому що вони розкривають лише ефективність здійснення інвестування в освіту та професійне навчання персоналу підприємства та не дозволяють оцінити доцільність здійснення всіх інших видів інвестування у людський капітал.

Л.Д. Федотова, О.А. Рикова та В.О. Малишева для оцінки практичних вмінь та навичок, які було засвоєно працівниками в процесі професійного навчання пропонують використовувати кількісні та якісні критерії [11, с. 22–23]. До складу кількісних критеріїв науковці відносять такі показники:

– коефіцієнт оволодіння практичними вміннями – питома вага правильно виконаних операцій практичного завдання в загальній кількості операцій;

– коефіцієнт продуктивності – співвідношення виконаного та встановленого обсягу робіт;

– коефіцієнт автоматизації вмінь – співвідношення часу, встановленого на виконання певного запланованого обсягу робіт відповідно до викладача (фахівця) та учня;

– відсоток браку;

– рівень травматизму на підприємстві в цілому та у групах недосить навчених працівників;

– відсоток учнів, які виповнили роботу без помилок [11, с. 22; 12, с. 11].

На думку всесвітньо відомого теоретика менеджменту П. Друкера, «кількість – це категорія, яка не має ніякого змісту стосовно кваліфікованого персоналу. Більш важливим є його якість» [13, с. 69]. Саме тому важливо також визначити і якісні критерії інвестування у людський капітал, а саме:

– дотримання техніко-технологічних вимог;

– дотримання вимог безпеки праці, санітарії та гігієни;

– організація робочого місця;

– раціональне використання робочого часу;

– самостійність у праці;

– творча ініціатива в праці [11, с. 23].

Організація процесу інвестування у людський капітал значним чином впливає на рівень його ефективності. Саме тому доцільним є також розрахунок показників, які характеризують організаційні аспекти інвестування. Одним з таких показників є періодичність підвищення кваліфікації, який пропонується визна-

чати шляхом співвідношення 100% та питомої ваги осіб, які протягом звітного періоду підвищили власний кваліфікаційний рівень [14, с. 105]. Однак цей показник є досить абстрактним, що пов'язано з тим, що він характеризує гіпотетичну кількість років, які необхідно витратити для того, щоб підвищити рівень кваліфікації всього персоналу за умови збереження наявних темпів підвищення його кваліфікації. Як більш інформативний показник організаційного аспекту інвестування більш доцільним є визначення фактичної періодичності підвищення кваліфікації кадрів та його порівняння з нормативним значенням, яке відповідно до чинних в Україні стандартів дорівнює одному разу на п'ять років [15, с. 15]. У цьому випадку пропонується визначати фактичну періодичність підвищення кваліфікації шляхом усереднення тривалості періоду, який проходить між попередньою та наступною процедурами підвищення кваліфікації для працівників окремого підприємства або його підрозділу.

На думку науковців, інвестиції у людський капітал повинні не лише забезпечувати максимальний рівень рентабельності, а також мають «підтримувати необхідний рівень соціальних гарантій і прав робітників» [16, с. 26]. Отже, можна виділити дві складові ефекту від інвестування у людський капітал. Перша складова ефекту пов'язана з фінансовою результативністю та може бути визначена за допомогою показників, які систематизував та пропонує використовувати Я. Фітц-енц:

– прибуток від людського капіталу – співвідношення прибутку підприємства та чисельності працівників у еквіваленті повної зайнятості;

– коефіцієнт окупності інвестицій у людський капітал (HCROI) – співвідношення прибутку, отриманого після вирахування всіх витрат на робочу силу (за виключенням заробітної плати та пільг) та розміру витрат на робочу силу (заробітна плата та пільги);

– додана вартість людського капіталу (HCVA) – співвідношення прибутку, отриманого після вирахування всіх операційних витрат та витрат на робочу силу (за виключенням заробітної плати та пільг) та чисельності працівників у еквіваленті повної зайнятості;

– додана економічна людська вартість (HEVA) – співвідношення чистого доходу від діяльності підприємства (після виплати всіх податків за виключенням витрат на капітал) та чисельності працівників у еквіваленті повної зайнятості;

– ринкова вартість людського капіталу (HCMV) – співвідношення різниці між ринковою та балансовою вартостями компанії та чисельністю працівників у еквіваленті повної зайнятості [17, с. 69].

До складу цих показників, на наш погляд, доцільно також віднести показники фінансової ефективності інвестування у людський капітал, а саме:

– рентабельність інвестування у людський капітал, яку пропонується визначати шляхом співвідношення чистого прибутку підприємства та обсягу коштів, які було інвестовано у людський капітал;

– коефіцієнт фінансової ефективності інвестицій у людський капітал – співвідношення обсягу інвестицій у людський капітал та чистого прибутку.

Друга складова ефекту від інвестування у людський капітал має соціально-економічну природу та може бути визначена такими показниками:

– середня продуктивність праці;

– загальний рівень плинності кадрів;

– середня заробітна плата працівників;

– середній розмір прибутку, який припадає на одного працівника.

Використання цієї системи показників дозволяє отримати лише узагальнену інформацію про результативність інвестування у людський капітал завдяки тому, що перелічені показники одночасно характеризують результати праці як персоналу, в розвиток якого було інвестовано кошти, так і працівників, в яких протягом досліджуваного періоду підприємство кошти не інвестувало.

Така обставина не дозволяє об'єктивно встановити вплив інвестованих коштів на лояльність персоналу та результати його праці. З метою запобігання цієї неточності пропонується у додаток до використовуваних показників соціально-економічної ефективності інвестування у людський капітал використовувати також спеціальні коефіцієнти плинності, а саме: коефіцієнт плинності молодого персоналу (у віці до 30 років) зі стажем роботи на цьому підприємстві до двох років та коефіцієнт плинності персоналу, в який протягом останніх двох років підприємство інвестувало кошти з метою його професійного та особистісного розвитку.

Також доцільним є впровадження в практику оцінки ефективності інвестування показників, які дозволяють більш об'єктивно встановити як соціальну, так і економічну складову ефективності інвестування у людський капітал. До складу таких показників пропонується внести такі показники:

– рівень витрат на підвищення кваліфікації та навчання працівників – співвідношення обсягу коштів, які було інвестовано підприємством на професійний розвиток персоналу та середньорічної вартості основних фондів підприємства;

– приріст заробітної плати в розрахунку на одну гривню інвестицій у людський капітал.

На підставі аналізу діяльності американських підприємств Я. Фітц-енц визначив, що в більшості випадків розмір інвестицій у професійний розвиток працівників визначається відсотком від загального фонду оплати праці підприємства [17, с. 66]. Проте такий підхід при визначенні розміру інвестицій у персонал для вітчизняних підприємств має значний недолік, що, в першу чергу, пов'язано з низькою питомою вагою фонду оплати праці в собівартості промислової продукції. Так, якщо в США частка заробітної плати в собівартості продукції досягає 50%, в економічно розвинутих країнах Європи дорівнює 20–30%, то в Україні – лише 1–10% [12, с. 4]. Разом з тим ефективно працюючі корпорації витрачають на персонал до 60% від свого валового доходу [18, с. 52]. У цих умовах розмір коштів, які спрямовуються на розвиток персоналу буде незначним, що не дозволить у повному обсязі використовувати людський потенціал підприємства. Проте цей показник має право на існування та використання з метою оцінки як соціальної, так і економічної ефективності здійснення інвестицій у людський капітал.

У загальному вигляді система показників оцінки ефективності інвестування у людський капітал являє собою сукупність показників, які характеризують як соціальні, так і економічні та фінансові аспекти інвестування та індикаторів інтенсивності інвестування і можуть бути використані для моніторингу ефективності вкладення підприємством коштів у професійний розвиток та охорону здоров'я власного персоналу (рис. 1).

Отже, проведений аналіз світового та вітчизняного досвіду щодо розвитку класифікації показників оцінки ефективності інвестицій у людський капітал дозволив зробити висновок про наявність досить повної комплексної системи соціально-економічних індикаторів ідентифікації стану, інтенсивності та результативності інвестування у людський капітал як на мікро-, так і на макроекономічному рівні. Однак цілісне використання цієї системи на підставі даних офіційної статистичної звітності суб'єктів господарювання України є проблематичним внаслідок значної обмеженості звітної інформації, яку відповідно до законодавства юридичні особи мають надавати органам державної статистики. Так, згідно із Загальнодержавним табелем (переліком) форм державних статистичних спостережень для об`єднань, підприємств, організацій та установ на 2010 р. суб'єкти господарювання мають заповнювати та своєчасно надавати до відповідних статистичних установ п'ять звітів зі статистики праці [19]. До складу таких обов'язкових форм звітності належать:

1) Звіт з праці 1-ПВ (місячна та квартальна періодичність подання звітів);

*Нові рекомендовані показники.

Рис. 1. Система показників оцінки соціально-економічної ефективності інвестування підприємством у людський капітал

2) Звіт про використання робочого часу 3-ПВ (піврічна періодичність подання);

3) Звіт про кількість працівників, їхній якісний склад та професійне навчання 6-ПВ (річна періодичність подання звітів);

4) Звіт про стан умов праці, пільги та компенсації за роботу зі шкідливими умовами праці 1-ПВ (умови праці) (звіт подається раз на два роки).

З усіх обов'язкових форм статистичної звітності з праці, які використовуються в Україні, інформація про окремі складові інвестування у людський капітал міститься лише у звіті 6-ПВ. Проте ця інформація обмежується лише чисельністю працівників, які отримали нові професії, та осіб, які підвищили рівень кваліфікації протягом звітного періоду з розподілом за формою та місцем навчання. Тобто жодна з офіційно затверджених до використання форм укра-

їнської статистичної звітності з праці не дозволяє отримати вичерпні дані про вартісний розмір засобів, які спрямовуються суб'єктами господарювання на інвестування у людський капітал. Ця обставина перешкоджає не лише можливості проведення усебічних аналітичних досліджень з питань висвітлення процесу відтворення людського капіталу в Україні на рівні підприємства, галузі та країни в цілому, але і не дозволяє здійснювати міжнародні зіставлення щодо інтенсивності та результативності інвестування у людський капітал.

Подолати ситуацію з відсутністю інформації, яка склалася в офіційній статистиці щодо вартісного виміру інвестицій у людський капітал підприємствами України було призвано форму державного статистичного спостереження 1-РС «Звіт про витрати на утримання робочої сили», яку було затверджено наказом Державного комітету статистики України від 20 листопада 2006 р. за № 524 (зареєстровано в Мін'юсті України 30.11.2006 р. за № 1249/13123) [20]. Цією формою передбачається один раз на рік надавати до державних органів статистики звітну інформацією щодо фактичних витрат підприємства на утримання робочої сили. До складу цих витрат входять і витрати на професійне навчання, які, відповідно до цієї статистичної форми, включають у себе такі складові:

– оплата за навчання працівників у вищих навчальних закладах та установах підвищення кваліфікації, професійної підготовки та перепідготовки кадрів на підставі договорів між навчальними закладами та підприємством;

– стипендії слухачам підготовчих відділень, студентам, аспірантам, направленим підприємствами на навчання з відривом від виробництва у вищі навчальні заклади;

– оплата проїзду до місцезнаходження навчального закладу та назад;

– витрати на утримання учбових будівель і приміщень, оренду приміщень для проведення навчання, придбання навчальних посібників та учбового матеріалу;

– оплата праці викладачів, що не перебувають у штаті підприємства;

– інші витрати з підготовки та підвищення кваліфікації кадрів.

Крім того, ця статистична форма містить статті витрат, які за своїм економічним змістом належать до таких складових інвестування у людський капітал, як інноваційна і творча діяльність та охорона здоров'я, а саме: утримання профілакторіїв, санаторіїв, медпунктів, бібліотек, клубів, спортивних споруд; проведення культурно-масових, спортивних та інших громадських заходів; оплату занять у спортивних секціях та інші витрати соціального спрямування. Отже, використання форми державного статистичного спостереження 1-РС дало б змогу отримати більш повний масив статистичної інформації про напрямки та розміри інвестування підприємствами у людський капітал. Проте до складу офіційно затвердженого переліку форм статистичної звітності з праці на 2010 р. ця форма не ввійшла.

Водночас забезпечення щодо стабільного економічного функціонування в сучасних умовах господарювання потребує від підприємств раціонального використання наявних фінансових ресурсів. Саме тому більшість промислових підприємств України для власних потреб здійснює оперативний облік витрат, які спрямовуються на професійний розвиток та соціальний захист персоналу. З цією метою кожне підприємство самостійно розробляє і затверджує внутрішні форми звітів з інвестування у людський капітал та методику оцінки ефективності здійснення цих вкладень. Така звітність лежить в основі планування та складання бюджету витрат на персонал, аналіз якого в динаміці за певну кількість років дає чітке уявлення про ефективність інвестування у людський капітал на підприємстві та доцільність подальшого вкладення коштів у розвиток персоналу. Однак застосування внутрішньої специфічної звітності та методики оцінки ефективності інвестування у людський капітал має обмежену лише цим підприємством сферу використання та не дозволяє у повному обсязі здійснюва-

ти порівняння цих показників як на рівні галузі, так і економіки країни в цілому. Отже, метою подальших досліджень повинно стати уніфікація внутрішньої статистичної звітності підприємств щодо вкладень коштів у професійний розвиток і охорону здоров'я персоналу та розробка єдиної методології визначення соціально-економічної ефективності інвестування у людський капітал.

Ще однією проблемою, яка обов'язково має бути вирішена у подальших наукових дослідженнях є обґрунтування необхідності внесення показників інтенсивності та результативності інвестування підприємством у людський капітал до складу показників загальнообов'язкової та внутрішньої фінансової звітності, що створить умови для формування іміджу соціально відповідального та прогресивного підприємства й активізує залучення потенційних інвесторів та ділових партнерів.

Список використаної літератури

1. Качество трудового потенциала: социально-экономические аспекты / М.И. Долишний, М.В. Брык, Б.С. Марьенко и др.; отв. ред. М.И. Долишний, АН УССР, Львов. отд-ние, Ин-т экономики. – К.: Наук. думка, 1986. – 228 с.

2. Злупко С.М. Людський потенціал, зайнятість і соціальний захист населення в Україні / С.М. Злупко, Й.І. Радецький; ред. М.М. Мартиняк. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. І. Франка, 2001. – 191 с.

3. Иноземцев В. В поисках разумной стратегии / В. Иноземцев // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 7. – С. 124–128.

4. Колот А. Соціально-трудові аспекти забезпечення стійкого розвитку національної економіки / А. Колот, С. Григорович // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 4. – С. 8–15.

5. Лукьянченко Н.Д. О проблемах сохранения интеллектуального потенциала на промышленных предприятиях в кризисной экономике / Н.Д. Лукьянченко, В.Г. Шульга // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2009. – № 2 (16). – С. 190–195.

6. Человеческий потенциал: опыт комплексного подхода / Н.Н. Авдеева, И.И. Ашмарин, О.И. Генисаретский та ін. – РАН; Институт человека; под ред. И.Т. Фроловой. – М.: Эдиториал УРСС, 1999. – 175 с.

7. Власюк О.С. Індекс людського розвитку: досвід України / О.С. Власюк, С.І. Пирожков / Національний ін-т стратегічних досліджень; ПРООН / О.П. Янішевський (ред.). – К.: ПРООН, 1995. – 84 с.

8. Пирожков С. Проблеми прискорення інноваційного розвитку / С. Пирожков // Економіст. – 2005. – № 4. – С. 31.

9. Финансирование образования – инвестиции и доходы. Анализ Международных Индикаторов Образования. [Электронный ресурс]: Краткий вариант международного доклада, ОЭСР и ЮНЕСКО. – Париж: UNESCO-UIS/OECD, 2003. – 20 с. // http://stat.edu.ru/doc/ES_RUSSIAN.pdf

10. Смаль С. Карты компетентности в системе профобучения / С. Смаль, А. Евдокимов // Менеджер по персоналу. – 2007. – № 11. – С. 24–30.

11. Федотова Л.Д. Оценка качества начального профессионального образования: метод. рекомендации / Л.Д. Федотова, Е.А. Рыкова, В.А. Малишева; Институт развития профессионального образования. – М.: Издательский центр АПО, 2000. – 82 с.

12. Чентуков Ю. Оптимизация численности персонала и развитие системы профобучения / Ю. Чентуков // Менеджер по персоналу. – 2007. – № 8. – С. 4–12.

13. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер; пер. с англ. М. Котельниковой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2001. – 288 с.

14. Цимбалюк С.О. Підготовка та підвищення кваліфікації персоналу як напрямок інвестування коштів у людський капітал / С.О. Цимбалюк // Управління розвитком: зб. наук. праць Харківського національного економічного університету. – 2006. – № 4. – С. 103–107.

15. Петрова Т. Проблемы и основные направления развития системы профессионального обучения / Т. Петрова // Менеджер по персоналу. – 2007. – № 8. – С. 14–19.

16. Спиридонова В.С. Разработка экономического механизма управления затратами на персонал судоходной компании / В.С. Спиридонова // Управление персоналом. – 2006. – № 22 (152). – С. 25–26.

17. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала / Як Фитц-енц; пер. с англ.: [М.С. Меньшикова, Ю.П. Леонова]; под общ. ред. В.И. Ярных. – М.: Вершина, 2006. – 320 с.

18. Новикова А. Вся правда о мотивации / А. Новикова // Менеджер по персоналу. – 2006. – № 10. – С. 48–57.

19. Загальнодержавний табель (перелік) форм державних статистичних спостережень для об`єднань, підприємств, організацій та установ на 2010 р. – Донецьк: Головне управління статистики у Донецькій області, 2010. – 60 с. // http://donetskstat.gov.ua/metodologia/Tabel2010/doc

20. Наказ Державного комітету статистики України «Про затвердження Інструкції щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1-РС «Звіт про витрати на утримання робочої сили» від 20 листопада 2006 року № 524 // http://uapravo.net/data2008/base31/ukr31765.htm

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 65.012.34

О.М. ЗБОРОВСЬКА,
кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету
економіки та права

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЕКТУВАННЯ І РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ У ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті розглянуто особливості проектування логістичних систем промислових підприємств, побудова яких має привести до формування цілісної логістичної системи промисловості. Наведено зміст та кваліфікацію логістичної координації в рамках промислового підприємства.

В статье рассмотрены особенности проектирования логистических систем промышленных предприятий, построение которых должно привести к формированию целостной логистической системы промышленности. Приведены содержание и квалификация логистической координации в рамках промышленного предприятия.

The article discusses the features of design the industrial enterprises' logistic systems, construction of which has lead to the formation of holistic logistics industry systems. The matter and qualification of logistics coordination within an industrial enterprise are demonstrated.

логістична система, проектування, логістична координація, ланцюг поставок

Сучасне зовнішнє середовище господарювання підприємств потребує адекватних підходів до управління системами, які реалізують операції з переміщення та зберігання в логістичному циклі. Інтерес до логістики зумовлений актуалізацією проблеми виживання та підвищення конкурентоспроможності в умовах ринку покупця, оскільки логістичний підхід є важливою складовою у забезпеченні адаптивності мікроекономічних систем.

Досвід промислово розвинутих країн свідчить про те, що використання концепції логістики в організації економічної діяльності підприємства пояснюється необхідністю підвищення ефективності виробництва за рахунок скорочення витрат у сфері обігу, своєчасної реакції виробників на конкуренцію і кон'юнктуру ринку і прагненням адаптуватися у ситуаціях,що швидко змінюються.

Над проблемою впровадження у систему управління підприємствами логістичних методів працювали такі відомі зарубіжні вчені, як Б. Анікін, П. Дракер, П. Конверс, Е. Мате, Б.Г. Плоткин, Д. Тиксьє, а також вітчизняні вчені А.Г. Кальченко, Є. Крикавський, В.Г. Кузнєцов, В.Є. Николайчук, М.О. Окландер, Ю.В. Пономарьова, О.П. Хромов, К.М. Таньков, О.М. Тридід та ін.

У дослідженнях вищенаведених авторів даються визначення основних понять, пов'язаних з логістичними методами управління підприємством, формуються і обґрунтовуються методичні принципи оцінки та аналізу розвитку логістичних систем підприємства. Однак недостатня увага приділяється проектуванню та розвитку логістичних систем, оскільки на сьогоднішній день відсутня єдина загальноприйнята думка щодо структурних та функціональних особливостей логістики промислових підприємств.

Метою цієї статті є вивчення концепцій проектування і розвитку логістичних систем у промисловості та визначення різноманітності форм і методів здійснення логістичної діяльності, залежно від функціональної належності об'єкта промисловості.

© *О.М. Зборовська, 2010*

Аналіз залежності промислового процесу від функціонального призначення об'єктів промисловості дозволив зробити кілька важливих, з точки зору логістики, висновків:

1. Формування комплексу заходів щодо логістизації промисловості повинно проводитися з урахуванням значущості окремих функцій і особливостей управління об'єктом конкретного виду.

2. При здійсненні логістизації промисловості потрібно враховувати множинність матеріальних потоків і потоків робочої сили та просторово-часовий розподіл їх за об'єктами.

Для промислового виробництва останнім часом характерний розгляд проблем проектування логістичних систем у рамках інвестиційного циклу (табл. 1). Цей термін означає:

1) значущість і обумовленість фінансовими потоками всього промислового виробництва;

2) нерозривність етапів інвестиційної розробки інвестиційних намірів, розробки інвестиційного проекту, визначення джерел інвестування та встановлення договірних відносин, організації виробничої діяльності;

3) можливість організаційного оформлення декількох або всіх етапів інвестиційного процесу в рамках однієї юридичної особи, або встановлення відповідальної особи за весь процес;

4) поняття інвестиційний процес підкреслює значення управління інвестиціями та управління створенням промислового об'єкта.

Практика діяльності закордонних компаній свідчить, що оптимізація внутрішньофірмового управління економічними потоками при виробництві здій-

Таблиця 1

Структура інвестиційного проекту виробничого призначення

Попередний етап	Попередні дослідження		Формування інвестиційної задумки Можливості та умови інвестування
	Розробка інвестиційного обґрунтування (ТЕО) інвестицій	Збір та обробка вихідних даних	Попередній вибір проекту Загальні дані про продукт Аналіз ринку продукції Аналіз ринку сировини та матеріалів Галузева приналежність, потужність підприємства Вибір і економічна оцінка підприємства Технологічні і конструкторські рішення Планування трудових ресурсів
		Проектний аналіз	Розрахунок і оцінка основного капіталу Розрахунок загальних виробничих витрат Джерела і умови фінансування інвестицій Розрахунок доходу і прибутку Аналіз ефективності інвестицій
Інвестиційний етап	Будівництво (реконструкція) об'єкта		Вибір форми (методу) реалізації проекту Управління будівництвом (реконструкція) Підготовка експлуатаційного персоналу Обслуговування в гарантійний період
Експлуатаційний етап	Підготовчий проект		Матеріально-технічне, фінансове і ресурсне забезпечення виробництва
	Виробництво		Підготовка виробничої програми Розробка бізнес-плану Управління якістю продукції Управління рухом грошових коштів

снюється в рамках проектування мікрологістичних систем управління внутрішніми матеріальними потоками.

До таких систем належать, наприклад, системи, що базуються на концепції скороченого проектування. Ця концепція дозволяє скорочувати терміни реалізації проектів, що досягається за рахунок виключення необов'язкових робіт. Усі процеси в інвестиційному проекті розглядаються з точки зору створення корисності для кінцевого споживача. Мова йде про застосування процедур виявлення потреб і очікувань споживачів, за допомогою яких відбувається систематична трансформація їх запитів у формалізовані вимоги до об'єкта. Це дозволяє комплексно описати предметну область проекту, створюючи основу для організації управління ним надалі. Такий підхід передбачає командну роботу всіх залучених до проекту фахівців.

До мікрологістичних виробничих концепцій управління інформацією в промисловості може бути віднесена і концепція паралельного інжинірингу. Ця концепція заснована на системному підході до інтегрованої, паралельної розробки продукту і пов'язаних з ним виробничих процесів, а саме: процесів просування на ринок та процесів експлуатації. Рішення приймаються в рамках великих циклів паралельного проектування і синхронізуються шляхом постійного обміну інформацією. Така схема приводить до багаторазового поліпшення якості проектних рішень, значного зменшення кількості помилок.

Організаційна концепція паралельного інжинірингу може бути реалізована у формі міжфункціональних проектних команд, які обслуговують конкретні процеси і складаються з представників, залучених в інвестиційний проект. Склад команд залежить від стадії здійснення проекту, взаємозв'язок не формалізовано, створюється мережа носіїв інтелектуального капіталу із взаємозв'язками, зумовленими конкретною фазою проекту. Для організації потоків у рамках виробничої логістики можливо застосовувати і концепції MRP, MRP11, ERP.

Так зване управління ланцюгом поставок (SCM) є одним з базових елементів нового підходу до управління проектами, спрямованого на скорочення термінів виробництва промислової продукції. Йдеться, насамперед, про організацію чіткої інформаційної взаємодії з постачальниками для прямого відпрацювання всіх замовлень без затримок, проміжних запасів та інших втрат. Загальною тенденцією у світовому корпоративному управлінні при вирішенні питань підвищення ефективності взаємодії учасників проекту є формування свого роду довгострокових альянсів з партнерами, або навіть конкурентами, які засновані, перш за все, на усвідомленні спільності стратегічних цілей та взаємній довірі. Довгостроковий характер відносин дозволяє оптимізувати процеси взаємодії компаній і зробити їх методи управління більш сумісними, організовуючи їх у рамках єдиної філософії.

На макрорівні структури, що складаються навколо проектів, будуть являти собою мережі, що формуються під впливом ринкових механізмів і забезпечують найбільш ефективну інтеграцію.

Структуру макроорганізації описує сукупність контрактів, яка стає каркасом тимчасового об'єднання фірм, задіяних у проекті. У стабільній мережі багато елементів структури провідного учасника проекту, ґрунтуючись на довгострокових угодах, можуть бути замінені більш ефективними елементами із зовнішнього середовища. У цій ситуації навіть для ключових учасників проекту зникає необхідність мати у своєму розпорядженні у повному обсязі матеріальні, технологічні та інтелектуальні ресурси для реалізації проекту.

Об'єднання виконавців є мережею, яка виробляє корисність для кінцевого споживача, і з цієї точки зору будь-який учасник організує свої інформаційні та технологічні взаємодії з іншими учасниками, щоб утримати й обґрунтувати своє місце у створенні корисності. Завдяки цьому поведінка кожного елемента в мережі нерегламентована, але, тим не менш, організована, активна, ці-

леспрямована, і тому вся структура організацій, зібраних «під проект», є постійно динамічною системою.

Система SCM передбачає такі модулі:

1. Відстеження стадій проходження замовлення за етапами виконання. Розрахунок і контроль вартості процесів.

2. Статистика параметрів логістичних процесів обробки замовлень на закупівлю (за кількістю, середнім часом відпрацювання, затримками, виконавцями, собівартістю та ін.).

3. Оптимізація логістичних ланцюгів (у цілому та окремих процесів) за завантаженням складів, устаткуванням, людьми, транспортом тощо;

4. Оптимізація логістичних ланцюгів за часом (вибір найбільш «швидких» методів реалізації та конфігурації ланцюгів).

5. Оптимізація логістичних ланцюгів за витратами (вибір найбільш дешевих методів реалізації).

Координатором у ланцюзі поставок (ЛП) може виступати і замовник і виробник. Не виключається передача функцій координації залежно від етапу виробничого процесу.

Основне завдання координатора – розподілити роботи і послуги між учасниками і укласти відповідні локальні угоди. Мета – скоротити трансакційні витрати, відповідно, можливості програмного забезпечення повинні включати програму пошуку учасників ЛП і визначення оптимального їх складу. Координатор стимулює цю програму, юридично оформляє партнерство.

Оптимізація діяльності виробничого процесу у ЛП включає вирішення кількох завдань:

1) формування бази даних промислових підприємств, оцінка споживачів, робіт, послуг, цінової та конкурентної політики;

2) початковий вибір контуру економічних потоків (ланцюги поставок, ланцюги робіт);

3) вибір маршрутів в середовищі (мережі), що має історію існування і неодноразові трансакції між її членами;

4) розподіл портфеля замовлень між постачальниками послуг, робіт, товарів;

5) перманентне оперативне управління структурою ЛП у відповідь на зміни зовнішнього, внутрішнього середовища віртуального підприємства.

У сучасних умовах формування працездатних логістичних структур потребує вибору адекватних організаційно-юридичних форм ведення виробничої діяльності.

Послідовна логістизація промислового виробництва має привести до формування цілісної логістичної системи, яка покликана забезпечити в кінцевому підсумку (на завершальному етапі) формування ряду інтеграційних ефектів:

– координацію всіх процесів товарно-матеріального руху, включаючи закупівлю матеріалів, комплектацію, управління запасами і незавершеним виробництвом, виробничу диспетчеризацію;

– інтеграцію функцій управління і контролю за матеріальними потоками (управлінська інтеграція);

– інтеграцію технологічних процесів промислового підприємства і його партнерів (технологічна інтеграція);

– інтеграцію матеріальних та інформаційних потоків;

– перехід до підприємства як до цілісної логістичної системи, в якій досягнення бізнес-цілей передбачає формування раціональної організаційної структури (організаційна інтеграція).

При цьому за своїм змістом логістична координація в рамках промислового підприємства може бути кваліфікована як:

– превентивна, тобто спрямована на попередження проблем і виявлення резервів управління в системі промислового виробництва;

– регулююча – забезпечує режим раціонального (а в кращому випадку – оптимального) функціонування системи промислового виробництва, адекватної стану зовнішнього і внутрішнього середовища системи;

– стимулююча – спрямована на вдосконалення загальнокорпоративної діяльності підприємства, приведення у відповідність всіх функціональних підсистем підприємства вимогам логістичної координації та контролю.

У сучасних умовах господарювання об'єктивно зростає значення логістичної координації матеріальних, інформаційних і фінансових потоків, забезпечення погодженого в часі та просторі процесів підготовки виробництва, закупівель, транспортування, постачання та виробничо-технологічної комплектації на промислові об'єкти.

Список використаної літератури

1. Зборовська О.М. Логістичні аспекти управління оборотним капіталом промислових підприємств: монографія / О.М. Зборовська. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2008. – С. 200.

2. Комарницький І.М. Теоретичне обґрунтування організації логістики на підприємствах / І.М. Комарницький, Н.С. Питуляк // Регіональна економіка. – 2007. – № 4. – С. 61–68.

3. Математика и кибернетика в экономике. Словарь-справочник. – 2-е изд. перераб. – М.: Экономика, 1975. – 700 с.

4. Николайчук В.Е. Теория и практика управления материальными потоками: монография / В.Е. Николайчук, В.Г. Кузнецов. – Донецк: «КИТИС», 1999. – С. 485.

5. Окландер М.А. Логістична система підприємства: монографія / М.А. Окландер. – Одеса: Астропринт, 2004.

6. Омельченко В.Я. Управление материальными потоками в микроэкономике переходного периода / В.Я. Омельченко, А.П. Омельченко, В.Г. Кузнецов. – Донецк: Норд, 2003. – 275 с.

7. Передерій Л.В. Конфігурація, аналіз та організація товарно-грошових потоків у виробництві / Л.В. Передерій // Регіональна економіка. – 2008. – № 2. – С. 51–58.

8. Ревенко Н.Г. Управління ресурсами промислових підприємств в умовах перехідного періоду: монографія / Н.Г. Ревенко. – К.: Редакція «Бюлетеня Вищої атестаційної комісії України», 2000. – 256 с.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

УДК 330.101:340

А.О. КОВАЛЕНКО,
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, провідний науковий співробітник Ради по вивченню продуктивних сил України Національної академії наук України

ПРАВОВІ ТА ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ РЕГІОНАЛЬНОГО СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ І ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ

У статті висвітлюються правові та інституційні засади регіонального стратегічного планування в Україні. Наведено визначення регіонального стратегічного планування, вивчено відповідну систему нормативно-правових актів і органів управління, подано пропозиції щодо її вдосконалення.

В статье освещены правовые и институциональные основы регионального стратегического планирования в Украине. Дано определение регионального стратегического планирования, изучена соответствующая система нормативно-правовых актов и органов управления, поданы предложения относительно ее усовершенствования.

This article highlights legal and institutional basis of the regional strategic planning in Ukraine. The definition of the regional strategic planning is provided, the relevant system of legal acts and regulations and organs of government is studied, and ideas with regard to the improvement of such a system are offered.

регіональне стратегічне планування, правові та інституційні засади, державна регіональна політика

Однією з проблем України як країни з перехідною економікою у контексті інноваційної конкуренції є відновлення регулюючої ролі держави на регіональному рівні у процесі здійснення державної регіональної економічної політики.

Важливим інструментом регіональної політики держави є *регіональне стратегічне планування* розвитку продуктивних сил України, що визначається нами як процес розробки і складання довгострокових регіональних програмних і планових документів, у яких містяться: наукове передбачення ходу і результатів розвитку соціально-економічної сфери регіону (прогноз), цілі і зміст регіональної економічної політики (програма), а також система заходів щодо їхньої реалізації з визначенням порядку, послідовності, термінів і відповідальних виконавців (план).

Аналіз досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання поставленої проблеми і на які ми спираємося, показує, що вагомий внесок у розробку методологічних і прикладних проблем державного регулювання регіонального розвитку з використанням інструментів стратегічного планування зробили такі дослідники, як О.М. Алимов, В.Ф. Бесєдін, З.С. Варналій, В.М. Геєць, З.В. Герасимчук, Б.М. Данилишин, М.І. Долішній, С.І. Дорогунцов, О.С. Ємельянов, О.М. Нижник, А.П. Павлюк, С.М. Писаренко, В.А. Поповкін, В.І. Пила, Д.М. Стеченко, М.І. Фащевський, Л.Г. Чернюк, М.Г. Чумаченко.

Проблемам регіонального стратегічного планування постійно приділяється увага в програмних документах державного керівництва України, розробках вітчизняних наукових установ та рішеннях органів державного управлін-

© А.О. Коваленко, 2010

ня. За останній час в Україні відбулися наукові конференції, де обговорювалися проблеми регіонального стратегічного планування: науково-практична конференція за міжнародною участю «Стратегія регіонального розвитку: формування та механізми реалізації» (м. Одеса, 31 жовтня 2008 р.); міжнародна науково-практична конференція «Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку регіонів» (м. Сімферополь, 17 квітня 2009 р.); IV міжнародна науково-практична конференція «Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики» (м. Харків, 21–23 травня 2009 року).

Ця стаття присвячується таким невирішеним раніше частинам поставленої проблеми, як правові та інституційні засади регіонального стратегічного планування в Україні і пропозиції щодо їх удосконалення. Завданням статті є вивчення нормативно-правового забезпечення та інституційної системи регіонального стратегічного планування, їх якісна характеристика і вироблення пропозицій щодо їх вдосконалення.

Існуюча система правових та інституційних засад регіонального стратегічного планування в Україні включає в себе: 1) програмні документи вищого державного керівництва; 2) законодавчі і нормативні акти України, що діють на макроекономічному і регіональному рівнях; 3) координаційні органи з питань регіонального розвитку та взаємодії органів державної влади і місцевого самоврядування.

Основним програмним документом можна вважати Стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 рр., схвалену Указом Президента України [1] у 2004 р. з метою реалізації стратегічних пріоритетів економічного та соціального розвитку України щодо забезпечення сталого економічного зростання, утвердження інноваційної моделі розвитку, соціальної переорієнтації економічної політики, створення передумов для набуття Україною членства в Європейському Союзі.

Цим же указом Кабінет Міністрів України, центральні та місцеві органи виконавчої влади було зобов'язано враховувати основні положення Стратегії під час розроблення проектів державних, регіональних, галузевих, цільових програм економічного і соціального розвитку. Вказану Стратегію було також видано окремим виданням [2].

Стратегія містить окремий «Розділ XV. Здійснення активної державної регіональної політики», що складається з шістьох підрозділів, якими визначено такі питання: зміцнення потенціалу розвитку регіонів та їхньої конкурентоспроможності; стратегію подолання економічних диспропорцій у економічному розвитку; стратегію вдосконалення міжбюджетних відносин; розвиток транскордонного і міжрегіонального економічного співробітництва; відновлення економічної бази малих населених пунктів; основні засади адміністративно-територіальної реформи.

Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2005 році» від 09.02.2006 р. [3] – останнє з аналогічних послань, що включає тематичні доповіді – містить Розділ 5 «Державна регіональна політика», в якому зазначається, що головною метою державної регіональної політики є інтеграція регіонів у єдиний український духовний, гуманітарний, політичний та економічний простір при збереженні регіонального різноманіття. Ключовим завданням державної регіональної політики на сучасному етапі має бути забезпечення державних стандартів (нормативів) та державних соціальних гарантій гідного рівня життя кожного громадянина, незалежно від місця його проживання.

Відповідно до Послання, стратегічними пріоритетами державної регіональної політики України на сучасному етапі є:

– підвищення якості життя людини як реального критерію дійової регіональної політики;

– суспільно-політична та соціально-економічна консолідація регіонів з метою забезпечення єдності політичного простору і досягнення на цій основі цілісності гуманітарного та економічного простору;

– підвищення конкурентоспроможності регіонів;

– забезпечення збалансованості децентралізації управління і «єдиновладдя»;

– реформування міжбюджетних відносин відповідно до потреб кожного регіону і держави загалом.

Рівень законодавчих і нормативних документів у сфері регіонального стратегічного планування в Україні представлений законами та кодексами України, актами Верховної Ради України, Президента України і Кабінету Міністрів України.

Важливим практичним кроком для законодавчого і наукового забезпечення регіонального стратегічного планування та управління регіональним розвитком стало затвердження Постановою Верховної Ради України від 24.12.1999 р. № 1359-XIV Концепції сталого розвитку населених пунктів [4], яка визначила основні напрями державної політики щодо забезпечення сталого розвитку населених пунктів, правові та економічні шляхи їх реалізації. Мета Концепції – забезпечення виходу з кризи і створення умов для сталого розвитку населених пунктів у період, на який розрахована Концепція.

Правові, економічні та організаційні засади формування цілісної системи прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку країни, окремих галузей економіки та окремих адміністративно-територіальних одиниць як складової частини загальної системи державного регулювання економічного і соціального розвитку держави були визначені Законом України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23 березня 2000 р. № 1602-III [5]. Цим законом встановлюється загальний порядок розроблення, затвердження та виконання зазначених прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку, а також права та відповідальність учасників державного прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України.

Збільшення територіальної диференціації рівнів економічного розвитку та можливостей соціального забезпечення громадян, відсутність ефективних механізмів стримування та пом'якшення дії таких процесів, необхідність ефективного стимулювання діяльності місцевих органів виконавчої влади й самоврядування щодо прискорення розвитку регіонів на основі повноцінного використання їх природного, економічного, трудового та наукового потенціалу зумовило потребу в формуванні якісно нової державної регіональної політики. Тому новим орієнтиром для системи державного регулювання розвитку продуктивних сил регіонів України стала Концепція державної регіональної політики, затверджена Указом Президента України від 25.05.2001 р. № 341/2001 [6].

Головною метою державної регіональної політики Концепцією визначено створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів, підвищення рівня життя населення, забезпечення додержання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного її громадянина незалежно від місця проживання, а також поглиблення процесів ринкової трансформації на основі підвищення ефективності використання потенціалу регіонів, підвищення дійовості управлінських рішень, удосконалення роботи органів державної влади та органів місцевого самоврядування.

Одним із заходів реалізації Концепції було передбачене розроблення проекту Закону України «Про Генеральну схему планування території України», який був прийнятий 7.02.2002 р. за № 3059-III [7]. Затверджена ним Генеральна схема планування території України визначає пріоритети та концептуальні вирішення планування і використання території країни, вдосконалення систем розселення та забезпечення сталого розвитку населених пунктів, розвитку ви-

робничої, соціальної та інженерно-транспортної інфраструктури, формування національної екологічної мережі.

Необхідність формування та реалізації програмних документів регіонального розвитку зумовила розробку та прийняття Методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку, затверджених наказом Мінекономіки та з питань європейської інтеграції України від 29.07.2002 р. № 224 [8], які встановлюють єдиний порядок та основні методичні засади розроблення Радою міністрів Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими державними адміністраціями регіональних стратегій розвитку.

Згідно з документом, регіональна стратегія розвитку (РСР) є *стратегічним планом* розвитку регіону, що визначає цілі, завдання, пріоритети, напрям сталого економічного і соціального розвитку Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя на середньостроковий (4–6 років) та довгостроковий (10–15 років) періоди.

Законом України «Про державні цільові програми» від 18.03.2004 р. № 1621-IV [9] визначено засади розроблення, затвердження та виконання державних цільових програм. Державна цільова програма – це комплекс взаємопов'язаних завдань і заходів, які спрямовані на розв'язання найважливіших проблем розвитку держави, окремих галузей економіки або адміністративно-територіальних одиниць, здійснюються з використанням коштів Державного бюджету України та узгоджені за строками виконання, складом виконавців, ресурсним забезпеченням.

З 01.01.2006 р. набув чинності Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 р. № 2850-IV [10], яким передбачено, що з метою забезпечення реалізації державної політики щодо стимулювання розвитку регіонів затверджуються: Кабінетом Міністрів України – державна стратегія регіонального розвитку; Верховною Радою Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими радами за поданням відповідно Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій з урахуванням норм, закладених у державній стратегії регіонального розвитку, спільних інтересів територіальних громад регіонів – регіональні стратегії розвитку.

Узгодження діяльності центральних та місцевих органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування у сфері державного стимулювання розвитку регіонів, виконання регіональних стратегій розвитку здійснюється на основі *угод щодо регіонального розвитку*, які укладаються між Кабінетом Міністрів України та Верховною Радою Автономної Республіки Крим, обласними, Київською, Севастопольською міськими радами і виконуються відповідно до цього Закону та інших актів законодавства.

На сьогодні підписано угоди щодо регіонального розвитку між Урядом і Донецькою (15.09.2007 р.), Львівською (17.06.2009 р.), Волинською (13.01.2010 р.) та Вінницькою (27.01.2010 р.) обласними радами.

На виконання положень Закону «Про стимулювання розвитку регіонів» Кабінет Міністрів України своєю постановою від 21.07.2006 р. № 1001 затвердив Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2015 р. [11], основною метою якої є створення умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів, забезпечення їхнього сталого розвитку на сучасній технологічній основі, високій продуктивності виробництва й зайнятості населення. *Цим документом на державному рівні фактично запроваджено стратегічне планування регіонального розвитку на довгострокову перспективу.*

З метою забезпечення ефективного формування й реалізації державної регіональної політики Кабінет Міністрів України своєю постановою від 01.03.2007 р. № 323 створив Міністерство регіонального розвитку та будівни-

цтва України, що є головним (провідним) органом у системі центральних органів виконавчої влади з питань забезпечення реалізації державної регіональної політики й політики у сфері будівництва, архітектури й містобудування, удосконалення адміністративно-територіального устрою України.

Враховуючи необхідність подальшого вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку та запровадження стратегічного планування роботи в органах виконавчої влади, що визначають цілі соціально-економічного розвитку держави та шляхи їх досягнення, Кабінет Міністрів України розпорядженням від 04.10.2006 р. № 504-р схвалив Концепцію вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку України.

Важливе місце в системі забезпечення регіонального розвитку продуктивних сил України, здійснення державної регіональної політики займають координаційні органи з питань регіонального розвитку та взаємодії органів державної влади і місцевого самоврядування.

Указом Президента України від 5.05.1996 р. № 306/96 був утворений Фонд сприяння місцевому самоврядуванню України як центральна науково-методична, консультативна та координуюча установа при Президенті України, цілями якої є підтримка місцевого самоврядування та запровадження в Україні принципів Європейської хартії місцевого самоврядування.

Указом Президента України від 21.02.2008 р. № 149/2008 з метою підвищення ефективності здійснюваних заходів у сфері державного будівництва та місцевого самоврядування, забезпечення узгодженої співпраці органів державної влади та органів місцевого самоврядування, поєднання загальнодержавних та місцевих інтересів у вирішенні найважливіших питань суспільного розвитку утворено Національну раду з питань взаємодії органів державної влади та органів місцевого самоврядування як дорадчий орган при Президентові України, яку очолює Президент України.

Основними завданнями Національної ради є розгляд, обговорення та вироблення узгодженої позиції з питань загальнодержавного та регіонального значення, зокрема щодо:

– стратегії вдосконалення державного будівництва в Україні, реалізації державної регіональної політики із забезпечення розвитку регіонів, здійснення кадрової політики та кадрової роботи;

– основних напрямів внутрішньої політики України щодо залучення інвестицій для розвитку регіонів, реалізації пріоритетів збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів та держави в цілому;

– розвитку ресурсного, економічного і науково-технічного потенціалу на загальнодержавному та регіональному рівнях;

– проектів актів законодавства, загальнодержавних програм економічного, соціального, науково-технічного, культурного розвитку регіонів України;

– інших питань, що мають важливе значення для вирішення суспільно-політичних та соціально-економічних проблем регіонів та держави в цілому.

Постановою Кабінету Міністрів України від 02.04.2009 р. № 309 з метою поглиблення взаємодії органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування на основі поєднання загальнодержавних та місцевих інтересів із забезпечення ефективного розвитку регіонів утворено Раду з питань регіонального розвитку та місцевого самоврядування, яка є постійно діючим консультативно-дорадчим органом Кабінету Міністрів України.

Основними завданнями Ради є:

– проведення аналізу державної регіональної політики, зокрема щодо розвитку місцевого самоврядування, пошук ефективних шляхів її вдосконалення;

– напрацювання спільних планів дій центральних, місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з метою забезпечення збалансованого розвитку регіонів;

– підготовка пропозицій щодо:

1) удосконалення законодавства з питань регіонального розвитку, місцевого самоврядування, адміністративно-територіального устрою держави;

2) фінансового, матеріально-технічного, науково-методичного, кадрового забезпечення діяльності органів місцевого самоврядування;

– сприяння координації діяльності центральних та місцевих органів виконавчої влади з метою підтримки органів місцевого самоврядування у здійсненні власних та делегованих повноважень;

– забезпечення взаємодії органів виконавчої влади з органами місцевого самоврядування, їх асоціаціями, іншими об'єднаннями та громадськими організаціями.

Підсумовуючи, слід відзначити, що в системі правового регулювання та інституційного забезпечення регіонального стратегічного планування останнім часом окреслилася низка суперечностей. Так, Законом «Про стимулювання розвитку регіонів» передбачене затвердження Кабінетом Міністрів України *державної стратегії регіонального розвитку* й, з урахуванням її норм, – затвердження *регіональних стратегій розвитку* відповідними місцевими радами за поданням місцевих державних адміністрацій. Однак Законами України «Про місцеві державні адміністрації» і «Про місцеве самоврядування в Україні» відповідно розробка і виконання адміністраціями та затвердження радами такого документа, як *стратегія*, не передбачена. Натомість передбачена лише розробка й затвердження *програм соціально-економічного й культурного розвитку* відповідних регіонів. Те ж стосується звіту й інформування територіальної громади про їхнє виконання. Таким чином, правове положення такого документа, як *регіональна стратегія розвитку*, є недосконалим, оскільки, з одного боку, вона повинна бути затверджена, а з іншого – обов'язковість її дотримання не є нормативно закріпленою.

Отже, паралельно діють стратегічні програмні документи щодо регіонального розвитку, розробка та реалізація яких регулюється різними законами і спрямована на виконання різних актів вищого порядку: в одних випадках – Державної програми економічного і соціального розвитку України на відповідний короткостроковий період, в інших – Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 р.

Крім того, існує вищезгаданий Закон «Про державні цільові програми», що встановлює такий вид документа, як *державна цільова програма*, яка може бути спрямована на розв'язання найважливіших проблем розвитку окремих адміністративно-територіальних одиниць.

Слід також сказати, що якщо порядок розроблення прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку регламентовано відповідною урядовою постановою від 26 квітня 2003 року № 621, то порядок розробки, подання і затвердження регіональних стратегій розвитку регламентований лише у вигляді вищеназваних Методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку, затверджених наказом Мінекономіки України, окремі положення яких суперечать чинному законодавству.

Одна з проблем формування та реалізації стратегічних документів з питань регіонального розвитку в Україні полягає в тому, що існує певне дублювання функцій щодо реалізації державної регіональної політики двома центральними органами виконавчої влади – Міністерством економіки й Міністерством регіонального розвитку та будівництва України.

Так, відповідно до Положення про Міністерство економіки України, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 26.05.2007 р. № 777, основними завданнями Мінекономіки, зокрема, є розроблення в межах сво-

їх повноважень та забезпечення відповідно до законодавства реалізації державної регіональної політики, організація роботи, що пов'язана із створенням умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку країни та її регіонів. Мінекономіки бере участь в межах своїх повноважень у реалізації державної регіональної політики, розробляє в межах своїх повноважень проекти нормативно-правових актів з питань регіональної політики і місцевого самоврядування, пропозиції щодо розв'язання актуальних проблем у цій сфері.

Проте відповідно до Положення про Міністерство регіонального розвитку та будівництва України, затвердженого постановою уряду від 16.05.2007 р. № 750, саме Мінрегіонбуд є головним (провідним) органом у системі центральних органів виконавчої влади з питань забезпечення реалізації державної регіональної політики і політики у сфері удосконалення адміністративно-територіального устрою України.

Не відіграють поки що належної концептуальної та координаційної ролі у розв'язанні стратегічних проблем регіонального розвитку відповідні дорадчі органи: при Президентові України – Національна рада з питань взаємодії органів державної влади та органів місцевого самоврядування; при Кабінеті Міністрів України – Рада з питань регіонального розвитку та місцевого самоврядування.

Конкретні науково обґрунтовані пропозиції щодо вдосконалення існуючої системи важелів державного регулювання стратегічного потенціалу продуктивних сил регіонів України полягають у такому:

1. Президенту України доцільно активізувати діяльність Національної ради з питань взаємодії органів державної влади та органів місцевого самоврядування з метою розгляду, обговорення та вироблення узгодженої позиції органів державної влади та органів місцевого самоврядування з питань вдосконалення системи регіонального управління та стратегії регіонального розвитку.

2. Верховній Раді України доцільно з метою впровадження принципів економічного вирівнювання потреб і рівнів розвитку регіонів, а також визначення цілей і структури стратегічних планових документів, уточнення порядку їх розробки та усунення умов для формування регіональної політики, виходячи з політичної кон'юнктури, прийняти у вигляді закону основи внутрішньої і зовнішньої політики України та доопрацювати і внести зміни до законів «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», «Про державні цільові програми», «Про місцеві державні адміністрації» і «Про місцеве самоврядування в Україні».

3. Кабінету Міністрів України доцільно:

– своєчасно доопрацювати та внести до Верховної Ради України відповідні законопроекти щодо визначення структури прогнозних і програмних документів та порядку їх розробки;

– відповідно до чинного законодавства з урахуванням основ внутрішньої і зовнішньої політики України удосконалити термінологію (цілі) та методичне забезпечення (окремі процедури) розробки стратегічних документів щодо регіонального розвитку;

– уточнити повноваження відповідних центральних органів виконавчої влади з метою усунення дублювання ними функцій з реалізації державної регіональної політики;

– активізувати діяльність Ради з питань регіонального розвитку та місцевого самоврядування з метою вдосконалення формування та механізмів реалізації стратегії регіонального розвитку;

– запровадити програмно-цільовий метод у бюджетному процесі з метою встановлення безпосереднього зв'язку між виділенням бюджетних коштів та результатами їх використання на регіональному рівні.

Таким чином, існуючі правові та інституційні засади системи регіонального стратегічного планування в Україні в цілому забезпечують її функціонуван-

ня, однак потребують науково обґрунтованого вдосконалення, у чому і полягають перспективи подальших досліджень у цьому напрямі.

Список використаної літератури

1. Указ Президента України «Про Стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки» від 28 квітня 2004 року № 493/2004 // http://www.president.gov.ua/documents/1699.html

2. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» / Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

3. Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2005 році» від 09.02.2006 р. // http://www.president.gov.ua/content/poslannya.html

4. Постанова Верховної Ради України «Про Концепцію сталого розвитку населених пунктів» від 24.12.1999 р. № 1359-XIV // http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1359-14

5. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23 березня 2000 р. № 1602-III // http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1602-14

6. Указ Президента України «Про Концепцію державної регіональної політики» від 25.05.2001 р. № 341/2001 // http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=341%2F2001

7. Закон України «Про Генеральну схему планування території України» від 7.02.2002 р. за № 3059-III // http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3059-14

8. Наказ Мінекономіки та з питань європейської інтеграції України № 224 від 29.07.2002 р. «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку» // http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.322.0

9. Закон України «Про державні цільові програми» від 18.03.2004 р. № 1621-IV // http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1621-15

10. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 р. № 2850-IV // http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2850-15

11. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» від 21.07.2006 року № 1001 // http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1001-2006-%EF&p=1267783996030995

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 339.727.22:330.34

О.А. КОСЯКІНА,
заступник начальника міжнародного відділу Дніпропетровського університету економіки та права

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В КОНТЕКСТІ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Актуальність матеріалу, викладеного в статті, обумовлена нагальною потребою виявлення факторів, що впливають на інвестиційний процес та вивчення впливу руху іноземного капіталу та його структури на економічний розвиток країни. Аналіз динаміки та порівняння структури іноземних інвестицій в Україну з відповідними показниками інших країн дають змогу детальніше вивчити процес інвестування та розробити комплексний підхід до створення сприятливого інвестиційного клімату з метою максимально ефективного формування інвестиційної політики держави. Існуючі інвестиційні моделі економічного зростання враховують тільки позитивний вплив іноземних інвестицій на розвиток економіки країни та ігнорують негативні наслідки, тому подальше дослідження впливу іноземних інвестицій на економічний стан країни-реципієнта є перспективним напрямком наукової діяльності економістів.

Актуальность материала, изложенного в статье, обусловлена насущной потребностью определения факторов, которые влияют на инвестиционный процесс и изучение влияния движения иностранного капитала и его структуры на экономическое развитие страны. Анализ динамики и сравнение структуры иностранных инвестиций в Украину с соответствующими показателями других стран дают возможность детальнее изучить процесс инвестирования и разработать комплексный подход к созданию благоприятного инвестиционного климата с целью максимально эффективного формирования инвестиционной политики государства. Существующие инвестиционные модели экономического роста учитывают только позитивное влияние иностранных инвестиций на развитие экономики страны и игнорируют негативные последствия, поэтому дальнейшее исследование влияния иностранных инвестиций на экономическое состояние страны-реципиента – перспективное направление научной деятельности экономистов.

The material presented in the article is actual, and this is stipulated by the acute necessity to discover the factors influencing investment process and investigation of the influence of foreign capital and its structure on economic development of the country. Analysis of dynamics and of foreign investments structure into Ukraine in comparison with other countries, which are examined in the article, give the opportunity to study the investment process in details and to develop a complex approach to creation of favorable investment climate with the purpose of maximum effective formation of the country's investment policy. The existing investment models of economic growth consider only positive influence of foreign investments on development of the country's economy and ignore a negative consequence, that's why further investigation of the influence of foreign investments on economic situation in the country-recipient is a perspective tendency of economists' scientific activity.

прямі іноземні інвестиції, портфельні іноземні інвестиції, інвестиційна політика, структура іноземних інвестицій

Проблема впливу іноземного капіталу на економіку країн, що розвиваються, належить до недостатньо досліджених в економічній літературі та економічній науці. Аналізу міжнародної інвестиційної діяльності присвя-

© *О.А. Косякіна, 2010*

чено цілий ряд фундаментальних праць Дж. Мілля, А. Маршалла, Дж. Кейнса, Е. Хансена, Р. Харрода, М. Фрідмана, І. Шумпетера та ін. На сучасному етапі вплив іноземних інвестицій на економіку країни досліджується у працях таких авторів, як: А. Шакіна [1], М. Чечетов [2], В. Борщевський [3] та багато інших. Незважаючи на появу великої кількості літератури, присвяченої цій проблемі, на нашу думку, продовжує існувати безліч питань, пов'язаних з неоднозначною роллю іноземного капіталу в розвитку країни-реципієнта інвестицій та питання взаємозв'язку процесів іноземного інвестування та економічного розвитку країни.

Трансформація економіки країн СНД свідчить про те, що більшість з них не користуються в повному обсязі перевагами міжнародного руху капіталів і залишаються з обмеженими обсягами залученого та вкладеного капіталу за кордон. Тому, виявлення факторів, що впливають на інвестиційний процес в постіндустріальних країнах та вивчення процесу іноземного інвестування, впливу руху міжнародного капіталу на стабілізацію та дестабілізацію національної економіки належить до актуальних завдань сучасної економічної науки.

Основною метою проведеного нами дослідження є аналіз динаміки іноземних прямих та портфельних інвестицій в Україні, виявлення факторів, що впливають на залучення іноземних інвестицій в країну та порівняння динаміки прямих та портфельних іноземних інвестицій в Україну, Росію та Польщу.

За умов недостатньої ефективності економічних реформ, обмеження внутрішніх джерел фінансування, відтоку капіталу за кордон, іноземним інвестиціям в економіку України відводиться важлива роль. В умовах ринкової трансформації економічної системи України відчувається гострий дефіцит капіталовкладень і необхідність суттєвого залучення зовнішніх фінансових ресурсів.

Міжнародна інвестиційна позиція України відіграє важливу роль у визначенні зовнішньої та внутрішньої економічної політики держави. За сучасних обставин зростаючої взаємозалежності економік різних країн приплив та відтік іноземних капіталовкладень має велике значення для прийняття тих або інших економічних рішень.

Сучасна економічна теорія, як зазначає оксфордський вчений-економіст В. Фітцджеральд, передбачає необхідність державних регуляторних впливів на ринку. Це стосується, передусім, випадків захисту прав власності, корекції економічних умов та попередження монополізації ринків [4]. Легко помітити, що усі ці випадки стосуються і регулювання процесу залучення та використання іноземних інвестицій.

Ми вважаємо, що потенційно Україна може бути однією з провідних країн Європи, за допомогою достатньої кількості іноземних прямих та портфельних інвестицій. Сильними сторонами України є її великий внутрішній ринок, достатній індустріальний та аграрний потенціал і вигідне геополітичне розташування щодо торговельних шляхів Європи та Азії. На сьогодні, обсяг національних фінансових ресурсів є неадекватним для ефективного економічного розвитку нашої країни – це є причиною того, чому зараз капіталовкладення іноземних інвесторів так активно залучаються до економіки України. Україні доводиться суперничати з іншими країнами, ринки яких виявляються більш привабливими для інвесторів, особливо з азійськими й латиноамериканськими країнами. Головними факторами, які негативно впливають на активність іноземних інвесторів в Україні, є правова, політична й економічна нестабільність, недосконала фінансово-кредитна й податкова система, високий рівень тінізації економіки [5].

Оцінка ефектів та наслідків, до яких призводить міжнародний рух капіталів як для країн-реципієнтів, так і для країн виникнення капіталу є значущою: від зміни норми прибутковості на вкладений капітал та налагодження економічних зв'язків між господарюючими суб'єктами на макрорівні до формування міждержавних політичних альянсів та соціально-демографічних і економічних зрушень

в економіці окремих країн та їх угруповань. При цьому наслідки міжнародного руху капіталів у більшості випадків набувають більш стійкий характер. Основним та вагомим фактором активізації міжнародних інвестиційних процесів у світі нині є процеси транснаціоналізації та глобалізації, що обумовлюють формування інвестиційних потоків між різними країнами.

На розгортання інвестиційного процесу впливають як економічні, так і неекономічні фактори. Тому розширення інвестиційної діяльності потребує створення сприятливого клімату шляхом стимулювання державою соціально-економічної сфери країни. Визначальним завданням державної політики у сфері інвестиційної діяльності є формування сприятливого інвестиційного клімату. На нашу думку, державне регулювання має здійснюватись на всіх етапах інвестиційного процесу, тільки комплексний підхід з боку державних органів може забезпечити ефективне їх регулювання. Істотно збільшити приплив інвестицій можна лише за умови розвитку всього комплексу факторів, що формують інвестиційний клімат. Недооцінка хоча б однієї складової неминуче призведе до дисбалансу та створить напруженість на інвестиційному ринку України [6].

Слід відзначити, що Україна пройшла дуже важливі етапи на шляху до інтеграції до світового економічного простору, що стало фактором деякого поліпшення інвестиційного клімату в країні:

– 1 березня 1998 р. набула сили Угода про партнерство і співпрацю з Європейським Союзом.

– ЄС і США надали Україні статус країни з ринковою економікою.

– Сенат США скасував поправку Джексона-Вєника щодо України.

– Підписано міждержавні угоди щодо сприяння і взаємного захисту інвестицій з 70 країнами світу.

– Укладено 60 міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування майже зі всіма країнами СНД, Європи, багатьма країнами Азії, Північної і Південної Америки і кількома країнами Африки.

– 16 травня 2008 р. Україна набула статус члена СОТ. Вступ України до СОТ дає позитивний сигнал для активізації співпраці між Україною і ЄС за всіми напрямами, а також в інвестиційній сфері.

Міжнародна статистика Міжнародного валютного фонду виділяє три групи інвестицій, що включаються до балансу руху капіталів: прямі інвестиції, портфельні інвестиції, інші інвестиції.

Прямі іноземні інвестиції (англ. Foreign direct investment (FDI) — за визначенням «інвестиції, що викликають тривалий інтерес до підприємства, яке діє за межами економіки інвестора». Згідно з методологією МВФ ПІІ — це закордонні інвестиції, розміром більше ніж 10% статутного капіталу, що надає зацікавленій стороні право на участь в управлінні підприємством.

Портфельні інвестиції – це вкладення капіталу в акції, облігації та інші цінні папери з метою отримання доходу. На відміну від прямих інвестицій прид-баний пакет акцій (навіть більше 10%), не надає можливості активно брати участь в управлінні інвестиціями.

Згідно із проведеним нами дослідженнями, можна підкреслити, що для України характерним є перевищення частки прямих іноземних інвестицій над портфельними, суттєво збільшується частка прямих інвестицій у структурі інвестування, тоді як частка портфельних інвестицій в останні роки знижується. Це пояснюється нестабільністю політичної ситуації в країні, відсутністю розвинутої структури фондового ринку, недосконалістю законодавчої бази України. Слід також зазначити, що частина іноземних інвестицій являє собою схему ухилення від оподаткування вітчизняними підприємствами, які для її впровадження, спочатку виводять кошти за кордон, а потім інвестують у власні підприємства під виглядом іноземних інвестицій, що перешкоджає точній оцінці обся-

гів іноземних інвестицій в економіку України. Структура іноземних інвестицій в Україну має такий вигляд (табл. 1, рис. 1):

Таблиця 1

Прямі та портфельні інвестиції в Україну (млн дол. США)*

Рік	Прямі іноземні інвестиції в Україну	Портфельні іноземні інвестиції в Україну
1995	483,5	–
1996	896,9	–
1997	1438,2	–
1998	2063,6	–
1999	2810,7	–
2000	3281,8	3198,0
2001	3875,0	2980,0
2002	4555,3	3293,0
2003	5471,8	4016,0
2004	6794,4	6354,0
2005	9047,0	9011,0
2006	16890,0	12861,0
2007	21607,3	18618,0
2008	29542,7	17062,0
2009	35616,4	16251,0

*Державний комітет статистики України.

Рис. 1. Динаміка зміни обсягів іноземних інвестицій в Україну

Інвестори, прагнучи уникнути додаткових ризиків, вкладають свій капітал в основному в галузі з мінімальним періодом обороту капіталу – фінансовий сектор, торгівля, нерухомість, земля, можна очікувати, що з розвитком валютного ринку інвестори будуть направляти частину свого капіталу у валютні операції. В Україні іноземних інвесторів приваблює вигідне геополітичне розташування, велика кількість населення та його високий рівень освіченості, значний

індустріальний та аграрний потенціал, велика кількість корисних копалин. Слід підкреслити, що потік інвестицій в Україну на сьогодні перебуває під загрозою. Це пояснюється не тільки внутрішніми, але і зовнішніми факторами. На нашу думку, світова фінансова криза є однією з найважливіших причин скорочення іноземних інвестицій на українських ринках.

З одного боку, жодна країна світу не може обійтися без іноземних інвестицій, які обумовлюють створення нових виробничих потужностей і, як наслідок, збільшення обсягів виробництва, створення робочих місць, активізація інноваційної діяльності. Однак, як ми вважаємо, іноземні інвестиції також можуть мати негативні наслідки для економіки нашої країни – імпорт капіталу є передвістям витоку доданої вартості, що була створена в країні–реципієнті інвестицій. Наявна структура іноземних інвестицій в Україні свідчить про те, що іноземні інвестиції лише змінюють власників підприємств та розвиваються лише галузі збуту іноземної продукції.

Підвищення ролі портфельних інвестицій в останній час пов'язане з можливістю проведення спекулятивних операцій, нарощуванням масштабу яких сприяли такі фактори: інтернаціоналізація діяльності фондових бірж – зняття обмежень на допуск іноземних компаній на багатьох великих фондових біржах, розширення міжнародних операцій банків з цінними паперами пенсійних фондів та інших установ. Метою портфельних інвестицій є вкладення коштів інвесторів у цінні папери найбільш прибуткових підприємств, а також у цінні папери, що випускаються державними та місцевими органами влади з метою отримання максимального прибутку на вкладені кошти. Портфельний інвестор, на відміну від прямого, займає позицію «стороннього спостерігача» щодо підприємства-об'єкта інвестування та як правило не втручається в управління ним. Портфельні інвестиції є основним джерелом коштів для фінансування акцій, що випускаються підприємствами, великими корпораціями та приватними банками. Посередниками при іноземному портфельному інвестуванні, як правило, є інвестиційні банки (посередницькі організації на ринку цінних паперів, що займаються фінансуванням довгострокових вкладень). На рух цього виду інвестицій впливає різниця між нормами відсоткових ставок, що виплачуються за різними цінними паперами. Так, висока норма відсоткових ставок у США привабила багатьох іноземних інвесторів, особливо японських.

Залучення іноземних портфельних інвестицій є для української економіки досить важким завданням. За допомогою коштів іноземних портфельних інвесторів можливо вирішення питання щодо поповнення власного капіталу українськими підприємствами з метою довгострокового розвитку шляхом розміщення акцій українських підприємств серед іноземних портфельних інвесторів.

Структура прямих та портфельних інвестицій Росії має такий вигляд (табл. 2, рис. 2):

Змагання за іноземні інвестиції – це гостра та складна конкурентна боротьба. І навіть Росія, яка залучила значно більше інвестицій, аніж Україна (і загалом, і на душу населення), на думку експертів, «програла 10-річний період конкуренції із сусідами за «культурного» західного та східного інвестора» [7].

Аналізуючи динаміку зміни обсягів іноземних інвестицій у Росію, можна зробити висновок, що актуальність проблеми залучення іноземного капіталу досить жорстко постає перед російським урядом. Спостерігається значне перевищення обсягу прямих інвестицій над портфельними, що свідчить про зацікавленість іноземних інвесторів у фактичному придбанні підприємств, в які інвестуються кошти. Портфельні ж інвестиції, залишаються на досить низькому рівні. Також спостерігається значний вплив світової фінансової кризи на обсяги інвестування до Росії, що поки не мають тенденції до зростання. Фактори, що впливають на зміну обсягу іноземних інвестицій у Росію, схожі з факторами, що впливають на українську динаміку – це пояснюється нестабільністю по-

Таблиця 2

Прямі та портфельні іноземні інвестиції до РФ (млн дол. США)*

Рік	Прямі іноземні інвестиції до РФ	Портфельні іноземні інвестиції до РФ
1995	2020	39
1996	2440	128
1997	5333	681
1998	3361	191
1999	4260	31
2000	4429	145
2001	3980	451
2002	4002	472
2003	6781	401
2004	9420	333
2005	13072	453
2006	13678	3182
2007	27797	4194
2008	27027	1415
2009	15906	882

*Федеральна служба державної статистики РФ.

Рис. 2. Динаміка зміни обсягів іноземних інвестицій в Росію

літичної ситуації, відсутністю розвинутої структури фондового ринку, недосконалістю законодавчої бази тощо.

Структура іноземних інвестицій до Польщі має такий вигляд (табл. 3, рис. 3):

Динаміка обсягів іноземних інвестицій у Польщу має такий характер – за останні 5 років спостерігається динаміка збільшення обсягу портфельних інвестицій в період зменшення прямих інвестиції в економіку країни та навпаки. На нашу думку, це може бути обумовлено фактором більшої стабільності та прозорості економічної системи Польщі, задоволення іноземних інвесторів схемою

Таблиця 3

Прямі та портфельні іноземні інвестиції до Польщі (млн євро)*

Рік	Прямі іноземні інвестиції в Польщу	Портфельні іноземні інвестиції в Польщу
2000	10334	3531
2001	6372	1098
2002	4371	3367
2003	4067	3369
2004	10237	8519
2005	8330	11811
2006	15741	1343
2007	16674	551
2008	10970	1609
2009	6702	8045

*Головний державний статистичний офіс Польщі.

Рис. 3. Динаміка зміни обсягів іноземних інвестицій в Польщу

функціонування бізнесу в країні, порівняно з Україною та Росією, що мотивує іноземних інвесторів не тільки прагнути знизити свої ризики з вкладення коштів у цінні папери, а розглядати цю можливість з точки зору отримання стабільної частки прибутку перспективних підприємств, не змінюючи фактичного власника підприємства.

Підбиваючи підсумки, можна зазначити, що проблеми збільшення іноземного капіталу в економіку України залишаються надзвичайно актуальними, особливо в контексті загострення конкуренції на ринках капіталу. При цьому важливо врахувати не тільки економічний ефект, але й соціальний і політичний, капітальні вкладення повинні бути ефективними на всіх рівнях:

– Значущими факторами, що впливають на обсяги іноземних прямих та портфельних інвестицій у країну є: стабільність економічної, соціальної та політичної системи країни-реципієнта, адекватність системи господарювання бізнесу, рівень розвитку фондового ринку, інвестиційний клімат у країні-реципієнті,

законодавча база стосовно іноземних інвестицій, норма відсоткових ставок та становище світової економіки в цілому.

– Позитивним результатом впливу іноземних інвестицій на країну-реципієнта можна назвати: налагодження економічних зв'язків між господарюючими ми суб'єктами на макрорівні, підвищення рівня виробничих потужностей, збільшення обсягів виробництва та робочих місць, активізація інноваційної діяльності реципієнта інвестицій.

– Негативними результатами впливу процесу іноземного інвестування можна назвати: виток доданої вартості, що створюється в країні-реципієнті та фактична зміна власників підприємства (прямі інвестиції), проведення спекулятивних операцій (портфельні інвестиції).

– Динаміка іноземних прямих та портфельних інвестицій в Україні та Росії показує, що іноземні інвестори зацікавлені у фактичній зміні власника підприємства шляхом внесення прямих інвестицій для нівелювання ризиків неефективного управління підприємством, на відміну від останньої тенденції іноземних інвестицій в Польщу, які показують довіру іноземних інвесторів до польських підприємців та прозорість економічної системи країни.

Україна зацікавлена у вивченні руху та залученні іноземного капіталу, тому важливо визначити основні принципи та закономірності міжнародного руху капіталів, які слід враховувати у процесі формування інвестиційної політики держави, для більш ефективного використання процесу міжнародного руху капіталу та використання міжнародного досвіду. Тільки за цих умов іноземні інвестиції будуть сприяти підвищенню добробуту населення країни та нададуть поштовх для економічного зростання.

Ми вважаємо, що існуючі інвестиційні моделі економічного зростання враховують тільки позитивний вплив іноземних інвестицій на розвиток економіки країни та не враховують негативні наслідки. Отже, подальше вивчення впливу іноземних інвестицій на економічний стан країни-реципієнта є перспективним напрямком дослідження цієї проблеми.

Список використаної літератури

1. Шакина А. Прямые иностранные инвестиции в странах восточной Европы / А. Шакина // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 2. – С. 48–51.

2. Чечетов М. Иностранные инвестиции: макроэкономический аспект / М. Чечетов // Экономика Украины. – 2004. – № 8. – С. 4–15.

3. Борщевський В.В. Іноземні інвестиції як чинник регіонального розвитку / В.В. Борщевський // Фінанси України. – 2003. – № 10. – С. 108–117.

4. FitzGerald V. Regulatory Investment Incentives / V. FitzGerald // QEH Working Paper Series, Working Paper Number 80, February 2002. – P. 3.

5. Бюро экономического анализа. Политика привлечения прямых иностранных инвестиций в российскую экономику. – М.: ТЕИС. – 2001. – С. 27.

6. Парцхаладзе Л. Інвестиційний клімат України: глобальне потепління / Л. Парцхаладзе // Дзеркало тижня. – 2004. – № 29. – 24–30 липня.

7. Захарін С.В. Інвестиційне забезпечення економічного розвитку / С.В. Захарін // Фінанси України. – 2004. – № 10. – С. 82–88.

8. www.ukrstat.gov.ua

9. www.gks.ru

10. www.stat.gov.pl

11. www.kmu.gov.ua

12. www.bank.gov.ua

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 347.235

І.В. КОШКАЛДА,
кандидат економічних наук, доцент,
докторант Харківського національного
аграрного університету ім. В.В. Докучаєва

ОСОБЛИВОСТІ ПРИВАТНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано історичні аспекти розвитку приватної форми власності, а також визначено наслідки сучасного стану приватного землекористування в Україні.

В статье проанализированы исторические аспекты развития частной формы собственности, а также определены последствия современного состояния частного землепользования в Украине.

The article analyses historical aspects of private property development. It also considers the after-effects of the current state of private use of land in Ukraine.

приватне землекористування, оренда землі, негативні наслідки приватизації

Історія розвитку суспільства свідчить про те, що приналежність землі людині відігравала важливу роль для її економічного і соціального становища і тим самим обумовлювала в усі часи і для всіх народів боротьбу за права на землю. Боротьба за землю була основною рушійною силою багатьох революцій, які проходили у світі. Прагнення людини до землі, прагнення бути її власником має об'єктивну основу.

Взагалі, відносини власності складають основу життєдіяльності будь-якого суспільства і матеріальну основу існування кожної людини. Володіння власністю завжди було пов'язане з матеріальним достатком і наявністю влади. Тому категорія власності займає центральне місце в системі соціальних відносин і визначає основи державного і суспільного устрою.

Запровадити ринкові засади у практику земельних відносин в Україні була покликана земельна реформа, започаткована у 1991 р. Її головною метою було запровадження приватної власності на землю, а також оформлення та гарантування прав власності.

Саме приватна власність пробуджує і спонукає господарський інстинкт і господарську творчість людини; вона дає людині впевненість в тому, що продукт її праці не буде у неї відібрано; вона дає людині спокій і викликає у неї волю до дбайливої і постійної праці.

Але, на жаль, говорити про доцільність приватної власності на землю зараз недоречно, оскільки вона не виправдала тих сподівань, які на неї покладали. Сам процес реформування більшою мірою призвів до примітивного натурального господарства, яке породжує дрібнотоварне виробництво. І як наслідок – недостатньо ефективне ведення сільськогосподарського виробництва, що породжує неефективне використання землі.

Багато політиків та провідних вчених-економістів займалися проблемами форм власності, а особливо приватної. І у всіх них не було однозначної думки щодо цього питання.

Право власності є природнім для людини. Цей аргумент сформулював французький економіст і громадський діяч Фредерік Бастіа. Мета Бастіа – показати, що власність – це право, яким ми володіємо, навіть якщо закон з цим

© *І.В. Кошкалда, 2010*

не згодний. Закон зобов'язаний захищати її, але звідси не випливає, що саме право власності є усього лише творіння закону. Бастіа з надзвичайною ясністю переформулював аргумент Джефферсона: «Власність – необхідний наслідок природи людини. Людина в буквальному значенні слова народжується власником, оскільки народжується вона з потребами, задоволення яких необхідно для життя, а також з органами і здібностями, застосування яких необхідно для задоволення цих нестатків. Здібності є лише продовженням людини; а власність – це не що інше як продовження здібностей. Позбавити людину її здібностей – означає приректи її на смерть; позбавити людину продукту її здібностей – означає також визначити її смерть» [1, с. 188].

Так, давньогрецький мислитель Платон вважав, що в ідеальному суспільстві приватна власність має бути знищена або сильно обмежена. Жан Боден наголошує на тому, що Платон «зробивши все суспільним, прирік би державу на загибель, тому що коли немає нічого приватного, не залишається нічого спільного». Також Боден зазначає, що спільна власність – «мати сварок і ворожнечі», а заснована на ній держава породила б «багато непорозумінь» [2, с. 65].

Колективна організація життя, при якій відсутні чітко визначені права власності, нівечать стимули і породжують жадібність, егоїзм підозру і почуття несправедливості навіть у людей з гарною моральною основою.

Логіку колективної власності вперше виклав у письмовій формі Уільям Фостер Ллойд у двох «Лекціях про сили, які стримують приріст населення», прочитаних у 1832 р. в Оксфордському університеті. Коли люди погоджуються працювати спільно, говорив він, а результат праці стає загальною власністю, лише мала частка будь-якого додаткового зусилля дістанеться тому, хто його проявив. Коли учасників багато, «стимули до економії» зникають зовсім. «Коли суспільство побудовано таким чином, – додає він, – що результати індивідуальних зусиль розмазуються по всьому суспільству, а не дістаються тим, хто їх започаткував, майбутнє зникає».

Деякий час ідея Ллойда була забута. Але у 1960-х роках з різницею менш ніж в рік, незалежно одна від одної вийшли дві важливі статті на ту ж тему. Першу, «До теорії прав власності», опублікував у 1967 р. економіст Гарольд Демсец, який працював тоді у Чиказькому університеті. У 1968 р. професор Каліфорнійського університету Гарретт Хардін опублікував статтю «Трагедії общинних вигонів». У наступні десять років ці статті передруковували більше 50 разів. Суть цих публікацій була зведена до того, що приватизація можлива лише тоді, коли її вигоди будуть перевищувати її витрати [2, с. 69–71].

Син Оуена Роберт Дейл майже через п'ятдесят років після експерименту з поселеннями, заснованими на правах рівності, сказав, що суспільство, де всі отримують однакове нагородження, приведе до того, що із об'єднання підуть усі кваліфіковані, ефективні і працюючі члени, а залишаться неефективні і бездіяльні у руках яких експеримент матиме як фінансовий, так і соціальний крах [2, с. 184].

Карл Маркс був проти приватної власності. Він розумів що ліквідація приватної власності буде супроводжуватися конвульсіями і революціями, але зважаючи на це, він від своєї ідеї не відмовлявся. Пьєр-Жозеф Прудон також поділяв ворожі погляди К. Маркса на приватну власність («власність – це крадіжка!») [3, 4].

Англійський економіст Альфред Маршалл зазначав, що приватна власність потрібна лише в силу недосконалості людської природи [5, с. 607].

Приватна власність змушує розпоряджатися нею більш розумно, аніж державна. Приватні власники можуть розоряти свою власність, а система приватної власності заохочує «експлуатацію» ресурсів. Державною власністю можна управляти в інтересах всього суспільства. Можна поставити на ключові пости захисників природи. Прийнято вважати, що коли влада у руках порядних

людей, то вони не допустять нічого поганого. Крім того, державним службовцям не дозволено отримувати прибуток. Якщо платити їм достойне жалування і пенсію і забезпечити надійними гарантіями зайнятості, то вони будуть захищені від таких спокус і клопоту. Над ними не буде висіти необхідність піклуватися за прибуток [2, с. 369].

Але найбільш небезпечний порок державної власності полягає в тому, що вона віддає землю і природні ресурси на милість політики. На ключових посадах, безсумнівно, будуть сидіти не монархи-філософи, що зважують абстрактні суспільні інтереси, а політики, заклопотані найближчими виборами. Їхнє завдання – підлеститися до виборців, і для цього вони йдуть на всілякі хитрощі. Звичайно, вони діють не занадто далекоглядно. Теж можна сказати і про призначуваних ними менеджерів. Наступні вибори, перспектива втрати посади і наслідки скорочень бюджету міністерства для них куди важливіші долі лісів чи утрат від ерозії ґрунтів. Справа не в тому, що про ці речі забувають чи ставляться до них цинічно. Просто екологічні турботи тривожать їх не так сильно, як власне політичне виживання [2, с. 371].

Захищена приватна власність породжує зовсім інші стимули. З погляду захисту ресурсів одна з головних переваг власності в тому, що вона не знає тимчасових обмежень. Вона надає власникам довгостроковий контроль. Їх рішення не залежить від наступних виборів чи політичного тиску. Екологічна організація, що володіє дорогоцінною місцевістю, може хоч до кінця віків керувати своєю власністю. Навколишньому середовищу потрібна саме та довгострокова перспектива, що забезпечує приватна власність. До речі, екологи першими погоджуються з тим, що рішення щодо природних ресурсів – приватних чи державних – мають прийматися з прицілом на віддалене майбутнє. Зрештою, на дозрівання дерев коштовних порід і реліктових лісів не вистачить одного людського життя.

Незважаючи на досить тривалий період аграрних перетворень на селі, до цього часу не вщухають дискусії серед науковців і практиків навколо питання необхідності приватної форми власності на землю, тому зробимо спробу проаналізувати етапи розвитку та доцільність її застосування у сільському господарстві.

У своєму еволюційному розвитку приватна власність пройшла складний шлях. Її то відміняли, то відновлювали, і всі ці перетворення завжди мали радикальний характер.

До кінця XIX ст. було відомо про проблеми, які згубили комуну. Тому необхідно було думати про життя, яке буде організоване зовсім інакше – контрольоване із центру. Виробництво, а точніше – повсякденна праця кожного члена суспільства має визначатися загальним планом. Дармоїдство стане неможливим, оскільки буде заборонене. Моральні вольності, які стали крахом комуни, будуть ліквідовані за допомогою сили. Кожен буде підкорятися плану, а держава стане могутньою. Така концентрація влади могла здаватися небезпечною, але для занепокоєння не було підстав, оскільки державою мають керувати мудрі та чесні. Ідея, що після відміни власності природа людини стане іншою, пережила вирішальний перехід від добровільної до примусової організації суспільства. Але і такий експеримент був приречений на невдачу.

Черговим етапом реформування аграрного сектора економіки України (1991 р.) було запровадження приватної власності на землю, проведено роздержавлення земель із передачею їх у власність колективних сільськогосподарських підприємств і громадян, розпайовано землі колективних сільськогосподарських підприємств.

Указом «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» (1999 р.) було встановлено реформувати протягом грудня 1999 р. – квітня 2000 р. колективні сільськогосподарські підприємства

на засадах приватної власності на землю та майно, забезпечивши: всім членам колективних сільськогосподарських підприємств право вільного виходу з цих підприємств із земельними частками (паями) і майновими паями та створення на їх основі нових суб'єктів господарювання, заснованих на приватній власності. У процесі реформування здійснено перерозподіл земель між сільськогосподарськими підприємствами, фермерськими й особистими селянськими господарствами (господарствами населення) (табл. 1).

Таблиця 1

Розвиток форм господарювання в сільському господарстві України [6]

Форми господарювання	Площа с.-г. угідь		Виробництво валової продукції, всього		Виробництво валової продукції на 100 га с.-г. угідь, грн
	млн га	%	млн грн	%	
1990 р.					
Усі господарські формування	41,5	100,0	145,9	100,0	351,57
у т. ч. с.-г. підприємства	38,9	93,7	101,3	69,4	260,41
фермерські господарства	–	–	–	–	–
особисті селянські господарства	2,6	6,3	44,6	30,6	1715,38
1999 р.					
Усі господарські формування	40,4	100,0	71,0	100,0	175,74
у т. ч. с.-г. підприємства	33,2	82,2	27,2	38,3	81,93
фермерські господарства	1,1	2,7	0,7	1,0	63,64
особисті селянські господарства	6,1	15,1	43,1	60,7	706,56
2008 р.					
Усі господарські формування	36,7	100,0	104,0	100,0	283,38
у т. ч. с.-г. підприємства	17,1	46,6	42,0	40,4	245,61
фермерські господарства	4,0	10,9	5,9	5,7	147,50
особисті селянські господарства	15,6	42,5	56,1	53,9	359,62

Якщо у 1990 р. сільськогосподарські підприємства використовували 93,7% сільськогосподарських угідь, а особисті селянські господарства – 6,3%, у 1999 р. – відповідно 82,2; 15,1 і фермерські – 2,7%, то у 2008 р. – 46,6; 42,5; і 10,9%. Сільськогосподарські підприємства у 1990 р. виробили 69,4% продукції, а господарства населення – 30,6%; у 1999 р. – 38,3; 60,7 і фермерські – 1,0%; у 2008 р. показники становили відповідно 40,4; 53,9 і 5,7%. Але розрахований показник виробництва валової продукції на 100 га сільськогосподарських угідь є не зовсім втішним, оскільки в особистих селянських господарствах він має чітку тенденцію до зменшення (у 1990 р. з 1715,38 грн до 359,62 грн у 2008 р.), що свідчить про недостатньо ефективне ведення господарської діяльності.

Помилки на початку земельної реформи з передачею сільськогосподарських земель у приватну власність спричинили небажані наслідки [7]:

По-перше, подрібнення сільськогосподарських землекористувань (46,4% чисельності сільського населення та 14,8% загальної чисельності населення України набули прав на земельну частку (пай) земель сільськогосподарського призначення. З них 98,6% – отримали відповідні сертифікати. 73,4% всіх сільськогосподарських угідь знаходяться у приватній власності. Середній розмір паю – 4 га).

По-друге, скорочення і зниження ефективності великотоварного сільськогосподарського виробництва (дрібні господарства у розрахунку на 1 га ріллі ма-

ють у 20 разів більший збиток у галузі рослинництва та до 3 разів у тваринництві, ніж великі господарства).

По-третє, неефективне використання значної кількості розпайованих земельних ділянок (майже 1,4 млн розпайованих земельних ділянок не використовується. Понад 1 млн осіб не обробляють і не здають ділянки в оренду. Як результат, не використовується 12% загальної площі сільгоспугідь).

Внаслідок реформи єдиним способом існування дрібних власників на селі стала передача земельних ділянок в оренду. Станом на 1 січня 2009 р., власниками права на земельну частку (пай), посвідченого сертифікатом або державним актом, укладено 4 559,3 тис. договорів оренди земельної частки (паю), що складає 65% отриманих сертифікатів і державних актів. Площа земель, переданих в оренду власникам паїв, – 17,4 млн га (близько 42% усіх сільськогосподарських угідь). 2 414,8 тис. договорів (53%) укладено селянами-пенсіонерами, багато з яких не мають спадкоємців. За терміном чинності кількість договорів становить: на 1–3 роки – 10,5%, 4–5 років – 50,3%, 6–10 років – 29,0% понад 10 років і більше – 10,2%.

Свого часу англійський агроном-експериментатор, мандрівник і письменник, автор багатьох праць з сільського господарства Артур Янг зазначав: «дайте людині в недоторканну власність пустелю, і вона її перетворить на квітучий сад; дайте їй сад в оренду на дев'ять років, і вона перетворить його в пустелю. Магія власності перетворює пісок у золото» [2, с. 333].

Практика проведення перетворень в аграрному секторі України продемонструвала соціальну і психологічну неготовність селян до самостійного господарювання і самоврядування, а також до докорінних змін у своєму соціальному статусі, в організації та оплаті праці, в системі соціального захисту на засадах приватної власності, самоокупності та самодостатності; суттєве погіршення рівня життя і господарювання внаслідок радикальних реформ; прогресуюче майнове розшарування на селі тощо. Все це ускладнює соціально-психологічну ситуацію на селі, що, своєю чергою, заважає розвитку аграрного сектора [8].

Так, соціологічною службою Центру Разумкова було проведено опитування, метою якого було виявити ставлення громадян до приватної власності на землю сільськогосподарського призначення (рис. 1).

Щодо ставлення до приватної власності на землю сільськогосподарського призначення, то незначними є частки тих, хто дотримується крайніх позицій: «приватна власність на землю є повністю неприпустимою» – 14,7%, «приватна власність має бути без будь-яких обмежень» – 7,8%. При цьому порівняно з 2002 р., частка тих, хто дотримується останньої точки зору, дещо знизилася (з 10,2% до 7,8%).

Загалом серед громадян України переважають ті, хто вважає за доцільне запровадження певних обмежень на право приватної власності на землю сільськогосподарського призначення: або лише в невеликих розмірах для тих, хто сам обробляє землю, або лише для громадян України.

У 2009 р. було більш докладно проаналізовано ставлення громадян до приватної власності на землю сільськогосподарського призначення (табл. 2). Опитування було проведено серед респондентів, враховуючи їх регіональну приналежність (регіон проживання), тип поселення і вік.

Аналізуючи таблицю, можна зробити такі висновки. Сільські жителі дещо більш прихильні до приватної власності на землю сільськогосподарського призначення для тих, хто сам її обробляє, порівняно з жителями міст (відповідно 40,3% і 35,8%), серед них менше її противників (відповідно 12,0% і 15,9%).

Чим молодші респонденти, тим частіше вони вважають, що приватна власність на землю сільськогосподарського призначення має бути без будь-яких обмежень, і рідше – що вона є повністю неприпустимою.

Рис. 1. Результати опитування громадян щодо ставлення до приватної власності на землю сільськогосподарського призначення, % опитаних [8]

Що стосується регіональних відмінностей, то найбільшою мірою від «середньоукраїнських» показників відрізняється думка жителів Півдня. Тут найбільше (45%) тих, хто вважає, що право приватної власності на землю сільськогосподарського призначення припустиме лише в невеликих розмірах для тих, хто сам обробляє землю, і найменше 7,6% – тих, хто вважає це право повністю неприпустимим. Останню точку зору також рідше, ніж громадяни країни в цілому, поділяють жителі Заходу (10,7%), тоді як жителі Сходу частіше, ніж жителі міст України в цілому, вважають право приватної власності на землю сільськогосподарського призначення повністю неприпустимим (18,6%).

Свого часу російський економіст О.В. Чаянов наголошував на тому, що для селян важлива не власність на землю, а доступ до неї і праця на ній. За приватної ж власності бідні землевласники доступу до землі не мають, бо вона концентрується в руках багатих [10].

Американський економіст, лауреат Нобелівської премії 1991 р. Рональд Коуз акцентував увагу на тому, що неважливо, хто саме володіє власністю, але важливо те, щоб правовий режим дозволяв будь-кому володіти нею, продавати тому, хто більше запропонує [2, с. 430].

Досвід західноєвропейського сільського господарства свідчить про те, що неможна абсолютизувати ту чи іншу форму землеволодіння і землекористування, кожна з них має свої переваги і недоліки, і застосовуючи кожну з них, можна досягти аналогічних виробничих результатів. Зараз в Західній Європі урожайність, якість обробітку полів, їх чистота та інші виробничі показники не залежать від форм землекористування, а лише від обсягу використовуваних ресурсів і рівня кваліфікації і працездатності фермера. Так, широко розповсюджена думка про те, що лише приватне землеволодіння, тільки своя земля дає можливість інтенсивно і впевнено вести сільськогосподарське виробництво, не підтверджується західноєвропейським досвідом.

Таблиця 2

Узагальнені результати опитування [9]

Показник	Приватна власність, припустима лише		Приватна власність		Інше	Важко відповісти
	в невеликих розмірах для тих хто сам обробляє землю	для громадян України	на землю є повністю неприпустимою	має бути без будь-яких обмежень		
Поділ областей за регіонами:						
Захід	39,2	25,1	10,2	9,9	0,5	15,1
Південь	45,0	22,8	7,6	7,0	4,0	13,6
Схід	34,3	25,3	18,6	6,5	1,2	14,1
Центр	35,5	25,0	16,7	8,3	0,9	13,6
Тип поселення:						
Місто	35,8	24,5	15,9	8,3	0,9	14,6
Село	40,3	25,7	12,0	6,7	2,3	13,0
Вік, роки						
18–29	35,6	27,1	10,7	11,1	0,7	14,8
30–39	36,0	24,8	12,4	8,9	1,2	16,7
40–49	39,0	27,0	13,2	8,8	1,6	10,4
50–59	38,4	22,8	17,8	5,4	2,5	13,1
60 років і старші	37,5	22,5	19,2	4,6	1,3	14,9

Як підтвердження сказаного розглянемо оренду сільськогосподарських земель в окремих країнах ЄС. Наприклад, у Бельгії в оренді перебувають 68% сільськогосподарських земель, у Франції – 53%. За показником площі орендованої землі в розрахунку на одну ферму лідирують Франція та Німеччина (табл. 3).

Таблиця 3

Оренда сільськогосподарських земель в окремих країнах ЄС*

Країна	Середня частка орендованих земель, що припадає на одну ферму, %	Середня орендна плата за 1 га, євро
Західна Європа		
Франція	81,3	122,7
Німеччина:	63,9	174,0
Східна	85,1	116,0
Західна	53,6	261,0
Швеція	45,6	129,0
Італія	41,8	396,8
Велика Британія	34,2	198,0
Східна Європа		
Чехія	89,3	23,0
Словаччина	80,7	25,0

*Дані Центру Разумкова.

Правила користування орендованою землею в різних країнах також характеризуються значним різноманіттям і залежать від географічних, економічних, соціокультурних та інших особливостей. Наприклад, у Німеччині орендар може робити необхідні зміни на орендованій земельній ділянці, вести нове будівництво. Проте в судовому порядку потрібно підтвердити, що ці заходи є доцільними для збереження або підвищення родючості ґрунтів, рівня рентабельності господарства тощо. У Франції існує закон, яким дозволено здійснювати на землі певні види робіт проти волі власника, за згодою спеціального суду.

Таким чином, інтенсивне сільськогосподарське виробництво можна вести і на орендованих и державних землях, але за умови, що права землекористування будуть відповідним чином закріплені законодавчо.

Отже, на жаль, започаткована приватна власність на землю у 1991 р. не дала очікуваних результатів. Селяни були не готові до самостійного господарювання, не усвідомлювали себе власниками земельних ділянок і як наслідок – недбале господарювання. Сьогодні необхідно створити ефективний механізм наділення селян землею для користування, а не для володіння, оскільки часто земля концентрується у руках тих, хто може її купити, але не може ефективно використати. Тому необхідно розробити відповідну, чітко визначену законодавчу базу, яка б повною мірою забезпечила регулювання відносин власності.

Список використаної літератури

1. Бастиа Ф. Экономические гармонии. Избранное / Ф. Бастиа; [предисл. Гр. Г. Сапова; пер с франц. Ю.А. Школенко]. – М.: Эксмо, 2007. – 1200 с.

2. Бетелл Т. Собственность и процветание / Т. Бетелл; пер. с англ. Б. Пинскера. – М.: ИРИСЭН, 2008. – 480 с.

3. Маркс К. Манифест Коммунистической партии // К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Политиздат, 1985. – 63 с.

4. Прудон П.-Ж. Что такое собственность? / П.-Ж. Прудон. – М.: Республика, 1998. – 201 с.

5. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл; [предисл. Дж.М. Кейнса; пер. с англ. В.И. Бомкина, В.Т. Рысина, Р.И. Столпера]. – М.: Эксмо, 2008. – 832 с.

6. Саблук П.Т. Аграрна реформа в Україні (здобутки, проблеми і шляхи їх вирішення) / П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 3–13.

7. Державна земельна політика в Україні: стан і стратегія розвитку // Національна безпека і оборона. – 2009. – № 3. – С. 2–17.

8. Якуба К. Людський фактор у реформуванні аграрної економіки / К. Якуба // Економіка України. – 2004. – № 5. – С. 69–75.

9. Земельна політика очима громадян // Національна безпека і оборона. – 2009. – № 3. – С. 32–42.

10. Чаянов А.В. Избранные произведения / А.В. Чаянов. – М., 1990. – 341 с.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

УДК 378.009.12

О.Ю. КРАСОВСЬКА,
старший викладач Дніпропетровського університету економіки та права

РЕЙТИНГИ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНКИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ОСВІТНІХ СИСТЕМ

У статті охарактеризовано основні переваги та недоліки складання світових рейтингів вищих навчальних закладів. Проведено порівняльний аналіз результатів глобальних рейтингів та визначено необхідність підвищення рівня міжнародної діяльності українських ВНЗ. Автор обґрунтовує необхідність дослідження та оцінки міжнародної складової діяльності вищих навчальних закладів.

В статье охарактеризованы основные преимущества и недостатки составления мировых рейтингов высших учебных заведений. Проведен сравнительный анализ результатов глобальных рейтингов и определена необходимость повышения уровня международной деятельности украинских университетов. Автор обосновывает необходимость исследования и оценки международной составляющей в деятельности высших учебных заведений.

In the article basic advantages and lacks of drafting of the world ratings of higher educational establishments are described. The comparative analysis of results of the global ratings and certainly necessity of increase of level of international activity of the Ukrainian universities is conducted. The author proves necessity of research and an estimation of the international component for activity of higher educational establishment.

глобальний рейтинг, вища освіта, вищий навчальний заклад

У більшості країн, що експортують послуги вищої освіти, ведуться дослідження ринку освіти і розробка маркетингових стратегій. Багато навчальних закладів прикладають великі зусилля, щоб стати ще привабливішими для іноземних студентів. Наприклад, наявність великого числа іноземних студентів у провідних за чисельністю іноземних студентів американських ВНЗ – Каліфорнійському університеті (кожен п'ятий студент ВНЗ-іноземець) та Нью-йоркському університеті – значною мірою обумовлена ефективними рекламними кампаніями, привабливим для іноземців місцезнаходженням університетів, а також тим, що університети забезпечують якість підготовки відповідно до світових стандартів. У Нью-йоркському університеті діє програма формування «глобального викладацького складу», відповідно до якої вчені з ВНЗ-партнерів по всьому світу регулярно приїжджають в цей університет для здійснення викладацької і дослідної діяльності. Все це дозволило цим університетам стати дійсно міжнародними, що знайшло своє відображення в різноманітних світових рейтингах.

Професор Філіп Альтбах на II конференції «Університети світового рівня» відзначив важливу роль рейтингування у розбудові сучасних, дійсно міжнародних університетів. Він наголосив, що «університети в сучасному світі вимушені одночасно співробітничати та конкурувати. Співробітничати – з точки зору сучасних освітніх програм та дослідних проектів. Конкурувати – з точки зору бо-

© *О.Ю. Красовська, 2010*

ротьби за платоспроможних абітурієнтів та дослідних грантів» [1]. Така ситуація характерна для ВНЗ всіх країн світу. Сучасні університети прагнуть якомога більше інтернаціоналізувати власну діяльність, адже це сприяє не тільки високим цілям розвитку країни, а й більш прагматичним цілям університетів – зростання престижності ВНЗ у світі, а отже, і дорожча плата за навчання і зростання прибутку.

Міжнародні рейтинги дозволяють проаналізувати різні аспекти діяльності вищих навчальних закладів і найбільш повно охарактеризувати світовий ринок послуг вищої освіти.

Перший у світі рейтинг університетів, опублікований у 1983 р. журналом US News & World Report, визначив розвиток процесів глобалізації вищої освіти. У 80–90-х роках минулого століття число рейтингів, що складаються щорічно, стрімко росло. Це і призвело до появи своєрідної індустрії порівняльної оцінки у сфері освіти.

XXI ст. ознаменувалося появою глобальних рейтингів ВНЗ і закріпило поняття «Університет світового рівня». У 2003 р. Інститут вищої освіти Шанхайського університету Цзяо Тонг вперше опублікував академічний рейтинг 500 провідних університетів світу (ARWU-500) і з того часу регулярно оновлює його. [2]. У 2004 р. вперше був складений щорічний рейтинг THES (з 2005 р. рейтингування проводиться спільно з компанією Quacquarelli Symonds, QS) [3]. У 2004 р. було започатковано проект Webometrics, що формується за критеріями наповнюваності, ступенями підтримки і популярності веб-сайтів ВНЗ [4].

Варто звернути увагу на ініціативу Європейського Союзу. У середині 2009 р. Європейська Комісія оприлюднила результати тендеру на розробку і тестування багатофакторного глобального рейтингу світових університетів. Тендер виграв міжнародний консорціум, що складається із сімох інститутів і організацій з Нідерландів, Німеччини, Бельгії і Франції [5]. Очолювати проект буде голландський Центр досліджень у сфері політики вищої освіти Університета Твенту (Centre for Higher Education Policy Studies at Twente University) і німецький Центр розвитку вищої освіти (Centrum fur Hochschulentwicklung). Тривалість проекту – два роки. Вартість проекту – 1,1 млн євро. 30% цієї суми буде витрачено на розробку нової системи рейтингування і її тестування у 150 ВНЗ, що спеціалізуються на інженерії і бізнес-дослідженнях. Початок застосування рейтингу – 2011 р. Основне завдання, яке ставлять перед розробниками рейтингу, – відобразити не тільки дослідний потенціал ВНЗ, але і їх освітні й педагогічні досягнення.

Незважаючи на існуючі світові рейтинги, щороку з'являються нові, особливо національні рейтинги. В Україні найбільш популярними є рейтинги «Софія Київська», рейтинг Міністерства освіти і науки України (МОНУ), рейтинг українських ВНЗ: думка працедавців (журнал «Деньги»), рейтинг кращих ВНЗ України («Корреспондент»), Топ-200 Україна (під егідою ЮНЕСКО-СЕПЕС), рейтинг ВНЗ «Компас».

Різке збільшення кількості рейтингів, що складаються, призвело до необхідності створення у 2004 р. Міжнародної експертної групи з ранжування (IREG) на базі Європейського центру вищої освіти ЮНЕСКО (UNESCO-CEPES) й Інституту політики у сфері вищої освіти у Вашингтоні (IHEP). Основною метою новоствореної структури є забезпечення міжнародного майданчика для обговорення проблематики рейтингів ВНЗ серед тих, хто складає, публікує і вивчає рейтинги. На других зборах групи, які пройшли в Берліні з 18 по 20 травня 2006 р., було затверджено ряд принципів, дотримання яких дозволяє створювати якісні й ефективні рейтинги. Ці принципи, що отримали назву Берлінських принципів рейтингування ВНЗ, можуть використовуватися при побудові як національних, так і світових рейтингів [6].

На одній з конференцій, координатор програм у сфері вищої освіти Всесвітнього банку Джаміл Салмі (Jamil Salmi) охарактеризував сучасний стан розвитку рейтингів у світі і особливості включення в цей процес країн, що розвиваються. Зокрема, доктор Салмі відзначив, що в країнах Східної Європи і Центральної Азії розвиваються різні типи рейтингів. Так, наприклад, в Казахстані рейтинги складаються державними структурами і незалежними агентствами, в Польщі ініціатором складання рейтингів є преса, в Румунії, Росії та Україні співіснують рейтинги преси і незалежних агентств. Як основний висновок, представник Всесвітнього банку відзначив збільшення кількості рейтингів практично на всіх світових континентах, що характеризується певною тенденцією – зменшенням числа рейтингів, що складаються пресою, і збільшенням кількості незалежних і державних рейтингових агентств. Розвиток рейтингових систем супроводжується збільшенням числа зацікавлених груп осіб: уряд, працедавці, суспільство в цілому, викладачі, студенти [7].

Дослідники вищої освіти вважають, що поява глобальних рейтингів університетів має під собою серйозні передумови, пов'язані із змінами, що відбуваються в секторі вищої освіти по всьому світу. Можна виділити декілька таких причин [8]:

1) Одна з основних причин – глобалізація сектору вищої освіти, пов'язана з глобалізацією економіки, лібералізацією торгівлі й зростанням мобільності викладачів і студентів. Багато університетів перестають бути суто національними навчальними закладами, беручи курс на інтернаціоналізацію, яка припускає велику доступність і прозорість.

2) Рейтинги є відповіддю на розширення сектора вищої освіти й посилення попиту на відповідні послуги. Вища освіта – один зі світових ринків, що найшвидше розвиваються, та привертає все більшу кількість студентів.

3) Наступний аспект полягає в тому, що збільшується кількість «постачальників» вищої освіти. У відповідь на зростання попиту на вищу освіту виникають нові ВНЗ. Крім того, багато університетів готові створювати філії в тих країнах, де їх освіта може високо котируватися.

4) У багатьох країнах національні уряди (хоча не тільки) роблять останнім часом кроки, пов'язані із зміною системи вищої освіти і введенням різного роду індикаторів і критеріїв, які дозволяють більш диференційовано й ефективно розподіляти фінансування. Це ставить багато державних університетів в складну ситуацію, одночасно штовхаючи їх на пошук нових шляхів досягнення відповідності заданим стандартам. Крім того, державні органи розглядають наявність на своїй території відомих університетів або університетів «світового класу» як важливий елемент репутації країни у світі і залучення іноземних інвестицій і технологій.

Таким чином, можна зробити висновок, що розповсюдження міжнародних рейтингів пов'язане з тенденцією до інтернаціоналізації вищої освіти і відповідно зростаючими вимогами зацікавлених сторін до збільшення ступеня звітності, прозорості й ефективності вищої освіти.

Широка полеміка про типологію і критичний аналіз методологічних недоліків у ранжуваннях міститься у ряді опублікованих оглядових статей [9–15]. Нижче подані найбільш спірні моменти різних рейтингів:

– рейтинги включають набір показників або груп показників для оцінки якості. Usher і Savino (2006) пропонують найбільш розгорнуту структуру показників за сімома групами категорій: початкові характеристики (наприклад, студенти, що вступають до ВНЗ на якусь спеціальність, загальна середня оцінка за атестатом, критерії вибору тощо), ресурси для навчання (наприклад, ресурси ВНЗ, фінансові й матеріальні ресурси, що є в розпорядженні викладацького складу і студентів, характер фінансування ВНЗ тощо), викладацькі ресурси (наприклад, кваліфікація викладацького складу, співвідношення до кількості сту-

дентів, розподіл навантаження, заняття із студентами тощо), фінальні результати (рівень зайнятості, кількість успішних вступів до магістратури, ступінь задоволеності роботою і т. ін.), дослідження (публікації, премії і нагороди, цитування – посилання на авторів, імпакт-фактор – середнє число цитувань статей наукового журналу, дослідні ресурси, кафедри, що виникли в результаті науково-дослідної роботи, число отриманих патентів тощо) і репутація (наприклад, з різних точок зору, включаючи експертів, адміністрацію ВНЗ, і працедавців) [14]. Ранжування з якнайкращою репутацією зазвичай включають безліч одиниць вимірювання для кожного аспекту;

– кожному набору або групі показників відповідає отримана відповідно до ваги кількість балів. Оцінка варіюється за ранжуванням і скоріше за все відображає точку зору укладача, ніж містить теоретичне обґрунтування. У цьому випадку існує загальна одностайність щодо випадковості і суб'єктивності, і це є фундаментальним недоліком методології ранжувань [10, 13];

– значний ступінь довіри ранжувань до експертної оцінки в подачі інформації. Науковим експертам і адміністрації, як і працедавцям, пропонується розташувати ВНЗ відповідно до власної думки про репутацію навчального закладу або програми. Навіть коли укладач ранжування THES 2005 оголосив про незмінність процесу оцінки, воно викликало у інших критику щодо ряду пунктів: як заплутане, [16, 17], як суб'єктивне, через відсутність загальної схеми подачі довідкової інформації за якістю для критиків [14], як неточне, унаслідок відсутності ознайомлення критиків з програмами, які їх просили оцінити [18]. У ранжуваннях використовуються також інші види інформації, куди входять опитування, опублікована для вільного доступу урядова інформація, індекси цитованості, інформація від бюро патентів і таких поважаних організацій, як Нобелівська академія (Шведська академія імені Нобеля).

Зберігаючи і розділяючи критичне ставлення до рейтингів навчальних закладів, не можна не відзначити їх позитивне значення. Їх різноманітність і децентрований характер дозволяє подати зовнішнім «споживачам» вищу освіту як багатовимірний, складно організований, не редукований до стійких, однозначних параметрів, простір, що володіє специфікою регіонального і загальносвітового розвитку. Крім того, завдяки збільшенню кількості суб'єктів, присутніх на полі експертизи вищої освіти, оформляються і набувають істотної ваги для функціонування інститутів вищої освіти нові умови і детермінанти, щодо яких вищій освіті раніше вдавалося утримувати дистанцію. Зокрема, діяльність ВНЗ починає вписуватися і описуватися за допомогою ринкових моделей відносин з властивими їм принципами розподілу статусів. Як наслідок, вищі навчальні заклади втрачають статус елітного соціального інституту і визначаються як один з елементів сфери послуг, що задовольняє запити своїх споживачів.

Сьогодні існують два найбільш популярних світових рейтинги: спільний рейтинг газети Таймс (додаток, присвячений вищій освіті) і фірми QS та Шанхайський рейтинг. Також набуває популярності Новий глобальний рейтинг світових університетів, веб-рейтинг світових університетів. Порівняльні результати названих рейтингів наведено в табл. 1.

Таким чином, ВНЗ Північної Америки, а точніше США складають більше 70% від 10 провідних ВНЗ. У той же час провідний російський ВНЗ займає місце за першою сотнею ВНЗ світу і лише в Новому глобальному рейтингу, розробником якого є російські вчені, Московський державний університет ім. М.В. Ломоносова замає п'яту позицію. У поданих вибірках немає жодного українського ВНЗ.

У Новому глобальному рейтингу університетів світу фігурують п'ять українських вищих навчальних закладів – Харківський національний університет ім. Каразіна (287-ме–289-те місце), Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (356 місце), Донецький націонал-

Таблиця 1

Порівняльні результати світових рейтингів 2007 р. [1–4]

Times Higher Education – QS World University Rankings	Шанхайський рейтинг	Новий глобальний рейтинг світових університетів	Веб-рейтинг світових університетів
1. Harvard University (США)	1. Harvard University (США)	1. Massachusetts Institute of Technology (США)	1. Massachusetts Institute of Technology (США)
2. University of Cambridge (Велика Британія)	2. Stanford University (США)	2. California Institute of Technology (США)	2. Harvard University (США)
3. Yale University (США)	3. University of California, Berkeley (США)	3. Токійський університет	3. Stanford University (США)
4. University College London (Велика Британія)	4. University of Cambridge (Велика Британія)	4. Columbia University (США)	4. University of California Berkeley (США)
5. Imperial College London (Велика Британія)	5. Massachusetts Institute of Technology (США)	5. Lomonosov Moscow State University (Росія)	5. Cornell University (США)
6. University of Oxford (Велика Британія)	6. California Institute of Technology (США)	6. Harvard University (США)	6. University of Wisconsin Madison (США)
7. University of Chicago (США)	7. Columbia University (США)	7. Stanford University (США)	7. University of Minnesota (США)
8. Princeton University (США)	8. Princeton University (США)	8. University of Cambridge (Велика Британія)	8. California Institute of Technology (США)
9. Massachusetts Institute of Technology (США)	9. University of Chicago (США)	9. Університет Джона Хопкінса	9. University of Illinois Urbana Champaign (США)
10. California Institute of Technology (США)	10. University of Oxford (Велика Британія)	10. University of Chicago (США)	10. University of Michigan (США)
155. Lomonosov Moscow State University (Росія)	77. Moscow State University (Росія)	272–273. Belarusian State University	188. Lomonosov Moscow State University
168. Saint-Petersburg State University (Росія)	303–401. Saint Petersburg State University (Росія)		1916. Belarusian State University

ний технічний університет (409-те місце), Донецький національний університет (421-те місце) і Таврійський національний університет ім. В.І. Вернадського (426-те місце). Російських вищих навчальних закладів у цьому рейтингу – 69. Причому Московський державний університет ім. М.В. Ломоносова займає 5-ту позицію рейтингу (вище, ніж Гарвардський університет, який на 6-му місці), і є першим за критерієм освітньої діяльності. За цією версією рейтингу до сотні кращих входять ще два російські ВНЗ.

Серед наявних рейтингів університетів світу Вебометрікс оцінює найбільшу кількість навчальних закладів: у останньому рейтингу (січень–лютий 2009 р.) було оцінено близько 6 тисяч університетів. Серед них – 19 українських ВНЗ, з яких найвищу позицію у світовому рейтингу (1481-ше місце) отримав Національний університет ім. Тараса Шевченка. Російських вищих навчальних закладів в рейтингу – 50; найвищу позицію серед них займає Московський державний університет ім. М.В. Ломоносова (186-те місце). Цей рейтинг спонукає задуматися над тими викликами, які виникають перед університетами в умовах глобалізації та інтеграції освітніх систем різних країн. Хоча Інтернет-присутність університету не є прямим свідоцтвом якості підготовки або наукового потенціалу, але воно свідчить про міру включеності у світове інформаційне поле, авторитетності і резонансності діяльності університету, його потенціалу в аспекті залучення талановитих студентів і викладачів, популярності серед працедавців, що є важливими аспектами ефективної діяльності у світовому масштабі.

До списку двохсот кращих навчальних закладів увійшли ВНЗ 28 країн (табл. 2). На передові позиції починають виходити національні системи, що не мають вікових традицій у вищій освіті. Так, відповідно до результатів рейтингу «Таймс» 3-тє місце займає Австралія, випереджаючи Німеччину, Японію, Канаду, Францію і Нідерланди, при цьому Австралійський національний університет зайняв 16-те місце, Мельбурн – 27-ме місце. У першу сотню ВНЗ входять університет Нової Зеландії і два університети Сінгапуру. За час складання рейтингу (з 2005 р.), жоден з українських вищих навчальних закладів не потрапило в перелік провідних університетів світу.

У сотні кращих ВНЗ світу спостерігається досить велике число азіатських навчальних закладів – 13. Хоча ранг університетів Азії не дуже високий (за винятком Японії, Гонконгу і Китаю), багато експертів вважають, що в найближчому майбутньому ми побачимо їх в числі провідних. Вже зараз ряд азіатських університетів має вищі бали порівняно з 2006 р.

Так, Сеульський національний університет Південної Кореї пересунувся з 63-го на 51-ше місце, а Токійський технологічний інститут – з 118-го на 90-те місце в Шанхайському рейтингу. Відомо, що уряди цих держав сприймають такі рейтинги як оцінку їх національного положення у світовій економіці.

Лідируючу позицію за кількістю кращих вищих навчальних закладів світу з великим відривом від інших країн займають Сполучені Штати Америки, де зосереджені:

– від 60 до 85% з 20 кращих ВНЗ (Шанхайський рейтинг і «Таймс» відповідно);

– від 37 до 54% зі 100 кращих ВНЗ;

– 44% з 200 кращих ВНЗ в обох рейтингах;

– 33% з 500 кращих ВНЗ (Шанхайський рейтинг).

Як і раніше високо цінується якість європейської освіти. Водночас, європейські держави проявляють певну занепокоєність з приводу відставання в міжнародних рейтингах ВНЗ від лідера в цій сфері США: у числі 20 кращих університетів світу представлена всього лише одна європейська країна – Велика Британія, яка займає друге місце у світових рейтингах. Велика Британія щоразу підтверджує статус світового освітнього центру: з 200 кращих ВНЗ світу тут знаходяться 32 за рейтингом «Таймс» і 22 за рейтингом ARWU. Кембрідж і Оксфорд

Таблиця 2

Поділ ВНЗ за країнами у світових рейтингах в 2007 р.
(порівняння результатів Шанхайського та рейтингу та рейтингу «Таймс») [2, 3]

Країна	Шанхайський рейтинг				Рейтинг «Таймс»		
	з 20 кращих ВНЗ	зі 100 кращих ВНЗ	з 200 кращих ВНЗ	з 500 кращих ВНЗ	з 20 кращих ВНЗ	зі 100 кращих ВНЗ	з 200 кращих ВНЗ
США	17	54	88	166	12	37	57
Велика Британія	2	11	23	42	4	19	32
Японія	1	6	9	34	1	4	11
Німеччина	0	6	14	41	0	3	11
Канада	0	4	7	22	1	3	11
Нідерланди	0	2	9	12	0	4	11
Австралія	0	2	7	17	1	8	12
Франція	0	4	7	22	0	2	5
Швейцарія	0	3	6	8	0	1	5
Бельгія	0	0	4	7	0	1	5
Швеція	0	4	4	11	0	1	4
Італія	0	0	5	20	0	0	2
Ізраїль	0	1	4	7	0	0	2
Китай	0	2	15	0	0	3	6
Гонконг	0	0	0	5	1	3	4
Норвегія	0	1	1	4	0	0	1
Данія	0	1	3	4	0	1	2
Корея	0	0	1	8	0	1	2
Росія	0	1	1	2	0	0	0
Фінляндія	0	1	1	5	0	1	2
Іспанія	0	0	1	7	0	0	1
Сінгапур	0	0	1	2	0	2	2
Нова Зеландія	0	0	0	5	0	1	3
Індія	0	0	0	2	0	0	0
Мексика	0	0	1	1	0	0	1
Австрія	0	0	1	7	0	1	2
Ірландія	0	0	0	3	0	1	2
Південна Африка	0	0	0	4	0	0	1
Тайвань	0	0	0	5	0	0	1
Бразилія	0	0	1	4	0	0	2
Аргентина	0	0	1	1	0	0	0
Кількість країн, в яких розташовані кращі ВНЗ світу	3	16	25	30	6	20	28

на рівних конкурують з університетами США, розділяючи з Йєльським університетом 2-ге–4-те місця. У числі 20 кращих шкіл світу лондонський Імперіал-коледж (5-те місце) і Юніверсіті-коледж (9-те місце). Хороші позиції у Німеччини, Японії, Канади, Нідерландів, Австралії, Франції, Швейцарії.

З російських ВНЗ в Шанхайському рейтингу 2007 р. фігурують Московський державний університет ім. М.В. Ломоносова і Санкт-Петербурзький державний університет. МДУ займає 76-те місце за Шанхайським рейтингом (у 2006 р. – 66-те місце). Це непоганий показник, якщо врахувати недостатнє фінансування ВНЗ, труднощі перехідного економічного періоду в країні і серйозний відтік викладачів і наукових співробітників на захід. СПбДУ в Шанхайському рейтингу у 2007 р. поділив з іншими університетами світу з 305-го по 402-ге місця (у 2006 р. – з 301-го по 400-те місця). У рейтингу «Таймс» обидва російські університети у 2007 р., повністю втратили свої позиції. Вони не увійшли до 200 кращих ВНЗ світу, тоді як всього рік тому МДУ займав 93-тє місце, а СПбДУ – 164-те.

Низькі показники українських вищих навчальних закладів у світових рейтингах свідчать про непомітність українських ВНЗ для світової спільноти, що може негативно позначитися на визнанні українських університетів у світі як в плані конкурентоспроможності випускників (наприклад, визнання дипломів українських університетів у світі), так і в аспекті залучення студентів з-за кордону.

Цікавим є той факт, що міжнародна діяльність ВНЗ у цих рейтингах займає незначну позицію, а в Шанхайському рейтингу вона, як окремо взятий показник, відсутня. Так, в рейтингу «Таймс» міжнародна складова має вагу в 10% і складається з частки іноземних викладачів (5%) та частки іноземних студентів (5%), в Новому глобальному рейтингу міжнародна діяльність представлена також двома показниками – частка іноземних студентів та членство ВНЗ в міжнародних освітніх асоціаціях та організаціях (10%). Національні рейтинги США та Великої Британії також не використовують показник міжнародної діяльності. На відміну від них, українські рейтинги вважають за необхідне дослідження цього показника, чим якісно відрізняються від інших рейтингових систем.

Так, в рейтингу «Софія Київська» міжнародна діяльність представлена опитуванням про те, які ВНЗ приділяють найбільше уваги розвитку міжнародних зв'язків.

У рейтингу українських ВНЗ, який складається Міністерством освіти і науки України, міжнародна діяльність ВНЗ оцінюється за конкретними результатами: міжнародні зв'язки, міжнародна виставкова діяльність, досягнення студентів на міжнародному рівні.

В українському рейтингу Топ-200 міжнародній діяльності ВНЗ приділено найбільше уваги – загальна вага цього показника складає 20%. У цьому рейтингу оцінюються: кількість іноземних студентів, членство ВНЗ в Європейській асоціації університетів, членство ВНЗ у Великій Хартії університетів, членство ВНЗ в Євразійській асоціації університетів, членство ВНЗ в мережі університетів Чорноморського регіону, членство ВНЗ в Міжнародній асоціації університетів.

Не зважаючи на незначну увагу до міжнародної діяльності у світових рейтингах ВНЗ, представники країн-експортерів послуг вищої освіти все ж таки займають провідні місця в рейтингах. Водночас, досвід українських рейтингів говорить про популістську концепцію врахування міжнародних відносин ВНЗ у вітчизняних рейтингах.

Узагальнення досвіду провідних країн-експортерів послуг вищої освіти із залучення іноземних студентів дозволив виділити основні напрями активізації інтернаціональної діяльності цих країн (табл. 3).

Як бачимо, серед основних напрямків підвищення міжнародної привабливості ВНЗ країн-експортерів послуг вищої освіти чільне місце займає не тіль-

Таблиця 3

Напрямки діяльності країн-лідерів щодо активізації експорту послуг вищої освіти на світовий ринок

Напрями діяльності	США	Велика Британія	Німеччина	Франція	Австралія	Канада	Японія
Підвищення якості освіти							
Державний контроль			+	+	+	+	
Вивчення ефективної практики інших країн	+						+
Запровадження інноваційних технологій					+		+
Підвищення доступу до вищої освіти							
Державне фінансування навчання іноземних студентів			+	+			
Спрощення процедури отримання візи		+	+	+		+	
Матеріальна підтримка студентів	+	+	+	+	+	+	
Можливість поєднувати навчання і роботу		+				+	
Маркетинг							
Покращання інформованості потенційних студентів	+	+			+		
Облік запитів інших країн			+	+			+
Активне співробітництво з іншими країнами	+	+	+	+			
Інтернаціоналізація освіти					+		+

ки якість та доступ до освіти, а й маркетинг освіти. Водночас, необхідно відзначити відсутність національних систем моніторингу світового освітнього простору, кожний ВНЗ займається такими дослідженнями власними силами за певної підтримки з боку держави. З даних табл. 3 ми бачимо, що саме дослідження та облік світового попиту на послуги вищої освіти та їх відповідності ринку праці є пріоритетними напрямками діяльності країн-лідерів світового ринку вищої освіти.

З проведеного вище аналізу випливає, що попри поширення глобалізації в освітньому просторі, інтенсифікацію інтернаціоналізації освітньої діяльності, ці процеси недостатньо представлені у світових рейтингах ВНЗ та майже не знайшли свого відображення в національних рейтингових системах. З огляду на те, що названі процеси будуть підсилюватись виникає гостра необхідність розробки системи моніторингу міжнародної діяльності ВНЗ та державних програм з активізації інтернаціоналізації національних систем вищої освіти.

Список використаної літератури

1. Артюшина И.А. Глобальные рейтинги // http://www.platobraz.ru/text1-2-2008/nomer1-2-2008global_reitingi.shtml

2. Institute of Higher Education, Shanghai Jiao Tong University. Academic Ranking of World Universities. Retrieved on 10 May 2006.

3. Times Higher Education Supplement: World University Rankings. Retrieved on 10 May 2006 // http://www.thes.co.uk/worldrankings/

4. Webometrics Ranking of World's Universities // http://www.webometrics.info

5. http://ec.europa.eu/education/programmes/calls/3608/index_en.html

6. Berlin Principles on Ranking of Higher Education Institutions // http://www.che.de/downloads/Berlin_Principles_IREG_534.pdf

7. Salmi, J., Saroyan, A. (2007). «League Tables as Policy Instruments: The Political Economy of Accountability in Tertiary Education». Higher Education in the World 2007: Accreditation for Quality Assurance. Hampshire: Plagrave. – P. 79–90.

8. Stensaker B., Kehm B.M. Introduction // University rankings, diversity, and the new landscape of higher education / Ed. by B. M. Kehm, B. Stensaker. Rotterdam, Boston, Taipei: Sense Publishers, 2009. – P. VII–XIX.

9. Bowden, R. «Fantasy Higher Education: University and College League Tables». Quality in Higher Education 6 (1), 2000. – P. 41–60.

10. Brooks, R.L. «Measuring University Quality». Review of Higher Education 29, (1), 2005. – p. 1–22.

11. Dill, D. and Soo, M. «Academic Quality, League Tables, and Public Policy: A Cross-national Analysis of University Ranking Systems». Higher Education, 49, 2005. – p. 495–533.

12. Liu, N.C., and Cheng, Y. «The Academic Ranking of World Universities». Higher Education in Europe, 30 (2), 2005. – p. 127–136.

13. Provan, D. and Abercromby, K. «University League Tables and Rankings: A Critical Analysis». CHEMS Paper No. 30 (December 2000).

14. Usher, A. and Savino, M. «A World of Difference: A Global Survey of University League Tables». Canadian Education Report Series. Toronto: Education Policy Institute, January 2006. – 63 p.

15. Yonezawa, T., Nakatsui, I. and Kobayashi, T. «University Rankings in Japan». Higher Education in Europe, 27(4), 2002. – p. 373–382.

16. Cartter, A.M. An Assessment of Quality in Graduate Education. Washington, DC: American Council on Education, 1966. – 132–140 p.

17. Diamond, N. and Graham, H. D. «How Should We Rate Research Universities?» Change, 32, July/August 2000. – p. 20–33.

18. Brooks R.L. and Junn, J. (2002). How Well Can Reputations Be Measured? Analysis of 1992–1993 NRC Data. Association of American Universities' Assessing Quality of University Education and Research Project (unpublished manuscript). – 128 p.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 332.012.2

Д.Л. ЛЕВЧИНСЬКИЙ,
кандидат технічних наук, доцент
Придніпровської державної академії
будівництва та архітектури

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД У ПИТАННЯХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВІДТВОРЕННЯ ЖИТЛОВИХ БУДІВЕЛЬ

Статтю присвячено актуальній науковій проблемі дослідження зарубіжного досвіду ефективного відтворення житлового фонду та створення соціально-економічних умов для втілення національних програм оновлення житлового господарства. Визначено механізм використання накопичувальних систем фінансування житлових програм в країнах Європейського Союзу та можливості використання цього механізму в економічних умовах України.

Статья посвящена актуальной научной проблеме исследования зарубежного опыта эффективного воспроизводства жилищного фонда и создания социально-экономических условий для воплощения национальных программ обновления жилищного хозяйства. Определен механизм использования накопительных систем финансирования жилищных программ в странах Европейского Союза и возможности использования этого механизма в экономических условиях Украины.

The article is devoted to the topical scientific issue of foreign experience in the field of effective housing resource reproduction and creation of socio-economic conditions for the implementation of national programs in housing renovation. It analyses the mechanisms of using savings systems in financing housing programs in the EU countries and defines the effectiveness of these mechanisms in the contemporary economic conditions in Ukraine.

соціально-економічне регулювання, житловий комплекс, житлове господарство, система забудови, відтворення житлових будівель

Проблема відтворення житлових будинків входить до комплексу проблем оновлення населених пунктів України і є загальною не тільки для країн СНД, а і для всієї світової спільноти. Житловий фонд максимального прискорення будівництва і мінімальної вартості 1м^2 житла функціонує без урахування фактора енергоекономічності будівель, внаслідок чого експлуатовані зараз житлові будівлі за показниками енергоекономічності у 2–3 рази поступаються аналогічним будівлям країн Західної Європи.

Особливо ці недоліки виявилися в кварталах, забудованих великопанельними п'ятиповерховими будинками, які експлуатуються 25–30 років без капітального ремонту. Фізичний стан цих будівель украй незадовільний. Особливо це стосується зовнішніх захисних конструкцій, покрівель, віконних заповнень, перекриттів і підвалів. Не відповідають нормам звукоізоляції конструкції перекриттів і внутрішніх стін, термінової заміни потребують інженерно-технічні системи: опалювання, водопостачання, вентиляція, каналізація, електроустаткування і зв'язку. Отже, головним питанням подальшої долі таких будівель є питання про доцільність їх зносу або оновлення.

Гострота житлової проблеми в Україні, особливо зараз, коли із-за спад обсягів будівництва майже припинилося поліпшення побутових умов мільйонів чер-

© Д.Л. Левчинський, 2010

говиків, відсутність житлового фонду для переселення сімей з «п'ятиповерхівок», а також досвід розвинутіших європейських країн, переконують, що іншої альтернативи, окрім заощадження і оновлення створеного за останні десятиліття житлового фонду, у нас немає [3].

Проблемам економічного регулювання й економічної ефективності відтворення житлових будівель приділено значну увагу в наукових розробках таких вчених, як П.Г. Грабовий, А.Н. Кирилова, С.Н. Булгаков, Г.М. Стерник, С.С. Бачуріна та ін.

Мета статті – проаналізувати зарубіжний досвід у питаннях соціально-економічного регулювання та економічної ефективності відтворення житлових будівель та виділити найбільш ефективні для умов України та українських міст.

Досвід багатьох зарубіжних країн підтверджує доцільність постійної взаємодії з мешканцями будинків, що реконструюються. В Англії, в 1974 р., необхідність участі мешканців при реконструкції будинку була закріплена законодавчо. У Німеччині перед початком робіт на зборах всіх мешканців будинку або мікрорайону розглядається програма реконструкції, яка оформлюється законодавчо від імені власників житла і наймачів. У аналогічному законі Данії говориться, що участь людей в модернізації своїх квартир обов'язкове [1, 2, 5, 6].

Шведські архітектори відзначають такі можливі варіанти реалізації цього права мешканців: отримання інформації з питань модернізації їх житла; обговорення цих питань з проектувальниками; право мешканців самим вирішувати, яким має бути їх житло.

У Франції повсюдно в плановому порядку за державною програмою і єдиною методикою здійснені такі заходи:

– проведені відповідно до побажань і платежів мешканців капітальний ремонт, модернізація і реконструкція будівель;

– усі види оновлення житлового фонду проведені з утепленням зовнішніх стін будинків, зокрема шляхом заміни старих панелей новими, з вищими теплотехнічними властивостями або пристрої зовні на старих панелях утеплюючого шару;

– усі види оновлення будівель здійснені, як правило, без виселення мешканців з максимальним дотриманням їх побутових зручностей іноді в збиток ремонтно-будівельної технології; оплата всіх видів оновлення житла проведена з урахуванням інтересів і мешканців, і муніципалітетів по 50% вартостей ремонтних робіт кожною стороною.

Таким чином, соціальна орієнтація регулювання ремонтно-реконструктивних робіт є пріоритетною. Можливості формування і реалізації обґрунтованої ремонтної політики залежать від урахування інтересів усіх учасників ремонтно-реконструктивного процесу – міських і районних служб, що виконують функції регулювання, державних і комерційних підприємств і організацій, окремих власників і користувачів об'єктів міста, підрядних ремонтних і проектних організацій, що реалізують ремонтну політику в місті.

Для України актуальний досвід соціально-економічного стимулювання відтворення, накопичений східноєвропейськими країнами, де в післявоєнні роки було зведено багато великопанельного житла. У Чехії і Польщі панельні п'ятиповерхові будинки були повністю реконструйовані протягом декількох років. У Східній Німеччині вже у 1989 р. почався період реформування ЖКГ і реконструкції застарілого житла. Структура і принципи функціонування житлово-комунального господарства у колишній ГДР опинилися дуже близькі до моделі організації управління експлуатацією і реконструкцією житла в Україні. У Німеччині останніми роками житлові кооперативи перетворювалися в юридично правоспроможні й самостійні під-

приємства, що підвищило їх відповідальність і стимулювало пошук найбільш ефективних методів реконструкції і експлуатації будівель. З 1991 р. були організовані банки сприяння розвитку ЖКГ, за допомогою яких кооперативи проводили реконструкцію квартир без відселення квартиронаймачів. Повністю і в стислі терміни оновлювалися дахи, вікна, вхідні двері, сантехніка, системи опалювання, утеплювалися фасади будівель, проводилися теплозберегаючі заходи [4].

Стосовно завдань відтворення і нового будівництва в Україні досвід ФРН, США, Франції та інших країн свідчить про наявність ризиків при будівництві будівель, призначених виключно для соціального житла. Практика показує, що такий підхід призводить до територіального розшарування за соціальною ознакою і формуванням районів міста, надзвичайно неоднорідних за розвитком і комфортністю проживання. У кварталах і районах з малодоходним типом забудови досить швидко відбувається зниження рівня комфортності проживання і якості житлового середовища міста. Будинки і райони суцільного соціального житла провокують процеси соціальної деградації і криміналізації населення, охоплюючи прилеглі мікрорайони і формуючи своєрідні неблагополучні «гетто».

У США для вирішення цієї проблеми застосовується практика розосередженого розташування дотаційних квартир в орендних багатоквартирних будинках бізнес-класу. Необхідно підкреслити, що однією з основних цілей американської програми «Норі» було і залишається зниження рівня соціального розшарування суспільства шляхом організації сумісного мешкання, стирання меж між бідними і багатими районами. Ця проблема особливо актуальна для всіх великих міст і мегаполісів. Для підтримки соціально однорідного середовища міста в мегаполісах розвинутих країн діє правило виділення територій з невисокою орендною платою для некомерційного будівництва театрів, виставкових залів, інших некомерційних суспільних зон. Негативні процеси соціальної диференціації забудови відбуваються і в Україні, що необхідно враховувати при розробці проектів переселення і комплексної реконструкції.

У напрямку збільшення платоспроможного попиту на купівлю житла розроблений широкий діапазон методів, відмінності яких визначаються соціально-економічними пріоритетами конкретної країни, їх місцевими можливостями. Завдання підвищення платоспроможності соціальних груп з невисоким рівнем доходу в багатьох країнах вирішується через систему накопичувального фінансування. Досвід Німеччини, Австрії, Угорщини, Чехії, Словаччини, Казахстану показує, що за допомогою подібних накопичувальних систем отримується до двох третин житла. Ці системи відрізняє від звичайних іпотечних банків відсутність вимог до ліквідної заставної нерухомості і державне субсидування, наприклад, у вигляді щорічного бонуса – доплати до доходу за внеском.

Проведений аналіз накопиченого світового досвіду стимулювання соціально-економічних процесів реконструкції і оновлення забудови показує, що в більшості країн вони реалізуються за допомогою державної підтримки.

Таким чином, в практиці їх застосування доцільно виділити найбільш ефективні для умов України та інших українських міст принципи державної і міської підтримки:

– методи економічної підтримки проведення реконструкції власниками житла;

– програми будівництва соціального житла;

– економічні методи підвищення доступності нового житла і збільшення платоспроможного попиту на його придбання.

Список використаної літератури

1. Костецкий Н.Ф. Зарубежный опыт государственного регулирования воспроизводства жилищного фонда / Н.Ф. Костецкий, А.И. Гурко // Экономика строительства, 2003. – № 1. – С. 2–12.

2. Кияненко А.Л. Жилищная система Голландии: действующие лица и исполнители / А.Л. Кияненко // Жилищное строительство, 1999. – № 3. – С. 15–26.

3. Маклакова Т.Г. О «пятиэтажках» – беспристрастно / Т.Г. Маклакова // Жилищное строительство. – М., 1999. – № 6. – С. 7–14.

4. Опыт и практика строительства и реконструкции жилья в странах СНГ и восточной Европы: материалы Международной научно-практической конференции. – Минск, 7–8 декабря 2006. – 72 с.

5. Острушко П.В. Реконструкция зданий в системе реформирования ЖКХ Восточной Германии. Энергосбережение / П.В. Острушко, Б. Мело. – М., 2001. – № 4. – С. 20–26.

6. Раковский В.И. Пути обновления районов жилой застройки на примере Шотландии. Недвижимость: экономика и управление / В.И. Раковский, И.Л. Слепухина. – М., 2006. – № 1–2. – С. 104–108.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

УДК 338.512

Я.В. ЛЕОНОВ,
кандидат економічних наук, старший викладач Харківської національної академії міського господарства

Ю.С. ГЕРАСИМЕНКО,
аспірант Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті розглянуто проблемну ситуацію у сфері розвитку сільського господарства України. Досліджено напрямки і можливості застосування нових підходів до економічної політики підприємств. Проаналізовано умови формування й реалізації нового механізму управління витратами та ціноутворення, обґрунтовано необхідність його впровадження на підприємствах, враховано економічні заходи відпрацювання моделі управління розвитком сільськогосподарських підприємств у кризових умовах.

В статье рассмотрена проблемная ситуация в сфере развития сельского хозяйства Украины. Исследованы направления и возможности применения новых подходов к экономической политике предприятий. Проанализированы условия формирования и реализации нового механизма управления расходами и ценообразования, обоснована необходимость его внедрения на предприятиях, учтены экономические мероприятия отработки модели управления развитием сельскохозяйственных предприятий в кризисных условиях.

In the article a problem situation is considered in the sphere of development of agriculture of Ukraine. Directions and possibilities of application of the new going are investigational near the economic policy of enterprises. The terms of forming and realization of new mechanism of management and pricing charges are analyzed. The necessity of his introduction is grounded on enterprises. The economic measures of working off a case development of agricultural enterprises frame are taken into account in crisis terms.

нерівноважні ситуації, система управління, сільське господарство, вплив кризи, витрати, собівартість, ціноутворення, конкурентоспроможність, державне регулювання

Світова криза на сучасному етапі розвитку суспільства негативно вплинула на всі галузі економіки. Підвищуються ціни на первинні ресурси виробництва (сировина, матеріали, енергоресурси та ін.), знижується якість товарів та послуг. Причини цих негативних тенденцій лежать не тільки в площині неадекватних дій управлінців усіх рангів, але і в наукових недоробки та в безсистемності держаної політики. Перехід до нових умов господарювання, що характеризується нерівноважними ситуаціями, потребує наукового переосмислення багатьох економічних понять. Серед них, поза сумнівом, особлива роль належить таким поняттям, як: ціна, витрати, собівартість і технології управління витратами на підприємстві.

Проблема управління витратами актуальна для усіх підприємств національної економіки. Вирішення цієї проблематики дозволяє суттєво збільшити конкурентоспроможність підприємства. Проте слід відзначити, що витрати вкрай рідко розглядають як системний об'єкт управління, а рішення у цій сфері зазви-

© *Я.В. Леонов, Ю.С. Герасименко, 2010*

чай приймаються поспіхом і необґрунтовано, здебільшого як реакція на зміни умов господарювання під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів.

Широке коло питань, пов'язаних із дослідженням проблематики управління витрат на підприємстві, знайшло своє відображення у працях відомих вітчизняних економістів: І. Бланка, В. Базилевича, Н. Гури, Н. Малахової, Ю. Цал-Цалко, І. Сидорова. Значний внесок у розвиток теорії і практики управлінського обліку зробили зарубіжні економісти і менеджери: Гарінгтон Емерсон, Чартер Гаррісон, які обґрунтували концепцію обліку стандарт-кост; Джон Кларк, Джонатан Харріс, якими обґрунтовано концепцію обліку директ-кост; Ф. Римайло, під керівництвом якого розроблено метод обліку однорідних секцій; Джон А. Хіггінс – обґрунтовано концепцію обліку з центрами відповідальності; Спенсер А. Такер – розроблено метод обліку «тариф – машина – година»; Р. Купер, Р. Каплан – розроблено метод калькулювання витрат на основі діяльності [1, 2, 3, 4, 6, 8, 9].

Теоретичні й прикладні аспекти організації управлінського обліку досліджують такі міжнародні й національні професійні організації: Міжнародна федерація бухгалтерів (до складу входить Комітет з питань фінансового та управлінського обліку); Інститут управлінських бухгалтерів США (ІМА); Привілейований інститут управлінських бухгалтерів Великобританії (СІМА) тощо.

Однак багато теоретичних і практичних питань щодо управління витратами підприємств потребують подальшого дослідження і вдосконалення. Досить важливим серед них є завдання розробки організаційно-економічних механізмів управління витратами, що створює умови для вибору та реалізації стратегії стійкого довгострокового розвитку підприємств.

Метою статті є дослідження та вивчення питань формування сучасної системи управління витратами як фактора підвищення конкурентоспроможності, який в нових умовах господарювання набуває все більшого значення.

На сучасному етапі виділяються такі підходи до вивчення витрат: з позицій теорії трудової вартості, теорії корисності, логістичної теорії. Відповідно до теорії трудової вартості – це витрати на працю. Відповідно до теорії корисності – це витрати на задоволення потреб. Сутність витрат з позицій логістичної теорії – це витрати енергії, у тому числі інтелектуальної та фізичної енергії людини у ланцюгових або сітьових схемах взаємодії. На практиці ці витрати проявляються у вигляді цілеспрямованого руху і використання обмежених ресурсів (природних, фінансових, людських, інвестиційних тощо).

Слід зауважити також, що в економічної літературі та на практиці разом з терміном «витрати», «затрати» використовують такі як «собівартість» (технологічна, виробнича, повна собівартість готової продукції, повна собівартість реалізованої продукції), «витрати». При цьому даються різні тлумачення й уточнення кожного поняття, тому постійно необхідно підкреслювати, які саме витрати визначаються і для яких цілей аналізу й управління.

Принципово є два підходи до визначення витрат – бухгалтерський та економічний. Національні економічні стандарти визначають витрати як зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення власного капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками). Витрати підприємства на рівні виробничих структурних підрозділів виступають у формі виробничої собівартості продукції [9].

Економічні витрати мають назву також «альтернативні», або «внутрішні» на відміну від бухгалтерських, які є зовнішніми.

У побудові системи управління витратами ми орієнтуємось на визначення поняття «витрати» у національному економічному стандарті.

Формування витрат на виробництво та реалізацію, їх облік та аналіз мають важливе значення для підприємства. Це важливо не тільки у зв'язку з вимогами

чинного податкового та господарського законодавства, але і з позицій удосконалення системи управління підприємством у цілому.

Розглядаючи витрати в аспекті виробничої собівартості, можна констатувати, що в них відображаються всі сторони господарської діяльності підприємств, їх досягнення і недоліки. Рівень собівартості пов'язаний із обсягом і якістю продукції, використанням робочого часу, сировини, матеріалів, устаткування, витратами на оплату праці та ін. Сільськогосподарські підприємства, що перейшли на нові умови роботи, самостійно планують величину щорічного зниження собівартості продукції на виробництво. Але це не означає, що показник собівартості втратив своє колишнє значення. Систематичне зниження витрат на виробництво одиниці продукції є і метою, і предметом турботи всього колективу сільськогосподарського підприємства, оскільки при цьому відбувається зростання прибутку і відповідних джерел подальшого розвитку підприємства і підвищення благополуччя колективу.

Зазначена мета зумовила логіку побудови концептуальних основ формування собівартості, потребувала роз'яснення питань про склад витрат підприємств АПК, що включаються в собівартість продукції, і перелік статей витрат в сільськогосподарських підприємствах.

Урядові заходи щодо запобігання спаду виробництва сільськогосподарської продукції в Україні та підвищення ефективності галузі помітних і позитивних зрушень не забезпечили. Кризова ситуація отримала новий поштовх до нарощування негативів. Так, наприклад, рентабельність молока залишається на низькому рівні (до 7%), а виробництво м'яса (свинини, яловичини, птиці) в цілому по Україні і більшості регіонів залишається збитковим. Не відбувається зростання обсягів виробництва продукції, тому переробні підприємства не можуть завантажити наявні потужності більш ніж на 60%. Зростання виробництва продукції тваринництва, як і раніше, обмежене низьким платоспроможним попитом населення і зростаючими масштабами імпорту м'яса птиці. Низька платоспроможність населення, високі ціни на м'ясомолочну продукцію, порівняно з цінами на інші продукти, є основними причинами зниження купівельної спроможності населення. Тому сільськогосподарські товаровиробники скорочують виробництво [10].

За останніх 8 років виробництво м'яса в Україні зменшилося у два рази. Серед головних причин скорочення обсягів виробництва м'яса в нашій країні є його низька рентабельність і висока конкурентоспроможність імпортної продукції. Унаслідок низьких, порівняно з витратами, закупівельних цін, тваринництво залишається збитковою галуззю сільського господарства. Одночасно відбувається збільшення імпорту. На сьогодні рівень виробництва основних видів тваринницької продукції у всіх категоріях господарств України досяг такої межі, при якій забезпечення населення ними у необхідних обсяг стає неможливим. Згідно з прогнозами збитки від реалізації сільгосппідприємствами молока (без держпідтримки) за попередніми даними за 2009 р. склали 35%, м'яса ВРХ – 60, свиней – 37, овець – 60, птиці – 23%. Обсяги виробництва м'яса у 2010 р. знижуватимуться, що пов'язано з неефективністю вирощування ВРХ через низьку продуктивність і практичну відсутність спеціалізованих м'ясних порід худоби. У загальній структурі м'яса зберігається тенденція збільшення м'яса птиці [10].

Для зміцнення економіки сільськогосподарських підприємств необхідно знайти напрями зниження собівартості продукції. Визначальними факторами зниження собівартості є економія засобів праці у виробничих процесах, енергозбереження, підвищення врожайності сільськогосподарських культур і продуктивності тварин.

Ці завдання стоять перед системою управління витратами (рис. 1). Під системою управління витратами розуміється цілісний комплекс взаємопов'язаних

Рис. 1. Концептуальна модель управління витратами та система заходів підвищення ефективності діяльності підприємств

компонентів, який забезпечує оптимальне використання ресурсів на виробництво та підвищує конкурентоспроможність підприємства. Предметом управління витратами є витрати підприємства у всьому їх різноманітті. Першою особливістю витрат як предмета управління є їх динамізм. Вони знаходяться в постійному русі, зміні. Так, в ринкових умовах господарювання постійно зміню-

ються ціни на сировину і матеріали, комплектуючі деталі й вироби, тарифи на енергоносії і послуги (зв'язок, транспорт і т. д.), оновлюється продукція, переглядаються норми споживання матеріальних і трудових витрат, що впливає на собівартість продукції і рівень витрат. Тому розгляд витрат в статиці скоріш умовно-аналітичний і не відображає їх рівня у реальному житті. Інформацію викривлює інфляційний процес, який породжує криза.

Друга особливість витрат як предмета управління полягає в їх різноманітті, що вимагає застосування широкого спектра прийомів і методів в управлінні ними. Різноманіття витрат виявляється при їх класифікації і дозволяє, по-перше, виявити ступінь впливу окремих витрат на економічні результати діяльності підприємства, по-друге, оцінити можливість впливу різних заходів на рівень тих або інших видів витрат і, нарешті, відносити на виріб тільки ті витрати, які необхідні для його виготовлення і реалізації. Не менше важливе і складне завдання – віднесення витрат на виробничі підрозділи і окремі види діяльності підприємства, тим більше, що дістала розвиток методологія центрів відповідальності [4].

Третя особливість витрат полягає у складності їх вимірювання, обліку і оцінки. Абсолютно точних методів вимірювання і обліку витрат не існує, але існує можливість і є доцільність рухатись шляхом уточнення витрат.

Четверта особливість – це складність і суперечність впливу витрат на економічний результат. Наприклад, підвищити прибуток підприємства можна за рахунок зниження поточних витрат на виробництво, яке, проте, забезпечується підвищенням капітальних витрат на НДДКР, техніку і технологію. Високий прибуток від виробництва продукції нерідко значно скорочується через високі витрати на її утилізацію тощо.

Виконання функцій управління в повному обсязі за всіми елементами виробничого процесу складає цикл дії управляючої підсистеми (суб'єкт управління) на керовану підсистему (об'єкт управління). Суб'єктами управління витратами виступають керівники і фахівці підприємства і виробничих підрозділів (виробництв, цехів, відділів, ділянок тощо). Окремі функції та елементи управління витратами виконуються службовцями підприємства безпосередньо, або за їх активної участі.

Функції управління витратами первинні щодо виробництва, тобто для досягнення певного виробничого, економічного, технічного або іншого результату спочатку потрібно зробити необхідний обсяг витрат. Тому метою управління витратами є правильне визначення величини витрат, що плануються для досягнення певного результату найекономічнішим способом.

Оскільки в умовах ринкової економіки основним результатом діяльності підприємства є прибуток, то критерієм оцінки ефективності управління витратами на промисловому підприємстві є його відношення до суми витрат на виробництво і реалізацію продукції, робіт і послуг. На підприємствах система управління витратами має бути включена у розробки економічної політики, яка поєднує обґрунтоване ціноутворення, організацію ресурсозбереження, оптимізацію адміністративно-управлінських витрат, розподілу доходів тощо.

При формуванні цін повна собівартість послуг розраховується як планова величина. Поняття повної собівартості використовується виключно з метою ціноутворення. У бухгалтерському обліку собівартість обмежена поняттям «собівартості реалізованих послуг». Операційні витрати є витратами періоду і не є складовими собівартості реалізованих послуг. Для цілей ціноутворення підприємство може розраховувати окремо такі структурні складові повної собівартості: виробнича собівартість, собівартість реалізованих послуг, операційна собівартість. Планування витрат, які включаються до повної собівартості продукції, виконується як для цілей ціноутворення, так і для розробки поточних (річ-

них) операційних, фінансових бюджетів та середньо-, довгострокових техніко-виробничих та фінансових планів.

В економічній практиці переважно використовуються дві основні методики планування (калькулювання собівартості): розрахунково-аналітичний метод планування за техніко-економічними факторами та нормативний метод. Нормативний метод використовується у більшості випадків. Суть цього методу полягає в тому, що планування та контроль за рівнем витрат здійснюється виходячи з розрахунків прогресивних, технічних та економічно-обґрунтованих норм використання сировини, матеріалів, електроенергії, палива, та інших витрат в розрахунку на одиницю реалізованої послуги.

Побудова системи управління витратами значною мірою залежить від галузі, типу та виду продукції виробництва, характеру його організації та технологічного процесу. Саме це визначає порядок формування витрат, їх групування та систематизацію, побудову системи управління (планування, аналіз, синтез, контроль та моніторинг), спосіб розрахунку конкретного виду продукції, формування інформаційних потоків тощо.

У витратах на виробництво промислового підприємства питома вага матеріальних витрат складає 65–70%, витрат на оплату праці – 10–17%. На конкретних підприємствах різних галузей співвідношення може буди іншим (рис. 2).

Як бачимо з даних рис. 2, у промислових підприємств значну питому вагу мають витрати на сировину та основні матеріали. На комунальних підприємствах – це витрати на енергоносії, на підприємствах сільськогосподарського сектора – це витрати на корми, насіння та ін.

А – промислові підприємства; Б – комунальні підприємства (водопостачання, водовідведення та ін.); В – сільськогосподарські підприємства. 1 – витрати на оплату праці; 2 – відрахування на соціальні потреби; 3 – амортизація; 4 – інші витрати; 5 – матеріальні витрати.

Рис. 2. Структура собівартості за галузями економіки

Сільськогосподарське виробництво має біологічний і просторово-географічний характер, що створює природні кордони концентрації виробництва. Сільське господарство об'єктивно відсталіше в плані розвитку виробничих сил порівняно з промисловістю, повільніше, ніж інші адаптується до економічних і технологічними змін. І саме ця проблема об'єднує сільське господарство з комунальною галуззю. Вкладений у ці обидві сфери капітал приносить меншу віддачу, ніж в інших галузях економіки [5]. Кругообіг коштів у тваринництві має суттєві відзнаки і особливості порівняно з рослинництвом. Вкладені кошти у виробництво в тваринництві так само як вихід продукції відрізняються рівномірністю, вони не розмежовані суворо в часі, як в рослинництві. Оскільки в тваринництві, як правило, не існує тривалих розривів в термінах здійснення витрат і виходу продукції, вважається, що всі витрати поточного календарного року належать до виробництва продукції цього року (на практиці збіги бувають

не завжди). Це можливо лише у виробництвах, що працюють на покупних кормах. У разі ж якщо тваринництво використовує корма власного виробництва, а це стосується майже до кожного господарства, обчислити фактичну собівартість продукції тваринництва можна лише визначенням собівартості продукції рослинництва (за кормами), яке можливе лише наприкінці року після завершення обліку всіх витрат галузі [6].

Оскільки практично неможливо розробити державні або галузеві нормативи для планування всіх статей витрат, то підприємствам рекомендовано встановлювати індивідуальні норми використання ресурсів у розрахунку на одиницю виробленої (або реалізованої) продукції при використанні нормативного методу. Ці норми є технічно та економічно обґрунтованими тоді, коли вони враховують особливості господарювання певного підприємства і дозволяють забезпечувати продукцію нормативної якості.

Оцінка рівня цін на продукцію підприємств, оцінка потенціалу та особливостей ринку дозволяє вивчити можливості диференціації рівня цін з урахуванням споживчих переваг (потреб) щодо якості продукції та якості обслуговування споживачів.

Треба відзначити ще один важливий принцип управління: формування цінової політики включає формування конкурентного рівня цін. Процес формування цін включає такі елементи: визначення повної собівартості продукту; планування прибутку; визначення ціни; розподіл витрат і прибутку між групами продукту. Витрати як показник діяльності підприємства є засобом управління стійкістю підприємства. Модель формування витрат наведено на рис. 3.

Рис 3. Модель формування витрат і доданої вартості економічних суб'єктів

Управління витратами на підприємстві може бути подано як системно-мережеву модель, у якій взаємодіють центри відповідальності. Останні мають свою систему показників. Виділені на рис. 4 складові впливу на собівартість і систему ціноутворення враховані як головні фактори при аналізі економічних показників підприємства.

В умовах ринкової економіки основною метою діяльності підприємства є досягнення оптимального прибутку. Інші цілі підпорядковані цьому головному завданню, оскільки прибуток є основним джерелом розвитку підприємства.

Принцип ефективної діяльності має бути збалансований з ресурсною компонентою стійкого розвитку, оскільки у звичайній економіці товарного виробництва коливання обсягів виробництва товару, банкрутства фірм, перепрофілю-

Рис. 4. Схема процесу управління витратами підприємства

вання та ін. – речі припустимі й неминучі, а для сільськогосподарських та комунальних підприємств має діяти система державного захисту [7].

У механізмі управління витратами економічні принципи реалізуються через організаційну систему. Організація – найважливіший елемент ефективного управління витратами. Вона встановлює, яким чином на підприємстві управляють витратами, тобто хто це робить, в які терміни, з використанням якої інформації і документів, якими способами. Визначаються місця виникнення витрат, норми витрат і центри відповідальності за їх дотримання. Розробляється ієрархічна система лінійних і функціональних зв'язків керівників і фахівців, що беруть участь в управлінні витратами, яка має бути сумісна з організаційною і виробничою структурою підприємства.

Управлінські функції: координація і регулювання витрат; активізація і стимулювання (мається на увазі вибір таких способів дії на учасників виробництва, які спонукали б їх дотримуватись встановлених планом витрат і знаходити можливості їх зниження); облік, як елемент управління витратами, необхідний для підготовки аналітичної інформації та оцінки ефективності господарських дій, – знаходиться в АПК на недостатньому рівні розвитку і потребують не тільки підвищення кваліфікації кадрів, але й нових знань з економіки та нового рівня інформаційного забезпечення.

Підбиваючи підсумки, слід зазначити, що аналіз витрат як елемент функції контролю й оперативного коригування рішень допомагає оцінити ефективність використання всіх ресурсів підприємства, виявити резерви зниження витрат на виробництві, зібрати інформацію для підготовки планів і ухвалення раціональних управлінських рішень у сфері витрат.

Функція контролю є частиною моніторингу в системі управління витратами і забезпечує зворотний зв'язок – порівняння запланованих і фактичних витрат. Ефективність контролю обумовлюється коригуючими управлінськими діями, спрямованими на приведення фактичних витрат у відповідність із запланованими або на уточнення планів, якщо вони не можуть бути виконані внаслідок об'єктивної зміни виробничих умов.

Отже, управління витратами – це динамічний процес, що включає управлінські дії, метою яких є досягнення високого економічного результату діяльності підприємства. Прямий зв'язок «витрати – ціни» має структуровані особливості. Крім того, завдання управління витратами має вирішуватись на усіх

рівнях управління, як на рівні підприємства, так і в місцях утворення витрат. У структурних підрозділах слід шукати додаткові ресурси зниження поточних витрат, а на рівні підприємства – впроваджувати стратегію ефективного ресурсозбереження у довгостроковій перспективі. Заходи щодо їх зниження повинні бути скоординовані, щоб, по-перше, гарантувати якість продукції, по-друге – мотивувати персонал до пошуку прихованих резервів.

Таким чином, побудова ефективної системи управління витратами дозволить підвищити конкурентоспроможність як реалізованого товару на ринку, так і підприємства в цілому.

Список використаної літератури

1. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 1998. – 544 с.

2. Базилевич В.Д. Природні монополії: монографія / В.Д. Базидевич, Г.М. Филюк. – К.: Знання, 2006. – 367 с.

3. Гура Н.О. Облік у житлово-комунальному господарстві: теорія і практика / Н.О. Гура. – К.: Знання, 2006. – 367 с.

4. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет / К. Друри; [пер. с англ.]; под ред. С.А. Табалиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 560 с.

5. Леонов Я.В. Ефективний механізм ціноутворення на продукцію підприємств водопровідно-каналізаційного господарства / Я.В. Леонов // Вчені записки. – 2006. – № 18. XIV. – С. 50–58.

6. Малахова Н.Б. Естественные монополии: сущность и институциональные механизмы регулирования: монография / Н.Б. Малахова. – Харьков: Изд. дом «ИНЖЕК», 2006. – 344 с.

7. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств. Наказ Viністерства аграрної політики України від 18.05.2001 № 132.

8. Сидоров И.И. Логистическая концепция управления предприятием / И.И. Сидоров / СПб ДНТ общества «Знание», ИВЭСЭП. – СПб., 2001. – 62 с.

9. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства: навч. посібник / Ю.С. Цал-Цалко. – К.: ЦУЛ, 2002. – 656 с.

10. Сільське господарство України за 2008 рік: Стат. щорічник / Держкомітет статистики України / під заг. кер. Ю.М. Остапчука. – К.: 2009. – С. 101–117.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 338.1

В.В. ЛИПОВ,
кандидат экономических наук, доцент,
докторант Харьковского национального
университета имени В.Н. Каразина

НАЦИОНАЛЬНАЯ КУЛЬТУРА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ И ДУАЛИЗМ КОМПЛЕМЕНТАРНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: ФАКТОР ФИЗИОЛОГИИ МЫШЛЕНИЯ

У статті розглянуто комплементарний вплив особливостей роботи півкуль головного мозку на формування специфіки національної культури господарювання і соціально-економічних систем (СЕС). На прикладі Японії простежено зв'язок між особливостями мислення, СЕС і національною інноваційною системою.

В статье рассмотрено комплементарное влияние особенностей работы полушарий головного мозга на формирование специфики национальной хозяйственной культуры и социально-экономических систем (СЭС). На примере Японии показана связь между особенностями мышления, СЭС и национальной инновационной системой.

In the paper complementary influence of features of work of hemispheres of brain on forming of specific of national economic culture and socio-economic systems (SES) is considered. On the example of Japan connection between the features of thought, SES and national innovative system is shown.

инновации, институты, комплементарность, логико-вербальное мышление, модернизация, наглядно-образное мышление, национальная культура хозяйствования, социально-экономические системы

Экономический кризис в который раз продемонстрировал неоднозначность процессов глобализации. Усиление международной взаимосвязи и взаимозависимости, унификация и стандартизация многих сторон экономической жизни сопровождаются возрастанием значимости национально-культурной специфики в обеспечении экономического развития. Пример таких стран, как Япония, Финляндия, Сингапур, с особой наглядностью демонстрирует, что в современных условиях ключевое значение в обеспечении экономического успеха и процветания приобретает не природно-ресурсный потенциал страны, а способность эффективно соединить особенности национальной культуры хозяйствования с требованиями, выдвигаемыми современных этапом мирового экономического развития.

Изучению влияния национальных хозяйственных культур на специфику экономической деятельности уделяется значительное внимание. Достаточно вспомнить получившие широкое признание глобальные исследования Р. Инглхарта, Ф. Тромпенаарса [13], Г. Хофстеда [16], Ш. Шварца [17]. Ученые акцентируют внимание на выявлении особенностей национальных культур, их проявление как на макро- (Р. Инглхарт) [4], так и на микроэкономическом уровне. Особую значимость в связи с этим приобретает изучение механизмов межинституционального взаимодействия, обеспечивающего взаимную интеграцию элементов культуры и различных компонентов институциональной системы, институциональной комплементарности (ИК). Интерес к этому явлению быстро растет со второй половины 90-х гг. Среди ученых-экономистов,

© *В.В. Липов, 2010*

философов, исследующих различные его аспекты, можно назвать В. Вольчика [3], О. Бессонову [2], С. Кирдину [5], В. Полтеровича [11], В. Умникова [14], С. Фатееву [15]. Рассматривается ИК и в работах автора [8, 9].

Цель предлагаемой работы исследовать взаимосвязь между особенностями мышления, обуславливаемыми характером взаимодействия между полушариями головного мозга, спецификой национальной культуры, особенностями институционального устройства социально-экономических систем и национальных инновационных систем, в частности.

Жизнедеятельность человека в условиях экономической формы хозяйствования основывается на глубокой специализации и разделении труда. По объективным причинам человек оказывается в ситуации раздвоения между индивидуализацией формы и целей и социализацией смысла и содержания своей деятельности. Эта амбивалентность порождает конфликт между «человеком экономическим» и «человеком этическим», индивидом и обществом. Концепция комплементарности институциональных структур социально-экономических систем позволяет выявить истоки её возникновения и перспективы преодоления.

Комплементарность СЭС включает два компонента: функциональный и структурный. *Структурная ИК* обеспечивает единство СЭС как сложного многоуровневого образования, каждый из уровней которого играет свою функциональную роль в обеспечении её существования. Структура выстраивается на основе иерархического соподчинения нижних уровней вышестоящим. В её основе изоморфизм, соответствие элементов нижних уровней принципам, закладываемым на высшем уровне иерархии. Подобный подход к формированию структуры системы означает её выстраивание как целого, исходя из приоритета одной из частей. Часть оказывается доминирующим фактором, определяющим в формировании целого. По-иному выглядит формирование *функциональной ИК*. В данном случае каждый из функциональных компонентов системы оказывается элементом целостного функционального комплекса. Его возникновение и деятельность вторичны по отношению к задачам, выполняемым системой в целом. Он существует лишь как часть системы и в рамках возложенных на него функций.

Предложенный подход к объяснению комплементарности СЭС отражает общие закономерности формирования сложных систем и может быть применен во многих сферах человеческой деятельности. Так, предпосылки формирования специфических СЭС можно проследить уже на уровне физиологии человеческого мышления. *Физиологи* обращают внимание на *комплементарное* взаимодействие между полушариями головного мозга [6]. Если *левое полушарие* отвечает за конкретику, *последовательное логико-вербальное мышление*, опирается на буквенное восприятие информации, то *правое* – за абстракцию, пространственно-*образное*, *знаково-пиктографическое восприятие реальности*. Различие способов мышления относится *не к характеру информации, а к способу ее переработки*.

В первом случае (логико-вербальное мышление) опора идет на однозначный контекст сообщения, для осмысления отбирается лишь самое главное. *Однозначность, анализ причинно-следственных связей* обеспечивают успешное межличностное взаимодействие. Обработка информации происходит последовательно, на основе определенных конкретизированных признаков. Не имеет значения в какой форме мозг воспринимает информацию – буквенной или вербальной.

Во втором случае (пространственно-образное мышление) опора делается на одномоментное улавливание всех связей объекта внимания в целом, *целостность восприятия*. Но это мозаичная, калейдоскопическая целостность, существенно отличающаяся от целостности монолита. Она сама выступает условием

создания многозначного контекста. Многоаспектное взаимодействие отдельных элементов реальности обеспечивается холистической стратегией мышления. Результат – формирование многомерного образа. Эти целостность, многозначность и противоречивость обеспечивают творческое восприятие и переработку информации. В тот же время возможность её неоднозначной оценки, отсутствие причинно-следственных связей усложняют использование результата.

Различие между способами мышления заключается в принципах организации контекстуальных связей. В первом случае они основываются на *словах*, во втором – *на образах*. В первом случае, *целое воспринимается как определенная структура логических связей*, во втором – *как мозаика*.

Каждое из полушарий может существовать относительно самостоятельно, автономно. Оно может принимать на себя часть функций другого. Но восприятие мира, его отображение, способность человека к анализу ситуации, а таким образом, и эффективность деятельности снижается. Оба полушария, несмотря на определенную автономию и самодостаточность, оказываются частями целого, единого мозга. Именно в этой комплементарной целостности они способны в максимальной мере обеспечить познавательную деятельность человека, целостное восприятие окружающего мира, когда ограниченность возможностей исчерпывающего логического осмысления реальности (функция левого полушария) дополняется ее интуитивным целостным восприятием.

В. Умников связывает деятельность левого полушария с «животной», а правого – «человеческой» составляющими функциональной системы мозга. Левое обеспечивает выделение человека из среды обитания, её использование для поддержания жизненного процесса. Правое – создает условия для интеграции в окружающую природную среду, её преобразование, духовность. «Человеческая» составляющая работы головного мозга, по утверждению ученого ответственна за развитие искусственной среды, нацеливает на «сохранение субъекта, группы и искусственной среды через их оптимизирующие изменения, повышающие комплементарность», *развитие* [14, с. 97]. Это сфера деятельности *человека – эксперта*. «Животная» – консервативна, стремится к сохранению текущего состояния, *выживание*. Этой сфере передаются функции управления. В результате властвующие субъекты, как утверждает ученый, не склонны к нововведениям, нацелены на сохранение сложившейся комплементарности. Разделенность структуры субъекта, наличие человеческой, обеспечивающей сохранение через изменение, и животной – сохранение через неизменность составляющей воспроизводится на уровне группы, общества. Структурная компонента включает управляющих, экспертов-изобретателей и исполнителей-производителей. Она обеспечивает возможность целостного охвата системы и её функциональную дифференциацию. Функциональная компонента, наоборот, ответственна за целостность, но уже в рамках части системы, выполняющей конкретную функцию в обеспечении выживания всей системы.

Поскольку уровень активности каждого из полушарий, их вклад в формирование итогового результата мышления могут варьироваться, итоговый тип мышления у отдельных людей, представителей разных культур также существенно отличаются. Исследования ученых показали, что локализация функций полушарий сформировалась в процессе эволюции человека. Даже обезьяны не имеют локализации типов мышления. Дифференциация функций полушарий головного мозга позволила увеличить возможности каждого из них, повысить уровень как логического, так и образного мышления. Одновременно они дополняют и усиливают возможности противоположного. Процесс творчества является итогом комплементарного взаимодействия обоих полушарий – типов мышления, которые работают как подсистемы единой системы. Так, творческий процесс включает интуитивное целостное, образное формирование

новизны с дальнейшим ее отбором, оценкой, упорядочением, как элементами логико-знакового мышления.

Несколько парадоксально, но то, что В. Умников относит к *«животной»* составляющей человеческого мышления, представляется современным ученым продуктом эволюции. Дж. Берк и Р. Орнстейн приравнивают становление и развитие левополушарного логико-аналитического мышления к ***«Дару топора»***, формированию инновационной способности человека [1]. Этапными на этом пути были формирование диссиметрии передних и задних конечностей, развитие у наших человекообразных предков органов, обеспечивающих произнесение членораздельных звуков, создание пиктографической, знаково-образной и буквенно-смысловой письменности, полиграфии и информационных технологий. Человек изменял окружающую среду. Она, в свою очередь, посредством эволюционного отбора и генетического закрепления изменяла приоритетность между новым *«животным»* и старым *«человеческим»* типами мышления. В результате и в современном мире соотношение типов мышления определяется особенностями материально-технологической среды и культурными традициями. Доминирующий тип мышления передается от одного поколения к другому. Представители разных культур по-разному могут воспринимать окружающий мир. Если для стран, раньше вставших на путь модернизации, приоритетное значение приобрел логико-знаковый тип мышления, то для большинства стран, где традиционный уклад жизни сохраняет доминирующее значение холистическое образное мышление. В этих культурах сохраняется преобладающая ориентация на приспособление человека к окружающему миру. С другой стороны, представители западной цивилизации в большей мере нацелены на перестройку окружающего мира, его приспособление к потребностям человека.

Смена доминирующего типа мышления – длительный процесс. Так, М. Кикухи обращает внимание на принципиальное различие в мышлении японцев и представителей западных цивилизаций. Японцы не склонны пользоваться однозначными формулировками типа *Да – Нет, Белое – Черное*. Отличия преобладающих типов мышления ярко проявляются в особенностях языка. Для английского языка характерны буквальное выражение, опора на логику, линейная структура. Она особенно удобна для изложения научных результатов. Японский язык – это язык поэзии, для него характерно широкое применение аналогий, метафор, опора на чувства. Иероглифы-пиктограммы – модели слов и фраз. Они *схватываются сразу, а не анализируются в деталях*. Соответственно, невозможным оказывается дословный перевод, теряются ключевые нюансы. Японцы значительно тяжелее запоминают номера, но у них лучше проявляются пространственно-образное мышление и запоминание. Японцы начинают с опоры на исходные, наиболее обобщенные составляющие задания или ситуации, не стремятся к их дальнейшему продолжительному предварительному анализу.

Однако в области точных наук реализовать творческие возможности японцам оказывается сложно. Они легко учатся в сферах, которые требуют быстрого комплексного схватывания проблемы. Но недостаточная независимость и индивидуализм тормозят инновационный процесс. Японское общество значительно более гомогенно, однородно в сравнении с западным. Зависимость от группы и слабое развитие индивидуализма нейтрализуют положительные стороны пренебрежения детальным анализом ситуации и проблемы. Система обучения закрепляет эту гомогенность. Она ориентирована скорее на «натаскивание», чем на развитие самостоятельного мышления. Причина – сложность отношений между двумя типами мышления. Социальное творчество требует не только образного, но и критико-аналитического вербального мышления. *Логико-знаковое, однозначное мышление стимулирует выделение индивида из среды, самоидентифи-*

кацию, актуализацию индивидуальных способностей, акцентуацию непохожести. Именно индивидуализация стимулирует социальную активность.

Приоритет образного мышления, неразрывность связи с окружающей группой тормозят развитие инновационного творчества, так как нарушают стремление быть как все, гомогенизацию общества. Соответственно, в научном творчестве нет стремления к противопоставлению себя традиции, другим, как предпосылке инновации. Поддерживается чрезмерная зависимости от окружающей среды, отсюда и особенности национальной религии – синтоизма.

Указанные особенности вовсе не являются чем-то характерным исключительно для японцев. Правополушарное (образное, первичное) мышление преобладает у аборигенов Африки и Австралии. Отличия двух типов мышления становятся особенно очевидными в условиях столкновения культур. Так, на российском Севере пришлое население ориентировано на логико-знаковое мышление, а коренное – пространственно-ориентированное. Нацеленность конфуцианства на приспособление к обстоятельствам, включение в поток реальности, использование естественного потенциала развития представляются непосредственным результатом доминирования образного правополушарного мышления. В этом оно противостоит нацеленному на преобразование окружающего мира логическому левополушарному западному типу мышления. Опора на национальную культуру в противовес бездумному заимствованию постсоциалистическими странами западной модели развития в свете вышеизложенного вполне обоснованно становится основной предпосылкой успеха китайских реформ [7].

Анализируя пример Японии, проследим, каким образом физиологические особенности мышления находят свое воплощение в институциональном устройстве СЭС [10, с. 272–278]. Нацеленность на всеобъемлющий охват реальности, включенность в неё в качестве неотъемлемой составной части обуславливает доминирование *культуры стыда, группово-кооперативной социальной нацеленности ценностной системы.* Доминируют *коммунитарные идеологические институты.* Амбивалентность политической системы связана с характером модернизационных процессов, инициированных и проведенных под контролем феодальной верхушки общества. К тому же заимствование образцов *европейского социал-демократического устройства* было дополнено целенаправленным привнесением оккупационной администрацией США элементов двухпартийной политической системы. То же характерно и для правовой системы. Она совмещает элементы традиционного, близкого по идеологии романо-германского кодифицированного и привнесенного после Второй мировой войны англо-американского прецедентного права. В экономической сфере особенности мышления воплощаются в наполнении патерналистским содержанием заимствованной на Западе формы корпоративного устройства бизнеса и бизнес сетей «Кейрецу», в системе производственных отношений, в т. ч. пожизненного найма, финансирования, корпоративного управления, взаимодействия государства и бизнеса.

В связи с этим особый интерес представляет вопрос о влиянии мышления на характер организации инновационного процесса. Патриархально-корпоративный характер производственных отношений предопределяет зависимость оплаты труда от социальной позиции, возраста, стажа, профессиональной квалификации работника. В результате профессиональная подготовка и знания носят характер общественно-корпоративного капитала, собственности сети, сетевого капитала. Доминируют организационные инновации, основанные на координации и аккумуляции знаний, направленные на усовершенствование производственного процесса, продукта, адаптацию к фазе жизненного цикла товара. В то же время приоритет долгосрочной ориентации во времени создает условия для планирования и осуществления кардинальных инновационных решений. Их обеспечивают интегрированные в кейрецу банковские

и финансовые структуры. Государство на общенациональном уровне координирует научно-техническую политику, осуществляет индикативное планирование, поддержку продвижения продукции на внешние рынки, поиск потенциальных коммерческих инноваций на внешних рынках. Алгоритм инновационной деятельности: поиск потенциально выгодных инноваций, их адаптация, переосмысление и внедрение, в процессе которого практик, конечный исполнитель ставит задачу разработчику – инженеру, технику, соблюдается приоритет «Техно» над «Эпистемо».

В заключение необходимо отметить, что комплементарность работы полушарий головного мозга является замечательной метафорой, демонстрирующей единство позитивного и нормативного подходов в современной науке. Она объясняет предпосылки формирования специфических СЭС и механизм действия ИК экономических систем. История смены доминирующего полушария характеризует эволюцию комплементарности в процессе формирования и развития социальных систем. Она объясняет специфику восприятия реальности, познавательной и воспроизведенной деятельности человека как на отдельных этапах развития человеческой цивилизации, так и в конкретно-историческом контексте влияния на формирование национальных социально-экономических систем особенностей мышления отдельных этнических групп. Это воздействие осуществляется непосредственно – в процессе хозяйственной деятельности человека и опосредовано – через институты, сформированные в ходе развития общества.

Список использованной литературы

1. Берк Дж. Дар топора. Обоюдоострая история человеческой культуры / Дж. Берк, Р. Орнстейн. – М.: Эннеагон Пресс, 2007. – 410 с.

2. Бессонова О. Раздаточная экономика России / О. Бессонова. – М., 2006. – 144 с.

3. Вольчик В. Комплементарность и иерархия институтов в рамках хозяйственного порядка/ В. Вольчик // Научные труды ДонНТУ. Сер. Экономическая. – Вып. 37–1. – Донецк, 2009. – С. 35–41.

4. Инглхарт Р. Культура и демократия / Р. Инглхарт // Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу. – М.: МШПИ, 2000. – С. 106–128.

5. Кирдина С. Институциональные матрицы и развитие России / С. Кирдина. – Новосибирск, 2001. – 308 с.

6. Липов В. СЭС и их трансформация: фактор институциональной комплементарности / В. Липов // Вісник ІЕП НАН України. – 2009. – С. 29–33.

7. Липов В. Реформирование хозяйственной жизни и проблемы развития экономической теории / В. Липов // Экономическая теория на пороге XXI века. Вып. 4. – М.: Юристъ, 2001. – С. 612–621.

8. Липов В. Теория инновационного развития: традиция как основа успеха / В. Липов // Экономические проблемы инновационного развития. – М.: ТЕИС, 2009. – С. 206–214.

9. Липов В. Случайность и стимул: синергетика и экономическая теория развития / В. Липов // Философия хозяйства. – 2001. – № 3. – С. 197–206.

10. Липов В. Міжнародна економіка: світова економіка та міжнародні економічні відносини. Модуль 1. Світова система господарювання / В. Липов. – К.: Професіонал, 2008. – 368 с.

11. Полтерович В. Элементы теории реформ / В. Полтерович. – М., 2007. – 447 с.

12. Ротенберг В.С. Межполушарная ассиметрия главного мозга и проблемы интеграции культур / В.С. Ротенберг, В.В. Аршавский // Вопросы философии. – 1984. – № 4. – С. 78–88.

13. Тромпенаарс Ф. Национально-культурные различия в контексте глобального бизнеса / Ф. Тромпенаарс, Ч. Хампден-Тернер. – Мн.: Попури, 2004. – 528 с.

14. Умников В. Комплементарность взаимодействия субъекта и среды. Управляемое общество: дис. ... канд. филос. наук: 09.00.11 / В. Умников. – М.: РГБ, 2003. – 150 с.

15. Фатеева С. Комплементарность в экономической культуре: понятие, формы и механизм действия: дис. ... д-ра филол. наук / С. Фатеева. – Р.-н-Дону, 2006. – 261 с.

16. Hofstede G. Cultures and organizations: software of the mind / G. Hofstede. – N.-Y.: McGraw-Hill, 2000. – 437 p.

17. Schwartz S. Cultural value orientation / S. Schwartz. – M.: PH HSE, 2008. – 62 p.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 330.1(477+73)

С.В. ЛИТВИНЕНКО,
асистент Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

ВПЛИВ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ОСНОВНИХ МЕТОДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ І США

У роботі проаналізовано методологію сучасної економічної теорії й аналітично-нормативного підходу використання трудових ресурсів, а також визначено вплив взаємозв'язку основних методів економічної політики розвитку України і США.

В работе проанализирована методология современной экономической теории и аналитически-нормативного подхода использования трудовых ресурсов, а также определено влияние взаимосвязи основных методов экономической политики развития Украины и США.

The work examines the methodology of modern economics and analytical-legal approach to workforce employment. It also determines interdependence influential factors of basic methods of economic development policies in Ukraine and the USA.

методологія економічної теорії, трудові ресурси, аналітично-нормативний підхід

Актуальність ефективності управління трудовими ресурсами (ТР) на підприємствах, зокрема у забезпеченні їх оптимального кількісного складу, полягає у меті збалансувати попит і пропозицію на ринку праці, підвищити заробітну плату, попит на ринках, поліпшити інвестиційну політику, знищити безробіття в країні, і крім того у перетворенні країни у сучасну високорозвинуту державу.

Проблема ефективності управління ТР досліджується багатьма вченими різних шкіл. Значний внесок у розвиток цього напрямку в різні роки зробили вітчизняні вчені: Д. Богиня, О. Грішнова, М. Долішній, О. Новікова, Н.І. Шаталова; російські вчені: В.Д. Ардзинов, І.М. Алієв, О.М. Миронова, В.А. Леонтьєв, І.С. Степанов; закордонні вчені: Г. Беккер, С.Л. Брю, Д. Кларк, Д. Кейнс, К. Макконнелл, А. Маршалл, Д.Т. Милкович, С. Ротвелл та ін.

Метою статті є аналіз методології сучасної економічної теорії й аналітично-нормативного підходу використання трудових ресурсів, а також визначення впливу взаємозв'язку основних методів економічної політики розвитку України і США.

Найвідомішою теорією використання ресурсів вважається *маржинальна економічна теорія*, представником англійської школи якої є Альфред Маршалл (1842–1924 рр.).

Завдяки праці «Принципи економічної науки» (1890 р.) [1] А. Маршалл став родоначальником сучасної економічної науки. У рамках розробки розгорнутої теорії ціни вченим запропоновано компромісне об'єднання теорії витрат класиків з теорією граничної корисності ранніх маржиналістів.

З цих позицій А. Маршалл розглядає свою теорію попиту і пропозиції на ринку праці при дослідженні окремого підприємства із середньогалузевими характеристиками. На думку вченого, величина попиту з боку окремого роботодавця залежить від розміру «чистого продукту», виробленого додатковою працею граничного працівника [2, с. 235]. Чистий продукт праці – це приріст сукупного валового доходу в результаті використання додаткового пра-

© *С.В. Литвиненко, 2010*

цівника при незмінній кількості решти факторів виробництва. Найм робочої сили буде здійснюватися до тих пір, поки приріст сукупного доходу фірми від використання кожної додаткової одиниці ресурсу перевищує приріст пов'язаних з цією одиницею загальних видатків. І фірма вважатиме прибутковим застосування додаткових одиниць ресурсу доти, поки граничний сукупний доход (MRP) цього ресурсу почне дорівнювати його граничним витратам (MRC). Відповідно, гранична продуктивність праці регулює ціну попиту на працю. Також, згідно з концепцією вченого, підвищення ціни попиту призводить до збільшення чисельності і продуктивності трудового населення, а зниження попиту – до скорочення. Сучасна економічна наука західних країн у вивченні попиту на ресурси використовує методологічний підхід саме А. Маршалла [3, с. 615].

У цій теорії є певні недоліки:

1. Якщо найм працівника відбувається до тих пір, поки вартість граничного продукту праці дорівнює розміру його граничної заробітної плати, чи можна назвати цей метод ефективним, якщо не враховується рентабельність обігових коштів? Адже за законом ринку кожен вкладений грошовий ресурс у будь-який фактор виробництва повинен приносити прибуток, тобто не враховується рентабельність активів, виробничих фондів, інвестицій, продукції.

2. Якщо вартість граничного продукту праці (гранична продуктивність праці) регулює ціну попиту на працю, то це означає, що попит на ринку праці пропонує мінімальний розмір заробітної плати, що суттєво гальмує розвиток економіки.

3. Згідно з класичною теорією з підвищенням попиту збільшується вартість продукту, до складу ціни якого входить відсоток прибутку підприємця. Тобто збільшення ціни продукції, насамперед, сприятиме задоволенню бажаного відсотку прибутку підприємця. Якщо застосувати методику в умовах України, оцінюючи сучасний фінансовий стан підприємств на прикладі будівельного комплексу Дніпропетровського регіону, то згідно із статистичними даними рентабельність підприємств складає 3%, а фактично, за неофіційними даними – 300%, тоді яким має бути попит на працю?

4. За цією методикою Маршалл мав на увазі всі інші рівні умови, тобто незмінну ціну оборотних фондів і незмінний склад основних фондів (ОФ), розраховуючи ефективність використання ОФ максимальною фондовіддачею, де допоміжний граничний продукт виправдовує себе найбільшим випуском фізичного обсягу продукції, тобто максимальною виручкою.

Ніколи на ринку не будуть «усі інші рівні умови»: з кожним днем ціна основних засобів знижується, знижується їх продуктивність, а ціна оборотних коштів збільшується незавжди не справедливо до збільшення заробітної плати.

5. Не враховується фронт робіт, організаційно-технологічні умови.

6. За цією методикою використовуються ТР з низьким середнім продуктом праці, тобто з низькою індивідуальною інтенсивністю праці робітників.

7. Не враховується час виконання завдання, а саме трудомісткість час виконання робіт, не визначено норми виконання завдання.

Проаналізуємо методику сучасної економічної теорії визначення оптимального співвідношення ресурсів, що наводиться західними вченими в роботі [3, с. 624–627].

Для визначення оптимального співвідношення ресурсів використовуються правила максимізації прибутку і мінімізації витрат. Розглянемо числовий приклад визначення найкращої комбінації праці та капіталу для виробництва мила фірмою Siam [3, с. 626] (табл. 1).

Таблиця 1

Дані для визначення найкращої комбінації праці та капіталу для виробництва мила фірмою Siam

Праця (P_L, ціна = 8 дол.)					Капітал (P_C, ціна = 12 дол.)				
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(1´)	(2´)	(3´)	(4´)	(5´)
Ресурс, од.	Сукупний продукт, од.	Граничний продукт, од., MP_L	Загальний виторг, дол.	Граничний виторг від продукту, дол., MRP_L	Ресурс, од.	Сукупний продукт, од.	Граничний продукт, од., MP_c	Загальний виторг, дол.	Граничний виторг від продукту, дол., MRP_c
0	0		0		0	0		0	
1	12	12	24	24	1	13	13	26	26
2	22	10	44	20	2	22	9	44	18
3	28	6	56	12	3	28	6	56	12
4	33	5	66	10	4	32	4	64	8
5	37	4	74	8	5	35	3	70	6
6	40	3	80	6	6	37	2	74	4
7	42	2	84	4	7	38	1	76	2

Оптимальне співвідношення ресурсів відповідає 5 од. праці та 3 од. капіталу, тому що їхні дані відповідають умовам: рівняння максимізації прибутку [3, с. 625]

$$\frac{MRP_L}{P_L} = \frac{MRP_C}{P_C} = 1, \tag{1}$$

де MRP_L – граничний виторг праці від продукту;

P_L – ціна праці;

MRP_C – граничний виторг капіталу від продукту;

P_C – ціна капіталу;

і рівняння мінімізації витрат [3, с. 624]

$$\frac{MP_L}{P_L} = \frac{MP_C}{P_C}, \tag{2}$$

де MP_L – граничний продукт праці;

MP_C – граничний продукт капіталу.

Загальні витрати фірми становитимуть 76 дол., у тому числі 40 дол. (5х8 дол.) вартості праці та 36 дол. (3х12 дол.) вартості капіталу. Сукупний доход за розрахунками авторів становить 130 дол. і визначається шляхом множення загального обсягу продукції, який дорівнюється 65 од. (37+28), на ціну продукту – 2 дол. Економічний прибуток становить 54 дол. (130–76 дол.) [3, с. 627].

Для спрощення розрахунків у цій таблиці було припущено, що продуктивність кожної одиниці ресурсу не залежить від кількості інших ресурсів, наприклад, сукупний і граничний продукти праці не підсумовуються з продуктами капіталу [3, с. 626].

На наш погляд, таке припущення є абсолютно неправильним, тому що кількість випущеної закінченої продукції буде визначати або капітал, або праця. Наприклад, при виконанні робочих процесів ручної праці, малої, часткової механізації кількість випущеної продукції буде залежати від продуктивності праці, а при виконанні робочих процесів повної та автоматизованої механізації кількість випущеної продукції буде залежати від продуктивності капіталу.

Отже, сукупний доход становить при виконанні робіт ручної праці, малої, часткової механізації 74 дол. (37х2) або при виконанні робіт повної та автоматизованої механізації 56 дол. (28х2). Якщо видатки становлять 76 дол., тоді під-

приємство працює зі збитком у першому випадку на 2 дол. (76–74), у другому – на 20 дол. (76–56).

В іншому випадку, виходячи з зазначених умов у праці, припускається, що робітники працюють в одному цеху, а машини та механізми – в іншому, змагаючись у продуктивності випуску мила.

При аналізі правил максимізації прибутку і мінімізації витрат згідно з рівнянням (1, 2) виявлено такі недоліки:

– вкладення коштів з витрат на капітал у витрати на працю, при розгляді принципу взаємозамінних ресурсів, призводить до того, що для фірми крива MP_L праці зміщується вниз, а крива MP_C капіталу – вгору, і фірма більшою мірою переміщається до стану рівноваги, де виконуються умови рівняння (2) [3, с. 625]. Така економічна поведінка сприяє зниженню вартості праці на підприємстві з тенденцією збільшення чисельності ТР, що призведе до загального зниження заробітної плати на ринку;

– використовувати принцип праці та капіталу як взаємозамінні складові не є правильним підходом, тому що праця та капітал можуть бути взаємодоповнюючими, і в більшості випадків технологія та організація робіт визначають необхідність конкретного виду й кількості капіталу та конкретного кількісного і якісного складу праці;

– «існує багато різних обсягів продукції, при яких фірма може провадити продукт із найменшими витратами відповідно до рівняння (2)»[3, с. 625]. Тоді, якщо умови максимального прибутку та мінімальних витрат не дотримуються при конкретному співвідношенні ресурсів, яким повинне бути рішення підприємця?;

– не можливо визначити, який економічний показник являють собою пропоновані співвідношення граничного продукту праці до ціни праці та граничного продукту капіталу до ціни капіталу, яку економічну сутність вони доносять?;

– з огляду на високу варіацію та постійну динаміку цін на працю, на знаряддя й предмети праці, можна припустити про щоденну зміну цих співвідношень і, відповідно, сумнівному визначенню оптимального співвідношення ресурсів відповідно до рівняння (1). Тобто проведення розрахунку у вартісній категорії не є ефективним методом, тому що головним фактором варіації вартості є інфляційні процеси.

Недоліки сучасної методики раціональної основи планування й управління ТР підтверджує і західний вчений С. Ротвел, підкресливши: «Крім окремих прикладів, не існує даних про активне застосування або про його успіх» [4, с. 320].

Нобелівський лауреат В.В. Леонтьєв також у своїх працях піддав методологічній критиці неокембриджську школу, яка набула широкого резонансу сучасної економічної теорії Заходу. Він проаналізував методологію засновану наприкінці XIX ст. англійським економістом А. Маршаллом кембриджської школи. Характерною рисою недоліків, на думку автора, є суб'єктивно-психологічний підхід до визначення економічних категорій і перевага математичних методів у поясненні економічних процесів [5].

На особливу увагу заслуговують результати досліджень В.В. Леонтьева, які були опубліковані в книгах «Структура американської економіки, 1919–1939 р.: емпіричне застосування аналізу рівноваги» (1951 р.) і «Дослідження структури американської економіки» (1953 р.). Одним з найважливіших результатів цих досліджень став так званий «парадокс», або «ефект Леонтьева», що полягає у тому, що якщо взяти до уваги прямі й непрямі витрати в процесі відтворення, то експорт для США виявляється більш трудомістким і менш капіталомістким, ніж імпорт. Це означає, що хоча в США дуже сильна інвестиційна сфера й висока заробітна плата, вони імпортують капітал і експортують працю [5].

Крім того, враховуючи огляд сучасного дослідження Д.Т. Мілковича про те, що «вивчення й контроль чисельності працівників і / або відпрацьованих годин є найбільш очевидним і, можливо, найпоширенішим у Сполучених Штатах підходом до управління вартості робочої сили» [6, с. 661], можна зробити висновок, що запропонований методологічний підхід використання ресурсів сучасної економічної теорії Заходу спрямований на збільшення чисельності ТР на підприємствах з метою підвищити зайнятість у країні, що спричиняє потенційного зниження заробітної плати на ринку. Загальна тенденція національної економічної політики США до регулювання чисельності ТР та фонду заробітної плати в структурі витрат на виробництво (згідно з моделлю Кобба–Дугласа) і регулювання грошового обігу за галузями при застосуванні економіко-математичних методів міжгалузевого балансу (згідно методу витрати-випуск В.А. Леонтьєва) сприяють розвитку інвестиційної сфери й підвищення заробітних плат у США, які проводяться в основному за рахунок міжнародної доларо-кредитної й валютної політики. А національний процес мотивації населення базується винятково на матеріальній зацікавленості.

Проаналізуємо теорію використання ресурсів, запропоновану вченими планово-розподільчого методу господарювання (сучасний підхід в Україні). *Аналітично-нормативний підхід* передбачає аналіз конкретного трудового процесу, проектування раціональної організації праці, нормування робіт за кожною групою персоналу і на цій основі встановлення норм чисельності ТР. Розрахунок норм чисельності може здійснюватися при заданому варіанті поділу праці і в процесі вирішення загального завдання оптимізації виробничого процесу.

Як пише Б.М. Генкін, «...без аналітично-нормативних розрахунків практично неможливо визначити величину чистого доходу, який відповідає кожному варіанту чисельності персоналу [7, с. 165]. Тому аналітично-нормативний підхід до встановлення чисельності персоналу є основним. При його застосуванні повинні враховуватися як виробничі ситуації, так і особливості організації праці різних груп персоналу». Нормативний метод являє собою модель:

$$ЧП = T / t \cdot k_{вн} \cdot к_{пп}, \qquad (3)$$

де $ЧП$ – чисельність ТР;

T – повна трудомісткість виробничої програми (людино-години);

t – ефективний фонд часу;

$k_{вн}$ – досягнутий коефіцієнт виконання норм професій;

$к_{пп}$ – запланований коефіцієнт підвищення продуктивності праці в бригаді.

Існують різні модифікації наведеної залежності визначення чисельності ТР з урахуванням норм: виробітку, часу, обслуговування, часу обслуговування, чисельності робітників.

Вченими Всесоюзного науково-дослідного та проектного інституту праці в будівництві поданий методологічний підхід проектування складу робітників–виконавців нормованих процесів. За критерій оцінки оптимальності запроектованого складу виконавців пропонується: повне й рівномірне завантаження кожного виконавця, мінімальний розмір технологічних перерв і максимальна відповідність середніх розрядів складності роботи й кваліфікації робітників; число виконавців має забезпечувати виконання всіх вимог технології процесу й нормативну продуктивність машини для механізованих і частково механізованих процесів [8].

Також у нормативах до проектування цілочисельного складу виконавців робочих процесів рекомендується використовувати методичний підхід шляхом попереднього логічного аналізу різних варіантів з наступною оцінкою за встановленими критеріями.

Варіант складу виконавців остаточно обирають шляхом оцінки за критерієм відповідності середнього розряду кваліфікації робітників за кожним варіантом, середнім розрядом складності роботи з урахуванням забезпечення найбільшої продуктивності машин й робітників.

При аналізі прикладів нормативної документації можливих варіантів складу виконавців нормованого процесу виявлено головний недолік, що число робітників у ланці за пропонованою нормативною методикою становить мінімально можливе, приблизно в 2 рази щодо технологічно допустимого числа виконавців, тому підвищується час виконання завдання і зі впливом інфляції – вартість проекту [8, табл. 5.9].

Крім того, у нормативних підходах не враховано організаційно-технологічну схему виконання робіт; обмеженість фронту робіт; ефективність фінансової діяльності виробництва – показники ціни продукції, праці, прибутку, собівартості, рентабельності; технічні обмеження; фактори, що впливають на зниження продуктивності ресурсів; використання виробничих фондів у часі та ін.

Проведемо порівняльний аналіз основних макроекономічних показників України і США з метою визначення тактики держав економічного зростання.

Реалізація економіко-соціальної політики держави спрямована на економічне зростання суспільної діяльності країни. Економісти вимірюють зростання підвищенням реального ВВП або його підвищенням на душу населення за певний період часу.

Вчені багатьох шкіл приділяють увагу одному з головних індикаторів економічного зростання – зайнятості населення і скорочення безробіття.

Існує два головних способи підвищення реального обсягу продукції: 1) підвищити обсяг існуючих ресурсів; 2) підвищити продуктивність використання ресурсів. Перший спосіб акцентує увагу на зміні рівня сукупних видатків виробництва: з підвищенням обсягу продукції підвищуються видатки, у т. ч. доходи і зайнятість населення. Другий спосіб акцентує увагу на підвищенні загального обсягу продукції щодо кількості ресурсів, що приведе до підвищення реальної заробітної плати і доходів населення і, таким чином, до зростання стандартів життя у країні. Цей спосіб має два підходи: залишити незмінним кількісний склад ресурсів або його знизити.

Зростання економіки США у 1/3 пояснюється використанням підвищеної кількісті ресурсів, у 2/3 – високою продуктивністю [3, с. 158].

Проведемо порівняльний аналіз тенденцій розвитку і тактики держави економічного зростання України і США.

Аналіз тенденцій розвитку економіки США довів, що реальний ВВП у2002 р. до 1929 р. підвищився в 11,5 разав, чисельність населення підвищилась у 2,36 раза [3, с. 158]. ВВП України в 2007 р. до 2000 р. підвищився в 4,2 раза [9, с. 29], чисельність населення знизилась на 6%. [10]. Темп розвитку продуктивності праці економіки США зріс у 4,84 раза за 73 роки, економіки України – у 4,44 раза за 8 років. Рівень зростання ВВП в 2007 р. порівняно з 2006 р. США зріс на 2,2%, України – на 7,6% [9] (табл. 2).

Таблиця 2

Показники розвитку економіки України і США

Показник	США			Україна		
	73 роки		Темп зростання	8 років		Темп зростання
Рік	1929	2002		2000	2007	
ВВП, млрд дол. / млн грн	822	9440	11,5 р.	170070	712945	4,2 р.
Чисельність населення, млн осіб	122	289	2,36 р.	49,43	46,646	0,94 р.
Продуктивність праці	6,74	32,66	4,84 р.	3441	15284	4,44 р.
Рівень зростання ВВП в 2007 р. до 2006 р.			2,2%			7,6%

У цьому контексті заслуговує на увагу аналіз виявлення факторів впливу розвитку економіки України. Яскравим доказом використання ресурсів є національний аналіз структури витрат на виробництво, де у 2007 р. порівняно з 2001 р. знизились: амортизаційні відрахування – в 2,8 раза, витрати на оплату праці – в 2,1 раза, відрахування на соціальні заходи – в 2 рази, інші операційні витрати – в 2,4 раза [9, с. 96–97] (табл. 3). Щодо заробітної плати, частину цієї тенденції можна пояснити прихованістю доходності підприємців, а інші фактори впливу являють собою більш реальну картину щодо ціни і обсягу продукту. Вагомою часткою закономірності зниження фонду заробітної плати, підвищення продуктивності праці в Україні є закономірність постійного зменшення загальної кількості ТР та обсягів їх використання [11; 12; 13, с. 19].

Таблиця 3

Національний рівень використання ресурсів в Україні

Витрати на виробництво	2001 р.	2007 р.	Темп зниження, рази
Амортизаційні відрахування	7,1%	2,5%	2,8
Витрати на оплату праці	12,8%	6,0%	2,1
Відрахування на соціальні заходи	4,0%;	2,1%	2,0
Інші операційні витрати	20,2%	8,4%	2,4

За цих тенденцій можна стверджувати, що національний рівень розвитку економіки у 2007 р. порівняно з 2001 р. характеризується підвищенням рівня цін у 3,3 раза, зниженням використання ресурсів у 2,3 раза. Продуктивність ресурсів підвищилася у 7,6 раза, видатки і рентабельність підвищилися у 1,5 раза (табл. 4).

Таблиця 4

Національний рівень розвитку економіки України у 2007 р. порівняно з 2001 р.

Показник	Темп зростання, рази
Підвищення рівня цін	3,3
Зниження використання ресурсів	2,3
Підвищення продуктивності ресурсів	7,6
Підвищення видатків	1,5
Підвищення рентабельності	~1,5

Таким чином, тактикою США у підвищенні продуктивності праці є підвищення високого рівня потенціалу всіх ресурсів з їхньою максимальною віддачею [3, с. 158], тактикою України є економія всіх ресурсів з їх максимальною віддачею. Загальним недоліком є те, що в основу подолання рецесії покладено суто грошовий феномен [3, с. 160]. Недоліком США є наявність природного рівня безробіття, недоліком України – наявність високого рівня безробіття, зокрема прихованого.

Аналізуючі вищевикладені результати дослідження, зробимо такі висновки:

1. Запропонований методологічний підхід використання ресурсів сучасної економічної теорії Заходу спрямований на збільшення чисельності ТР на підприємствах з метою підвищити зайнятість у країні, що спричиняє потенційноге зниження заробітної плати на ринку.

Запропонований методологічний підхід використання ресурсів за аналітично-нормативним підходом спрямований на використання мінімально можливого рівня чисельності ТР, що призводить до підвищення часу виконання завдання і з впливом інфляції – до збільшення вартості проекту.

2. Загальна тенденція національної економічної політики США до регулювання чисельності ТР, фонду заробітної плати в структурі витрат на виробництво і регулювання грошового обігу за галузями сприяють розвитку інвестиційної сфери й підвищенню заробітної плати у США, які проводяться в основному за рахунок міжнародної доларо-кредитної й валютної політики.

Загальна тенденція національної економічної політики України до розвитку інвестиційної сфери й підвищення заробітних плат здійснюється з використанням кредитно-валютної політики за рахунок економії всіх ресурсів на виробництві з їхньою максимальною віддачею.

Список використаної літератури

1. Маршалл А. Принципы экономической науки // <//http://orel.rsl.ru/nettext/economic/marhall/ > 21.04.2006

2. Маршалл А. Принципы политической экономии / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1983. (в 3-х томах).

3. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю; пер. 16-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2006. – XXXVI, 940 с.

4. Rothwell S. Human resource planning, in Human Resource Management: A critical text, ed J Storey, Routledge, London, 1995. Ист.: Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг; перев. с англ. под ред. С.К. Мордовина. – 8-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – 832 с.

5. Сто великих ученых // < http: // lib.aldebaran.ru / > 07.07.2009.

6. Милкович Д.Т. Система вознаграждений и методы стимулирования персонала / Д.Т. Милкович, Д.М. Ньюман: пер. с англ. [И.Л. Белоус и др.]. – М.: Вершина, 2005. – 760 с.

7. Генкин Б.М. Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях: учебник для вузов / Б.М. Генкин. – М.: НОРМА, 2003. – 400 с.

8. Нормирование труда рабочих в строительстве / Е.Ф. Балова, Р.С. Бекерман, Н.Н. Евтушенко и др.; под ред. Е.Ф. Валовой. – М.: Стройиздат, 1985. – 440 с.

9. Статистичний щорічник України за 2007 р. / за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державний комітет статистики України, 2008. – 571 с.

10. Кількість наявного населення // http: // www.ukrstat.gov.ua/ > 21.07.2009.

11. Качан Є.П. Регіональна політика ринку праці: монографія / Є.П. Качан, О.О. Обухівський. – Тернопіль: Економічна думка, 2005. – 176 с.

12. Литвиненко С.В. Стан використання чисельності персоналу підприємств будівельного комплексу Дніпропетровського регіону / С.В. Литвиненко // Міжнародний бізнес та менеджмент: проблеми та перспективи в умовах глобалізації: міжнар. наук.-практ. конф., 22–24 жовтня 2008 р.: тези доп. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – С. 291–294.

13. Дєєва Н.М. Науково-методологічні основи формування, оцінки й управління потенціалом соціалізації економіки України: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Н.М. Дєєва. – Д., 2007. – 39 с.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 331.522.4

О.О. ЛЯХОВЕЦЬ,
кандидат економічних наук, доцент
Чорноморського державного університету
імені Петра Могили

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

У статті розглянуто проблему кількісного вимірювання людського капіталу для оцінки його внеску в економічне зростання країн та як частини національного багатства. Досліджено існуючі методологічні підходи, що використовувалися для оцінки людського капіталу в моделях економічного зростання, а також для його вартісного вимірювання. Проведено кореляційний аналіз показників, що характеризують людський капітал, та показників обсягу й динаміки реального ВВП деяких країн світу. Виявлено недоліки методологічних підходів до оцінки людського капіталу.

В статье рассмотрены проблемы количественного измерения человеческого капитала для оценки его вклада в экономический рост стран и как части национального богатства. Исследованы существующие методологические подходы, которые использовались для оценки человеческого капитала в моделях экономического роста, а также для его стоимостного измерения. Проведен корреляционный анализ показателей, которые характеризуют человеческий капитал, и показателей объема и динамики реального ВВП некоторых стран мира. Выявлены недостатки методологических подходов к оценке человеческого капитала.

The problems of human capital calculation for assessment of its impact on economic growth and as a part of economic wealth are considered. Existing methodological approaches, which were used for human capital estimation in growth models and for its value calculation, are researched. Correlation analysis between human capital indicators and indicators of amount and dynamic of real GDP of some countries in the world is conducted. The merits and demerits of methodological approaches to human capital estimation are revealed.

людський капітал, економічне зростання, національне багатство, капіталізація

Дослідження економічного зростання у другій половині XX ст. свідчать, що найбільш вагомий внесок у приріст національного доходу спричиняє людський капітал.

Під людським капіталом розуміють оцінку втілених в індивідуумі спроможностей приносити доход, суму здібностей, знань, кваліфікації і навичок окремого робітника [12, с. 90]. Людський капітал здатен амортизуватися й накопичуватися.

Г. Беккер та Т. Шульц, які ввели в обіг це поняття ще у 1964 р. розглядали можливі способи формування людського капіталу, які реалізуються через інвестування в освіту, навчання; підвищення кваліфікації; здоров'я; міграцію; пошук інформації про ціни та доходи. Незважаючи на численність підходів до визначення категорії «людський капітал» [1, 4, 6, 9], всі вони характеризують це поняття переважно з точки зору зазначених вище складових.

Людський капітал, по суті, є нагромадженим трудовим і соціальним потенціалом суспільства, оскільки являє собою перехід трудового потенціалу з пасивної форми в активну, коли завдяки людській праці утворюється додаткова вартість. Кожен індивід, маючи певний запас знань, вроджених здібностей, рівень

© *О.О. Ляховець, 2010*

культури, досвід, обирає напрямок діяльності, в якій має ефективно їх реалізовувати.

Проблема оцінки людського капіталу полягає в тому, що вона має здійснюватися на поточний момент, а її достовірність підтверджується лише з часом. Тому з метою конкретизації підходів до оцінки людського капіталу, його почали поділяти на реальний та потенційний [1, с. 191].

Реальний людський капітал характеризує набір тих здібностей, навичок, знань, досвіду, що вже приносять доход або використовуються для виробництва товарів, робіт та послуг. Пошук інформації для його оцінки здійснити нескладно, оскільки збір таких даних передбачено існуючою статистичною методологією, СНР. Проте якість такої інформації все ж зумовлює необ'єктивність, неточність результатів економічних досліджень.

Потенційний людський капітал являє собою сукупність знань, здібностей, навичок тощо, які могли б приносити певний доход чи використовуватися у виробництві. Адже потенціал – це сукупність можливостей для досягнення цілей у деякій сфері, галузі. Трудовий потенціал має відображати, якими можливостями володіє індивід, вираженими в його максимальному очікуваному доході, що отримується як винагорода за працю, максимальній потенційній продуктивності праці та створюваній нею додатковій вартості. Оцінка потенціалу кожного індивіда, а також суспільства в цілому ускладнюється рядом факторів:

– кожний індивід володіє унікальним набором здібностей, знань, навичок, мотивацій, тож однозначно прогнозувати, де, як і коли вони будуть застосовані, неможливо;

– більшість економік світу, зокрема українська, мають багатогалузеву структуру, що розширює можливості самореалізації для індивідів і суспільства в цілому, а отже, ускладнює їх вибір й унеможливлює передбачення максимального очікуваного доходу від їх діяльності;

– відкидаючи основні теоретичні припущення класичної школи, індивід не завжди поводиться раціонально, що спричиняє часто неефективну реалізацію його потенціалу в суспільстві.

Крім того, вибір, який здійснює індивід, зумовлюється набором інституційних факторів, таких як виховання, соціальне походження, соціально-політичний устрій країни, соціально-економічна політика держави, рівень місцевого розвитку тощо.

Відповісти однозначно на запитання, як впливають інвестиції в людський капітал на його величину, досить складно, враховуючи різноманітність напрямків його використання та підходів до визначення. Тож проблема оцінки цього показника є більш широкою, ніж подана в сучасних дослідженнях. Як зазначено у праці Н.В. Потєхіної, «складніше визначити вигоди від інвестування в людину на рівні національної економіки, оскільки ефект, що отримується від підвищення освіти, покращання здоров'я, занадто розсіяний, важко вимірюється і проявляється тривалий час поспіль» [8, с. 207].

Витоки теорії людського капіталу простежуються ще у працях У. Петті, А. Сміта, Н. Сеніора, Ф. Ліста, Е. Енгеля, Л. Вальраса, І. Фішера, К. Маркса, в яких людина розглядається як фактор виробництва, вартість якого визначається сукупністю засобів існування й витратами на навчання. Основною властивістю цього ресурсу, за К. Марксом, є здатність створювати додаткову вартість.

Для оцінки вартості людського ресурсу в основному використовувалися два методи: вартість виробництва (А. Сміт) і процедура капіталізації заробітку (У. Петті). Перший полягає в оцінюванні реальних витрат на відтворення робітника; другий – в оцінюванні поточної вартості майбутніх доходів індивідуума (чистих або валових).

Витрати на відтворення особи включали в себе спочатку мінімум засобів існування робітника, а пізніше до них додавали витрати на освіту, підвищення кваліфікації, витрати на виховання дітей тощо (Е. Енгель). Однак, цей підхід має й недоліки, зокрема слабкий зв'язок між витратами на відтворення людини та її економічною цінністю, тому він досліджувався лише деякими економістами [6, с. 25].

Капіталізація заробітку здійснювалася на підставі виведення особистого доходу з національного. Він розглядався як пожиттєва рента з ринковою ставкою відсотка. Пізніше деякі дослідники (У. Фарр, Л. Дублін, А. Лотка) удосконалювали цей підхід, обчислюючи чистий заробіток, вводячи коригування на рівень смертності, частку зайнятих у виробництві тощо. Цей підхід став основою для подальших розробок, особливо у сфері страхування.

Мав місце й синтез обох методів, зокрема у працях Т. Вінштейна, А. Сміта, Н. Сеніора, Ф. Ліста, Г. Беккера, які вважали важливими факторами, що підвищують економічну цінність робітника, майстерність, знання, досвід, здоров'я людини, оскільки вони підвищують доход, що приносить цей індивід у процесі виробництва. Цю частку людського капіталу визначають як інвестиції і вимірюють витратами на оволодіння знаннями, отримання досвіду.

Зазначені роботи стали відправною точкою в сучасних дослідженнях людського капіталу, який розглядається переважно з погляду його впливу на економічне зростання країни [6, 7, 9, 10, 11, 12] або як складова національного багатства [2, 3, 5]. Під час проведення досліджень однією з головних проблем, що розглядалася, була проблема сукупності показників, за допомогою яких можна було подати людський капітал у моделях або виміряти його як частину національного багатства. Ця проблема залишається нерозв'язаною й досі.

Метою дослідження є виявлення існуючих методологічних підходів до оцінки людського капіталу, які б найбільш адекватно відображали його вартість як частини національного багатства та його внесок у економічне зростання.

Зазвичай методологічні підходи до вимірювання окремих соціально-економічних явищ залежать від того, що розуміється під категорією, яка їх позначає. Категорія «людський капітал» в останні роки не викликає значних дискусій, оскільки нові її тлумачення мало чим відрізняються від визначення, наведеного авторами цього поняття – Г. Беккером та Т. Шульцем. Також дослідники єдині в думці, що людський капітал має всі властивості, притаманні капіталу, а саме амортизацію, норму доходності, здатність капіталізувати вартість людського життя тощо [6, с. 15–23].

Тож методологія, що використовується для оцінки людського капіталу швидше пов'язана з окремими теоретичними припущеннями щодо ефектів (внутрішніх або зовнішніх екстерналій, переваг), які спричиняє людський капітал в економіці. До них найчастіше відносять доход, який забезпечують вкладення в людський капітал, та частку національного продукту, яка є результатом функціонування людського капіталу.

Отримання доходів в економіці зумовлене попередніми капіталовкладеннями у вигляді інвестицій в людський капітал – витрат на освіту, здоров'я, набуття навичок. Фактично першим, хто обґрунтував такий підхід, став Г. Беккер [7, с. 8]. Робітник розглядається як комбінація однієї одиниці простої праці і відомої кількості втіленого в ній «людського» капіталу. Його зарплата є поєднанням ринкової ціни простої праці й доходу від вкладення в людину інвестицій. Причому основну частину доходу робітника, за оцінками Беккера, приносить саме людський капітал.

У ході дослідження було виведено математичну формулу для обчислення доходу індивіда, який залежить від ряду факторів: ціни простої праці робітників, відсотка на вкладення в людський капітал, періоду вкладень у робітника, доходу робітника, що враховує його особливості (розумові, фізичні), параметрів ро-

бочого місця та умов найму на ринку праці і коефіцієнта помилок та відхилень, що стосуються відповідного робітника [7, с. 9].

Іншим підходом є використання людського капіталу в моделях економічного зростання, де він розглядається як фактор виробничої функції. Цей підхід було розроблено Дж. Мінцером, який застосував «виробничу функцію заробітків» [7, с. 10]. Використовуючи цей метод, людський капітал було введено в чотирьох відомих моделях економічного зростання – Р. Лукаса, П. Ромера, Г. Манківа–Д. Ромера–Д. Уейла, Д. Ромера.

Незважаючи на достатньо обґрунтовану теоретичну основу оцінки людського капіталу, вчені в прикладних дослідженнях стикаються з рядом проблем, пов'язаних з вибором статистичних показників, які б характеризували величину накопиченого людського капіталу.

У більшості досліджень тривалість шкільного навчання розглядається як достовірний показник доступного запасу людського капіталу [9, с. 26; 11, с. 53]. У деяких дослідженнях [5, 10, 13] він замінюється на показник частки населення, охопленого шкільним навчанням. Це пояснюється тим, що при побудові економіко-математичних моделей, зокрема регресійних моделей економічного зростання, саме така інтерпретація змінної людського капіталу дає найвищий коефіцієнт кореляції [10, 11]. Можна припустити, що обґрунтування вибору показників у такий спосіб перетворює фактор людського капіталу відображає суто «інструментальну» змінну, значення якої не завжди об'єктивно відбиває зв'язок «людський капітал – економічне зростання». Для аналізу цього підходу наведемо статистичні дані щодо деяких країнах світу й України (табл. 1). Для оцінки було здійснено довільний відбір країн з різним рівнем розвитку.

Таблиця 1

Показники середньої освіти та економічного розвитку в країнах світу*

Країна	Тривалість навчання в початковій школі у 2007 р., років	Частка населення, охопленого шкільною освітою у 2007 р., %	Національний доход на одну особу у 2008 р., дол. США	Середній темп приросту ВВП, 2006–2008 рр., %
Алжир	6	95,4	4260	3,7
Аргентина	6	98,3	7200	8,3
Австралія	7	97,1	40350	3,3
Білорусь	4	89,8	5380	9,3
Болгарія	4	86,9	5490	6,1
Бразилія	4	92,6	7350	4,7
Габон	6	88,0	7240	3,6
Греція	6	99,6	28650	3,6
Данія	6	95,6	59130	1,1
Єгипет	6	95,7	1800	6,2
Естонія	6	94,5	14270	3,8
Індія	5	88,7	1140	8,5
Ізраїль	6	97,1	24700	4,9
Кенія	6	86,3	770	5,5
Литва	4	90,5	11870	6,5
Мавританія	6	80,4	840	2,7
Молдова	4	87,6	1470	5,9
Нідерланди	6	98,4	50150	2,4
Нігерія	6	63,8	1160	5,7

*Розраховано автором за даними [13]

Продовження табл. 1

Країна	Тривалість навчання в початковій школі у 2007 р., років	Частка населення, охопленого шкільною освітою у 2007 р., %	Національний доход на одну особу у 2008 р., дол. США	Середній темп приросту ВВП, 2006–2008 рр., %
Пакистан	5	65,6	980	6,6
Польща	6	95,5	11880	5,0
Росія	4	96,0	9620	7,3
Румунія	4	93,9	7930	6,4
Сенегал	6	71,9	970	4,3
Словенія	5	96,3	24010	4,9
США	6	92,4	47580	2,1
Таїланд	6	95,1	2840	4,0
Турція	6	92,3	9340	5,6
Угорщина	4	86,8	12810	1,9
Україна	4	89,4	3210	4,2
Фінляндія	6	96,3	48120	2,7
Франція	5	98,5	42250	1,5
Чеська Республіка	5	92,5	16600	5,2
Японія	6	99,8	38210	1,1

За наведеними даними обчислено коефіцієнти кореляції r_{x1y1}, r_{x1y2}, r_{x2y2}, r_{x2y2}, де x_1 – тривалість навчання в початковій школі; x_2 – частка населення, охопленого шкільною освітою; y_1 – національний доход на одну особу; y_2 – середній темп приросту ВВП. Отримані результати є такими:

$$r_{x1y1} = 0{,}34;\ r_{x1y1} = -0{,}40;\ r_{x2y1} = 0{,}51;\ r_{x2y2} = -0{,}22.$$

Отже, в результаті виявилосяь, що зв'язок між тривалістю навчання в початковій школі та національним доходом на душу населення – прямий, але слабкий. Подібний результат дає й сполучення між часткою населення, охопленого освітою, та національним доходом на одну особу (0,51). У той же час при оцінці впливу зазначених показників на середні темпи приросту ВВП за 2006–2008 рр. виявлено зворотну слабку взаємозалежність (відповідно –0,40 та –0,22). Однак ця закономірність має логічне пояснення: у 2007–2008 рр. країни з розвинутими ринковими економіками почала охоплювати криза, яка призвела до значного зниження темпів економічного зростання і навіть в деяких країнах до економічного спаду; в той же час у слаборозвинутих країн, які майже не включені в загальносвітовий фінансовий оборот, спостерігалося навіть прискорення темпів приросту реального ВВП.

Враховуючи неоднозначність отриманих оцінок зв'язку між показниками, що можуть відображати людський капітал та величину й динаміку реального ВВП, можливість їх використання в моделях економічного зростання є доволі обмеженою.

Інші показники, такі як виробниче навчання, організаційні здібності, творчі здібності, якість отриманої освіти тощо, оцінюються досить рідко. Насамперед, це пов'язано з відсутністю статистичних даних, недосконалістю статистичної методології, відсутністю державного замовлення на організацію таких досліджень, а також відсутністю системи кількісних показників та даних звітності, за допомогою яких можна було б оцінити зазначені складові людського капіталу.

Незважаючи на це, спроби побудови статистично достовірних даних мали місце. Так, у 90-х роках минулого століття деякими організаціями (OECP, NBER) було здійснено розробку та збір даних (неосвічені, початкова, серед-

ня, вища освіта), за гендерними показниками, запропоновано як альтернативну оцінку показник цінності людського капіталу – співвідношення середньодушового доходу із зарплатою неосвіченого робітника [11, с. 53]. Крім того, до числа таких показників включено інвестиції в освіту і виробничу освіту, розподіл часу, запас людського капіталу (кількість років шкільного навчання і завершених рівнів освіти), вплив його на продуктивність економіки, норми віддачі від освіти, показники доходів і зайнятості.

Використання цих показників поширилося й на побудову та емпіричну перевірку моделей економічного зростання.

Так, Р. Лукас розглядав людський капітал як продукт системи освіти, який вимірюється рівнем освіти та часткою часу навчання в загальному часі. Модель побудована за припущення, що кожен індивід при прийнятті рішення про освіту виходить з максимізації рівня заробітної плати, яку буде отримувати в майбутньому. Показник, що при цьому обчислюється, – це рівень доходності освіти як відношення дисконтованого потоку доходів до витрат на навчання при деякому рівні суб'єктивної ставки дисконту.

Модель П. Ромера включає в себе фактор людського капіталу у вигляді знань та навичок, що отримуються в процесі діяльності індивіда. Основним припущенням моделі є те, що накопичені знання стимулюють процес удосконалення обладнання, що відображається на рівні капіталоозброєності робітника, яка вимірюється як відношення всього капіталу в економіці до кількості працюючих [12, с. 78]. З погляду людського капіталу як реалізації потенціалу суспільства оцінкою є підхід П. Ромера.

У моделі Г. Манківа, Д. Ромера та Д. Уейла людський капітал оцінюється емпірично за допомогою показника частки робочого населення, що відвідувала середню школу [12, с. 102].

Людський капітал у моделі Д. Ромера подано як кількість працюючих та рівень їх кваліфікації через роки навчання. Кількісна оцінка капіталу здійснена у вигляді співвідношення між тими, хто навчається, і тими, хто працює.

Звичайно, автори моделей визнають, що використані підходи до оцінки людського капіталу мають значні недоліки. Зокрема не враховуються непрямі витрати на навчання (витрати родин на освіту дітей, недоотримані заробітні плати), витрати на науку, медицину тощо. Проте всі вони отримали достовірні результати про те, що людський капітал робить значний внесок в економічне зростання.

Як складова національного багатства людський капітал оцінюється за компонентами витрат на його формування. Такий підхід широко використовується у багатьох дослідженнях через доступність статистичної інформації, можливість прямої оцінки.

За даними Світового банку і Програми розвитку ООН, в структурі національного багатства світу природні ресурси в цілому складають 20%, накопичені матеріальні блага – 16%, а людський капітал – 64% [2, с. 115]. Як правило, така оцінка здійснюється на підставі побудови економетричних моделей, що дозволяють оцінити «внесок» кожної змінної в сукупне національне багатство. У праці І. Грузкова запропоновано спосіб зворотного обчислення людського капіталу у вартісному вимірюванні [2, с. 115]. Якщо відомі частки кожного з трьох видів капіталу – природного, фізичного й людського у національному багатстві, то, знаючи вартісний обсяг фізичного капіталу (як суми нефінансових активів), можна обчислити й вартість людського капіталу. При цьому вводиться коригування на частку тіньової економіки та нерівномірність розподілу доходів. Втім такий підхід, за словами самого автора, дає упереджений, неточний підрахунок. Величина людського капіталу Росії, обчислена за цим методом, складає 2,1 трлн дол.

При обчисленні людського капіталу в Україні в дослідженні Інституту економіки та прогнозування НАН України [3] використано оригінальну методику В.В. Близнюк, яка ґрунтується на оцінці окремих двох складових людського капіталу – нагромадженої і поточної.

Для оцінки поточної частини було обрано «інвестиції в людину», тобто витрати держави, сімей, підприємців, різних фондів для оцінки поточки щорічних видатків суспільства на відтворення людського капіталу. Для цього застосовувалися такі статистичні показники: соціальні видатки державного бюджету, зменшені на суму фонду оплати праці зайнятих у бюджетній сфері, видатки домогосподарств, спрямовані на розвиток людського капіталу, видатки фонду сприяння зайнятості, спрямовані на професійне навчання та перенавчання безробітного населення, видатки фонду соціального страхування. При цьому враховувалися соціально-економічні втрати суспільства, обумовлені міграцією, передчасною смертністю та недовикористанням людського капіталу жінок, які перебувають у тимчасових відпустках по догляду за дитиною [3, с. 71]. Вимірювання нагромадженої частки людського капіталу здійснювалася на підставі вартісної оцінки людино-років освітнього потенціалу зайнятого населення. Додавши обидві складові, для України було отримано значення людського капіталу у 2006 р. як 5023,14 млрд грн [3, с. 73].

У розробках сучасних західних учених людський капітал часто піддається оцінці на мікрорівні – на рівні підприємств, організацій [14]. Це досить обґрунтований підхід, оскільки звужує поле дослідження, дозволяє точніше описати складові людського капіталу. Крім того, людський капітал розглядається переважно як складова інтелектуального капіталу, втіленого у доходах від винаходів, патентів, формує гудвіл організації. Людський капітал розглядається в таких дослідженнях з точки зору ефективності його використання в організації. Одним із способів його вимірювання є показник рентабельності витрат на оплату праці. В Україні цей підхід ще недосить поширений, оскільки для обчислення ряду індикаторів необхідно володіти інформацією про ринкову вартість підприємства, яка найчастіше отримується через показники капіталізації підприємства.

Для порівняння рівня нагромадження людського капіталу в країнах світу в рамках Програми розвитку ООН було вироблено інтегральний показник розвитку людського капіталу – індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП), що ґрунтується на трьох основних складових – середня тривалість життя, освіта, ВВП на душу населення [7, с. 17]. Однак, така оцінка має відносний характер, оскільки враховує лише поодинокі складові такого багатогранного явища, як людський капітал.

Таким чином, аналіз та порівняння методологічних підходів до оцінки людського капіталу дозволили отримати такі результати:

1. Більшість використовуваних методів дозволяє оцінити лише реальний, а не потенційний людський капітал, що призводить до його недооцінки.

2. Обчислення потенційного капіталу на макрорівні є значно більш складним, ніж на мікрорівні, що дає можливість докладно дослідити і конкретизувати характеристики людських ресурсів, їх здібностей, навичок тощо.

3. Підхід, що використовує для вимірювання інвестиції в людський капітал, дозволяє отримати більш-менш адекватну його оцінку як складової національного багатства. При цьому є можливість оцінити як нагромаджений людський капітал, так і поточний.

4. Оцінка внеску людського капіталу в економічне зростання передбачає включення цієї складової до виробничих функцій у вигляді одного або системи кількісних показників, таких як витрати на освіту, кількість років навчання, частка населення, охопленого шкільною освітою тощо. Однак їх відбір часто здійснюється з міркувань «узгодження» (адекватності) моделі для забезпечення в ній математико-статистичних відповідностей. Спроба перевірити можливість

зв'язку між показниками тривалості навчання в початковій школі, охопленості шкільною освітою та двома показниками розвитку економіки – національним доходом на одну особу та середнім приростом реального ВВП за 2006–2008 рр. у країнах світу, показала, що до вибору «непрямих», інтегральних показників людського капіталу треба ставитися з обережністю, щоб забезпечити достовірність наукових досліджень.

5. Однією з подальших перспектив може бути вироблення системи статистичних показників у рамках СНР, що характеризують людський капітал та полегшують його обчислення. Проте, остання версія СНР–2008 (I–II томи, видані у 2008 та 2009 рр.) не вносить якихось ґрунтовних змін стосовно цієї проблеми.

Список використаної літератури

1. Гальків Л.І. Людський капітал: базисні поняття та концептуальні положення / Л.І. Гальків // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 18,9. – С. 187–191.

2. Грузков И.В. Человеческий капитал в структуре национального богатства / И.В. Грузков // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. – 2009. – № 2 (19). – С. 112–117.

3. Капіталізація економіки України [наукова доповідь] / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця, д-ра екон. наук А.А. Гриценка. – К.: Ін-т екон. та прогнозув., 2007. – 220 с.

4. Кір'ян Т. Людський капітал в історії економічної думки / Т. Кір'ян // Економіка України. – 2008. – № 9. – С. 64–73.

5. Козлова Т.В. Человеческий капитал как структурный элемент национального богатства / Т.В. Козлова // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2008. – № 12. – С. 374–378.

6. Корицкий А.В. Введение в теорию человеческого капитала / А.В. Корицкий. – Новосибирск: СибУПК, 2000. – 112 с.

7. Корчагин Ю.А. Российский человеческий капитал: фактор развития или деградации?: монография / Ю.А. Корчагин. – Воронеж: ЦИРЭ, 2005. – 252 с.

8. Потехина Н.В. Роль человеческого капитала в экономическом росте / Н.В. Потехина // Экономические науки. – 2006. – № 12. – С. 207–209.

9. Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / В.В. Радаев // Экономическая социология (электронный журнал). Т. 3. – 2002. – № 4. – С. 20–32.

10. Радіонова І. Економічне зростання з участю людського капіталу / І. Радіонова // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 19–30.

11. Судова Т.Л. Человеческий капитал и экономическое развитие / Т.Л. Судова // Вестник СПбГУ. – Сер. 5. – Вып. 1 (№ 5). – 2001. – С. 49–55.

12. Шараев Ю.В. Теория экономического роста / Ю.В. Шараев. – М.: ГУ ВШЭ, 2006. – 254 с.

13. Key Development Data and Statistics [Електронний ресурс] // Data and Statistics. The World Bank // http://go.worldbank.org/1SF48T40L0

14. Luthy David H. Intellectual Capital and Its Measurement / David H. Luthy. – College of Business, Utah State University, USA, 2000. – 18 p.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

УДК 339.166.82

В.Д. МАЛЫГИНА,
кандидат экономических наук, доцент,
докторант Донецкого национального
университета экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского

ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СОВРЕМЕННОЙ КЛАССИФИКАЦИИ ТОВАРОВ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА

У статті проаналізовано термінологічні підходи до визначення екологічної чистоти товарів продовольчого ринку. Виділено тотожні терміни. Запропоновано алгоритм визначення продукту залежно від його екологічних характеристик.

В статье проанализированы терминологические подходы к определению экологической чистоты товаров продовольственного рынка. Выделены тождественные термины. Предложен алгоритм определения вида продукта в зависимости от его экологических характеристик.

Terminological approaches to the determination of ecological cleanness of food market commodities were considered in this article. It was also market down some synonymic terms. The algorithm of product type determination depending on its ecological characteristics was suggested.

термины, экологически чистый продукт, классификационные признаки, алгоритм определения

Современное развитие продовольственного рынка вызвало необходимость проведения специальных научных исследований состояния экологической чистоты пищевых продуктов, производимых как в Украине, так и импортируемых в неё из других стран. Без таких исследований сложно определить тенденции и закономерности генетическо-инженерной деятельности, происхождение и распространение в Украине пищевых добавок и генетически модифицированных организмов, влияние их на качество и безопасность продуктов.

Целью статьи является разработка основных концептуальных подходов к определению экологической чистоты продуктов и описание основных направлений её формирования на основе комплексного анализа и научного обоснования.

Исследованию вопросов формирования качества и безопасности пищевых продуктов посвящены труды многих отечественных и зарубежных учёных. Различные аспекты данной проблемы отражены в трудах М.И. Николаевой, А.П. Батутиной, И.В. Емченко, И.П. Чепурного и др. Теория и методология, изложенные в работах этих авторов, послужили основой науки о безопасном питании и оказали существенное влияние на результаты авторских исследований. Однако в трудах вышеперечисленных учёных недостаточно проанализированы вопросы использования отдельных терминов при характеристике экологической чистоты продуктов, что позволило выделить проблему отсутствия единого информационного поля на рынке продуктов питания Украины. Недостаточно осведомлены не только потребители. Многие производители не имеют точного представления о том, что считать экологическим безопасным продук-

© В.Д. Малыгина, 2010

том, как правильно называть продукт и каким стандартам должна соответствовать продукция.

Существует много названий экологических продуктов – «биологический», «эко», «био», «биоорганический», «биодинамический», а также «органический». Приоритетными для Украины стали «экологически чистый» и «органический». Под этим понимается продукция, произведенная в соответствии с определенными сельскохозяйственными стандартами. В Украине отсутствие единых определений ведет к заблуждениям. Многие отечественные производители маркируют свою продукцию как «экологическую», «органическую», «биологическую». На рынке представлено немало продуктов с названиями «натуральный», «здоровый», «безопасный», претендующих на позиционирование в сегменте «экологические». Такими определениями производители пользуются для получения конкурентных преимуществ на рынке без каких-либо дополнительных обязательств перед потребителем. С появлением большого количества псевдоэкопродуктов возникает недоверие потребителей.

Анализ нормативно-правовой базы показал, что в Украине на законодательном уровне не существует четко установленного определения понятия альтернативных пищевых продуктов, которое было бы всем понятно.

В июле 2009 г. в Верховном Совете был зарегистрирован проект Закона Украины «Об органическом производстве». В ст. 1 Закона определено: «Органическая продукция – продукция, полученная в результате переработки органического сырья», а «органическое сырье – сырье, полученное в результате сертифицированного органического производства в соответствии с Правилами органического производства». В ст. 17 указанного документа определено, что «Органическая продукция, импортированная из других стран, выработанная в соответствии с законодательством стран происхождения, подтвержденная соответствующим сертификатом, промаркированная надписями «органический», «биодинамический», «биологический», «экологический», словами с приставкой «БИО» и т. п. должна в переводе на украинский язык маркироваться надписью «органический продукт».

В заключении в проекте Закона Украины «Об органическом производстве» указано: «В соответствии с зарубежным законодательством термин «organic» обозначает натуральный (экологически чистый) продукт, выращенный без применения ядохимикатов и минеральных удобрений, пестицидов, ГМО, консервантов и тому подобного».

Другого законодательного акта, который каким-либо образом определял бы и регулировал отношения на рынке альтернативных продуктов питания в Украине, нет.

Законодательный вакуум приводит к тому, что четких принципов, по которым продукция может называться «органик», «био», «эко» и т. д., на данный момент не существует. Есть ряд добровольных ассоциаций, каждая из которых выдает значки типа «эко», «биоконтроль» и т. д., основываясь исключительно на своих умозаключениях.

Ввиду этого возникает необходимость идентификации и классификации используемых терминов и подходов.

По результатам исследований Всеукраинской общественной организации «Жива планета» 38% покупателей при выборе товара доверяют надписям «Экологически чистый продукт». Однако подобная маркировка на упаковке не более чем маркетинговый ход, направленный на привлечение внимания покупателей. Законодательство Украины не предусматривает подобного термина для характеристики товара ввиду отсутствия критериев, по которым следует определять его «чистоту».

Изучение научной литературы позволило выделить несколько направлений трактовки понятия «экологически чистый продукт».

Многие потребители и специалисты отождествляют понятия «экологически чистые», «органические», «био», «эко» продукты.

Википедия даёт следующее определение: «Organic food или экологически чистые продукты – произведённые в соответствии с определёнными стандартами, подразумевающими, что они были выращены без использования пестицидов и минеральных удобрений. ...Такой продукт определяют три параметра: экологически чистое сырье, экологически чистые ингредиенты и технологический процесс» [1].

Специалисты компании «ЛЕОВИТ» – российский производитель продуктов категории «Organic Food» утверждают, что «здоровое питание», в первую очередь, подразумевает натуральные, или «органические» продукты, как их называют во всем мире. Такой продукт определяют три параметра: органическое сырье, органические ингредиенты и технологический процесс [2].

На сайте интернет-магазина био-продуктов «OrganicLab» дано следующее определение: «Органические продукты (БИО, ЭКО, Органик) – продукты, в производстве которых используется натуральное, экологически чистое сырье без добавления различных синтезированных красителей, химических консервантов, ароматизаторов и генномодифицированных ингредиентов» [3].

В диссертационном исследовании «География мирового рынка биоорганических продуктов питания» А.Ю. Мазурова пишет: «Органические продукты (БИО, ЭКО) – новая категория товаров, при производстве которых не используются химические удобрения, технологии генной инженерии, искусственные добавки и прочие сомнительные методы, безопасность которых для человека и окружающей среды еще не доказана» [4].

Существует также мнение, что «органические продукты – это продукты эксклюзивной экологической чистоты, прошедшие сертификацию, которая удостоверяет соответствие всех звеньев производства «органических продуктов» строгим требованиям, в числе которых включается отказ от использования химических удобрений и пестицидов, регуляторов роста, методов генной инженерии» [5].

Как видно из приведенных определений, многие авторы отождествляют либо все приведенные понятия, либо некоторые из них. Создаётся мнение, что все термины обозначают одно и то же.

Исследования научной литературы показали, что, несмотря на общность подхода, в отдельных государствах мира существует своя классификация и чёткая регламентация таких продуктов (табл. 1).

Таблица 1

Классификация продуктов питания в отдельных странах

Государство	Название	Дословный перевод
Европа	Green product	Зеленый продукт
	Environmentally safe product	Экологически чистый продукт
	Envirosafe product	Безопасный для окружающей среды продукт
	Bio product	Биопродукты
США	Natural Products (NP)	Натуральные продукты
	Organic Products (OP)	Органические продукты (являются частью NP)
	Functional Foods (FF)	Функциональные продукты питания
	Nutraceuticals	Нутрицевтики

Особого внимания заслуживает приведенная в таблице четкая классификация продуктов, принятая в США, согласно существующей гарантийной системы функционирования:

1. Natural Products (NP) – продукты, состоящие полностью или, по крайней мере, большей частью из ингредиентов природного происхождения, с минимальным количеством химических веществ, искусственных наполнителей и пр. Натуральные продукты включают в себя, прежде всего, Organic Products (OP). По-русски их правильнее будет называть «экологически чистые продукты» – это продукты, выращенные на специально очищенной земле, без применения химических препаратов, с использованием лишь естественных удобрений, таких как навоз, компост и др.

2. Functional Foods (FF) – это продукты с искусственным добавлением полезных веществ, повышающих защитные функции организма (например, витаминизированные мясные паштеты для детского питания).

3. Nutraceuticals – это специальные добавки к пище, повышающие ее питательность, например, витамины. Они обязательно должны быть натурального происхождения. Большинство из них – экстракты из различных растений.

К выделенным ранее понятиям необходимо добавить следующие трактовки, которые часто употребляются в научной литературе и обиходе:

– green product – экологически безвредный продукт [6];

– «зеленые технологии» – продукты или услуги, при производстве которых наносится минимальный вред окружающей среде». Исследование Университета Джорджа Мэйсона (George Mason University) показало, что «зеленые» – это не наносящие вреда окружающей среде, технологии производства [7];

– натуральный продукт – это продукция, изготовленная из натурального продовольственного сырья животного и (или) растительного происхождения, без применения методов генной инженерии [8] при этом Ален Карр утверждает, что «натуральными являются любые продукты, которые мы употребляем в пищу в их естественном состоянии. То есть мы не варим их, не рафинируем, не замораживаем, не маринуем, не консервируем, не подслащиваем, не ароматизируем, не коптим, не квасим, не смешиваем и так далее»;

– безопасные для окружающей среды продукты – продукция, не содержащая токсичные вещества в дозах, влияющих на биологические процессы в природе и здоровье человека [9] Eurobarometer опубликовал результаты последнего опроса, проведенного среди жителей 27 стран, входящих в Евросоюз. Как следует из данных, четверо из пяти жителей ЕС (почти 83%) при покупке того или иного товара интересуются, как он влияет на окружающую среду. Однако при этом лишь половина жителей ЕС при выборе товара смотрит, чтобы на нем была экомаркировка;

– экологически чистый продукт – продукт, который, по заверениям его производителей, не нанесет ущерба окружающей среде;

– биопродукты обладают естественным вкусом и ароматом и содержат больше минералов, витаминов и антиоксидантов, чем обычные пищевые продукты. Процесс производства проходит в соответствии со строгими биологическими принципами, которые направлены на сохранение разнообразия биологичных видов, экономят энергию, разумно управляют природными ресурсами и не загрязняют окружающую среду. Для получения сертификата, удостоверяющего биопродукты, фермеры не используют искусственных удобрений и опасных пестицидов, а также токсинов и химических веществ при выращивании и обработке продуктов [10];

– экологической (Eco, BIO или Organic) продукцией – называется та продукция, которая производится в соответствии со стандартами экологического земледелия.

Под «органическим сельским хозяйством» в мире понимают агропроизводственную практику, которая:

– не использует синтетических химикатов (удобрений, пестицидов, антибиотиков, и т. п.);

– осуществляет минимальную пахоту грунта;

– не применяет генетически модифицированных организмов (ГМО).

Таким образом, существует значительное количество понятий, которые требуют разграничения.

В развитых странах существуют четкие критерии, позволяющие отнести продукт к категории «органические продукты», отождествляя их при этом с понятием «экологически чистые». Наиболее распространенные среди них следующие:

– экологически чистые продукты (органические) не содержат генетически модифицированных ингредиентов;

– экологически чистые продукты (органические) не содержат ингредиенты, выращенные при использовании пестицидов, гербицидов, ядохимикатов и искусственных удобрений;

– экологически чистые продукты (органические) не содержат искусственных консервантов, красителей и вкусовых добавок;

– экологически чистые (органические) продукты обязаны иметь на упаковке специальные лицензионные символы «Органика».

В России, по определению президента общенациональной ассоциации генетической безопасности А. Баранова: «Экологически чистым продуктом является продукт, выращенный в экологически благополучном месте, где не используются химические реагенты и генетически модифицированные культуры и та среда, в которой выращен урожай, находится в экологически благополучном районе».

Изучение использования терминологии в научной литературе и периодической печати позволило выделить следующую закономерность: терминология потребительского рынка Украины не соответствует научно обозначенным терминам. Если в научной литературе каждое понятие строго регламентировано и имеет существенные отличия, в общем же случае используется только термин «продукт альтернативного сельского хозяйства».

Терминология, характеризующая «экологичность» пищевой продукции, в специальной научной литературе и периодической печати имеет определенные отличия. В научной литературе при характеристике продуктов питания, выращенных по альтернативным сельскохозяйственным технологиям, чаще всего используется термин «продукт альтернативного сельского хозяйства» и практически не используется термин «экологически чистый» и «безопасный».

Следует отметить, что самым употребляемым термином в периодической печати, является термин «экологически чистый продукт».

Проведенные исследования в области терминологии позволяют отметить, что украинские потребители чаще всего считают тождественными понятия: «органические» продукты; «биопродукты»; «экопродукты»; «экологически чистые»; «натуральные продукты». Нельзя отрицать, что понятия, находящиеся в пределах одного классификационного признака, можно считать тождественными. При этом речь не идёт об их полной идентичности. Учитывая частое одновременное использование терминов, характеризующих экологические характеристики пищевых продуктов, среди них можно выделить действительно тождественные.

К сожалению, в Украине отсутствует четкое, исчерпывающее определение того, что же следует считать экологически чистым продуктом. Принятый Закон Украины «Об экологическом аудите» ни в одной из статей не даёт однозначного определения и не рассматривает особенностей «экологических» продуктов [11]. Не закреплены законодательно и другие рассматриваемые понятия.

С нашей точки зрения, все термины, определяющие товар как «экологический» и относящиеся к их безопасности, можно разделить на несколько групп:

1. Обозначения, характеризующие технологию сельского хозяйства, использованную при производстве сырья «Традиционный продукт», «Eco», «BIO», «Organic».

2. Обозначения, характеризующие сырьевой состав пищевого продукта. Сюда относятся термины «натуральный продукт» и «продукт с изменённым составом».

3. Термины, отражающие влияние продукта на окружающую среду и человека в процессе производства, потребления, утилизации. К этой группе относятся термины «зелёный продукт», «экологически безопасный».

4. Комплексные показатели, характеризующие как происхождение продукта, так и его влияние в процессе производства, потребления, утилизации. Сюда можно отнести термины «экологически чистый продукт», «биодинамический».

5. Термины, характеризующие продукты, имеющие привнесённые дополнительные свойства (функциональные).

6. Обозначения, характеризующие происхождение товара. Сюда относятся термины «Натуральный», «Eco», «BIO», «Organic».

7. Термины, отражающие влияние продукта на окружающую среду и человека – «зелёный продукт», «экологически безопасный».

8. Комплексные показатели, характеризующие как происхождение продукта, так и его влияние в процессе производства, потребления, утилизации. Сюда можно отнести термины «экологически чистый продукт», «биодинамический».

Такое распределение позволяет подтвердить или опровергнуть тождественность понятий (табл. 2).

Таблица 2

Выделение тождественных терминов

№ п/п	Определение	Тождественные термины
1	Продукция, изготовленная из натурального продовольственного сырья животного и (или) растительного происхождения.	«Натуральные продукты», «NP»
2	Продукты, произведенные согласно нормам органического сельского хозяйства	«Eco», «BIO», «Organic», «OP», «Organic food»
3	Продукты, не оказывающие вредного влияния на окружающую среду	«Экологически безопасные», «зеленые продукты», «Envirosafe product»
4	Продукты, выращенные на основе альтернативных сельскохозяйственных технологий и не оказывающие вредного влияния на окружающую среду в процессе производства, потребления и утилизации	«Экологически чистые», «биодинамические»
5	Продукты с добавленными функциями	«Функциональные», «FF»

Приведенные данные позволяют сделать выводы о том, что понятия, находящиеся в пределах одного классификационного признака, можно считать тождественными. Хотя речь при этом не идёт об их полной идентичности.

Разработанный нами алгоритм определения вида пищевых продуктов по экологическим факторам позволяет выделить следующие подходы к определения экологически чистого продукта:

– экологически чистым может называться органический продукт, выращенный в экологически чистых условиях и не способный нанести ущерб окружающей среде в процессе производства, потребления и утилизации;

– экологически чистым может называться пищевой продукт, являющийся по происхождению органическим, а по использованию – экологически безопасным;

– экологически чистый продукт – это натуральный продукт, выращенный с использованием альтернативных сельскохозяйственных технологий, в котором строго регламентируются район происхождения и безопасность потребления.

Проведенные исследования позволили выделить ряд дискуссионных вопросов. При характеристике рынка пищевых продуктов часто отождествляются термины, которые имеют различное значение. Исследования показали, что действительно тождественными являются следующие термины:

– по происхождению: «органический продукт», «Eco», «BIO», «Organic», «OP», «Organic food»;

– по сырьевому составу: «натуральный традиционный продукт», «NP»;

– по влиянию на окружающую среду: «экологически безопасные», «зеленые продукты», «Envirosafe product», «Green product»;

– комплексные определения: «экологически чистые», «биодинамические», «безопасные».

Рис. 2. Взаимосвязь видов пищевых продуктов с точки зрения их экологической чистоты

Использование данного подхода позволяет определить тип любого пищевого продукта, и рассмотреть условия формирования отдельных сегментов продовольственного рынка (рис. 1).

Безусловно, «экологически чистый продукт» – это комплексная характеристика пищевого продукта, учитывающая его происхождение, переработку и влияние на организм человека и окружающую среду в процессе потребления и утилизации. Другие термины характеризуют только отдельные параметры данной категории товаров.

Проведенные исследования дают возможность показать тождественность товаров в пределах одного классификационного признака, но при этом возникает необходимость изучение вопроса, касающегося степени их идентичности.

Выделение и описание существенных критериев для идентификации отдельных тождественных понятий является основным направлением дальнейших исследований данной проблемы и, конечно же, оставляет пространство для дискуссии.

Список использованной литературы

1. Википедия. Свободная энциклопедия: http://ru.wikipedia.org/wiki
2. Органические продукты: http://www.leovit.ru/pages-437.html
3. Что такое органические продукты: http://www.organiclab.ru/
4. География мирового рынка биоорганических продуктов питания: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М.: МГУ им. Ломоносова, 2009 – 18 с.
5. Перспективы рынка органической продукции: / http://www.proriv.com/research/?id=53
6. Большой полиграфический словарь. Прогресс бюро Henri Pushel: http://www.pushel.ru/polyslovar/green_product.html
7. Альберт Гор будет развивать «зеленые технологии»: http://www.greenparty.ua/ru/news/world/world-news-17992.html
8. Науменко Е. Что такое натуральный продукт / Е. Науменко / Коммерческий курьер. – 2008. – 17.09.
9. Основные понятия и общие положения: http://www.dist-cons.ru/modules/Ecology/chap2.html
10. Что такое био-продукты: http://www.detkino.ru/node/1538
11. Закон Украины «Об экологическом аудите» от 24.06.2004 г., № 1862-IV.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

УДК 331.522.4(477)

М.П. МАРТЬЯНОВ,
студент магістратури Вінницького національного технічного університету

Л.С. ФІЛАТОВА,
студентка Вінницького національного технічного університету

РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ ТА ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА В УКРАЇНІ

У статті розглянуто значення процесів нагромадження та розвитку людського капіталу в ході формування економіки знань та інформаційного суспільства в Україні. Проаналізовано кроки, які повинна здійснити держава для становлення новітньої конкурентоспроможної економіки та суспільства.

В статье рассмотрены процессы накопления и развития человеческого капитала в ходе формирования экономики знаний и информационного общества в Украине. Проанализированы шаги, которые должно осуществить государство для становления современной конкурентоспособной экономики и общества.

There had been considered the process of accumulation and development of human capital during forming the knowledge economy and information society in Ukraine. There had been analyzed the steps, which government should provide to create knew competitive economy and society.

економіка знань, інформаційне суспільство, людський капітал, конкурентоспроможність

Друга половина XX ст. відзначилась народженням нового цивілізаційного утворення, переходом людства до наступної стадії цивілізаційного прогресу. І хоча загальноприйнятої наукової теорії цього процесу ще не створено, як і немає єдиної назви (інформаційне, постіндустріальне суспільство, тощо), що повинна віддзеркалювати сутність нової стадії, з огляду на ті тенденції, які спостерігаються в суспільстві та економіці, ми змушені констатувати народження якісно нового суспільного (в тому числі економічного) утворення. Основою такого суспільства, як і його економічної системи, є процеси виробництва та споживання інформації та знань [1, с. 71]. Володіння останніми та їх вчасна капіталізація перетворюються на ключовий фактор конкурентоспроможності як індивідуальних агентів ринку, так і національних економік. Одночасно процеси володіння, перетворення та передачі інформації і знань стають детермінантами усієї гами соціокультурних процесів [2]. Однак, попри масштабність і динамізм змін у всіх суспільних підсистемах, головною ознакою інформаційного суспільства (з метою єдності категоріального апарату надалі так іменуватимемо нову стадію цивілізаційного прогресу) є те, що у ньому «людина стає і метою, і головним суб'єктом економіки (і одночасно всього суспільного прогресу), і критерієм розвитку» [3, 5].

За таких умов людський капітал, що є сукупною вартістю набутих знань, умінь і навичок людини, перетворюється на основу соціально-економічного прогресу національних економік та глобальної економіки в цілому. А врахову-

© *М.П. Мартьянов, Л.С. Філатова, 2010*

ючи величезний людський потенціал України [4], можна констатувати, що при сприятливій соціально-економічній політиці уряду, у нас є всі наявні можливості для побудови інформаційного суспільства та динамічної, конкурентоспроможної економіки, що базується на знаннях.

Тому дослідження взаємозв'язку між величиною і якістю нагромадженого людського капіталу та процесами формування інформаційного суспільства і економіки знань є надзвичайно актуальною проблемою, яка має і теоретичний і суто практичний аспект, що полягає в необхідності проведення органами влади соціально-економічної політики, спрямованої на трансформацію усієї суспільної системи відповідно до викликів глобального світу.

Процеси формування інформаційного суспільства, економіки знань та їх кореляція з процесами нагромадження та використання людського капіталу набули широкого висвітлення у працях учених: О. Грішнової [5], А. Гальчинського [6], В. Гейця [7], Л. Федулової [8]. Однак, попри широту і фундаментальність досліджень, що були здійснені цими вченими, питання впливу людського капіталу на соціально-економічну та цивілізаційну динаміку в нашій країні залишаються нерозкритими.

Мета статті – висвітлити діалектику взаємозв'язку між процесами становлення інформаційного суспільства і економіки знань в Україні та процесами нагромадження і використання наявного в державі людського капіталу.

За визначенням О. Грішнової, людський капітал – це сформований і розвинутий в результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас знань, навичок, здібностей, мотивацій, здоров'я, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері економічної діяльності, сприяє зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливає на зростання доходів свого власника, прибутку підприємства та національного доходу [8, с. 49–50]. Тільки одна ця дефініція дає можливість побачити безпосередній зв'язок між процесами нагромадження і використання людського капіталу, що є запасом знань, здібностей та формуванням економіки, що базується на самих знаннях. Підтвердженням цієї тези є структура багатства країн, що досягли вагомих результатів у напрямку розбудови економіки знань (табл. 1) [9, с. 65].

Таблиця 1

Національне багатство на душу населення станом на 1994 р.

Географічний регіон	Частка у структурі національного багатства, %		
	Людський капітал	Створений капітал	Природний капітал
Північна Америка	76	19	5
Західна Європа	74	23	2
Східна Азія	77	15	8
Середній Схід	43	18	39
Африка	66	24	10
Країни СНД	50	38	12

Як видноз табл. 1, основою багатства розвинутих країн (Північна Америка, Західна Європа, Східна Азія) є людський капітал, що в загальній структурі складає більш як 70% багатства цих країн. У той час країни, що лише стають на шлях формування економіки знань та інформаційного суспільства, мають у власній структурі національного багатства частку людського капіталу на рівні 43–66%. Тенденції в Україні розглянемо детальніше (рис. 1).

І хоча дані рис. 1 демонструють зміну величини людського капіталу тільки у 2005 р., останні дослідження Інституту стратегічних досліджень [10] показують, що аналізовані тенденції зберігаються і дотепер. Тобто Україна продовжує втрачати свій людський потенціал, що ускладнює завдання розбудови новітньої економіки.

Рис. 1. Динаміка величини людського капіталу України у 2000–2005 рр.

Необхідність формування нової інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, базованої на постійному примноженні людського капіталу, обумовлюється також перебігом глобальної фінансово-економічної кризи. Настання кризи ще у 2004 р. передбачав академік В. Семиноженко, відзначаючи, що поступово вичерпуються фундаментальні інноваційні ресурси, які дали імпульси для нинішньої інформційно-комунікативної хвилі науково-технічного прогресу [11]. Таким чином, як українська, так і інші світові економіки, опиняються в ситуації, коли необхідно шукати нові джерела розвитку та зростання. І якщо розвинуті країни, рухаючись у цьому напрямку будуть спиратись на значні запаси вже нагромадженого людського капіталу, то Україна вимушена втілювати заходи з капіталізації власного людського потенціалу і лише після цього застосовувати його як фактор економічного розвитку.

Саме з останнім аспектом пов'язані ключові перешкоди, які виникають на шляху формування економіки знань в Україні. Володіючи значним людським потенціалом [4], Україна використовує лише невелику його частину через переважно позасистемні щодо економіки фактори: політичні, інституційні. У державі, де організація влади здійснюється кланово-олігархічним способом, ні про які довгострокові вкладення (а вкладення у людський розвиток є саме такими) і не йдеться. Відповідно, не створюється належна система інституцій, що є необхідною умовою побудови економіки знань та інформаційного суспільства, до яких, в першу чергу, відносять освітні, наукові інституції та інституції, що забезпечують інноваційний розвиток держави.

Враховуючи поточні та довгострокові тенденції, зазначимо, що виникає потреба реалізації концепції розвитку людського капіталу в Україні, що включає в себе таке:

– політика з формування та розвитку людського капіталу в Україні має бути визначена як один із базових елементів економічної політики держави. Такий підхід дасть змогу адекватно давати відповіді на виклики глобального світу, пов'язані із формуванням «економіки знань» та інформаційного суспільства, початком формування шостого технологічного укладу і впровадженням інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки.

В Україні на різному рівні (від місцевого до Верховної Ради) та у різних середовищах (політичному, науковому) приймалися різноманітні рішення, нормативно-правові акти, що визначають розвиток людського капіталу та формування економіки знань як пріоритетні напрямки для України. Можна відзначити хоча б слухання Верховної Ради від 17 червня 2009 р. «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів». Але попри обґрунтованість і фундаментальність висновків, що були зроблені на цьому заході, вони так і залишились деклараціями. Це ще раз підтверджує тезу про те, що без суттєвих політичних змін в Україні, економічні також не настануть;

– перехід від «залишкового» принципу фінансування таких ключових сфер для формування людського капіталу, як освіта, наука та охорона здоров'я, до принципу збалансованого фінансування, яке враховує фундаментальне значення цих сфер для соціально-економічного розвитку країни в цілому. З точки зору класичних економічних уявлень витрати на освіту, науку та охорону здоров'я відносять до споживчих витрат. Однак в умовах функціонування постіндустріального суспільства ці витрати стають інвестиційними, мають властивість акумулюватись і створювати доход в майбутньому [3, с. 432].

У країнах з розвинутою економікою, як відзначають сучасні учені, витрати держави на освіту мають значний рівень і постійно зростають [5, с. 189]. Освіта стає елементом стратегії економічного зростання. Для розвинутих країн величина витрат на освіту складає близько 5–7% від ВВП на рік. В Україні за останні роки цей показник також доведений до 7% [12], однак якісні характеристики вітчизняної освіти продовжують поступатися іноземним.

Невтішними лишаються справи і в науці. Наука – головна рушійна сила прогресу нації, фактор інноваційних нововведень. Вітчизняна наука страждає від того, що і освіта – брак фінансування. Витрати на науку в Україні складають менше 1% ВВП, при світовій нормі – 1,7% від ВВП. За таких умов, коштів, що виділяються, вистачає лише виплату заробітної плати науковим співробітникам. Про оновлення матеріально-технічної бази науково-дослідних установ, фінансування фундаментальних досліджень уже не йдеться.

Як один із заходів для «порятунку» освіти і науки як системоутворюючих галузей вітчизняні учені [3, с. 165; 13, с. 130–134] пропонують широке застосування недержавних форм їх фінансування. Тобто освіта і наука є таким ж галузями господарства, як і інші, і можуть частково здійснювати самофінансування за рахунок надання різноманітних послуг (проведення досліджень на замовлення, консультативні послуги, пошукові) та здійснення робіт на замовлення третіх осіб. У зв'язку з цим, доцільним є використання системи надання грантів та впровадження інших систем матеріального заохочення для талановитої молоді і молодих учених, що дасть змогу підвищити конкурентоспроможність галузі.

Необхідно зазначити, що наукові та освітні заклади перетворюються на базові інститути в інформаційному суспільстві, обслуговуючи інтереси всього суспільства і забезпечуючи його стабільне і ефективне функціонування. Ці інститути забезпечують продукування, циркуляцію, аналіз, зберігання та інші операції з інформацією та знаннями, що є головними продуктами в новій суспільній побудові та економіці знань. А тому відсутність чітко організованої та ефективної політики розвитку цих галузей несе в собі загрози втрати конкурентоспроможності в глобальних вимірах та відсталості порівняно з розвинутими країнами;

– створення сприятливих умов для бізнесу в напрямку розвитку людського капіталу на мікрорівні, що може включати систему податкових пільг, полегшення адміністративних процедур, політику дешевих кредитів для підприємств, що інвестують у власний людський розвиток.

Процес формування людського капіталу розпочинається на мікрорівні: здобуття освіти окремими індивідами, набуття практичних навичок і досвіду на робочих місцях. Для того, щоб зробити цей процес ефективнішим і перевести його на якісно новий рівень, держава повинна створювати середовище для діяльності бізнесу, в якому останній був би зацікавлений та стимульований нагромаджувати людський капітал та забезпечувати постійне зростання його якісних характеристик. У першу чергу ідеться про зменшення фіскального та регулятивного навантаження на бізнес. Високі ставки податків, «перевантаженість» бізнесу дозвільними процедурами лишає підприємців і стимулів, і наявних ресурсів для розвитку людського капіталу.

У результаті проведеного дослідження виявлено, що процеси формування нових суспільних та економічних структур в сучасному світі тісно корелюють із процесами людського розвитку, зокрема становлення і нагромадження людського капіталу. Аналіз структури національного багатства розвинутих країн демонструє, що основу їх конкурентоспроможності складають саме людські ресурси: накопичений і капіталізований знаннєвий та інноваційний потенціал.

Розгляд соціально-економічних тенденцій (останніх років та довгострокових) дозволив виявити низку проблем в напрямку накопичення та ефективного використання власного людського потенціалу, а отже, і трансформаційної перебудови власних економіки та суспільства. Як один з найактуальніших та дійових методів виправлення ситуації пропонується прийняття на найвищому державному рівні стратегічної програми розвитку людського капіталу в Україні, що включає заходи щодо стимулювання процесів його нагромадження, прямих інвестицій у людський розвиток, перебудови базових інституцій.

Список використаної літератури

1. Мельник Л.Г. Предпосылки формирования информационного общества / Л.Г. Мельник // Социально-экономические проблемы информационного общества. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – 430 с.

2. Социокультурное будущее цивилизаций. Часть 8 Глобального прогноза «Будущее цивилизаций» на период до 2050 года / под ред. Ю.В. Яковца, Г.В. Осипова, Б.Н. Кузыка. – М.: МИСК. 2009 – 307 с.

3. Чухно А.А.. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. / А.А. Чухно. – К.: ЛОГОС, 2003. – 631 с.

4. Україна 2015: національна стратегія розвитку // Громадсько-політичне об'єднання «Український форум». – К., 2008. – 73 с.

5. Грішнова О.А. Людський розвиток: навч. посібник / О.А. Грішнова. – К.: КНЕУ, 2006. – 308 с.

6. Гальчинський А.С. Трансринкові трансформації / А.С. Гальчинський // Економічна теорія. – 2007. – № 1. – С. 3–12.

7. Геец В.М. Социально-экономические трансформации при переходе к экономике знаний / В.М. Геец // Социально-экономические проблемы информационного общества. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – 430 с.

8. Федулова Л.І. Економіка знань: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л.І. Федулова; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2009. – 600 с.

9. Шумська С.С. Національне багатство: методологічні підходи до оцінки по Україні / С.С. Шумська // Економічна теорія. – 2006. – № 4. – С. 62–76.

10. Розвиток людського потенціалу та його вплив на соціально-економічний розвиток України // Національний інститут стратегічних досліджень // www.niss.gov.ua/Monitor/November/5.htm

11. Семиноженко В. Україні необхідна національна система стратегічного прогнозування / В. Семиноженко // День. – 2004. – № 121.

12. Національні рахунки [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики: офіц веб-сайт. // http://www.ukrstat.gov.ua

13. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. / О.А. Грішнова. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 254 с.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 339.166.5(477)

Т.С. МІШУСТІНА,
старший викладач Дніпропетровського університету економіки та права

РОЗВИТОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЗА РАХУНОК ІННОВАЦІЙ

У статті розглянуто проблеми та перспективи підвищення конкурентоспроможності України на шляху глобалізації за рахунок інноваційного розвитку підприємств і країни в цілому.

В статье рассмотрены проблемы и перспективы повышения конкурентоспособности Украины на пути глобализации за счет инновационного развития предприятий в стране в целом.

In article problems and prospects of increase of competitiveness of Ukraine on a way of globalisation at the expense of innovative development of the enterprises in the country as a whole are considered.

інновація, інтелектуальний капітал, глобалізація, конкурентоспроможність, інвестиції

Проблеми підвищення конкурентоспроможності економіки України обумовлюється значним відставання економіки України за своїми мікро- та макроекономічними параметрами, не тільки від розвинутих країн світу, але й від колишніх союзних республік. В умовах, глобалізації, Україна залишається осторонь світових потоків фінансового, інтелектуального капіталу та інновацій.

Питання інноваційного розвитку вивчались в працях таких відомих вчених, як: Ф. Котлер, Й. Шумпетер, Ф. Янсен, а також у працях російських економістів А. Васильєва, А. Войчинського, В. Горшкова, П. Завліна, Н. Кондратьєва, О. Кретової, Г. Морозової, А. Татаркина, В. Тимофеєва, Е. Уткіна, Р. Фатхутдінова, В. Юр'євої і багатьох інших.

Також слід відзначити дослідження вітчизняних вчених в цьому напрямку, таких як Ю. Бажал, А. Гальчинський, В. Гаєць, Ю. Пилипенко, В. Федоренко, А. Чухно та ін. Значний внесок в розробку проблем постіндустріального суспільства та інноваційної економіки зробили закордонні вчені: Д. Белл, П. Друкер, Д. Кларк, Г. Менш, Р. Портер, Б. Санто, Р. Солоу, Б. Твісс, Р. Фостер та ін.

Глобалізація зв'язків у світовому господарстві стала загальним фактором економічного розвитку в цілому у світі і в кожній країні; рішення, що приймає країна на всіх рівнях, залежать від оточуючого середовища. Глобалізація як еволюційний процес стає для України вимогою часу, а як процес історичного вибору моделі розвитку несе в собі виклики: технологічні, економічні, соціальні, цивілізаційні.

Глобалізація ринків, фінансів та виробництва стала можливою завдяки виникненню інформаційної інфраструктури, яку характеризують [1]:

– глобалізація інформаційних послуг, насамперед таких як сучасні фінанси, страхові, банківські та рекламні послуги, бізнесу, що отримує прибуток за рахунок аналізу та своєчасне надання інформації;

© *Т.С. Мішустіна, 2010*

– різке збільшення інновацій у сфері ІКТ в останні роки Глобалізація стимулює розвиток комп'ютерних технологій, що забезпечують співробітництво великих міжнародних організацій;

– зростає швидкість і обсяги інформаційних потоків за рахунок виникнення глобальної інфраструктури.

На думку Елвіна Тоффлера, глобалізація не є чимось необхідним, вона призвела до зміни просторових і часових відносин, до повної десинхронізації людських відносин на планеті. Масове виробництво, масова реклама і масова культура застаріли. Настає час індивідуалізованого виробництва за допомогою комп'ютера для кожного індивіда. Тоффлер пише, що ми відходимо від масового суспільства і будемо все персоналізувати [5].

Т. Фрідман пише «Глобалізація означає розповсюдження капіталізму вільного ринку на всі країни світу... має свій власний набір економічних правил, котрі базуються на відкритості, дерегуляції і приватизації національних економік з метою зміцнення їх конкурентоспроможності для іноземного капіталу» [7]. Проблема підвищення конкурентоспроможності чи не першочергова з проблем, що стоять перед економікою Україною.

Головною особливістю, що поєднує всі існуючі моделі розвитку (неоліберальна, кейнсіанська чи тоталітарна) – це орієнтація виробництва на задоволення потреб (попиту) абстрактного кінцевого споживача через стихійну архаїчну форму зв'язку з конкретною людиною. Однак при сьогоднішніх швидкостях змін економічної реальності невизначеність споживання призвела до виникнення та глобального зростання диспропорції в часі виробництва та часі обігу товарів та грошей. За термінологією Тоффлера – до десинхронізації всіх процесів. Час обігу багаторазово перевищую час на їх виробництво. Це прямо чи опосередковано є базисом всіх інших диспропорцій, негативних і кризових явищ [1].

Сьогодні в України склалася кризова ситуація, економіка країни знаходиться, з одного боку, в складному трансформаційному періоді, а з іншого – в полі безпосереднього глобального впливу. Із входженням цивілізації у постіндустріальну епоху суттєво змінились теоретичні уявлення щодо факторів економічного розвитку, зросло значення інтелектуального капіталу, інтелектуального продукту та інтелектуальної власності. Ключовою умовою розвитку економіки України є активізація інноваційного процесу із залученням інвестицій для перебудови економічного комплексу, нарощування темпів виробництва, здійснення успішних ринкових перетворень.

Існує визначення інновації як кінцевого результату інноваційної діяльності, що реалізується у вигляді нового чи вдосконаленого продукту набуває на ринку, нового чи вдосконаленого технологічного чи організаційного процесу, що використовується в практичній діяльності. Тобто інновація набуває вигляду матеріалізованого результату, який отримано від вкладення капіталу в нову техніку чи технологію, в нові форми управління, організації, контролю та планування. З іншого боку, інновацію можна представити у вигляді системного нелінійного процесу, і для успішної реалізації цього процесу необхідне створення відповідних умов його існування.

Слід зазначити, що питання розвитку і управління інноваційним потенціалом різних економічних систем у вітчизняній літературі трактуються досить неоднозначно. Структуру інноваційного потенціалу можна представити через сукупність ресурсної, внутрішньої та результативної складових, які співіснують і взаємообумовлюють один одне і проявляються як триєдина сутність (рис. 1). У першу чергу, інноваційна конкурентоспроможність підприємств залежить від двох ключових факторів: 1) від стану його інноваційного потенціалу та 2) від моделі інноваційної діяльності на підприємстві [2].

Таким чином, на сучасному етапі розвитку економіки в Україні одним з важливих факторів формування конкурентоспроможності деяких галузей та під-

Рис. 1. Структура інноваційного потенціалу та його взаємозв'язок з іншими потенціалами суб'єкта господарювання [2]

приємств стає інноваційна діяльність. У такому контексті перед підприємствами постають схожі проблеми: в умовах глобалізації загострюється не тільки національна, але й міжнаціональна конкуренція. Значення інновацій все більш зростає; вони стають важливим інструментом конкурентної боротьби економічних систем на всіх ланках ієрархії – від окремих структурних підрозділів підприємства, до регіонів і країн в цілому. Одним з інструментів системного розвитку інновацій на підприємстві є управління інтелектуальним капіталом, що включає людський капітал, структурний капітал та споживчий капітал.

Інтелектуальний капітал – це знання, які можуть бути перетворені в прибуток та оцінені. Таке широке визначення, на думку російських фахівців, охоплює будь-які технологічні, управлінські та ринкові новини, які можуть бути інновацією, тобто приносити додатковий прибуток [3].

За визначенням Світового економічного форуму (World Economic Forum), *конкурентоспроможність країни* розглядається *як сукупність факторів, політик та інституцій, які визначають рівень продуктивності країни.* Зростання продуктивності, що означає краще використання наявних факторів виробництва і ресурсів, – це рушійна сила зростання рівня віддачі від вкладених інвестицій, який, у свою чергу, визначає рівень сукупного зростання економіки. Таким чином, більш конкурентна економіка буде однією з найбільш швидко зростаючих у середньо- та довгостроковому періоді часу [9].

Методика обрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності (ІГК), на який СЕФ повністю перейшов з 2006 р., враховує той факт, що основні конкурентні переваги країн відрізняються залежно від національного доходу на душу населення. Враховуючи це в процесі обчислення ІГК, всі країни поділяються на три рівні, кожний з яких передбачає відповідне зростання рівня складності управління економікою [9]:

– факторний розвиток (рівень і) – країни, конкурентоспроможність яких базується на інтенсивному (посиленому) використанні основних факторів виробництва;

– ефективний розвиток (рівень іі) – країни, конкурентоспроможність яких базується на підвищенні ефективності і продуктивності виробництва і функціонування економіки;

– інноваційний розвиток (рівень ііі) – країни, конкурентоспроможність яких базується на впровадженні і застосуванні інновацій.

Індекс глобальної конкурентоспроможності є досить простим за своєю структурою, враховуючи при цьому основні фактори, які є критичними щодо забезпечення продуктивності та конкурентоспроможності країни. Головні фактори, на основі яких розраховується Індекс глобальної конкурентоспроможності, поділено на дев'ять основних субфакторів [9]:

1. Інституції.
2. Інфраструктура.
3. Макроекономіка.

4. Здоров'я і початкова освіта.
5. Вища освіта і навчання.
6. Ефективність ринків.
7. Технологічна готовність.
8. Витонченість бізнесу.
9. Інновації.

Найбільш низькі конкурентні переваги технологічного рівня економіки Україна демонструє щодо залучення прямих іноземних інвестицій й передачі технологій – 112-те місце, засвоєння технологій на рівні фірм – 95-те, законодавчого регулювання інформаційних і комунікаційних технологій – 92-те, кількості персональних комп'ютерів на 100 осіб населення – 86-те місце [4].

У І півріччі 2009 р. у розвиток економіки держави підприємствами та організаціями за рахунок усіх джерел фінансування вкладено 66,0 млрд грн **капітальних інвестицій**. Найвагомішу частку з них (97,1% загального обсягу) становлять інвестиції у матеріальні активи. Інвестиції в основний капітал (у капітальне будівництво та придбання машин і обладнання) складали 82,0% загального обсягу капітальних інвестицій. На поліпшення об'єктів (капітальний ремонт, модифікацію, модернізацію) спрямовано 9,0% усіх інвестицій, на придбання та створення інших необоротних матеріальних активів – 2,8%, на формування основного стада робочої та продуктивної худоби – 0,5%. У нематеріальні активи вкладено 2,9% загального обсягу капітальних інвестицій, з яких 67,5% становили витрати на придбання (створення) засобів програмного забезпечення [5].

Обсяг **інвестицій в основний капітал,** освоєних підприємствами та організаціями України за останні роки, знизився.

Складено за [5].

Рис. 2. Прямі інвестиції в Україну

Недоліками інноваційних конкурентних переваг для України стали низький рівень захисту інтелектуальної власності (99-те місце), і величина витрат компаній на дослідження і розвиток інновацій (82-ге місце) [4].

Кошти іноземних інвесторів, залучені на технологічні інновації, за останні роки знизився так само, як і частка інвесторів в загальному обсязі затрат на технологічні інновації (рис. 3, 4).

Конкурентною перевагою, поряд з цим, є потреба і можливості для впровадження інновацій, за якими Україна займає 45-те місце з 125 країн [4].

Однак сучасний етап соціально-економічного розвитку України, в першу чергу, характеризується вкрай незначним впливом інноваційних факторів на

Складено за [5].

Рис. 3. Кошти іноземних інвесторів, залучені на технологічні інновації

Складено за [5].

Рис. 4. Відсоток коштів залучених у іноземних інвесторів до загальної суми затрат на технологічні інновації

Складено за [5].

Рис. 5. Загальна сума витрат на технологічні інновації (джерела фінансування: власні, держбюджет, іноземні інвестори, інші джерела)

Рис. 6. Рейтинги України за субфактором «інновації», 2006–2007 рр. [4]

економічне зростання, існуванням багатьох бар'єрів щодо підвищення рівня інновацій вітчизняної економіки та підвищення їх ефективності. Незважаючи на проголошення інноваційного шляху розвитку, дотепер рівень впровадження інновацій настільки низький (частка інноваційних підприємств України в 2008 році склала лише 13%, знизившись порівняно з 2007 р. (рис. 7)), що вплив його не забезпечує хоч якого більш-менш суттєвого зростання рентабельності промислового виробництва, та їх конкурентоспроможності.

Складено за [5].

Рис. 7. Частка інноваційно активних промислових підприємств у загальній кількості промислових підприємств (у 2008 р.)

Різке зниження сприйнятливості вітчизняної промисловості до інновацій обумовлене довгостроковим негативним впливом загальноекономічних проблем, пов'язаних із структурною деформованістю економіки країни, домінуванням в ній низько технологічних, сировинних виробництв, які об'єктивно малосприйнятливі до сучасних наукових досягнень, і набагато менш економічно ефективні, ніж виробництва високої технологічної складності. Економічні реформи (приватизація, трансформація податкової, кредитної та інших економічних систем) проводились в Україні без врахування науково-технологічного фактору і його впливу на конкурентоспроможність вітчизняної продукції. В результаті цього, а також внаслідок послаблення дії інноваційних чинників за умов значного відставання інституціональних перетворень та надмірної відкритості економіки за роки реформ суттєво зросла структурна розбалансованість економіки. Так питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у внутрішньому валовому продукті України на протязі останніх років зменшується (рис. 8).

Складено за [5].

Рис. 8. Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП (%)

Однією з причин такого стану є слабкість державної політики в науково-технологічній та інноваційній сферах, зокрема недоліки у визначенні державних пріоритетів і вкрай незадовільна ситуація з їх реалізацією. Так на протязі останніх років рівень державної підтримки пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки невпинно зменшувався. Поступово знижується кількість науковців (рис. 9), що явно не сприяє інноваційному розвитку та підвищенню конкурентоспроможності країни.

До причин такої негативної ситуації належать: зменшення темпів наукових досліджень і розробок, придбання прав на об'єкти інтелектуальної власності, ліцензій, ноу-хау, технологій і нестача необхідних для впровадження відповідних засобів виробництва. Ці причини стали характерними майже для всіх форм власності, якщо звернути увагу на зниження темпів впровадження нових технологічних процесів та освоєння виробництва інноваційної продукції.

У цілому головною стратегією розвитку економіки України є входження України до групи країн, де домінує інноваційний шлях розвитку. Вихідними умовами формування ефективної економічної системи, здатної на прискорений

Складено за [5].

Рис. 9. Чисельність науковців

розвиток, та відповідно сприятливого ділового клімату є остаточне утвердження прав приватної власності (перш за все, на землю та нерухомість) та забезпечення їх захисту, створення рівних умов конкуренції, розвиток стійких та ефективних фінансових інститутів та інститутів, що здійснюють адміністрування в економіці сьогодення [7].

Для забезпечення ефективного функціонування інноваційної системи, та підвищення конкурентоспроможності України необхідно:

– розвиток освітнього, наукового і виробничо-технологічного потенціалу, включаючи фундаментальну науку і систему підготовки кадрів, для підтримки сучасного технологічного рівня і переходу на більш високі технології інвестиції в людський капітал;

– управління інтелектуальними ресурсами тобто цілеспрямований розвиток інтелектуального капіталу підприємства та суспільства в цілому, стимулювання новаторських розробок, та культивація конкурентного середовища в напрямках інноваційної діяльності та використання продукту

– вибір раціональних стратегій і пріоритетів розвитку інноваційної сфери при реалізації в галузях економіки критичних технологій і інноваційних проектів, що впливають на підвищення ефективності виробництва і конкурентоспроможності продукції;

– розвиток науково-технічного співробітництва з іншими країнами у створенні інноваційних продуктів;

– забезпечення сприятливих економічних і фінансових умов для активізації інноваційної діяльності, створення сприятливого клімату для надходження іноземних інвестицій в розвиток інновацій;

– формування і розвиток внутрішнього ринку та розвиток інфраструктури для функціонування інноваційних підприємств та розвиток інноваційної інфраструктури, включаючи фінансове та інформаційне забезпечення;

– забезпечення надійного захисту від несанкціонованого використання прав на об’єкти інтелектуальної власності;

– реалізації державної інноваційної політики.

Список використаної літератури

1. Бондаренко В.М. Инновации, информационное общество и долгосрочная стратегия развития России / В.М. Бондаренко // http://iee.org.ua/ua/pub/p121

2. Гайфутдинова О.С. Управление инновационной конкурентоспособностью промышленных предприятий [Текст]: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / НАН России / О.С. Гайфутдинова. – Пермь, 2006 – 36 с.

3. Зинов В. Интеллектуальный капитал как базовая характеристика стоимости бизнеса / В. Зинов, К. Сафарян // Інтелектуальна власність. – 2001. – № 5–6. – С. 23–25.

4. Крючкова І.В. Концепція Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007–2015 роки / І.В. Крючкова – К.: НАН України ДУ «Інститут прогнозування», 2007. – 51 с.

5. Офіційний інтернет-портал Державного комітету статистики України // http://www.ukrstat.gov.ua/

6. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М.: ООО «Фирма «Издательство АСТ», 2004. – 784 с.

7. Трансформаційні процеси та економічне зростання в Україні / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – Харків: Форт, 2003. – 440 с.

8. Friedman T. The Lexus and the Olive Tree. Understanding Globalization. New York: Farrar, Straus, Giroux, 2000. – 490 p.

9. The Global Competetivness Report 2006–2007 / World Economic Forum // http://www.weforum

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 339.747

Г.А. НЕРСЕСЯН,
аспірант Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»

ПЕРЕТВОРЕНА ФОРМА ЯК ПРОВІСНИК КРИЗИ

Статтю присвячено виявленню особливостей існування перетворених форм у системі суспільного відтворення. Особливий логіко-гносеологічний акцент робиться на демонстрації деструктивного характеру впливу перетворених форм на гармонійність, цілісність взаємодії між виробництвом та споживанням.

Статья посвящена выявлению особенностей существования превращенных форм в системе общественного воспроизводства. Особый логико-гносеологический акцент делается на демонстрацию деструктивного характера влияния превращенных форм на гармоничность, целостность взаимодействия между производством и потреблением.

This article is devoted to identifying features of the forms turned in a system of social reproduction. Special logical-epistemological emphasis on the demonstration of the destructive nature of the influence of converted forms of harmony, the integrity of the interaction between production and consumption.

суспільне відтворення, виробництво, споживання, перетворена форма

Сучасний кризовий стан світової соціально-економічної системи й окремих країн не випадкові. Головна причина кризових явищ у сучасному глобалізованому світі – байдуже ставлення до економічних законів, адекватність яких «витримана» часом. Теперішня фінансово-економічна криза далеко не перша в історії людства і, очевидно, не остання. Адже відомо, що економічна система ринкового лібералізму жодним чином не застрахована від настання криз – це сутнісно обумовлено передусім глибинними суперечностями, на яких вона побудована.

Зважаючи на сучасний стан соціально-економічної системи, при цьому озброївшись добротною науковою методологією, яку нам дає діалектика, все можна визначити як досить очевидне і вкрай логічне.

В основі будь-якого руху лежить суперечність. А суперечність – це джерело розвитку. Тільки розгляд предмета чи явища в суперечності – як процесу виникнення, поставання, розгортання і вирішення дозволяє зрозуміти як зв'язок, так і відносну самостійність окремих його сторін – внутрішнього і зовнішнього, сутнісного і явищного, диференційованого та інтегрованого в сутності предмета, місце окремих сторін у реальному процесі розвитку. У нашому випадку розвиток системи суспільного відтворення корелюється з поняттям «криза, яка постає як регресивний характер вирішення суперечності однієї сутності.

Єдність протилежностей як сторін однієї сутності є умовою існування явища в його цілісності. Об'єктивно кожна річ як цілісна система, що функціонує за власними законами, являє собою єдність протилежностей. Лише як єдність та чи інша річ існує як цілісність.

Виходячи з вищесказаного, можемо зазначити, що в основі сучасної кризи на глибинному рівні лежить суперечність між продуктивними силами і виробничими відносинами. Але це – внутрішня суперечність сутності, яку у свій час було науково бездоганно доведено класиками марксизму. Ця суперечність – сутнісна умова невідворотності криз у капіталістичній системі господарювання.

© *Г.А. Нерсесян, 2010*

Разом з цією суперечністю хочемо закцентувати увагу на іншій суперечності, що є своєрідним зовнішнім проявом внутрішньої суперечності між продуктивними силами і виробничими відносинами. Мова йде про суперечність між Виробництвом і Споживанням.

Внутрішня та зовнішня суперечності взаємопов'язані і взаємообумовлені. Внутрішня суперечність є своєрідною трансформацією зовнішньої. Зовнішніми стають щодо явища (в нашому випадку – кризи) умови, які її породили. Зовнішня суперечність є формою прояву внутрішньої суперечності – і зовнішня суперечність як несумісність внутрішньо не пов'язаних між собою, протилежних за своєю сутністю явищ, що опинилися в одному середовищі [5, с. 89].

Категорії зовнішнього і внутрішньої суперечностей набувають самостійності у законах свого функціонування і розвитку. Розвиток, будучи конкретно-історичним процесом зміни конкретного предмета, є взаємодією внутрішнього та зовнішнього. У цій взаємодії внутрішнє є джерелом, а зовнішнє – умовою розвитку [5, с. 92]. Зупинимось на умовах розвитку сучасної соціально-економічної системи.

Зовнішня суперечність Виробництво / Споживання є неантагоністичною суперечністю, тому вона повинна принагідно вирішуватися та символізувати безкризовий і гармонійний розвиток системи суспільного відтворення. Якщо ж сторони однієї сутності, Виробництво і Споживання, не можуть адекватно вирішитися, антагонізм між ними наростає до тієї критичної межі, подальшим рухом якої виступає лише криза, що символізує регрес системи і повернення в стан урівноваження і узгодженості. Але що є тією причиною, яка спричиняє неадекватний розвиток системи і не дає гармонійно вирішити суперечність Виробництво / Споживання?

Відходячи від формально-логічного розуміння процесів виробництва та споживання як існуючих окремо і незалежних один від одного, можемо констатувати, що процес *Виробництва* – це процес нескінченно-кінечного опредметнення людських здібностей, навичок, знань, умінь тощо, а процес Споживання – це «своє-інше-себе» – процес кінечно-нескінченного їх розпредметнення. Розмаїття цих взаємозв'язків, що виникають при взаємопроникненні Виробництва / *Споживання*, становить основу для цілісного і гармонійного відтворювального циклу, а здійснення суперечності Виробництво / Споживання має наслідком розгортання суспільного відтворення на якісно новому рівні опредметнення-розпредметнення. Таким чином, Суспільне відтворення є результатом взаємопроникнення Виробництва / Споживання.

У той же час сфери Виробництво та Споживання є опосередкованими двома іншими фазами суспільного відтворення – Обміном та Розподілом. Ланцюг: *Виробництво / Споживання – Розподіл – Обмін – Споживання / Виробництво* є перервним в окремих формах та неперервним в сутності. При цьому розподіл йде від суспільства, а обмін – від індивідуума. Як пише К. Маркс: «У виробництві об'єктивується особистість, в особистості суб'єктивується річ».

Таким чином, перекладаємо процес суспільного відтворення на партитуру діалектичного розуміння суті речей: *Виробництво* – це теза, *Споживання* як «своє-інше-себе» – антитеза, *Суспільне відтворення* – конкретний гармонійний синтез як «єдність в різноманітному». Ці поняття діалектично взаємозалежні та взаємопроникаючі: Виробництво є безпосереднім і синхронним Споживанням. У процесі споживання ми виробляємо і, відповідно, в процесі виробництва – споживаємо. Тому є сенс говорити про *виробниче споживання* і *споживче виробництво*.

Оскільки процес суспільного відтворення знаходиться в постійному розвитку, він супроводжується постійними кількісними змінами та якісними перетвореннями, тому що суспільне відтворення завжди стоїть перед необхідністю

задовольняти суспільні потреби в кількісних і якісних аспектах. Забезпечення балансу і гармонії виробництва та споживання, відповідність обсягу і структури виробництва витрат і доходів у суспільстві є умовою належного відтворення будь-якого виду господарства, основою науково бездоганного і гуманного розвитку соціуму.

Гармонійність процесу суспільного відтворення передбачає неперервну перервність процесу збагачення нових форм і перервну безперервність його процесу оформлення змістом [2]. Такий закон розвитку всього сущого. При цьому штучні затримки у нескінченному масиві опредметнення-розпредметнення зв'язків у процесі Виробництва-Споживання неминуче призводять до розбалансування системи Суспільного відтворення.

У контексті гносеологічної проблематики постає філософська категорія *перетворена форма*. Перетворена форма – це джерело дисбалансу суспільного відтворення. Це саме та причина, яка у сучасній соціально-економічній системі спричиняє виникнення кризи.

Сам термін «перетворена форма» (verwandelte form) був введений у науковий і філософський обіг ще К. Марксом. Він стосується деяких характеристик будови і способу функціонування складних систем зв'язків (або того, що Маркс називав «органічними» або «діалектично-розчленованими цілісностями») і дозволяв досліджувати видимі залежності та парадоксальні ефекти, що виступають на поверхні цілого як того, що, тим не менш, є «...формою його дійсності, або, точніше, формою його дійсного існування» [3, с. 507].

Під перетвореними формами К. Маркс розумів економічні форми, що є опосередковуючими ланками при переході від сутності до явища і створюють *неадекватне* уявлення про саму сутність, «маскуючи» її. В українській мові перетворити також означає «прийняти інший вигляд, перевести в інший стан, звернути у що-небудь інше». Тому перетворені форми породжують удаваний, ілюзорний зміст чи економічний міф. Причому це перетворення нерідко відбувається не з чиєїсь злої волі, а об'єктивно [6].

Перетворена форма – це об'єктивована видимість, удаваність. У той же час перетворена форма – це діалектично необхідна категорія пізнання сутності.

Треба сказати, що будь-яка система в цілому породжує перетворені форми з подальшим процесом наповнення їх адекватним змістом у рамках свого розвитку. Однак перетворені форми можуть мати як *раціональний* характер розвитку, так і нераціональний – *ірраціональний*.

За рахунок поглиблення змісту та постійного оновлення форми вони постають перед нами раціональними, які забезпечують відтворення: сама форма розвивається, не відокремлюючись у самостійну форму з власним, незалежним змістом, і не може існувати без постійного виходу за власні межі, тобто заперечувати саму себе.

Перетворена форма зазвичай заповнює або заміщує пропущені ланки в системі, тимчасово відновлюючи, збалансовуючи або врегульовуючи взаємозв'язки (безумовно, ззовні, «на поверхні»). Таким чином, раціональна перетворена форма в процесі розвитку, з неминучим подальшим заміщенням їх адекватними змісто-формами, йде лише на благо суспільства, в ім'я встановлення нової рівноваги в системі суспільно відтворення.

Однак є ще й феномен ірраціональної перетвореної форми. Вона, усвою чергу, дозволяє лише редукувати і тимчасово заповнювати необхідні взаємозв'язки у здійсненні діалектичної суперечності Виробництво / Споживання. Ірраціональні форми дозволяють лише тимчасово нівелювати, приховати реальне порушення балансу Виробництва / Споживання в системі Суспільного відтворення.

Однак якщо їх класифікувати за сферами суспільного відтворення, то перед нами постають антагоністично і руйнівно налаштовані на розвиток дисбалансу між виробництвом та споживанням: *у сфері виробництва* – відкладене виробництво, перевиробництво, обмежене виробництво; *у сфері споживання* – відкладене споживання, споживацтво, обмежене споживання [2].

Усі ці диспропорції можуть або нівелюватися у сфері розподілу (державне регулювання) або прямо переходити і накопичуватися в сфері обміну. Держава – це раціональна перетворена форма в системі суспільного відтворення.

Усі невикористані зв'язки акумулюються в сфері Обміну. Згодом виникає необхідність їхнього редукування, тобто ще більшого спрощення з метою проведення обміну та тимчасового задоволення потреб економічних агентів, що дозволяє збалансувати процес суспільного відтворення та зовнішньо інтегрувати систему.

У сучасному процесі суспільного відтворення перетворені форми – це об'єктивна реальність, а приховуваний ними зміст – зазвичай просто фікція. Перетворена форма – це форма життя економічних відносин. І найбільш показово ці форми можуть зарекомендувати себе в умовах ринкового господарювання, в умовах свободи і лібералізації економічного життя суспільства, де економічний інтерес на шляху свого становлення систематично нехтує багатьма суспільними потребами, прихованими під невичерпною кількістю перетворених форм.

Не секрет, що у спричиненні сучасної світової фінансово-економічної кризи звинувачують головним чином іпотечний ринок США. І цілком справедливо.

Іпотека як банківський інструмент невідкладного продажу нерухомості являє собою не що інше, як *перетворену форму* реальної платоспроможності споживача. Іпотека є «уявним знаком» виробнику щодо потенційної місткості ринку. Іпотека – «перетворена форма дійсної форми купівлі товару», в якій покупець ще фактично не зробив свій внесок у суспільне виробництво, а вже отримав право «споживати». Це форма беззмістовна: лише через десятки років покупець зможе «повноцінно» провести акт купівлі-продажу до логічно адекватного, не уявного, завершення реалізувати взаємовідносини. На практиці це призводить до розбалансування Виробництва / Споживання у часі, що на певному відрізку часу неминуче призводить як до перевиробництва товару та перенасичення ринку, так і розгортання культу споживацтва. Виробники, конкуруючи один з одним, прагнуть випустити якомога більше товару, за умов відсутності обмежень споживацької спроможності. Кредитна економіка та фіктивні гроші підтримують удавану стабільність відносин у межах соціально-економічної системи.

Поступово виникає локальний дисбаланс між Виробництвом та Споживанням. Однак в силу своєї взаємозалежності цей дисбаланс відображається і в інших сферах: Обмін та Розподіл – що в кінцевому підсумку результат призводить до більш масштабної дисгармонії в рамках суспільного відтворення.

Взагалі, природа будь-якого кредиту відображає на практиці такий же збіг ринкових обставин, але найчастіше, на відміну від іпотеки, суттєво «відтермінованій» у часі за фактичною реалізацією: завдяки меншій своєї «вартості» і часовому інтервалу на багатьох інших ринках споживчого кредитування перенасичення ринків вдається нівелювати завдяки перетвореним формам інших сфер суспільного відтворення.

Сфера обміну, по суті, є основним носієм різноманітних перетворених форм, при яких удаваний акт споживання свідомо уявляється як справжній, що завершився. Хоча насправді, товар ще не досяг свого кінцевого споживання. Взагалі, чим менше «поле» для обміну, чим коротший відрізок часу проходить товар від виробництва до споживання, тим менше на шляху просування

товару можуть виникати різні перетворені форми, покликані приховати реальний стан справ, і потенційно породжувати майбутню дисгармонію між виробництвом та споживанням.

Завдяки перетвореним формам у Суспільному відтворенні спостерігається нееквівалентний Обмін. Постаючи у формі спотворених суспільних взаємовідносин, такий обмін не дозволяє діалектично урівноважити сторони Виробництва і Споживання. Тому сучасна фаза Обміну є передумовою розбалансування системи Суспільного відтворення, що при кількісному та тривалому накопиченні неминуче призведе до кризи, з якою, власне, сьогодні все людство і зіткнулося.

При цьому нееквівалентний Обмін можна спостерігати на різних рівнях: між індивідами, між галузями, між державами. Тобто вже з акту обміну між індивідами формуються умови для нееквівалентності, неадекватності на рівні загального, перешкоджаючи сходженню до всезагального. Нееквівалентний обмін на рівні загального, при якому природні ресурси бідніших країн викуповуються за безцінь, а промислова і високотехнологічна продукція, яка створюється розвинутими країнами, продається втридорога. Таке ж відбувається і в рамках окремої країни між галузями та окремими індивідами. Це не Обмін, це – ОБМАН (Б.В. Новіков). Обман у майже всезагальній формі.

Особливий інтерес у середовищі перетворених форм економічних відносин становить *кредит*. Причому феномен його впливу досить помітний як в Україні, так і в усьому світі. У багатьох країнах, насамперед у розвинутих, необґрунтовано активно спостерігається зростання стандартів особистого споживання. Зростання, яке – і це треба визнати – не підкріплене реальними передумовами і досягненнями. Це джерело примітивного «споживацтва».

Споживацтво – слово, яке увійшло в нашу мову після появи перекладу однойменної книги Джона де Грааф, Девіда Ванна і Томаса Нейлора (грою слів, звичайно ж, ми зобов'язані перекладачеві) [8].

Основна специфіка споживацтва полягає в тому, що потужний потік капіталу спрямовується не у виробництво, а на споживання. Спостерігається необґрунтоване надспоживання. Виходить – «ти ще не виробив, а вже споживаєш». Це, по суті, не зароблений добробут, а благополуччя в борг, за рахунок майбутніх поколінь. Споживання не забезпечується реальним виробництвом ні в часі, ні в обсягах. Приклад джерела «зростання»: друкарський верстат. Суспільство живе не «по кишені». США з вартістю 100 доларової купюри в 6 центів.

Кредит – це, по суті, перетворена форма відкладеного реального споживання. Якщо хтось поклав кошти в банк на депозит (відкладене споживання), він повинен бути впевнений, що до моменту його бажання щось спожити – він зможе реалізувати своє право на потрібний вироблений товар. Благотворний вплив кредиту може бути лише в тому випадку, коли з його допомогою забезпечується розширене виробництво, не виникає примітивне споживання – «споживацтво».

Раціональна перетворена форма кредиту як форма оплати за товар може бути в тому випадку, коли індивід-суспільство, споживаючи, – виробляє, причому, як правило, виробляє більше і краще. До речі, США створює 20% всього світового ВВП, а споживає 40% [1, 174]. У такому випадку доводиться говорити про ірраціональні перетворені форми кредиту. Вся ця «піраміда очікувань» рано чи пізно руйнується. Вже руйнується...

Протягом останніх кількох років в Україні сформувалася модель, яку експерти називають споживчою або імпортно орієнтованою. Ця модель передбачає швидке збільшення соціальних виплат з бюджету, зростання обсягів системи споживчого кредитування темпами, які перевищують зростання обсягів внутрішнього виробництва. У результаті, щоб задовольнити зростаючий попит, необхідно збільшувати імпорт. Банки активно кредитували населення: тільки з

січня 2005 р. по жовтень 2008 р. обсяг позик, виданих українцям, збільшився в 16 разів, тоді як компаніям – всього в 5 разів. Частка фізосіб у кредитному портфелі банків підскочила за цей час з 16,7 до 37,6%. Зростання попиту призвело до збільшення імпорту та бурхливому розвитку сфери послуг – оптова та роздрібна торгівля, операції з нерухомістю, транспорт, реклама [8]. За рахунок чого, самі банки кредитуються за кордоном під 5–6%, а віддають по 18–25%!

При цьому всьому виробництво та реальний сектор з його 10% рентабельності взагалі забули. На цьому рівні порушується адекватна взаємодія в рамках суспільного відтворення.

Одним з джерел нівелювання диспропорцій у сфері Обміну-Розподілу є *фондовий ринок*, у тому числі функціонування величезної кількості «фіктивних» цінних паперів. Весь фіктивний капітал, який приносить спекулятивні прибутки, можна сміливо називати джерелом більшості «ірраціональних перетворених форм капіталу» сучасного суспільства. Слід виділити декілька ступенів «фіктивності». Якщо акції та облігації – це перша похідна і перша перетворена форма механізму розподілу, то похідні від них цінні папери – деривативи (ф'ючерси, валютні та відсоткові свопи, варанти, опціони та ін.) – являють собою «копію-копії» механізму розподілу, перетворену форму наступного ступеня відчуження. Більш того, поступово їх вартість, а також можливість отримання за їх допомогою прибутку починають безпосередньо залежати лише від руху цін на інші фінансові інструменти, але не змін у реальному секторі Виробництва-Споживання.

Небезпека функціонування цих цінних паперів полягає в тому, що вони здатні обслуговувати фіктивні, нереальні взаємовідносини, що не наповнені адекватним змістом. Це пов'язано з тим, що, по-перше, вартість цінних паперів, під дією гравців фондового ринку, завжди відривається від реалій; по-друге, їх обіг не пов'язаний з часом обороту реального капіталу; по-третє, на ці первинні форми капіталу (акції, облігації, кредити тощо) виробляються вторинні, третинні і наступних ступенів цінні зобов'язання, в результаті чого фіктивний капітал стає абсолютно не порівнюваним з реальним багатством і виробництвом. А самі ці вторинні, третинні, четвертинні тощо зобов'язання забезпечені вже навіть не реальними матеріальними ресурсами, реальними взаємозв'язками, а іншими цінними паперами – правом на взаємозв'язки.

Наприклад, на сировинних ринках ціни вже давно визначаються не співвідношенням попиту та пропозиції, реального виробництва та реального споживання, а цінами на ф'ючерси, продана кількість яких у багато разів перевищує загальну кількість ресурсів у всьому світі.

По суті, гроші на фондовому ринку є «надрукованими правами», що відірвані від реального виробництва, від реальної економіки, від реальних суспільних потреб, в інтересах суто віртуального спекулятивного ринку. Реальна вартість підприємств відривається від реальних виробничих показників їх діяльності, тобто від реальної здатності генерувати додану вартість. Віртуальні накопичення фондових індексів починають домінувати над підвищенням продуктивності і реальною рентабельністю компаній.

В іншому випадку, ми спостерігаємо перевиробництво фіктивних благ, що створює фундамент для «споживацтва»: індивіди отримують купівельну спроможність навіть, якщо ними нічого не було вироблено. Більш того, спожиті продукти також нереальної вартості, а є її симулякрами, що потенційно також призводить до дисгармонії Виробництва і Споживання.

Але, не все так просто, як здається на перший погляд. Адже виходить – «ти не виробив, а можеш споживати» – такій необтяжливій схемі хотіли б слідувати всі, але це призводе тільки до роздування сектора створення фіктивних несправжніх благ. Для того, щоб споживати, потрібно виробляти. Одного без іншого не буває. Однією рукою не можна аплодувати (Б.В. Новіков).

Диспропорції у сфері Виробництва-Споживання роблять спроби долати за допомогою регулювання грошової маси: згадайте монетаризм. Але справжнього якісного розширеного відтворення не відбувається, гроші як перетворена форма самі починають підкорювати Виробництво та Споживання. Виникає фінансизм як перетворена форма фінансів.

Капіталістична система постійно породжує суперечність між Виробництвом та Споживанням. Суперечність йде вже з того, що система потребує від найманого працівника якнайбільше виробляти, в той же час, намагаючись обмежити його споживання, встановлюючи низьку заробітну плату. Таким чином, діаметрально протилежні фактори власника засобів виробництва та вимоги гармонійного суспільного відтворення вже породжують дисбаланс Виробництва / Споживання, призводять до недоспоживання. Насправді найманий робітник завжди робить більше, ніж може спожити: інакше капітал не відтворюється.

Однак споживають не тільки робітники. Більша частина виробленого викуповуються самими капіталістами – проводиться споживання іншими галузями. Але на ділі виробництво здійснюється анархічно, не за планом, а випадково: сама конкуренція дозволяє регулювати суспільне відтворення тільки за законами випадку без урахування реальних суспільних потреб. Капітали спрямовуються в ті сектори, де прибутки вищі. Тому окремі галузі розвиваються нерівномірно, що призводить до диспропорцій суспільного відтворення. Це й створює умови для виникнення перетворених форм.

Якщо у гонитві за рентабельністю, за новими формами розвитку економічних відносин, зростання виробництва в одних галузях повністю відповідає зростання споживання, то в інших галузях – це приклад раціональної перетвореної форми. Тобто розвиток економічних відносин відбувається за рахунок поглиблення змісту та постійного оновлення форми. Сама форма розвивається – поступово збільшується обсяг виробництва, виробляються нові товари, які потім знаходять свого покупця, – наповнюються адекватним змістом. Форма суспільних відносин у рамках суспільного відтворення не виокремлюється в самостійну форму з власним, незалежним змістом, і не може існувати без постійного виходу за власні межі, тобто заперечувати саму себе, що дозволяє постійно виходити-повертатися в дійсну конкретність.

У нашому випадку виникає ірраціональна перетворена форма як перетворена форма реальних економічних відносин, які, однак, не наповнюються у подальшому адекватним змістом. Наприклад, вироблений товар, що не знаходить свого покупця, то лише знеособлена нерозпредметнена форма, що не набуває належного, істинного змісту в процесі споживання як розпредметнена. Накопичення таких форм неминуче призводить до їх надлишку, перенасичення – виникає перевиробництво, диспропорції у розвитку галузей, що закономірно призводить до дисбалансу суспільного відтворення взагалі.

У реальності ще складніше, у сучасному суспільному відтворенні фактичне виробництво суспільно важливого товару ще не означає, що він знаходить свого кінцевого споживача. Так, на шляху доставки споживачеві товар минає сферу Розподілу (Обміну), де може «порошитися» на складах оптового покупця або лежати на полиці торгової мережі. У той час як виробник подальшого виробництва не припиняє. Навіть найпростіші товарно-грошові відносини вже у собі містять виникнення перетворених форм та можливість формування антагонізму Виробництва і Споживання [7].

Не зайвим буде згадати й про перетворену форму торговельного капіталу. Усе має бути в розумних межах. Широке нашарування торгово-посередницьких операцій у пориві нестримного бажання заробити – джерело майбутнього дисбалансу суспільного відтворення. Для гармонійного протікання процесів Виробництва-Споживання вельми руйнівний має вигляд поведінкова модель –

«не хочу виробляти, хочу торгувати». Торговий капітал як перетворена форма дійсного виробничого капіталу також відірваний від реального виробництва, він не здатний створювати нову вартість, а лише меркантильно «паразитує» між виробництвом та споживанням.

Усі розглянуті нами перетворені форми реальних економічних відносин тією чи іншою мірою відображають суперечність між Виробництвом та Споживанням: невідповідність між тим, що люди хотіли б мати, і тим, що в дійсності може дати їм господарська діяльність.

Наявність суперечностей означає наявність джерела розвитку. Накопичене і загострене до межі порушення дисбалансу між Виробництвом та Споживанням рано чи пізно відображається *у кризі* – закономірному результаті штучного стримування суперечностей. Настає новий виток у новій якості по новій спіралі суспільних відносин.

Уся небезпека цих економічних потрясінь так чи інакше позначається на людині. Найчастіше, як і на прикладі нинішньої світової економічної кризи, загальновідома картина – нестача від надлишку, криза від достатку, недоспоживання від перевиробництва. Дивним у ситуації є те, що один страждає від того, що не може продати, а інший – від того, що не має коштів купити. Людина виявляється відчуженою від нею ж створених благ. Тому перетворені форми – це передумова відчуження людини від суспільних благ.

Список використаної літератури

1. Новиков Б.В. Отчуждение: сб. статей / Б.В. Новиков. – К.: 2009. – 415 с.
2. Богачев Р.М. Феномен форми перетвореної у процесах суспільного відтворення / Р.М. Богачев // Мультиверсум. Філософський альманах. – К.:, Центр духовної культури, 2009. – № 78. – С. 170–179.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., Т. 26, т. III, с. 507.
4. Мамардашвили М.К. Как я понимаю философию / М.К. Мамардашвили. – М., 1992.
5. Злотина М.Л. Диалектика / М.Л. Злотина. – К., 2008. – 264 с.
6. Горшков А.В. Экономический миф: сущность, формы, функции / А.В. Горшков // www.lib.csu.ru/vch/097/12.pdf
7. Маркс и кризис // http://shapinbaum.livejournal.com
8. Шайжин А. За межами суспільства споживання / А. Шайжин // http://news2000.org.ua
9. Причина кризи – гроші йшли на споживання // http://kriza.com.ua

Надішло до редакції 3.03.2010.

УДК 631.1:339.747

В.С. НІЦЕНКО,
кандидат економічних наук, доцент
Одеського державного аграрного університету

КРИЗОВИЙ СТАН СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПЕРЕДУМОВИ І СИМПТОМИ ВИНИКНЕННЯ КРИЗИ

У статті розглядаються основні причини виникнення криз сільськогосподарських підприємств, подаються аналіз, класифікація, масштаби дії, моніторинг, а також можливі виходи з кризи.

В статье рассмотриваются основные причины возникновения кризисов фермерских хозяйств, представляются анализ, классификация, масштабы действия, мониторинг, а также возможные выходы из кризиса.

The article looks into main reasons of the crisis in farming sector with further analysis of these reasons, their classification, scale and monitoring suggesting possible ways out.

сільськогосподарське підприємство, криза, класифікація аграрних криз, фактори кризового стану підприємства, моніторинг стану підприємства

Ринкова економіка розвивається циклічно. Економічне зростання змінюється спадом виробництва, розквіт – кризою і депресією. Багаторічні спостереження свідчають, що циклічні коливання мають синхронний характер. Вони відбуваються зі сталою послідовністю і, як правило, у чітко визначених часових межах. Це дає підстави розглядати циклічність як загальну закономірність економічного розвитку.

Неприпустимим є спрощений підхід до розвитку аналізу економічного циклу. Циклічність – це специфічна форма ринкової економіки. У зв'язку з цим економічна криза несе в собі як руйнівну, так і конструктивну функцію.

Криза на сільськогосподарських підприємствах є необхідною ланкою економічного оновлення, інструментом формування нової, вищої (порівняно з попереднім розвитком) системи структурних зв'язків, однією з найважливіших умов самоудосконалення господарського механізму, особливо у сільському господарстві.

Криза у сільському господарстві може погіршити ситуацію і в інших суміжних галузях, адже агропромисловий комплекс забезпечує продовольчу безпеку і гарантує робочі місця в сільській місцевості. Саме тому важливим є питання визначення передумов і симптомів виникнення аграрних криз.

Проблемам виникнення криз присвячені роботи таких вчених, як: Г. Базарова, С. Бєляєва і Л. Бєлих. Дослідники визначають кризу як надзвичайну ситуацію, внаслідок якої виникають значні збої в основних підсистемах підприємства [1], Ю.Є. Гайворонська зазначає, що «криза підприємства – це прояв протиріч між показниками розвитку структурних елементів усередині підприємства або елементів зовнішнього середовища, які ставлять під загрозу подальший розвиток підприємства. Криза підприємства – обмежений у часі процес – може бути керований або, як мінімум, утримуватися в певних межах, оскільки знаходиться під впливом як внутрішньофірмових, так і зовнішніх факторів» [2]; А. Чернявський уявляє кризу підприємства як ситуативну характеристику функціонування будь-якого суб'єкта, що є наслідком невизначеності

© *В.С. Ніценко, 2010*

в його зовнішньому і внутрішньому середовищах [3]; В. Кошкін розглядає кризу підприємства як незапланований процес обмеженого продовження й обмеженої можливості впливу менеджменту на діяльність підприємства з важко прогнозованими наслідками, які ставлять під загрозу весь подальший розвиток підприємства [4] та ін.

Усі наведені вище визначення сутності «криза підприємства» вказують на виникнення кризи як незапланованого процесу, на який впливають фактори макро- та мікросередовища. Тому необхідним є проведення на підприємстві постійного моніторингу фінансових показників, ринку, внутрішнього устрою підприємства. Важливим є передбачення кризової ситуації та усунення всіх можливих перешкод для подальшої діяльності.

Проте дослідження економіко-господарського механізму причин виникнення і симптомів розвитку криз приділено недостатньо уваги, особливо у зв'язку з економічною глобальною кризою у державі, що слугувало ще більшому занепаду сільського господарства як галузі.

Постановка завдання передбачає вирішення питань систематизації криз у сільському господарстві, їх класифікацію, проведення моніторингу й аналізу стану сільськогосподарського підприємства, визначення масштабів кризового фінансового стану підприємства і можливі шляхи виходу з нього.

Довготривала фінансова криза у сільському господарстві зробила сільськогосподарських товаровиробників неконкурентоспроможними учасниками аграрного ринку.

Криза у сільському господарстві може погіршити ситуацію і в інших суміжних галузях, адже агропромисловий комплекс забезпечує продовольчу безпеку і гарантує робочі місця в сільській місцевості.

Річне поточне фінансування державних програм з підтримки сільського господарства скорочено більш ніж утричі. Зокрема зменшено дотацію з держбюджету на підтримку тваринництва, повністю припинено фінансування компенсації вартості придбаної аграріями сільгосптехніки вітчизняного виробництва. Уряд не дав чіткої відповіді, чи буде діяти механізм часткової компенсації відсотків за кредитами.

Відсутність кредитів та зростання цін, у першу чергу, на мінеральні добрива та паливно-мастильні матеріали негативно вплине на хід посівної кампанії. Розрахунки фахівців показують, що у 2009 р. витрати сільгоспвиробників на один гектар ріллі будуть становити 3,5 тис. грн, що на 800 грн більше минулого року.

Через трикратне зростання цін на міндобрива аграрії забезпечені ними лише на 20–40%. Набагато кращою є ситуація із посівним матеріалом – господарства забезпечені ними на 80–91%. Але закупити елітне зерно селяни, у більшості випадків, у цьому році не змогли. Урядові нововведення ситуацію не поліпшують, а навпаки – результат призводить до погіршення ситуації в галузі. Так, введення у 2009 р. спеціального режиму оподаткування, що передбачає сплату «переробниками» 20% ПДВ, призвело до зростання вартості продукції переробної галузі, скорочення обсягів виробництва у харчовій і переробній промисловості – у межах 40%.

На підтримку фермерства держава у 2009 р. виділила у 8 разів менше коштів, ніж у 2008 р. На сьогодні в галузі працює багато фермерських господарств, але більшість з яких знаходяться на межі банкрутства.

Без дотацій та державної підтримки галузь поставлена на коліна. Тому селянам у цій ситуації потрібна допомога в залученні банківських кредитів та відтермінування погашення раніше виданих.

Кредитна підтримка аграріїв є найболючішою темою, хоча банкіри й запевняли, що цього року кредитування села, незважаючи на кризу, продовжиться. Але зрозуміло, що 18–30%-ві ставки селяни не подужають. Потрібні державні компенсації, яких зараз немає.

Значним мінусом розвитку сільського господарства, як провідної галузі економіки, є також нераціональне землекористування (розораність сільськогосподарських угідь у країні сягнула критичного рівня – 81%, а в окремих регіонах навіть 90–95%), застаріла техніка (80–90% машинно-тракторного парку відпрацювали амортизаційний строк), недостатність природоохоронних та агротехнічних заходів, що призводить до небувалих ерозійних і деградаційно-руйнівних процесів, внаслідок яких щорічні втрати гумусу становлять приблизно 11 млн тонн, з ерозією втрачається до 30% внесених мінеральних добрив.

Ще однією проблемою у цій сфері є монопольні дії постачальників матеріально-технічних ресурсів, унаслідок чого протягом останніх десяти років темпи зростання цін на них у сільському господарстві майже в шість разів перевищили темпи зростання цін на сільськогосподарську продукцію. Нерозвинутість ринкової (збутової, обслуговуючої, експортної) інфраструктури та недосконалість механізмів регулювання кон'юнктури аграрних ринків призводить до значних цінових коливань, зокрема на ринку зерна ціни наприкінці маркетингового року майже вдвічі перевищують ціни початку року.

Не сприяє врожайності зернових, соняшника та цукрових буряків розпаювання земель, адже їх вирощують на великих масивах. Форма плати за оренду переважно натуральна, тобто розрахунки сільськогосподарською продукцією (81%). Грошима було виплачено лише 1% від загальної суми виплат за орендними договорами. Поза процесами реформування залишається соціальна сфера села.

Обґрунтування критеріїв класифікації аграрних криз на основі виявлення їх природи, причин, що викликали й ініціювали кризу, дозволило обґрунтувати напрямки запобігання і подолання економічних криз у сільському господарстві. Згідно із запропонованою класифікацією виділяють аграрні кризи на мікро- і макрорівні (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація аграрних криз

Групова ознака	Види криз
Аграрні кризи на макрорівні	
Залежно від обсягу виробництва і ступеня задоволення потреб	– криза надвиробництва – криза недовироблення
За структурою соціально-економічних відносин, що детермінують природу виникнення	– економічна – соціальна – організаційна – технологічна
За можливостями прогнозування	– передбачувана (закономірна) – несподівана (випадкова)
Залежно від масштабу	– регіональна – національна – світова
За характером виникнення	– кон'юнктурна – структурна – циклічна
Аграрні кризи на мікрорівні	
Залежно від фактора, що визначає природу кризи	– криза виробництва – фінансова криза – криза управління – криза маркетингу
Залежно від етапу життєвого циклу підприємства	– криза розвитку – криза лідерства – криза автономії – криза втрати контролю – криза бюрократизму (криза делегування повноважень) – криза синергії

Настання аграрної кризи тестується на макрорівні критичним погіршенням показників розвитку аграрного виробництва в країні або регіоні порівняно з попереднім періодом або світовими тенденціями (для регіону – тенденціями розвитку галузі в країні). Кризи на мікрорівні проявляються у різкому погіршенні фінансово-економічних характеристик сільськогосподарського підприємства у динаміці і відображають особливості розвитку конкретного підприємства.

З огляду на вищезазначені проблеми визначимо основні пріоритети структурної перебудови агропромислового комплексу: розробити стратегію охорони та раціонального використання земель сільгосппризначення в процесі завершення приватизації землі; забезпечити формування цивілізованого ринку землі та майна як правової основи для залучення інвестицій в аграрний сектор; запровадити систему іпотечного кредитування з метою забезпечення довгострокових кредитів та інвестицій у сільськогосподарське виробництво; сприяти розробці та впровадженню новітніх та ресурсоощадних технологій, максимальному використанню місцевих ресурсів та джерел енергії альтернативного біологічного походження; удосконалювати систему лізингу, як одного з фінансових джерел технічного оновлення сільськогосподарського виробництва; вдосконалити механізми надання підтримки аграрному сектору в напрямку стимулювання показників продуктивності; запровадити страхування ризиків сільськогосподарської діяльності; здійснювати заставні та інтервенційні операції з метою стабілізації цінової ситуації на зерновому ринку; поліпшити соціальну сферу на селі за рахунок розвитку альтернативних видів діяльності: туризму, промислів, приватної сфери побутового обслуговування.

Відповідно до плану дій Україна–Європейський Союз одним з пріоритетів діяльності є розвиток можливостей для поглиблення консультацій між Україною та ЄС у сфері врегулювання кризових ситуацій [5].

Факторний аналіз і прогнозування становить основу фундаментальної діагностики фінансового стану підприємства.

У процесі вивчення і оцінки фактори поділяються на дві основні групи:

1) які не залежать від діяльності підприємства (зовнішні або екзогенні);

2) які залежать від діяльності підприємства (внутрішні або ендогенні).

Зовнішні фактори кризового розвитку, у свою чергу, поділяються при аналізі на три підгрупи (рис. 1):

– соціально-економічні фактори загального розвитку країни. Серед них розглядаються тільки ті, які негативно впливають на господарську діяльність цього підприємства, тобто становлять загрозу його банкрутства;

– ринкові фактори. При їх розгляді досліджуються негативні для цього підприємства тенденції розвитку товарного (як за сировиною і матеріалами, так і за продукцією, що виробляється) і фінансового ринків;

– інші зовнішні фактори. Їх склад підприємство визначає самостійно з урахуванням специфіки своєї діяльності.

Внутрішні (ендогенні) фактори кризового розвитку також поділяються при аналізі на три підгрупи (рис. 2):

– пов'язані з операційною діяльністю;

– пов'язані з інвестиційною діяльністю;

– пов'язані з фінансовою діяльністю.

Банкрутство підприємств є результатом одночасної спільної негативної дії внутрішніх та зовнішніх факторів, частка кожного з яких може бути різною. Так, за оцінками спеціалістів, у розвинутих країнах із стійкою економічною і політичною системою до банкрутства на 1/3 причетні зовнішні фактори і на 2/3 – внутрішні.

Рис. 1. Система основних зовнішніх факторів, що обумовлюють кризовий розвиток підприємства

Рис. 2. Система основних внутрішніх факторів, що обумовлюють кризовий розвиток підприємства

Далі у табл. 2 проаналізовано основні проблеми в агробізнесі, їхні причини і симптоми.

Таблиця 2

Моніторинг і аналіз стану аграрного підприємства

Проблеми	Симптоми	Причини
Зовнішні	Зниження рентабельності	Менеджмент
	Падіння обсягів продаж при постійних цінах	Недоліки фінансового контролю
	Недоліки в бухгалтерській практиці	Високі затрати
	Недостатнє планування	Надмірна номенклатура продукції і послуг до реалізації
	Висока плинність управлінських кадрів	Недоліки маркетингу
	Зниження коефіцієнта покриття існуючого банківського боргу	Корпоративні придбання
	Більше часу менеджменту на вирішення «гарячих» проблем	Недоліки фінансової політики
	Погіршення структури оборотних коштів	Організаційна інерція
Внутрішні	Втрата клієнтів	Зрушення в ринковому попиті
	Підвищення розміру залучених коштів	Конкуренція
	Зниження рівня ліквідності	Негативна динаміка цін на товарних ринках
	Обмеження у рівні та умовах залучення зовнішнього фінансування	

Підсумовуючи вищенаведене, слід зазначити про необхідність точного визначення причин конкретної проблеми і її залежності від фінансово-господарського становища господарства (підприємства) в цілому.

Ідентифікація масштабів кризового стану повинна містити аналітичні та прогнозні результати фундаментальної діагностики банкрутства і визначати можливі напрямки відновлення фінансової рівноваги підприємства.

У табл. 3 наведено критерії характеристик масштабів кризового фінансового стану підприємства, а також найбільш адекватні їм способи реагування (у тому числі відповідні системи захисту фінансових механізмів).

Таблиця 3

Масштаби кризового фінансового стану підприємства і можливі шляхи виходу з нього

Імовірність банкрутства за результатами діагностики	Масштаб кризового стану підприємства	Спосіб реагування
Можлива	Легка фінансова криза	Нормалізація поточної фінансової діяльності
Висока	Глибока фінансова криза	Повне використання внутрішніх механізмів фінансової стабілізації
Дуже висока	Фінансова катастрофа	Пошук ефективних форм санації (при невдачі – ліквідація)

Фундаментальна діагностика банкрутства дозволяє найбільш повно розгорнути картину кризового фінансового стану підприємства і конкретизувати форми і методи належного його фінансового оздоровлення.

Принципова необхідність введення постійного моніторингу поточної діяльності підприємства підтверджується тим, що керівництво отримує можливість адекватного аналізу проблем, які виникають, їх проявів та причин.

Наявність достовірної фінансової звітності є необхідною, але не достатньою умовою для такого аналізу, оскільки така інформація, як правило, надходить до керівництва тільки через деякий час після звітної дати.

Створення системи адекватного управлінського обліку з точки зору оперативності і повноти отримуваної інформації є іншою необхідною умовою постійного моніторингу стану підприємства. Така система дозволяє керівництву господарства отримувати інформацію у такому форматі й обсязі, які необхідні для:

– своєчасної діагностики симптомів і причин проблеми;

– вироблення точного плану своєчасного виправлення цієї проблеми.

Структура механізму антикризового управління сільськогосподарським підприємством (рис. 3), розроблена нами з урахуванням дій, спрямованих на реструктуризацію виробництва в залежності від різновиду криз.

Заходи виходу з кризи можна поділити на тактичні і стратегічні.

Тактичні (оперативні) заходи виходу з кризи можуть бути як захисними, так і атакуючими. Захисна тактика – це проведення заходів зі збереження, основу яких становить скорочення усіх витрат, пов'язаних з виробництвом і збутом продукції, утриманням основних фондів і персоналу (наприклад, скорочення частки накладних витрат; норм витрат усіх видів ресурсів; реалізація наднормативних запасів, товарно-матеріальних цінностей; проведення перепрофілювання виробництва; кадрові перестановки, звільнення персоналу; зміцнення дисципліни праці і виробництва; зниження дебіторської заборгованості). Атакуюча тактика – це проведення заходів реформаторського характеру (наприклад, зміна керівництва; проведення активних маркетингових досліджень; оновлен-

Рис. 3. Структура механізму антикризового управління сільськогосподарським підприємством

ня основних фондів; максимальне підвищення обсягів виробництва перспективних видів продукції; оновлення асортименту продукції; підвищення оборотності обігових коштів; скорочення норм витрат ресурсів усіх видів у результаті впровадження прогресивних технологій).

Стратегічні заходи полягають в аналізі й оцінці стану підприємств, вивченні виробничого потенціалу, розробці виробничих програм, розробці загальної концепції фінансового оздоровлення підприємства.

Проведений аналіз дає підставу стверджувати, що фінансовий стан сільськогосподарських підприємств залежить від поточних цін на насіння і посадковий матеріал, паливо-мастильні матеріали, основні засоби виробництва (трактори, сільськогосподарські машини, комбайни) та інші активи.

Великий розрив між цінами на вироблену сільськогосподарську продукцію і продукцію промислових підприємств не дає можливості проводити не тільки просте, а й розширене відтворення, що ще більше поглиблює кризовий стан підприємств аграрного сектора економіки.

Структурування та своєчасний вплив на різні види аграрних криз дасть можливість підприємству вчасно реагувати на зміни у зовнішньому і внутрішньому середовищі і створить передумови розвитку сільського господарства.

Список використаної літератури

1. Теория и практика антикризисного управления: учебник для вузов / Г.З. Базаров [и др.]; под ред. С.Г. Беляева, В.И. Кошкина. – М.: Закон и право; ЮНИТИ, 1996. – 468 с.

2. Гайворонська Ю.Є. Методичні основи функціонування механізму антикризового управління підприємством: автореф. дис. ... канд. екон. наук / Ю.Є. Гайворонська. – К., 2006. – 18 с.

3. Чернявский А.Д. Антикризисное управление: учеб. пособие / А.Д. Чернявский. – К.: МАУП, 2000. – 204 с.

4. Антикризисное управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 11 / В.И. Кошкин [и др.]. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 560 с.

5. План дій Україна-Європейський Союз на 2005–2007 рр. / Європейська політика сусідства // http.//who-is-who.com.ua/bookmaket/ukrainaes2007/4/5.html

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 658.511.4

С.А. ПЕТРЕНКО,
старший викладач Дніпропетровського університету економіки та права

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР ПІДПРИЄМСТВА

У статті надано класифікацію та проведено аналіз організаційних структур підприємства та доцільності їх використання залежно від умов зовнішнього економічного середовища, яке динамічно змінюється. Розглянуто позитивні та негативні сторони організаційних структур підприємства.

В статье дана классификация и проведен анализ организационных структур предприятия и целесообразности их применения в зависимости от динамично изменяющихся условий внешней экономической среды. Рассмотрены положительные и отрицательные стороны организационных структур предприятия.

The classification and analysis of the organization structures of enterprise and reasonability their application subject to dynamic changes of conditions of economic environment is presented. The positive and negative sides of the organization structures of enterprise are examined.

організаційна структура підприємства, механістичні та органічні структури, бізнес-процеси, динамічне зовнішнє економічне середовище, конкурентоспроможність

Одним з основних засобів підвищення ефективності господарського механізму є вдосконалення організаційних форм і структур управління підприємством. Для вирішення цього завдання суттєву роль відіграє аналіз організаційних структур підприємства та їх застосування на практиці.

Сучасні промислові підприємства характеризуються великим різноманіттям використання матеріальних, фінансових, трудових та інформаційних ресурсів, поєднанням багатьох видів процесів, поєднаних в єдину систему, яка має певні властивості, закономірності та зв'язки.

Спробуємо уточнити поняття організаційної структури підприємства та бізнес-процесів. Класичне поняття *організаційної структури* базується на принципі, який полягає в тому, що організаційна структура являє собою симбіоз структури управління підприємством і виробничої структури. Це визначення справедливе, якщо підприємство працює в стабільному зовнішньому середовищі. Однак сучасні економічні умови характеризуються високим ступенем невизначеності зовнішнього економічного середовища та стрімкою динамікою його зміни.

У цій статті виробнича система розглядається як сукупність таких елементів: структура управління, організаційна структура, бізнес-процеси, формальні та неформальні комунікаціїй [2].

У загальному вигляді організаційна структура підприємства може бути такою, як наведено на рис. 1.

Бізнес-процесом будемо вважати сукупність різних видів діяльності, які організовані заради створення деякого кінцевого результату (продукту, послуги), який має цінність для споживача, клієнта, замовника. Клієнтом одного бізнес-процесу може бути другий бізнес-процес. Бізнес-процес являє собою послідовність робіт (функцій, операцій). Виконання цих робіт (функцій, операцій) за-

© *С.А. Петренко, 2010*

Рис. 1. Модель організаційної структури підприємства

кріплюється за певними структурними підрозділами, які є елементами організаційної структури підприємства.

Класифікацію бізнес-процесів можна провести, розбивши їх на такі різновиди: *основні* (розробка продукції, виробництво продукції, управління постачанням, збутом і доставкою, продажі та обслуговування клієнтів), *забезпечувальні* бізнес-процеси.

Концепція послідовності основних процесів (рис. 2), запропонована Майклом Портером [3], і дозволяє аналізувати діяльність підприємств для забезпечення їх конкурентоспроможності.

Рис. 2. Послідовність основних процесів

Кінцевим результатом *основних бізнес-процесів* є продукт чи послуга. Ці процеси безпосередньо забезпечують надходження доходу для підприємства.

Забезпечувальні (функціональні) бізнес-процеси є допоміжними процесами, які призначені для забезпечення безперебійного виконання основних бізнес-процесів, ці процеси забезпечують необхідними ресурсами всі бізнес-процеси підприємства. Схему взаємодії основних та забезпечуючих бізнес-процесів наведено на рис. 3.

Виходячи з наведеного аналізу процесів, пропонується таке формулювання поняття *організаційної структури* – це сукупність виробничих ланок і впорядкованих потоків ресурсів у виробничій системі, а також органів управління та їх певний взаємозв'язок, які забезпечують досягнення стратегічних цілей підприємства.

Організаційна структура підприємства формується щодо вимог довготривалого забезпечення конкурентоспроможності, економічної ефективності, доцільності та раціональної кооперації. У виробничій системі організаційна структура є синтезом виробничої структури та структури управління [1].

Типи організаційних структур та їх аналіз.

Організаційні структури підприємства можна класифікувати за різними ознаками (табл. 1).

Рис. 3. Взаємодія основних та допоміжних (функціональних) бізнес-процесів

Таблиця 1

Класифікація організаційних структур підприємства

Оргструктури	Формальні				Неформальні			
За часовими умовами існування	Постійні				Тимчасові			
За ступенем гнучкості й адаптивності	Механістичні (бюрократичні)				Адаптивні			
За рівнем та глибиною прийняття рішень	Одномірні				Багатовимірні			
За горизонтальними взаємодіями	Лінійні	Функціональні	Штабні	Дивізіональні	Процесні	Проектні	Матричні	Мережеві
За вертикальними взаємодіями	Ієрархічні (високі)		Централізовані		Децентралізовані		Горизонтальні (плоскі)	
За взаємодією з людиною	Корпоративні				Індивідуалістичні			
За технологією роботи	Реальні				Віртуальні			

Переваги та недоліки лінійної структури наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Переваги та недоліки лінійної структури управління

Переваги	Недоліки
– Чітка система взаємних зв'язків функцій та підрозділів – Чітка система підпорядкованості – один керівник концентрує у своїх руках керівництво всіма ресурсами – Чітко виражена відповідальність – Швидка реакція виконавчих підрозділів на прямі вказівки вищого керівництва – Простота організаційних форм і чіткість взаємозв'язків	– Відсутність підрозділу, який займається стратегічним плануванням – Перевантаження керівників верхнього рівня – Час керівників витрачається на операційні завдання – Критерії ефективності підрозділів не пов'язані з результатами роботи підприємства – Тенденції до зволікання та перекладання відповідальності – Мала гнучкість організації

Лінійна структура широко використовується в сучасних умовах, але потребує використання сучасних методів організації роботи підприємства в цілому.

Функціональна структура управління ґрунтується на принципі спеціалізації організаційних і управлінських структур за функціональною ознакою. Функціональну структуру доцільно використовувати за великої кількості спеціалізованих робіт в організації. Переваги та недоліки функціональної структури наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Переваги та недоліки функціональної структури

Переваги	Недоліки
– Високий рівень спеціалізації професійної діяльності, висока компетентність спеціалістів, які відповідають за виконання конкретних функцій – Розширення можливостей лінійних керівників в оперативному керівництві – Можливість зростання та розвитку – Відсутність дублювання лінійних і функціональних взаємозв'язків	– Важко підтримувати взаємозв'язки різних служб – Довга процедура прийняття рішень – Зацікавленість у вирішенні окремих функціональних завдань в супереч цілям організації – Зниження відповідальності за виконання завдань через відсутність єдиноначальності

На практиці лінійні та функціональні організаційні структури мають місце досить рідко, частіше всього організаційна структура підприємства є лінійно-функціональною.

Лінійно-функціональна організаційна структура складається з лінійних підрозділів, які виконують в організації основну роботу, та обслуговуючих спеціалізованих функціональних підрозділів. Схему лінійно-функціональної структури наведено на рис. 4.

Рис. 4. Схема лінійно-функціональної структури

У такій структурі лінійні ланки приймають рішення, а функціональні підрозділи здійснюють інформування та консультування лінійного керівництва при підготовці різних рішень, заходів, планів для прийняття управлінських рішень. Функціональні служби доводять свої рішення до виконавців або через вищого керівника, або (в межах спеціальних повноважень) безпосередньо.

Переваги та недоліки лінійно-функціональної організаційної структури наведено в табл. 5. Заходами щодо підвищення ефективності лінійно-функціональної структури підприємства є: поділ функцій, повноважень та відповідальності лінійних та функціональних керівників; застосування процесного підходу; впровадження системи бюджетування та мотивації; підсилення керівництва, підвищення кваліфікації, чітка регламентація.

Лінійно-штабна організаційна структура складається з лінійної структури і спеціалізованого підрозділу – штабу, який здійснює тактичне і стратегічне планування діяльності організації, виконує аналіз інформації, готує за нею аналітичні звіти та обзори.

Дивізіональна організаційна структура – структура управління підприємством, в якій управління побудоване на принципах виділення в окремі підрозділи функцій (продуктів, процесів). Поява таких структур (рис. 5) пов'язана

Таблиця 5

Переваги та недоліки лінійно-функціональної структури

Переваги	Недоліки
– Швидке виконання дій щодо розпорядження та вказівок, які видаються вищестоячими керівниками нижчестоячим –Раціональне поєднання лінійних та функціональних взаємозв'язків – Стабільність повноважень та відповідальності персоналу – Єдність та чіткість розпорядництва – Оперативне прийняття рішень – Персональна відповідальність кожного керівника за результати діяльності – Професійне вирішення завдань спеціалістами функціональних служб	– Дублювання управлінських функцій – Розпорошення відповідальності – Внутрішні виробничі бар'єри, які відділяють виробничі підрозділи від функціональних – Протиріччя між лінійними та функціональними керівниками – Протидія лінійних керівників роботі функціональних спеціалістів – Спотворення інформації функціональних керівників при її передачі лінійними керівниками виконавцям

зі зростанням підприємств, ускладненням технологічних процесів, суттєвими змінами зовнішнього економічного середовища.

Основний принцип побудови дивізіональної структури полягає у відділенні стратегічних цілей від вирішення оперативних завдань. У дивізіональній структурі цей принцип втілено в делегування значної кількості повноважень топменеджерам, які очолюють ці напрямки, залишаючи за керівництвом підприємства основні стратегічні функції: НДКР, стратегічне планування, інвестиційну політику, управління фінансами. Переваги та недоліки дивізіональної структури наведено в табл. 6.

Рис. 5. Схема дивізіональної організаційної структури

Недоліки дивізіональної структури виправляються за рахунок впровадження міжнародних та національних стандартів систем управління якістю, процесного підходу, бюджетування і мотивації, впровадженню автоматизованих систем управління.

Проектна організаційна структура – це тимчасова структура, яка створюється для вирішення конкретного завдання. Під час її організації формується команда спеціалістів для реалізації конкретного проекту. Після завершення

Таблиця 6

Переваги та недоліки дивізіональної організаційної структури

Переваги	Недоліки
– Забезпечує управління багатопрофільним підприємством із загальною кількістю працівників до 100 тисяч і територіально віддаленими підрозділами – Забезпечує більшу гнучкість та більш швидку реакцію на зміни у зовнішньому середовищі – При розширенні самостійності відділень вони стають «центрами отримання прибутку», активно працюючи над підвищенням ефективності і якості виробництва – Більш тісний зв'язок виробництва зі споживачами	– Розбіжності інтересів центру і дивізіонів – «Управлінці» відділені від виконавців значною кількістю рівнів управління – Основні зв'язки – вертикальні – це призводить до довгого прийняття рішень – Дублювання функцій у центрі і в дивізіоні – Складність контролю з центру за порушеннями на місцях

проекту команда виконавців розпускається. Такого роду організаційна структура використовується для реалізації великих проектів. Найбільш широко відомий варіант проектної організації – *матрична організація.*

У матричній організації члени проектної групи підпорядковуються керівнику проекту, і безпосереднім керівникам своїх відділів. Керівник проекту наділений «проектними повноваженнями». Ці повноваження можуть змінюватися від повної лінійної влади над всіма деталями проекту до майже штабних повноважень. Вибір конкретного варіанта визначається тим, які права делегує йому вище керівництво організації. Схему матричної організаційної структури наведено на рис. 6.

Рис. 6. Схема матричної організаційної структури

Керівник проекту в матричній організації відповідає в цілому за інтеграцію всіх видів діяльності і ресурсів, які належать до цього проекту. Керівники функціональних відділів делегують керівникам проекту деякі з своїх обов'язків, приймають рішенні про місце і якість виконання робіт і контролюють хід вирішення завдань. Основною перевагою матричної організаційної є високий потенціал до адаптації до змін навколишнього середовища. Переваги та недоліки матричної організаційної структури наведено в табл. 7.

Сучасний розвиток організаційних структур характеризується широким делегуванням повноважень структурним підрозділам нижчого рівня та заміною адміністративних методів управління економічними методами.

В основі багатовимірної організаційної структури лежить ідея технології *Business Unit Management – BUM* (Управління за допомогою бізнес-одиниць).

Таблиця 7

Переваги та недоліки матричної організаційної структури

Переваги	Недоліки
– Краща орієнтація на проектні (програмні) цілі – Можливість прийняття керівником проекту швидких креативних рішень – Більш гнучке та ефективне використання персоналу організації, спеціальних знань і компетентності співробітників – Відносна автономність проектних груп сприяє розвитку у працівників навичок прийняття рішень, управлінської культури, професійних навичок – Призначається один керівник – «хазяїн» процесу, який відповідає за всі питання, які стосуються проекту – Зменшується час реакції на проблеми, оскільки створено горизонтальні комунікації і єдиний центр прийняття рішень	– Боротьба за владу між керівниками функціональних і проектних підрозділів – Переваги кар'єрного зростання у співробітників проектного напрямку перед функціональним – Можливість порушення правил та стандартів у проектній групі – Високі вимоги до кваліфікації всіх членів проектних груп – Необхідність постійного контролю керівника організації за співвідношенням поділу ресурсів – Труднощі, пов'язані зі встановленням чіткої відповідальності за роботу за завданням проекту і роботу за завданням підрозділу

Система Business Unit Management в основному основана на дивізіональному принципі управління зі створенням ефективної фінансової структури підприємства з максимальним використанням системи бюджетування для підвищення рентабельності діяльності структурних підрозділів і підприємства в цілому [4]. Фінансова структура поділяє організацію не за функціями, а за центрами фінансового рахунку. Це дозволяє контролювати джерела виникнення доходів та витрат і максимально визначити фінансовий стан організації.

Проведений аналіз організаційних структур, їх переваг та недоліків, а також умов і факторів їх утворення створює необхідну базу для прийняття рішень щодо вибору тієї чи іншої форми. За результатами такого аналізу запропонована матриця відповідності (табл. 8), яка відображає можливу та найбільш раціональну відповідність форми організаційної структури для різних типів підприємств.

Таблиця 8

Матриця відповідності «тип організації – тип організаційної структури»

Тип / Структура	Малі	Середні	Великі	Інноваційні	Багато продуктові	Тимчасові
Лінійно-функціональна	*	*	*			
Лінійно-штабна		*	*			
Дивізіональна			*		*	
Матрична				*		
Проектна						*
Організаційно-фінансова структура			*	*	*	
Мережеві			*	*	*	
Змішані			*	*	*	*

Специфіка проблеми формування організаційної структури підприємства полягає в тому, що вона не може бути адекватно представлена у вигляді задачі формального вибору найкращого варіанта організаційної структури за чітко сформульованим, однозначним, математично висловленим критерієм оптимальності. Це кількісно-якісна, багатокритеріальна проблема, яка розв'язується на основі об'єднання наукових методів аналізу, оцінки, проектування організа-

ційних структур із суб'єктивною діяльністю керівників, спеціалістів та експертів щодо вибору та оцінки найкращих варіантів організаційних рішень.

Список використаної літератури

1. http://www.corpsite.ru/Encyclopedia/Consulting/Structure

2. Петренко С.А. Інтеграційні системи управління як джерело підвищення конкурентоспроможності підприємства / С.А. Петренко // Академічний огляд. – 2010. – № 1. – С. 92–100.

3. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 453 с.

4. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 658.5

Г.С. ПИГОРОВ,
доктор философских наук, профессор
Национальной металлургической академии Украины

В.В. МАЛЫЙ,
кандидат технических наук, профессор
Национальной металлургической академии Украины

С.В. АНТОНЕНКО,
кандидат технических наук, доцент
Национальной металлургической академии Украины

В.Н. ОРЛОВА,
кандидат технических наук, доцент
Днепропетровского университета
экономики и права

СТРАТЕГИЯ И ПРОГРАММА КРЕАТИВИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ

У статті розкрито аспекти застосування в управлінні нової науки креатології, що сприяє активізації ділової творчості та інтелектуальних технологій в основних «форпостах» розвитку – науці, освіті, економіці. Розкриваються сутність ряду нових понять, у тому числі креативної компетенції, зміст стратегії і програм творчого управління та управління творчістю.

В статье раскрыты аспекты применения в управлении новой науки креатологии, способствующей активизации делового творчества и интеллектуальных технологий в основных «форпостах» развития – науке, образовании, экономике. Раскрываются сущность ряда новых понятий, в том числе креативной компетенции, содержание стратегии и программ творческого управления и управления творчеством.

The aspects of the application in the management of a new science creatology are developed in the article. These aspects promote the intensification of business creativity and intellectual technologies in science, education, economy. Also the essence of a number of new concepts, including creative competence, strategy contents and program of creative management and management of creative are revealed.

креативизация, креатология, знаниевая экономика, деловое творчество, стратегия управления, креативная компетенция

Тема этой статьи стала возможна благодаря появлению новой науки – о творчестве и его активизации – креатологии [1]. Ее созданию предшествовала многовековая история. Проблемы повышения эффективности мышления волновали умы еще с древности (когда появились *аналогии* Аристотеля и *диалоги* Сократа). Положение начало меняться лишь в эпоху индустриализации и с активным развитием психологии. Они дали: *метод контрольных* (наводящих) *вопросов* – **МКВ** (Д. Пойа, Т. Эйлоарт), *мозговой штурм* – **МШ** (А. Осборн), *синектику* (У. Гордон). Первый из них способствовал *систематизации* поиска, а второй и третий – включению *ассоциативного* мышления.

При подобных разработках эволюционировали также их цели: первой целью было – *найти идею* (решения проблемы), хоть какую-нибудь, затем – найти

© Г.С. Пигоров, В.В. Малый, С.В. Антоненко, В.Н. Орлова, 2010

больше идей, после – найти *больше разных идей* и наконец – найти *все возможные идеи*. Однако при этом не менялся сам метод («технология») поиска *с помощью «метода» проб и ошибок* – **МПиО**, а лишь росло число проб, делая поиск все более трудоемким и всё менее результативным. В результате, например, на Эдисона, известного в мире множеством изобретений, работал, по существу, целый институт помощников.

Положение улучшилось лишь с принципиальным изменением технологии поиска – вместо МПиО Г.С. Альтшуллером [2, 3] в середине прошлого века были предложены новые подходы и методы созданной этим автором теории решения изобретательских задач – **ТРИЗ**, а также функционально-системного (или функционально-стоимостного) анализа – **ФСА**. Это обеспечило возможность лучшего управления мышлением при таком *методически вооруженном* поиске – как резервов производства, так и качественно новых технических и / или организационных решений.

Указанные достижения поставили на повестку дня и обострили проблему *перехода от отдельных направлений* в развитии теории и практики активизации творчества к *формированию системы его знаний и интеллектуальных технологий*, то есть основ новой науки – **креатологии**. Для этого в Институте инновационно-творческого образования и развития (ИИНОР) НМетАУ были *созданы* сначала *система,* а затем *и научно-информационная база* таких знаний и технологий. Они использованы при разработке учебника-монографии «*Креатология и интеллектуальные технологии инновационного развития*» [1], дающей старт изучению, использованию и дальнейшему развитию указанной новой интегральной науки.

Направление развития и использования подобных знаний названо нами **креативизацией**.

Понятие «**креативизация**» еще ново. Оно недавно введено в научный оборот Г.С. Пигоровым [4] и потому мало известно. Такое введение было необходимо, потому что оно выделяло, «давало имя» этому **новому явлению**. Сущность его на обыденном языке можно обозначить как «*усиление творческого начала*», или «**активизацию**» мысленной творческой работы человека. Причем обобщение опыта обучения инженеров знаниям и методам делового (нехудожественного) творчества [1–5] позволило обнаружить, что **явление активизации мышления** происходит лишь при использовании знаний о творчестве и *не происходит* при работе специалиста со всеми другими его общими и профессиональными знаниями.

Креативизация обеспечивает: рост в среднем в 2 раза *производительности* творческого труда разработчика; *повышение в 3 раза вероятности* получения сильных, высокоуровневых, прорывных результатов; развитие природных способностей и формирование качеств творческой личности; активизацию инноваций и обогащение специалиста новыми знаниями.

С учетом сказанного может быть предложено следующее полное определение: «**Креативизация – это процессы и результаты активизации и развития творческих мышления, способностей и качеств человека, а также его инновационного поведения и интеллектуального обогащения**».

В этой статье изложено наше видение перспектив креативизации управления: стратегия и программа необходимых действий.

Международная практика освоения креатологии и ее составляющих подтверждает их несомненную полезность. Так, в США ТРИЗ начал распространяться с 1993 г., во многом благодаря усилиям С.С. Литвина, Б.Л. Злотина, Л. Шуляка и др. Последний основал в 1998 г. «Институт Альтшуллера» (подобно «Институту Карнеги»), со временем появились и другие подобные фирмы. Сегодня только одна из таких компаний – «GEN3-Partners» (С.С. Литвина) оказывает услуг по направлениям обучения, разработок и консультирования уже на миллионы долларов в год, выполнив за свою историю по заказам более 400 проектов. В Европе (Германии, Франции, Англии, Австрии) креати-

визация началась несколько позже и развивается в тех же направлениях. Совсем недавно, в XXI в. креативизация пришла и в передовые фирмы «*экономических тигров*» Азии: Японии, Южной Кореи, Китая. Из таких фирм стоит выделить Южно-Корейский «**Самсунг**», где развивается не только глубокое обучение творчеству, но эти знания и методы активно используются и при создании техники новых поколений.

Следует подчеркнуть, что весь подобный передовой опыт достигнут, как правило, по **инициативе сверху**, то есть под управляющим воздействием менеджмента, отвечающего за развитие предприятий.

Совокупность предпосылок, то есть **парадигма** креативизации вытекает из двух основных потребностей и тенденций мирового развития: повышения эффективности современной *экономики знаний* и формирования человекоцентристкого общества. Для их взаимодействий характерны элементы синергизма, еще усиливающиеся при освоении стратегии креативизации.

Из указанных предпосылок особое значение имеют проблемы развития экономики, основанной на знаниях. Понятие знаниевая экономика возникло при переходе от индустриального общества к постиндустриальному, когда на первое место выдвигается информационно-знаниевая составляющая. Такой переход обусловлен ростом наукоемкости сфер производства различных товаров (услуг) и развитием информационно-коммуникативных технологий.

Весьма существенна из рассматриваемых предпосылок – рост внимания к формированию стратегий управления.

В современном бизнесе понятие «**стратегия**» предусматривает формулировку *целей*, особенно долговременных (стратегических), составление таких же *планов* и / или программ, а подчас – и выявление необходимых для их реализации *ресурсов*. Контекст понятия «стратегия» подразумевает управление на *высоких* уровнях – в отличие от *оперативного* и *тактического* управления на нижних уровнях менеджмента.

Само понятие «стратегия» может раскрываться и кратко, и весьма полно. В первом случае достаточно, по-видимому, сформулировать *идею, цель и направления* (пути) реализации этой стратегии. Однако, чем больше новизна предлагаемой стратегии, тем, как правило, больше информации требуется для ее характеристики. Такая характеристика уже должна включать в себя: *парадигму*, *идею*, *дерево целей*, *направления* (пути, методы) реализации и требующиеся для этого *ресурсы* и *меры* (макромеры) *организации* управления такой реализацией, а также *принципы*, объединяющие все перечисленное в *систему знаний* по этой *стратегии* – **СЗС**. Как показывает опыт, такая система может входить в новые *концепцию* и / или *целевую программу* высокого уровня. По существу такая СЗС представляет собой основу государственной инновационной политики и программы.

Судя по логике приведенных выше положений, **замысел** (concept) этой работы должен был бы включать, как минимум, *оснащение управленческого труда* еще и *знаниями и методами творчества*.

Но, очевидно, лишь этой инновационной задачей креативизация управления *не должна ограничиваться*. Необходимо перейти и к **управлению креативизацией** работы своих подчиненных и / или их коллективов, то есть организовать управление освоением и развитием креативизации.

С учетом такого прогрессивного подхода **полная концепция** должна предусматривать не только **креативизацию труда менеджера**, но и **управление** им **креативизацией** подведомственного ему **коллектива.** Или, в еще более краткой формулировке – речь идет о **концепции творческого управления и управления творчеством**.

Последняя функция должна выполняться за счет решения двух разных задач. Во-первых, должно быть организовано *управление обучением* сотрудников

знаниям и методам творчества. Во-вторых, должна работать в рамках общей системы управления подсистема *управления применением этих знаний на практике*. На многих крупных промышленных предприятиях, особенно машиностроительного профиля и / или наукоемких, за такие задачи отвечают разные подразделения управления: за первую – *отдел персонала*, за вторую – *отдел развития предприятия* и / или *конструкторское бюро* и / или *отдел изобретательства* и *рационализации*.

Выполненные исследования позволили акцентировать внимание также на новом специфическом элементе управленческого труда. Речь идет о наличии в труде менеджера любого уровня **аспекта самоуправления**. Хотя он характерен в принципе для любого умственного труда, понятно, что в труде менеджера он должен реализовываться более **профессионально,** на основе знаний о творчестве менеджера.

У менеджеров разных уровней, наряду с наличием множества общих знаний, их применение по уровням дифференцировано. Так, на нижнем уровне менеджер выполняет функции *сбора* и *анализа информации*, *принятия* по ней *решений*, *организации* и *контроля реализации* и / или *согласования* таких решений.

Классические функции менеджеров среднего и высокого уровня – это *планирование*, *координация*, *распорядительство*, *стимулирование*, *контроль*. Необходимость творческого выявления и анализа противоречий, выработки и принятия решения может возникать при выполнении любой из этих функций, но чаще, по-видимому, она встречается при *планировании* и *распорядительстве*.

На высших уровнях управления все в большей мере управляющий высокого ранга лишь *организует* и дает задания на анализ информации и подготовку на его основе проектов решений. Хотя большое значение имеет и личное участие такого топ-менеджера, особенно – при харизматическом характере лидера корпорации и / или значительной доли в ней тоталитарного стиля управления. В основном же топ-менеджер во многом задает *политику* деятельности корпорации и / или участвует в ее выработке и в *определении миссии* и *стратегии* развития корпорации, включающей, как указывалось, формулирование долговременных *целей*, *оценку ресурсов*, *перспектив развития* рынка и т. п.

Итак, казалось бы, лишь принятие решения управляющим требует проявления творчества. Однако приведенные выше положения показывают, что это далеко не так: творчество и его активизация нередко в той или иной мере требуются при выполнении всех функций управления, из всего приведенного выше их перечня.

Главное новое качество, привносимое креативизацией – это **замена** «технологии» проб и ошибок креативно-интеллектуальной технологией творческого решения проблем. То есть, переход к **управлению творческим мышлением** в целях его активизации. Напомним, что последняя достигается с помощью освоения и применения человеком системы *креативных знаний и технологий* (**КЗТ**). Ранее термин «технология» применялся лишь на производстве. Поэтому уточним, что *технологии творчества* представляют собой не только *приемы* и *методы* его активизации, но и *меры организации* их использования в процессе мышления. (Так же, как производственная технология объединяет *методы, определяющие* **содержание** производственных операций и **меры организации**, задающие *последовательность операций* и их обеспечение ресурсами). С точки зрения психологии *механизм* управляющего воздействия технологии творчества включает *целевое упорядочение логической* и *активизацию интуитивной составляющих творческого мышления*, а также организацию его работы с информацией.

Практика применения методов КЗТ показала как пригодность большинства из них для творческого решения проблем менеджмента и бизнеса [6], так и определенную специфику необходимого для таких решений нового качества –

креативной компетентности менеджера. Введение этого нового понятия, очень важного для данной статьи, требует разъяснения и уточнения ряда принципов.

Дело в том, что простые наборы *методов* и ключевых *теоретических элементов знаний* креатология **объединяет в систему КЗТ** комплекс **принципов** активизации мышления на основе применения специфических знаний и методов.

Изложенное выше в этом разделе позволяет сконструировать и понятие «*креативной компетенции менеджера*». Компетенция может означать и *осведомленность* и *круг обязанностей* должностного лица. Тогда структура понятия «*креативный менеджер*» (и менеджмент) должна включать, очевидно, освоенные специалистом *знания* и *умение* их применять. Но не только.

Практика показывает, что специфика творчества профессионала-креатолога отличается **свернутостью** творческого мышления в процессе решения проблемы. Это свойство формируется обычно под воздействием трех факторов:

– значительной *практики,* приводящей к *свертке* и *ускорению* предписываемых методом операций творческого мышления;

– дефицита времени (требующего нередко творческого «решения на ходу», чаще – от инженера или менеджера на нижних уровнях иерархии);

– недостатка необходимой информации и / или большой сложности и трудности проблемы (подчас запредельной для данного уровня менеджмента).

С учетом сказанного, в *креативную компетенцию* должны входить, кроме вышеуказанных знаний и умений, еще две составляющие. Во-первых, это сформированные на основе таких знаний *ценностные установки* специалиста-креатолога. Во-вторых – навыки *свертки мысленных операций*, а также *объединения в блоки* (осознаваемые как единое целое) *родственных элементов знаний*, причем *осмысливаемых единовременно в процессе развития контекста поиска*.

В целом вышеизложенное и направленность данной статьи определили целесообразность разработки характеристик **трех** уровней креативной компетенции. В табл. 1 приведены сформированные нами характеристики креативных компетенций. Следует отметить, что креативные компетенции (**К**) не *первого*, общего, а креатологически более профессиональных *второго*, и особенно, *третьего* уровней позволяют творчески решать не только проблемы, относящиеся к профессиональной компетенции менеджера данного ранга, но и создают *дополнительные возможности*. Среди них на 2-м уровне, то-есть $\mathbf{K^2}$, это – также решения творческих задач в *под-* и *надсистемах менеджмента*. А на третьем уровне $\mathbf{K^3}$, это – возможности выхода (или полного перехода) и в **другие сферы** деятельности, требующие особенно высокого профессионализма умственного труда – **научную**, **преподавательскую** (в вузах), **консалтинговую**, **политическую**.

Отметим принципы, исходя из которых сформировано содержание табл. 1, а также прокомментируем наиболее важное в ней.

В перечни необходимых знаний (в графе 3) отобраны такие, которые специалисты оперативного и тактического менеджмента *должны уметь применять.* А на 3-м (высшем) уровне креативной компетенции особо значимыми становятся и *несколько качественно новых целей* рекомендуемой топ-менеджеру креативизации. Прежде всего, это общая надцель – стать лидером креативизации (своей корпорации или региона). Отсюда, а также исходя из больших возможностей и ответственности *первого руководителя,* весьма желательны: повышение его *эрудиции* в сферах не только креатологии, но и смежных с ней знаний; владение навыками «*свернутого*» *сильного мышления*; создание специализированного подразделения креатологов – типа *лаборатории «ТРИЗ-профи»* корпорации «ИНЕКО» в Москве [7] (при наличии которого можно несколько уменьшить собственную работу – по самокреативизации); формирование постоянного креативно подпитываемого потока новаторских предложений в корпорации, особенно по ее новым «бизнесам на интеллекте» и интеллектуализации производства.

ISSN 2074-5370. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2010. № 1 (3). Том 2

Таблица 1

Характеристики и эффекты креативной компетенции

Признаки креативной компетенции			Функции менеджмента	Эффекты креативизации	
Уровни	Перечень знаний	Перечень навыков		В результатах	В возможностях
1	Характеристик процесса, субъекта и объекта творчества, приемов и методов творческого решения	Анализа противоречий и применения методов	оперативного: обработка информации, принятие и выполнение решений	Срочное решение творческих задач	Выявления своих творческих резервов
2	Всей системы активных знаний творчества и методологии и организации его активизации	Предыдущее + анализа противоречий в менеджменте и конфликтов в коллективах	тактического: классические функции менеджмента, стимулирование творчества и карьеры работников	Творческое решение проблем, выявление и реализация новых конкурентных преимуществ	Формирование своих жизненной стратегии творческой личности и креативной команды
3	Креатологии в полном объеме +смежных знаний (по инноватике, психологии управления и т. п.), а также основ здорового образа жизни и повышения своей энергетики и культуры	Креативного анализа и синтеза, «свернутого» сильного мышления, методов саморегуляции и самоорганизации	стратегического: выявление ключевых потребностей, тенденций, проблем и новых ресурсов. Формирование политики развития компании и стратегии управления креативизацией	Развитие специализированных подразделений креативизации. Создание инновационных продуктов, бизнесов, новых сегментов рынка, уникальных преимуществ	Создание стратегии опережающего развития компании, в том числе ее креативно-инновационной культуры и новых наукоемких производств

Охарактеризуем структуру программы креативизации – через названия и описания сущности ее подпрограмм.

Первой по важности и логике в этой программе является подпрограмма «**Освоения знаний творчества**».

Сегодня обучение – благодаря господствующей в мире старой учебной идеологии «**инструкционизма**», – характерно рядом взаимосвязанных конкретных недостатков: 1) ученик *запоминает* факты, события, процессы, часто *не понимая* их смысла; 2) он *не интегрирует* пройденного с получаемыми новыми знаниями и их идеями, *не умеет найти их взаимосвязь*; 3) ученик *не рефлексирует*, то-есть *не осознает взаимосвязи запоминаемого с целями* его обучения; 4) ученик *не понимает диалога*, не умеет обсуждать, аргументировать, «живет внутри монологичной культуры». Ярчайший пример этого – использование тестов для оценки знаний: тесты не дают и не могут дать представления о том, *как* обучаемый усвоил ***взаимосвязь*** изучаемых явлений.

В то же время в противовес перечисленным недостаткам, увеличение в мире доли умственного труда (более 90%) и потребностей знаниевого общества требует формирования при обучении совокупности новых достоинств работающего человека: противоположных: *креативности, воображения, умения общаться, диалогичности с другой культурой*. Этого практически не дает современная система образования. **Она воспроизводит прошлое в настоящем**, да еще и стремится **сохранить** его на будущее!

А к*реативизация образования во многом устраняет указанные недостатки* и *обеспечивает формирование перечисленных достоинств*. При этом особую роль здесь может выполнять более мобильная подсистема последипломного образования и / или повышения квалификации. В этой подсистеме обучаемый, вооруженный опытом своей практической работы, действует более осознанно, осваивая новые знания в соотнесении с уже имеющимися, а также со своим новым, более высоким уровнем ответственности и зрелости мышления.

Важнейшей из организационных *мер* первой подпрограммы креативизации является *постановка курса креатологии* (лучше в ИПК или ФПК вуза). В рассматриваемую подпрограмму входят еще три макромеры: *пропаганда* креативных знаний, *подготовка собственных креатологов* из среды своих специалистов и *формирование* собственной научно-информационной базы креатологии и инноватики.

Вторая подпрограмма – «**Организация использования креатологии**», – может включать несколько макромер, тоже во многом связанных с работой с персоналом. Среди них: *формирование* из освоивших креатологию работников *специализированных творческих коллективов* (**СТК**) для создания и / или повышения эффективности *новых разработок,* особенно прорывных (технических, экономических, социальных). А также подготовка и выделение из числа ведущих работников для ключевых подразделений хотя бы по одному *собственному профессионалу-креатологу.*

Еще одна макромера – разворачивание системы более эффективного *стимулирования* творческих результатов. *Гибкость* такого стимулирования предполагает оптимизацию его форм: от прямых премий за высокий результат и / или в виде участия в прибыли от него, до создания наилучших условий для развития и карьеры работника.

Третья подпрограмма – «**Управления креативизацией**» предполагает осуществление классических функций управления (планирования, координации, контроля и т. п.) применительно и к креативизации. При больших масштабах этой работы – уровня отрасли или региона, или крупной корпорации – целесообразно создание специализированного органа такого управления, а также компьютеризация всех необходимых для его работы информационных потоков.

Выбор количества и содержания подобных подпрограмм и предпринимаемых в их рамках мер (механизмов) креативизации во многом определяются четырьмя основными факторами: *остротой конкурентной борьбы*, *степенью инновационности*, *уровнем наукоемкости* продукции, а также *остротой внутренних проблем развития* корпорации или региона.

Наукой доказано, что современная **конкуренция** в мире – это все больше *не борьба за ресурсы*, а **борьба стратегий** [8]. Поэтому сегодня для больших образований (например, отрасль, регион, страна) **стратегия креативизации не имеет альтернатив**. И должна **опережающими темпами** реализовываться в основных «*форпостах*» развития: *в образовании*, *науке*, *наукоемких отраслях*, *в инновационном бизнесе*, *в молодежном* и *новаторском движении*, в *освоении* с помощью СМИ современной *креативно-инновационной культуры народа*, причем за счет *концентрации усилий власти* на всей этой работе и перераспределения необходимых для нее ресурсов. Осуществление всего перечисленного и является основой **политики** и **стратегии креативизации**.

Однако при формировании такой политики надо учитывать, что на путях достижения перечисленных выше положительных эффектов креативизации стоят и мощные препятствия. Среди них: большой консерватизм существующих систем организации всех отраслей производства, а также создания, освоения и применения знаний; психологическая инерция множества еще не знающих о креативизации специалистов; здоровый скептицизм менеджеров всех уровней управления.

Приведенные положения позволяют выделить основные компоненты стратегии креативизации и дать на их основе окончательную развернутую формулировку: «**стратегия креативизации** опирается на **идею освоения** (человеком, коллективом, обществом) **знаний** и **методов** (технологий) **творчества** и его активизации и характеризует выражающие эту идею **цели** и реализующие их **направления**, **ресурсы** и **механизмы креативизации».** Рассматриваемая в этой статье стратегия креативизации **управления,** характеризуясь указанными компонентами, направлена на решение своеобразной **двуединой задачи**: *креативизации управления* (управленческого труда) и *управления креативизацией* подведомственных этому управлению коллективов и организаций.

Итак, перечисленное убеждает в том, что креативизация является мощным **резервом** инновационного развития экономики и общества. На путях использования, которого стоят, однако, немалые трудности и препятствия, прежде всего, из-за большой новизны этого макрорезерва и здорового консерватизма существующих систем управления, а также науки и образования. Начинать надо с последнего, придав соответственно креатологии **статус обязательной, нормативной** фундаментальной **дисциплины** (такой как, например, математика) – и вузах, и в школах.

В целом изложенное убеждает в необходимости своевременно принять и **реализовать стратегию креативизации**. Иначе упущенная польза будет огромной!

Список использованной литературы

1. Пигоров Г.С. Креатология и интеллектуальные технологии инновационного развития: учебник для вузов / Г.С. Пигоров, В.П. Козинець, А.Г. Махмудов и др. – Д.: Пороги, 2003. – 502 с.

2. Альтшуллер Г.С. Творчество как точная наука / Г.С. Альтшуллер. – М.: Советское радио, 1979. – 215 с.

3. Альтшуллер Г.С. Поиск новых идей: от озарения к технологии / Г.С. Альтшуллер, Б.Л. Злотин, А.В. Зусман и др. – Кишенев: Каритоя Молдовеняскэ, 1989. – 381 с.

4. Пигоров Г.С. Новые элементы теории активизации творчества / Г.С. Пигоров // Материалы конференции «Три поколения ТРИЗ». – Санкт-Петербург, 2009. – С.87–89.

5. Зиновкина М.М. Инженерное мышление (теории и инновационные педагогические технологии) / М.М. Зиновкина. – М.: Наука, 1996. – 283 с.

6. Сибиряков В. Изобретательство в бизнесе или развитие через противоречие / В. Сибиряков, Л. Семенова // Сборник докладов конференции ТРИЗ. – Великий Новгород, 2003. – 327 с.

7. Сборник докладов международной конференции «Теория и практика решения изобретательских задач, TRYZ fest 07». – Москва, 2007. – 328 с.

8. Рач В.А. Стратегический потенциал предприятия в условиях новой экономики / В.А. Рач // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2002. –№ 1 (4). – С. 7–14.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 332.012.2

В.Г. ПОДЛЄСНА,
кандидат економічних наук, викладач
Української академії банківської справи НБУ

ІНДИКАТИВНЕ ПЛАНУВАННЯ: СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ У ЗДІЙСНЕННІ ІННОВАЦІЙНО СПРЯМОВАНОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті розглянуто сутність індикативного планування та, спираючись на закордонний досвід, обґрунтовано доцільність застосування індикативного планування для програмування інноваційно спрямованого розвитку економіки.

В статье рассмотрена сущность индикативного планирования и, опираясь на зарубежный опыт, обоснована целесообразность применения индикативного планирования для программирования инновационно направленного развития экономики.

In the article below, the matter of indicative planning is covered, and, on the basis of a foreign experience, the indicative planning use suitability is proved in order to program innovation oriented economics development.

індикативне планування, державне регулювання та програмування інноваційної діяльності

На сьогодні в центрі уваги вітчизняної економічної науки, влади та суспільства знаходяться проблеми, пов'язані з формуванням національної стратегії переходу до інноваційної моделі економіки. Водночас вітчизняна практика державного регулювання інноваційної діяльності в Україні має хаотичний характер; досить часто потреби інноваційного розвитку задовольняються за залишковим принципом, зокрема у сфері бюджетного фінансування НДДКР. За таких умов нагальними потребами є забезпечення планомірності державного регулювання інноваційної діяльності та реалізація механізму взаємодії держави та суб'єктів інноваційної діяльності.

Сутність індикативного планування та його методологію досліджено в роботі В. Дудкіна [2], роль індикативного планування у здійсненні економічної стратегії виходу західноєвропейських країн, зокрема Франції, з економічної кризи повоєнного періоду досліджено у працях В. Полтеровича [4, 5], закордонний досвід індикативного планування викладено у публікації М. Тимощук [7], а в аспекті вітчизняних проблем державного програмування науково-технічного розвитку – у праці В. Александрової та Ю. Бажала [1].

Потребує подальшого дослідження проблема обґрунтування необхідності планомірної модернізації вітчизняної економіки, що повинна спиратися на закордонний досвід демократичної системи планування.

Завданням цієї роботи є аналіз закордонного досвіду індикативного планування та обґрунтування доцільності його застосування в Україні для регулювання інноваційно спрямованого соціально-економічного розвитку.

Українська економіка на початку XXI ст. тільки-но вийшла з кризового стану, створивши певні передумови для модернізації, і знову відчула виклики вже світової економічної кризи. Відомо, що темпи падіння обсягів вітчизняного виробництва за наслідками розпочатої у 1992 р. «шокової терапії» в економіці були більшими за ті, що відбувалися в СРСР під час Великої Вітчизняної Війни. У 2000 р. ВВП України становив 43,2% від рівня 1990 р., а обсяг промис-

© *В.Г. Подлєсна, 2010*

лового виробництва – 61,6% цього рівня (у Радянському Союзі в період Великої Вітчизняної війни найбільше падіння промислового виробництва становило 30%) [8]. Стан в якому опинилася вітчизняна економіка потребує таких же дій, які були запроваджені в Західній Європі після Другої Світової війни і ґрунтувалися на застосуванні індикативного планування як найважливішого інструмента економічної політики, або ж виходу з кризи ґрунтуючись на радянському досвіді, що спирався на власні ресурси, їх потужну мобілізацію і збереження протягом певного часу низького рівня задоволення споживацьких потреб. Звичайно, стосовно Західної Європи слід також враховувати фінансову підтримку надану згідно з планом Маршала.

Важливо проаналізувати значення індикативного планування для забезпечення функціонування вітчизняної економіки на засадах інноваційної моделі з таких причин: вітчизняна економіка втрачає конкурентоспроможність через високу ресурсо-, енергомісткість та екологомісткість, швидек зношення основних фондів; вирішити зазначені проблеми на засадах ринкового лібералізму не можливо, що доведено досвідом останніх років; досвід розвинутих країн свідчить про доцільність застосування індикативного планування для вирішення проблем модернізації економіки. В Україні однією з головних перешкод будь-яким конструктивним перетворенням економічної системи є відсутність рівноправного діалогу та співпраці між державними органами влади, науковцями, бізнесом, профспілками, громадськими організаціями. Для налагодження співпраці між ними необхідною є розробка та впровадження механізму взаємодії, що дозволяв би державі в повному обсязі виконувати її соціальні функції, науковцям впливати на прийняття рішень щодо встановлення обґрунтованих макроекономічних параметрів та напрямів державних інвестицій, спрямовував бізнес на функціонування на засадах екологічно та соціально збалансованого економічного зростання, забезпечував конституційні права громадян. Без модернізації економіки, активного впровадження інноваційних технологій реалізувати такий механізм не можливо. Значною мірою створити належні умови для цього здатна система індикативного планування.

Саме індикативне планування дозволило таким країнам ринкової економіки, як Франція, Іспанія, Португалія подолати наслідки Другої світової війни і досягти значних успіхів у соціально-економічному розвитку. Основне значення системи стратегічного планування полягало не стільки у формуванні орієнтовних показників чи державних інвестиціях, скільки у створенні регулярного механізму взаємодії уряду, бізнесу, профспілок і споживачів, у досягненні консенсусу та координації зусиль. Індикативне планування виправдало себе не тільки в ринковій економіці, але, наприклад, і в Китаї, що демонструє в останні 30 років вражаючі темпи зростання [5]. Сучасна російська економіка, як і західноєвропейські країни періоду відбудови після Другої світової війни характеризується високим рівнем освіти, завершеністю процесів індустріалізації при різкому спаді виробництва [4]. Така аналогія виправдана і для української економіки.

За визначенням європейських науковців, індикативне планування є конкретним різновидом макроекономічного планування, що можна конкретизувати як свідому діяльність державного управління, мета якої – привести через певний час до бажаного стану національну економіку в цілому. Індикативне планування впливає на приватний сектор головним чином через попит, через його стимулюючий або обмежуючий характер і дуже опосередковано – через державні підприємства. Планові документи за таких умов відображають прогноз узагальнено стосовно бажаного розвитку економіки, а також фіксують рішення щодо державних видатків і інвестицій, поточних витрат держпідприємств. Інформація щодо макропараметрів і основних параметрів діяльності державних органів і держпідприємств покликана сприяти формуванню економічного середовища, яке впливає на дії приватних підприємців [2]. Наприкінці 40-х ро-

ків XX ст. у Франції була сформована «демократична система планування», яка встановлювала планування «знизу», що ґрунтується на принципах консультування та узгодження і допускає участь на рівних представників різних «групових інтересів» [7]. Найважливішим інструментом французької економічної політики протягом 1950–1973 рр. було індикативне планування. Воно було селективним, декілька базових галузей були використані в якості пріоритетних. Метою першого плану була модернізація шести галузей: вугільної промисловості, енергетики, транспорту, виробництва сталі, цементу та сільськогосподарського обладнання. Галузеві пріоритети залишалися центральними і в другому плані [4]. Як бачимо, такі ж галузі вітчизняної економіки є вагомими в економічному та соціальному розумінні і вкрай потребують модернізації. Виробництво сталі як одне із важливих джерел експортної виручки потребує модернізації, спрямованої на зниження енерго- та екологомісткості. Вугільна промисловість, яка останнім часом стала ще й джерелом соціального напруження в регіонах, де її підприємства є містоутворюючими, повинна бути в центрі уваги розробників державної політики щодо модернізації економіки. Вітчизняна економіка нині втрачає багато досягнень стадії індустріалізації, яка була здійснена ще в УРСР. На тлі цього проголошуються інноваційні пріоритети та приймаються закони, які декларують певні механізми та інструменти стимулювання інноваційної діяльності. Саме декларують, адже розвинутою є практика частих відмін чи призупинення дії таких норм, їх суперечливість щодо норм законів, які є пріоритетними для виконання. Наприклад, це стосується пільгового оподаткування та кредитування інноваційної діяльності. Країни, які досягли успіхів у соціально-економічному розвитку навіть виходячи з досить скрутних передумов, послідовно пройшли такі стадії, як: модернізація (індустріалізація), ініціація експортно-орієнтованого зростання, стимулювання прискореного розвитку, розвинутий ринок. Такі стадії є більш або менш яскраво виражені для різних країн і відрізняються за тривалістю, але саме еволюційність та поетапний розвиток є запорукою наближення вітчизняної економіки до стандартів сталого екологічно збалансованого розвитку, що базується на інноваційних технологіях. За сучасного стану справ у політичній та фінансовій сферах сподіватися на певний інноваційний стрибок не доцільно. Історичний досвід свідчить, що без згуртованої політичної волі, достатніх обсягів накопиченого капіталу здійснити вагомий крок на шляху до розвинутого ринку не можливо. Обираючи за орієнтир розвинутий ринок ми не вважаємо його кінцевим пунктом соціально-економічного поступу, але на сучасному етапі саме така економічна система найбільш вдало себе реалізувала. Напевне, сучасні кризові економічні явища глобального характеру дещо змінять закони ринкової економіки та полюси геоекономічного простору, але загалом сподіватися на докорінні зміни та наближення до того стану, який у західній економічній думці відображений у концепції сталого розвитку, чи до того оптимуму, на який спрямована теорія системи оптимального функціонування економіки (СОФЕ), завчасно. За сучасних умов пришвидшеного зростання кількості населення та вичерпання життєво необхідних природних ресурсів, загострення екологічних проблем в такому ступені, який ставить людство на межу виживання, без застосування інноваційних шляхів вирішення вищезазначених проблем не можливо. Всі нині здійснювані заходи в умовах існування «провалів ринку», на жаль, не торкаються витоків проблем. Тобто інноваційно спрямований соціально-економічний розвиток повинен базуватись на взаємообумовленості таких цільових орієнтирів, як: економічна ефективність, соціальна справедливість, екологічна збалансованість.

У межах моделі СОФЕ був розроблений системний підхід до розуміння сутності економічних процесів та шляхів виходу народногосподарського комплексу на оптимальний режим функціонування. Метою розробки СОФЕ було оптимальне функціонування економіки як підсистеми, що забезпечує суспільству

соціальну стабільність у сфері задоволення матеріальних потреб. Важливо, що основою даної моделі був принцип раціонального використання обмежених ресурсів. У роботах теоретиків СОФЕ обґрунтовувалось, що субстанцією економічних ціннісних відносин повинна бути суспільна корисність, а не витратне ціноутворення [3, 6]. Будь-який з підходів до планування соціально-економічного розвитку реалізується в умовах існування обмежених обсягів ресурсів у певному періоді. Разом з цією ресурсною обмеженістю повинен враховуватися принцип соціальної прийнятності. Нині в системі планування та прийняття рішень щодо доцільності здійснення певного виду господарської діяльності на мікро- та макрорівнях надається перевага показникам економічної ефективності і саме вони переважно являють собою у вітчизняній економіці критерії ефективності народногосподарської діяльності. Відбувається ігнорування інноваційних проектів, які не приносять прибутку в короткостроковому періоді. А саме реалізація наукових розробок, що здатні вирішити нагальні соціальні та екологічні проблеми, зазвичай є процесом довгостроковим та потребує значних інвестицій. Починаючи з 90-х років XX ст. в Україні досить поширеним як у наукових колах, так і загалом у суспільстві став постулат, що необмежена свобода ринку гарантує найвище благо для населення та економічної системи в цілому. А поняття плановості у розумінні багатьох набуло досить негативного сенсу. Хоча економіка ні однієї із розвинутих постіндустріальних країн не здатна функціонувати, хоча б без такого планового розпису доходів та видатків, як державний бюджет. Визнані в зарубіжній економічній думці «провали ринку» необхідно повною мірою визнати і в Україні, що на практиці повинно відобразитися у підвищенні ролі держави у регулюванні інноваційно-інвестиційних процесів та удосконаленні державного програмування науково-технічного розвитку.

На думку вітчизняних науковців, для посилення взаємозв'язку державного науково-технічного та інноваційного програмування з ринковим попитом на науково-технічну продукцію необхідне взаємоузгоджене поєднання цього процесу з перспективним плануванням та прогнозуванням загального соціального й економічного розвитку країни, чому може слугувати індикативне планування. Країни з розвинутою ринковою економікою активно використовують індикативне планування як засіб державного регулювання пропорцій у виробництві шляхом застосування науково-технічних та соціальних програм розвитку економіки. Вплив індикативного планування на приватний сектор в умовах ринку здійснюється через сукупний попит державних установ і підприємств. Індикативні плани не мають директивного характеру, але при цьому покликані забезпечити оптимальне поєднання мети розвитку національної економіки з ресурсами і засобами, необхідними для її досягнення. Порядок ресурсного забезпечення індикативних планів є центральним пунктом методології їх складання та реалізації. У західноєвропейській практиці у процесі формування індикативних планів в ітеративному режимі за допомогою динамічних моделей збалансовуються економічні показники розвитку та параметри міжгалузевих ресурсних балансів, що дозволяє виявити можливості забезпечення планових індикативних завдань необхідними ресурсами [1]. В економічній історії багатьох розвинутих країн були періоди, коли державне стимулювання економічного зростання передбачало заходи щодо підтримки конкретних галузей чи навіть підприємств, створення фінансових установ на зразок французького Банку розвитку, пільгову податкову політику щодо інноваційної діяльності. В Україні застосування зазначених заходів ускладнюється та часто не досягає належного ефекту через конфлікти між політично-бізнесовими лобі, які призводять до частого переформатування законодавства або ж невідповідності між задекларованими та реально здійснюваними стимулюючими заходами. Часто рішення щодо стимулювання певних галузей чи підприємств визначаються фінансовою міццю та політичною впливовістю певних лобістських об'єднань, а не ступенем економічної ефектив-

ності здійснюваних заходів у масштабах країни та їх суспільною корисністю. Такий механізм прийняття рішень щодо заходів та інструментів реалізації економічної політики часто зводить нанівець намагання підприємств і навіть галузей здійснювати інноваційну діяльність.

За своєю сутністю індикативне планування подібне до процесу консультування, в якому основними функціями є інформування, орієнтація, стимулювання. Індикативне планування є рівноправною взаємодією суб'єктів господарювання з їх безпосереднім залученням у процес управління економікою за пріоритету державних інтересів [7]. Тому індикативне планування, яке за своєю сутністю сприяє формуванню механізму узгодження інтересів приватних власників, держави, громадськості, є перспективним напрямом вирішення проблеми лобізму та забезпечення відповідності заходів і інструментів економічної політики таким критеріям, як: поєднання економічної ефективності та суспільної необхідності; відповідність потребам реформування вітчизняної економіки на засадах інноваційності та екологічної орієнтованості; завчасне оприлюднення інформації щодо прогнозних макропараметрів та параметрів діяльності держорганів. Важливим фактором, що обґрунтовує доцільність розвитку індикативного планування, є також необхідність усунення низької інформованості суб'єктів господарювання різних галузей та регіонів щодо інноваційних технологій та їх розробників. Важливою функцією індикативного планування має бути залучення суб'єктів господарювання до оновлення основних фондів, придбання енерго-, ресурсозберігаючого, природоохоронного обладнання, застосування інноваційних технологій, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Національна економіка – багаторівневий і багатоцільовий організм, у якому різні галузі, регіони і підприємства мають свої специфічні особливості функціонування та розвитку. І спрямовувати їх розвиток до загальної мети, спираючись лише на ринкові механізми, неможливо [7]. Тому необхідно розвивати систему планування соціально-економічного розвитку країни спираючись на надбання теоретиків перехідної економіки та зарубіжний досвід планування в умовах ринкової економіки. Щодо перехідної економіки, то з китайського досвіду індикативного планування найбільш актуальним слід вважати: забезпечення цілісності системи планування, яка складається з планів різних рівнів і різної тривалості (довгострокові – 10–20 років, середньострокові – 5 років, річні); виконання річними планами ролі зворотного зв'язку; постійне удосконалення форм і методів макроекономічного державного регулювання як механізму реалізації індикативних планів [7]. Стосовно індикативного планування в умовах ринкової економіки, то французький досвід є актуальним для застосування його елементів у вітчизняній практиці. Це обумовлюється тяжінням вітчизняної концепції соціально-економічного розвитку до ринкової моделі економіки та декларуванням інноваційно-інвестиційних орієнтирів розвитку. Французький досвід індикативного планування цінний тим, що він має чітку орієнтацію на інвестиційний процес. В умовах циклічності ринкової економіки важливо те, що методологія та інструменти французької системи індикативного планування базуються на агрегованих динамічних моделях довгострокового прогнозування і реалізації статичної концепції національних рахунків. Система національних рахунків є основою для проведення планових розрахунків і побудови самого плану [7]. Завершальним і головним етапом індикативного планування у Франції є узгодження показників плану, перевірка їх на сумісність, ресурсну збалансованість та відповідність макроекономічним цілям [2].

В Україні доцільною є реалізація індикативного планування інноваційно спрямованого соціально-економічного розвитку, що ґрунтується на впливі держави шляхом макроекономічного регулювання на процес розподілу обмежених ресурсів та забезпечує механізм узгодження інтересів суб'єктів інноваційної діяльності та їх взаємодії з державою.

Напрям подальших досліджень – розробка пропозицій щодо вдосконалення макроекономічного регулювання в аспекті реалізації індикативних планів.

Список використаної літератури

1. Александрова В. Економічні проблеми державного програмування науково-технічного розвитку / В. Александрова, Ю. Бажал // Економіка України. – 1999. – № 10. – С. 29–37.

2. Дудкин В. Индикативное планирование: о сущности и методологическом инструментарии / В. Дудкин // Российский экономический журнал. – 1997. – №. 4.– С. 104–106.

3. Петраков Н.Я. Станут ли просчеты в прошлом уроками для будущего / Н.Я. Петраков // Вестник Российской академии наук. – 2002. – Том 72. – № 1. – С. 81–83.

4. Полтерович В. Эволюционная теория экономической политики. – Часть I. Опыт быстрого развития / В. Полтерович // Вопросы экономики. – 2006. – № 7. – С. 4–23.

5. Полтерович В.М. О стратегии догоняющего развития для России / В.М. Полтерович // Экономическая наука современной России. – 2007. – № 3 (38). – С. 17–23.

6. Пчелинцев О.С. От поляризованого к сбалансированому развитию (возвращаясь к наследию акад. Ю.В. Яременко) // http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2005/5/02

7. Тимощук М. Індикативне планування: зарубіжний досвід та перспективи застосування в Україні / М. Тимощук // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С. 230–236.

8. Юхименко П.І. Економічна історія: навч. посібник. – 2-ге вид., стер./ П.І. Юхименко // – К.: Вікар, 2006. – 341 с.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

УДК 339.747:330.1

В.М. РАДІН,
кандидат економічних наук, доцент
Українського державного хіміко-технологічного університету

М.І. ІВАНОВА,
кандидат економічних наук, доцент
Українського державного хіміко-технологічного університету

В.В. РАДІН,
дипломант Всеукраїнського конкурсу
науково-дослідних робіт учнів-членів
Малої академії наук Україна

МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ ТА ШЛЯХИ ОЦІНКИ СТАНУ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто причини виникнення сучасної світової економічної кризи, її особливості та соціально-економічні наслідки, напрями стабілізації та шляхи оцінки стану економіки. Запропоновано кореляційну модель залежності зміни рівня безробіття від зміни ВВП й інвестицій в основний капітал, що дозволяє визначити стан економіки при циклічному розвитку на момент її вивчення та оцінити вплив основних макроекономічних показників на зміну цього стану.

В статье рассмотрены причины возникновения современного мирового экономического кризиса, его особенности и социально-экономические последствия, направления стабилизации и пути оценки состояния экономики. Предложено использование корреляционной модели зависимости изменения уровня безработицы от изменения ВВП и инвестиций в основной капитал, что позволяет определить состояние экономики при циклическом развитии на момент ее изучения и оценить влияние основных макроэкономических показателей на изменение этого состояния.

Reasons of origin of modern world economic crisis are considered in the article, features of his flowing and socio-economic consequences, directions of stabilizing and way of estimation of the state of economy. The use of cross-correlation model of dependence of change of unemployment rate is offered from the change of GDP and investments in the fixed assets, that allows to define the state of economy at cyclic development in the moment of her study and to estimate influence of basic macroeconomic indexes on the change of this state.

світова фінансово-економічна криза, циклічність, антициклічна стабілізація, стимулювання платоспроможності, ресурсозберігаючі технології, кореляційна модель, рівень безробіття, інвестиції в основний капітал, ВВП

Безпосереднім попередником сучасної економічної кризи була іпотечна криза в США. Перші ознаки іпотечної кризи з'явилися в 2006 р. у формі зниження продажу житлових будинків, що на початку 2007 р. переросло в кризу ризикових іпотечних кредитів (subprime). Поступово криза з іпотечної почала трансформуватися у фінансову й у 2008 р. поширилась світом.

Циклічність є закономірністю економічного розвитку і супроводжується як підвищенням рівня економічної активності в період піднесення, так і її спадом

© *В.М. Радін, М.І. Іванова, В.В. Радін, 2010*

в період кризи. Закономірність циклічності не означає однаковості механізму відновлення економічної рівноваги. Отже, актуальність всебічного дослідження сучасної кризи є безперечною.

Проблеми діагностування кризових явищ та пошуку шляхів стабілізації досліджуються багатьма закордонними й українськими вченими-економістами. Зокрема регулювання кризових явищ розглядали західні економісти Г. Мінскі, М. Фрідмен, М. Бордо, Р. Дорнбуш, Р. Манделл, С. Фішер, а також українські вчені Є. Бобров, О. Василик, С. Мочерний, К. Рудий, В. Попов та ін.

При цьому актуальними залишаються питання визначення загальних рис циклічності та специфіки їх вияву в сучасних умовах.

Мета роботи полягає у дослідженні причин виникнення сучасної світової економічної кризи; особливостей її перебігу та соціально-економічних наслідків; напрямів стабілізації та шляхів оцінки стану економіки.

Основні причини виникнення глобальної економічної кризи на сучасному етапі світового розвитку зводяться до наявності загальної циклічності економічного розвитку, високих цін на сировинні й матеріальні ресурси, іпотечної кризи в США 2007 р., фінансових бульбашок (рис. 1).

Рис. 1. Основні передумови розвитку сучасної економічної кризи

На сьогодні при вивченні циклічності розвитку економіки в економічній науці виділяють декілька підходів, хоча більшість вчених-економістів надають перевагу підходу, в якому циклічність розглядається як відхилення економіки від стану рівноваги. Коливання ділової активності, або економічний цикл, в класичному розумінні має чотири чітко помітні фази: криза (спад), депресія (застій), пожвавлення та піднесення [1]. При цьому криза характеризується падінням обсягів виробництва та їх прибутковості; зростанням запасів; збільшенням банкрутств; зростанням рівня безробіття й падінням рівнів доходів; потрясінням кредитної системи. Криза продовжується до встановлення рівноваги на найнижчому рівні з мінімальними обсягами виробництва, максимальним масштабом безробіття, а економіка входить у фазу застою, для якої характерним є незначний попит та зростання маси вільного грошового капіталу, що приводить до відновлення виробництва, а економіка вступає у фазу пожвавлення. У фазі пожвавлення економіки спостерігається зростання виробництва, зменшення рівня безробіття, зростання доходів підприємств та робітників, розширення кредитування. Економіка досягає докризового стану, і створюються всі передумови переходу до останньої фази циклу – піднесення економічного роз-

витку, що характеризується перевищенням стану економіки докризового рівня розвитку за рахунок зростання виробництва в усіх галузях, збільшення попиту на продукцію, зростанням загального рівня цін, максимальним збільшенням зайнятості, розширенням інвестування та кредитної експансії тощо. Вершиною циклу ділової активності є «вища точка» економічного піднесення, яка називається піком. У цій точці безробіття теоретично досягає найнижчого рівня або зникає зовсім, а економіка функціонує з максимальним або близьким до нього навантаженням, тобто у виробництві задіюються практично всі наявні в країнах ресурси: фінансові, матеріально-технічні й трудові.

До особливостей сучасного економічного циклу можна віднести зміну чотирифазної моделі циклу на двофазну; скорочення циклів; частішу повторюваність криз при меншій їх глибині. Тобто сучасна структура економічного циклу має дві фази: рецесія (спад) та експансія (піднесення).

Зростання ринкової економіки впливало на збільшення капіталу в сфері виробництва, але при відсутності врахування попиту на вироблену продукцію й послуги були створені всі передумови виникнення економічної кризи у середині 2008 р. (рис. 2), що доводить динаміка зміни торговельних операцій у країнах, які входять до Організації економічної співпраці й розвитку (ОЕСР).

Рис. 2. Темп зміни торговельних операцій країн ОЕСР (товари та послуги), % [3]

Що стосується другої складової – високих цін на сировинні й матеріальні ресурси – вона обумовлена зростанням виробництва в 2000–2007 рр., що збільшувало потребу в сировинних ресурсах при обмеженості їх видобутку й виробництві. Так, у січні 2008 р. ціни на нафту перевищили 100 дол. США за барель, 11 липня 2008 р. ціна нафти марки WTI досягла рекордної величини – 147,27 дол. США за барель. При цьому спостерігалося значне збільшення цін на продукти харчування [2].

Збільшення цін на сировину призвело до зростання витрат на виробництво та підвищення, відповідно, ціни на вироблені товари, що позначилося на скороченні споживчого попиту. Зниження попиту на продукцію, у свою чергу, викликало падіння виробництва, зупинки в роботі підприємств, скорочення кількості робочих місць, зменшення тривалості робочого тижня та звільнення працівників.

Іпотечна криза США 2007 р. стала ще одним важливим фактором і попередником загальної фінансової й банківської криз, в основі яких була криза високоризикових іпотечних кредитів (subprime), тобто іпотечного кредитування

юридичних і фізичних осіб з низькими доходами та поганою кредитною історією. Першою жертвою кризи стала іпотечна компанія New Century Financial Corporation, схожа доля спіткала компанію American Home Mortgage Investment Corp [4]. Фінансові організації припинили видавати кредити, скоротили штат своїх співробітників, а їх акції суттєво впали в ціні. Поступово криза охопила й банківську сферу в цілому.

Відбулося утворення фінансових бульб, в які переродилися так званні «іпотечні мильні бульбашки», що сформувались у США під час іпотечної кризи. Американський фінансист Дж. Сорос визначив роль «іпотечної мильної бульбашки», як «лише спускового механізму, який привів до того, що лопнула більша фінансова бульбашка» [5]. О. Байер, у свою чергу, висловив думку, що після здування іпотечних, кредитних і сировинних бульб може настати крах ринку державних боргових зобов'язань США, наслідком чого можлива безконтрольна емісія грошової маси в США, що, у свою чергу, викличе глобальну інфляцію [6].

Вагомий вплив мала і «кредитна мильна бульбашка», що пояснюється звичкою більшості людей жити в кредит через впевненість у завтрашньому дні. Наявність і формування фінансової кризи яскраво ілюструє динаміка зміни ставок ЄЦБ, ФРС і Банку Англії (рис. 3), які із середини 2007 р. почали різко знижуватися.

Рис. 3. Динаміка ставок ФРС, ЄЦБ та Банку Англії [7]

Аналіз причин виникнення сучасної економічної кризи дозволив сформулювати механізм її розвитку (рис. 4).

Розглядаючи наслідки сучасної Світової економічної кризи, ОЕСР констатувала, що розвинуті економіки світу вступили в рецесію. Міжнародне рейтингове агентство Fitch Ratings заявило, що економічний спад буде найсуворіший з часів Другої світової війни, і вперше розвинутий світ вступає в рецесію синхронно [8].

За оцінками компанії Euler Hermes у США в 2008 р. кількість фірм, що збанкрутували, зросла до 42 тис., а порівняно з 2007 р. – на 45%, у Європі – до 197 тис., або на 16,7%. Особливо вражають показники Іспанії, де неплатоспро-

Рис. 4. Механізм розвитку сучасної економічної кризи

можних компаній стало на 160% більше, Португалії – на 75, Ірландії – на 57 і Данії – на 42%. Через різке скорочення обсягів кредитування японськими банками число корпоративних дефолтів у Японії у 2008 р. досягло 12,6 тис., збільшившись майже на 16% [9].

Спостерігається також значне падіння виробництва. Так, компанія Corus (індійська група Tata Steel) зменшила виробництво сталі у 2009 р. на 30%, а найпотужніша у світі сталеливарна компанія ArcelorMital із середини листопада скорочує наполовину виробництво сталі на території Франції, також закриває заводи в Німеччині й Бельгії (останній – до лютого 2009 р.) і, в цілому, у Західній Європі будуть закриті 13 плавильних цехів групи [10]. Українські підприємства гірничо-металургійного комплексу в 2009 р. скоротили виробництво чавуну, сталі й прокату, за попередніми даними, на 15–20% порівняно з 2008 р., залізорудної сировини – на 3–19%, при цьому випуск окотишів незначно зріс [11].

Найкраще наслідки кризи демонструють показники безробіття [12]. Наприклад, кількість безробітних у США в грудні 2008 р. досягла рівня 11,1 млн чоловік, що більше показників минулого року на 3,6 млн. Динаміку рівня безробіття за деякими країнами світу наведено на рис. 5.

До негативних явищ, що відбуваються в країнах світу та які пов'язанні з сучасною економічною кризою, також належать зростання споживчих цін (рис. 6) та інфляції.

Судячи з наведених даних, майже у всіх країнах спостерігається зростання споживчих цін. А в Німеччині споживчі ціни за підсумками 2008 р. збільшилися на рекордну за 14 років величину – 2,6%. Споживчі ціни в Україні також мають тенденцію до зростання. Так, у грудні 2008 р. вони підвищилися на 2,1% порівняно з листопадом того ж року.

Відтак сучасна світова економічна криза призводить до виникнення негативних наслідків у стані економіки країн: знижуються обсяги виробництва та продажів; погіршуються інвестиційний клімат та кредитні процеси; розвивається інфляційний механізм; зменшуються зайнятість працівників і доходи підприємств та людей, що потребує формування напрямів антициклічної стабілізації.

Згідно з теорією економічних циклів криза має «очисну» функцію для економіки, а також є імпульсом для подальшого її розвитку. Під час кризи виникають спонукальні мотиви до скорочення витрат виробництва (заради збільшення прибутків), а також оновлення капіталу на новій технічній основі. З кризою закінчується попередній період розвитку й починається наступний.

Рис. 5. Рівень безробіття за деякими країнами світу, % [12]

Економічна система, що сама розвивається, має таку рису, як автоматичність виходу із кризового стану за рахунок ринкових механізмів господарювання. Зазначимо, що разом з економічними факторами на економіку впливають і зовнішні фактори: політичні, демографічні, техніко-технологічні, природні тощо. Вони можуть впливати як позитивно, так і негативно. Серед зовнішніх факторів особливого значення набуває державне втручання в економіку, що створює умови для налагодженої роботи ринкових механізмів, які спрямовані на порятунок банківського сектора економіки.

Рис. 6. Динаміка зміни споживчих цін до попереднього року, % [12]

Враховуючи роль банківського сектора з метою створення сприятливих умов в економіці, які б спонукали її до прискореного виходу з кризи, можна запропонувати ряд загальнодержавних програм, а саме:

– державного пожвавлення виробництва продукції;

– стимулювання платоспроможності населення;

– впровадження ресурсозберігаючих технологій.

Відтак в Україні, враховуючи жалюгідний стан доріг, однією з умов пожвавлення виробництва може бути державна Програма будівництва й модернізації доріг. Виділяючи гроші на будівництво та модернізацію доріг, держава автоматично поліпшує використання виробничих потужностей не тільки Автодора, але й суміжних галузей. Програма пожвавлення виробництва може бути спрямована також на підтримку й формування державного замовлення на житлове будівництво та заміну й модернізацію водо-каналізаційних систем. Ланцюгова реакція також приведе до підвищення виробництва в суміжних галузях. Програмою пожвавлення виробництва повинна стати Програма підготовки до «Євро–2012». Фінансування коштів держави й приватних інвесторів у будівництво стадіонів, розвиток інфраструктур міст, у яких пройдуть футбольні матчі, приведе до розбудови інших галузей. Реалізація цих програм, у свою чергу, викличе піднесення металургійної промисловості, машинобудування, хімічної галузі тощо. Пожвавлення виробництв обумовить, відповідно, збільшення потреби в трудових і матеріальних ресурсах та сировині. Усе це приведе до підвищення зайнятості населення та його доходів.

З метою стимулювання платоспроможності населення державна програма повинна передбачити: по-перше, розвиток системи перепідготовки й перенавчання працівників; по-друге, усіляке сприяння розвитку дрібного й середнього бізнесу; по-третє, надання пільгових кредитів населенню для особистого споживання. Збільшення платоспроможності населення дозволить збільшити попит на продукцію особистого споживання, що приведе до зростання обсягів виробництва цієї продукції. Зростання виробництва продукції, у свою чергу, підвищить зайнятість населення, збільшить продуктивність праці працівників, приведе до збільшення їх заробітної плати. Таким чином, пожвавлення поступово перетвориться в економічне піднесення.

В умовах економічної кризи важливе значення має питання зниження витрат на виробництво продукції. Зниження витрат на виробництво продукції забезпечується режимом жорсткої економії поточних витрат та впровадженням ресурсозберігаючих технологій і техніки.

Економії поточних витрат можна досягти шляхом оптимізації чисельності персоналу за рахунок перерозподілу його функцій; зменшення фонду оплати праці без звільнення працівників; скорочення витрат на сировину за рахунок більш дешевих видів; скорочення витрат, що непов'язані з виробництвом продукції; зниження адміністративних та комерційних витрат.

Впровадження ресурсозберігаючих технологій і техніки забезпечує ефективне використання сировинно-матеріальних ресурсів. Наприклад, впровадження на підприємствах будівельної індустрії керамзиту замість важкого бетону дає скорочення витрат на енергію в 1,5 раза. Важливе значення має використання альтернативних джерел енергії – енергії повітря, морів, енергії водню й сірководню тощо.

Зниження витрат на виробництво дає можливість в умовах економічної кризи отримати більший прибуток. При цьому додаткові фінансові ресурси можуть бути спрямовані на реструктуризацію виробництва та на проекти, які приносять «швидкий прибуток».

З метою оцінки стану економіки та його зміни при циклічному розвитку, а також оцінки впливу пропозицій на динаміку економічного розвитку нами розроблено кореляційну залежність зміни рівня безробіття від зміни фізично-

го ВВП й інвестицій в основний капітал за період з 1991 по 2008 рр. (за даними Державного комітету статистики України). Отримане графічне тривимірне зображення залежності наведено на рис. 7, а рівняння має такий вигляд:

$$Y = (-2,19, E+02) + \frac{(4,68E+04)}{x_1} - \frac{(4,58E+06)}{x_1^2} + \frac{(1,88E+08)}{x_1^3} - \frac{(2,76E+09)}{x_1^4} +$$
$$+ \frac{(1,00E+04)}{x_2} - \frac{(8,71E+05)}{x_2^2} + \frac{(3,46E+07)}{x_2^3} - \frac{(6,69E+08)}{x_2^4} + \frac{(4,98E+09)}{x_2^5},$$

де Y – рівень безробіття, %;
x_1 – індекс зміни ВВП (у фізичному вимірі) за роками до 1991 р., %;
x_2 – індекс зміни інвестицій в основний капітал за роками до 1991 р., %.

$$Ur = (-3, E+06) + (4, E+06) \cdot \ln x_1 + (-2, E+06) \cdot \ln x_1^2 +$$
$$(4, E+05) \cdot \ln x_1^3 + (-4, E+04) \cdot \ln x_1^4 + (2, E+03) \cdot \ln x_1^5 +$$
$$\frac{(-1, E+05)}{x_2} + \frac{(8, E+06)}{x_2^2} + \frac{(-3, E+08)}{x_2^3} + \frac{(5, E+09)}{x_2^4} + \frac{(-3, E+10)}{x_2^5}$$

Рис. 7. Кореляційна модель зміни рівня безробіття, де Unemployment – рівень безробіття, Investment – індекс зміни інвестицій в основний капітал, GPO – індекс зміни ВВП

Застосування розробленої кореляційної моделі дозволяє визначити стан економіки при циклічному розвитку на момент її вивчення та оцінити вплив основних макроекономічних показників на зміну цього стану. Перевагами використання моделі є достатня простота у використанні; можливість прогнозувати рівень безробіття за наявності запланованих показників зростання ВВП та інвестицій в основний капітал, що, у свою чергу, може використовуватися як сигнал щодо зміни стану економіки взагалі. До основного недоліку віднесемо те, що побудова будь-якої кореляційної моделі базується на ретроспективних даних, при цьому не враховується вплив факторів, що мають імовірнісну природу. У перспективі позбавитися виявлених недоліків можливо при застосуван-

ні стохастичних моделей змінних стану або нейронної мережі, що являють собою модельний об'єкт у динаміці, тобто його виходи будуть залежати не тільки від поточного значення на вході, а й від їх значень у попередні моменти часу.

На сьогодні світова економіка переживає економічну кризу, яка розвивається циклічно. Цикл має двояку природу: з одного боку, циклічний розвиток економіки приводить спочатку до зростання виробництва, економічної активності, а потім спаду цього ж виробництва й зниження економічної активності нижче припустимого рівня. З іншого боку, цикл у фазі кризи дає якісний поштовх до розвитку економіки, виконуючи стимулюючу функцію. Під час кризи виникають мотиви, які спонукають концентрувати наявні ресурси на ключових для держави галузях економіки, а також скорочувати виробничі витрати, збільшувати прибуток і оновлювати капітал на сучасній технічній і технологічній основі.

Запропонована кореляційна модель зміни рівня безробіття може використовуватися як фактор, що попереджає появу кризових явищ в економіці або сигналізує про стабілізацію економіки.

Список використаної літератури

1. Базилевич В.Д. Макроекономіка: підручник / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич, Л.О. Баластрик; за ред. В.Д. Базилевича– К.: Знання, 2007. – С. 337–396.

2. Аналіз цінової ситуації на споживчому ринку у 2008 року // http://me.kmu.gov.ua/file/link/118537/file/Anal_05_08.rar&search_param=%F1%EF%EE%E6%E8%E2%F7%EE%EC%F3&searchPublishing=1

3. http://translate.googleusercontent.com/translate_c?hl=uk&sl=en&u=http://stats.oecd.org

4. http://translate.google.com/translate?hl=uk&sl=en&u=http://www.chicagotribune.com/topic/economy-business-finance

5. Soros erkldrt China zum Gewinner der Finanzkrise http://www.welt.de/wirtschaft/article2576066/Soros-erklaert-China-zum-Gewinner-der-Finanzkrise.html

6. Алексей Байер. Картина мира: последний пузырь // http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2008/11/21/170106

7. Обзор рынка процентных ставок и кредитно-денежной политики центральных банков // http://www.fxclub.org/trader_analytic/sec918/2009/11/08/article9224.html

8. Котов А. Великая рецессия / А. Котов // http://rbcdaily.ru/2008/11/14/world/390326

9. Струк О. Банкрути нашого часу / О. Струк // http://209.85.135.132/search?q=cache:0Vx9htYkA1YJ:kontrakty.com.ua/show/ukr/print_article

10. ArcelorMittal вдвічі зменшує виробництво сталі у Франції // http://www.rosinvest.com/news/461505/

11. Україна скоротила виробництво металопродукції на 15–20% // http://www.rosinvest.com/news/461505/

12. Медведєв О. Погляньте, що накоїв Михайло Грушевський. Світ здригнувся... / О. Медведєв // http://blogs.pravda.com.ua/authors/medvedev/4982b13c85434/

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 332.012.2(477)

С.Е. САРДАК,
кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського національного
університету імені Олеся Гончара

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто методологічні підходи до визначення напрямів соціально-економічного розвитку України. Розроблено концептуальні положення парадигми економічного розвитку України у XXI ст. з урахуванням загальносвітових тенденцій розвитку суспільства. Запропоновано спосіб реалізації пріоритетних сфер господарювання України за допомогою кластерного розвитку регіонів.

В статье рассмотрены методологические подходы к определению направлений социально-экономического развития Украины. Разработаны концептуальные положения парадигмы экономического развития Украины в XXI ст. с учетом общемировых тенденций развития общества. Предложен способ реализации приоритетных сфер хозяйственной деятельности Украины при помощи кластерного развития регионов.

In the article the methodological going is considered near determination of directions of socio-economic development of Ukraine. Conceptual positions of paradigm of economic development of Ukraine in the 21-st century are developed taking into account world progress of company trends. The method of realization of priority spheres of ménage Ukraine is offered by cluster development of regions.

соціально-економічний розвиток, Україна, парадигма, світогляд нації, ідеологія держави, принципи державного розвитку, нова система державного управління, пріоритети господарювання

Динамічні зміни у науково-технічній, економічній, політичній та соціально-культурній сферах й природному середовищі, які відбулися у минулому сторіччі (відкриття нових технологій, розширення ноосфери, формування наддержавних інститутів у світовій економіці, руйнування традиційних і побудова нових суспільних устроїв, виникнення нових країн, перерозподіл влади та ресурсів тощо), призвели до виникнення загальносвітових проблем людства (екологічні, демографічні, міграційні, культурні, нестача ресурсів, диспропорції економічного розвитку країн, загроза глобальної війни, тероризм, проблеми людини, суспільна нерівність, поширення нових хвороб, проблеми раціонального використання глибин світового океану, мирного та безпечного освоєння космічного простору тощо), що обумовлює необхідність пошуку основоположних засад економічного розвитку країн та суспільства в цілому у майбутньому [6; 8; 10].

Особливо гостро ця проблематика активізується у молодих державах, країнах із трансформаційною економікою та під час кризових явищ. Саме тому необхідно враховувати загальносвітові тенденції, які набувають сили і визначатимуть нові умови господарювання країн у світовій економіці. По-перше, це зміна клімату. Треба відзначити, що природна спрямованість розвитку клімату значно прискорилася техногенним впливом людини. Прояв цього спостерігається у підвищенні температури повітря внаслідок парникового ефекту. Ця обставина у нашому сторіччі призводитиме до збільшення кількості територій, не-

© *С.Е. Сардак, 2010*

придатних до проживання людини (переважно південних), та освоєння нових, досі малопривабливих північних територій. По-друге, це збереження прогресуючої динаміки НТП що призведе до збільшення кількості нових виробів, технологій, видів економічної діяльності і розширення ноосфери в цілому. Найбільш значними, визначальними будуть: перехід на нові технології видобутку традиційного палива; пошук нових видів палива; розробка нових ліків і медичних технологій; розвиток генної інженерії; нові технології в транспорті; комунікаціях, будівництві й освоєння нових територій. По-третє, це збільшення чисельності людства. Так, за прогнозами експертів ООН, лише у 2025 р. очікується збільшення чисельності людей до 8,188 млрд чоловік, а у 2050 р. до 11 млрд [11, с. 8]. Проте зростання населення буде відбуватися нерівномірно, а переважно у Азіатсько-Тихоокеанському та Африканському регіонах. По-четверте, прогнозується ускладнення екологічної ситуації у світі в цілому (забруднення навколишнього природного середовища, збільшення екологічно небезпечних продуктів харчування, нестача якісної питної води, виникнення нових хвороб), що призведе до відповідного погіршення здоров'я більшості населення країн світу. По-п'яте, це підвищення мобільності населення планети у вигляді активізації міграційних процесів (у тому числі активізація інтелектуальної, нелегальної, трудової міграції, збільшення чисельності біженців) і туризму (пізнавального, рекреаційного, релігійного). По-шосте, це каталізація спрямованості системи наддержавного управління на поширення: глобалізації, інтернаціоналізації, інтеграції, гомогенізації, поділу праці та ін. По-сьоме, це перехід суспільства від постіндустріального до інформаційного стану, а з часом – і до постінформаційного. Реалізація цієї тенденції буде супроводжуватися докорінною зміною характеру економічних відносин, ментальності, потенціалу пасіонарного імпульсу та ін. Вищенаведені сім загальносвітових тенденцій призведуть до розшарування суспільства, суттєвого загострення політичних, економічних і соціальних протиріч і, відповідно, до виникнення нових хвиль економічної кризи, серії локальних військових конфліктів і спроби формування нової системи глобальносвітового управління...

Розгляд динаміки та особливостей макроекономічного розвитку України ґрунтовно висвітлено у працях відомих вітчизняних економістів: В. Беседіна, О. Білоруса, І. Бондар, А. Гальчинського, В. Гейця, О. Гоша, О. Грішнової, Б. Данилишина, М. Єрмошенко, В. Зянько, Л. Мельника, С. Мочерного, Б. Панасюка, О. Рудченко, В. Савчука, Л. Тимошенко, А. Філіпенко, М. Якубовського та ін. У цілому можна визнати, що отриманий при створенні України у 1991 р. природо-ресурсний та економічний потенціал держави повною мірою не реалізовано і не сформовано стійких стратегічних конкурентних переваг у світовій економіці [1–2; 4]. Ця ситуація з кожним роком обумовлює загострення політичного та економічного стану нашої країни. Тому для визначення загального вектора подальшого розвитку на рівні державного управління в Україні розробляються концептуальні документи. Наприклад, це «Цілі розвитку тисячоліття 2000+5» – орієнтири розвитку України на довгострокову перспективу (до 2015 р.), адаптовані з урахуванням особливостей національного розвитку, узагальнені і кількісно вимірювані, а саме: 1) подолання бідності; 2) забезпечення якісної освіти впродовж життя; 3) сталий розвиток довкілля; 4) поліпшення здоров'я матерів та зменшення дитячої смертності; 5) обмеження поширення ВІЛ-інфекції / СНІД і туберкульозу, і започаткування тенденції до скорочення їх масштабів; 6) забезпечення гендерної рівності [14]. Українські науковці не залишаються осторонь і здійснюють власні дослідження. Так, у своїх публікаціях О. Бадрак, С. Дорогунцов, О. Єфремов, Л. Корнійчук, Е. Лібанова, Л. Мельник, Ю. Пахомов, В. Потапов, А. Фісун, А. Чухно, В. Шевчук, Л. Шостак, В. Яновчик розглядають концептуальні основи розвитку вітчизняної економіки і пропонують нові рішення.

Але ця великомасштабна проблематика потребує подальшого ґрунтовного наукового аналізу та розробки не тільки довгострокових соціально-економічних заходів і стратегічних програм, а й інжинірингу нового цілісного механізму економічного розвитку України, який би враховував структуру суспільства, людські цінності, загальноцивілізаційні здобутки та загальносвітові тенденції розвитку людства. У цьому контексті важливого значення набувають праці й всесвітньо відомих науковців та письменників, які з власної точки зору визначили загальновизнані й альтернативні цивілізаційні картини суспільного буття. Це – У. Бек, Д. Белл, А. Бергсон, З. Бжезінський, М. Бердяєв, С. Булгаков, І. Валлерштайн, В. Вейнік, В. Вернадський, Д. Донцов, В. Єфімов, О. Зинов'єв, А. Камю, П. Копнін, С. Лем, В. Ліпінський, О. Лосєв, Н. Луман, М. Мамардашвілі, Г. Маркузе, І. Масуда, М. Моісєєв, К. Петров, С. Подолінський, І. Пригожин, Ж. Сартр, Є. Слуцький, В. Соловйов, П. Сорокін, А. Тойнбі, А. Тоффлер, М. Туган-Барановський, М. Федоров, П. Флоренський, С. Франк, І. Франко, З. Фрейд, К. Фрідріх, Е. Фромм, М. Фуко, М. Хайдеггер, Й. Хірш, О. Хакслі, Л. Шестов, О. Шпенглер, К. Юнг, К. Ясперс та ін. Тому поєднання праць сучасних вітчизняних економістів із спадщиною науковців представників соціально-гуманітарних і технічних наук і письменників може дати поштовх до вироблення нових стійких фундаментальних макроекономічних рішень.

Метою статті є визначення перспективних напрямів соціально-економічного розвитку України на основі загальнотеоретичних і прикладних засад збереження конкурентоспроможності національної економіки. Для досягнення цієї мети використано загальнонаукові та спеціальні методи досліджень: системний аналіз, синтез, метод порівняльних характеристик, групування, абстрагування та моделювання.

Генеза розвитку людства свідчить про численні спроби людей, організацій і країн максимізувати свій економічний потенціал та досягти примату. Для цього застосовуються різні концепції, механізми та інструменти, як правило, ті, від яких очікується швидкий прогресивний результат. Але більша частина спроб швидкого або штучного збагачення залишається нездійсненими або досягнуті переваги в історичному вимірі мають тимчасовий характер і втрачаються нащадками. Окрім того, традиційні механізми управління народами поступово зживають себе, і їх застосування навіть у модернізованому вигляді лише поглиблює суспільні протиріччя і загострює загальносвітові проблеми людства. У чому ж справа? На наш погляд, відповідь на це питання необхідно шукати у витоках формування людської цивілізації та основоположних засадах сучасної організації соціально-економічних систем у країнах і світі в цілому. Визначивши походження людини, її призначення і сенс життя людства, можна віднайти глибинні основи проектування, розробити й прийняти правильні рішення у будь-якій сфері людського буття. Але цей напрям дослідження має враховувати світогляд дослідників. Тому можна виділити два основні методологічні підходи до інжинірингу (проектування, розробки і організації) заходів соціально-економічного розвитку – філософський і теологічний [13]. Філософський підхід ґрунтується на людському мисленні та людському розумі щодо вирішення питань: відношення свідомості до буття, духовного до матеріального, створення світу чи його існування споконвіку, походження людини, сенсу життя тощо. Теологічний підхід (богословський) визнає наявність Бога – Творця, що створив світ і людей та керує ними. В основі теологічного підходу – ідея креаціонізму. Теологи посилаються на наявність отриманих знань від Вищого Розуму про нього, Всесвіт, Землю, людину, тваринний світ тощо.

Дослідження основоположних засад функціонування соціально-економічних систем в країнах і світі в цілому доводить про їх залежність від домінуючої релігії, ідеології та соціально-культурних норм [15]. Можна навіть стверджувати що світогляд, релігія, ідеології та ментальність соціального середо-

вища реалізуються у вигляді різних форм державного правління. Так, історичний досвід свідчить, що економічної могутності досягали ті держави, які мали парадигму розвитку (тобто узгоджену систему уявлень, характерну для певного етапу розвитку науки, культури, суспільного життя), яка об'єднувала світогляд, ідеологію, релігію, систему державного управління та національного господарства. І на нашу думку (з урахуванням сучасного рівня розвитку науки і техніки, техногенної діяльності, стану соціально-культурної діяльності та навколишнього природного середовища), сьогоднішнім завданням людства і наріжним каменем парадигми економічного розвитку суспільства є відновлення образу Божого у своїх діях та раціональне використання Землі як середовища існування. Відновлення образу Божого (тобто знаходження і набуття вищих якостей, реалізація генетично обумовленого потенціалу людини) передбачає організацію життя людства (світогляду, права, управління, економіки, культури, наукової діяльності, освіти тощо) за принципами Божих одкровень і заповідей, а також загальноцивілізаційних здобутків у вигляді історичних досягнень, переказів, законів і норм поведінки вивірених протягом усієї історії існування суспільства. Раціональне (гуманне, дбайливе) використання Землі треба здійснювати шляхом збереження умов для відтворення людства та ліквідації негативного антропогенного та техногенного впливу на ноосферу. Тобто реалізація цих двох ознак завдання людства потребує поведінки людини на засадах дбайливого розпорядника який функціонує на засадах сталого розвитку та задовольняє потреби сучасних і майбутніх поколінь за волею Божою [9]. І можна припустити, що подальший суспільний розвиток у напрямі порушення Божих обмежень не принесе позитивного ефекту суспільству, країнам, організаціям та окремим людям й прискорить руйнування нинішньої цивілізації, а може й Землі у цілому. Відповідно, формування засад подальшого економічного розвитку суспільства на основі об'єктивно існуючих обмежень буде запорукою прогресивного, стійкого і тривалого розвитку.

Сучасний стан розвитку економіки України наприкінці першого десятиріччя XXI ст. є критичним. Деструктивна діяльність окремих власників ресурсів, політиків та державних службовців одночасно з негативним впливом міжнародної конкуренції призвела до глибокого розбалансування суспільства, втрати керованості та авторитету владою, а також до падіння міжнародного іміджу України. У цій ситуації гасла щодо обвинувачень один одного лише погіршують сучасний стан національного господарства. На наш погляд, полегшити і прискорити вихід із цієї ситуації може розробка парадигми економічного розвитку України у XXI ст. у вигляді програмного документа, в якому будуть представлені консолідовані погляди народу України стосовно: світогляду нації, ідеології держави, принципів державного розвитку, системи державного управління та пріоритетів господарювання.

У світогляді нації (тобто системі поглядів на життя, природу, суспільство і роль людини) необхідно визначити: ставлення до сутнісних начал природи, домінуючу релігію, методологічні підходи до розробки і організації заходів соціально-економічного розвитку, спрямованість цінностей соціально-економічного розвитку суспільства, стратегічні орієнтири розвитку держави, концептуальні конструктивні ознаки взаємодії людей в державі, інтеграційні пріоритети та ставлення до зовнішніх держав, характер відносин із природою.

В ідеології держави треба визначити і оголосити сукупність філософських, політичних, правових, моральних, релігійних та мистецьких поглядів, що характеризують сьогоднішнє і майбутнє суспільство, домінуючий клас та правлячу політичну партію. Це передбачає волевиявлення народу і оприлюднення: бажаної форми державного правління, перспективного суспільно-економічного ладу, доцільного типу економічної системи в країні із визначенням параметрів і термінів функціонування. А для реалізації застосовувати цивілізовані форми

державотворення для їх виконання у вигляді політичної системи суспільства. В ідеології держави повинні бути: обґрунтована визначеність способу реалізації світогляду нації; узгоджена семіотика (мова, символи, інформаційні потоки, комунікації та ін.); запропонована конструктивна модель соціальної та економічної поведінки; визначена культура; розроблені механізми збереження свободи наукового, релігійного, соціального та економічного пошуку людини.

Принципи державного розвитку повинні визначати основні, конструктивні, вихідні положення (спосіб побудови) суспільного життя в країні. До них доцільно віднести: забезпечення національної безпеки; здійснення тактичного, довгострокового, стратегічного і глобального управління; збалансування форм участі у глобальних загальносуспільних системах (природна, біологічна, технічна, економічна, соціальна, управлінська системи та першооснови витоку систем); мінімізація тіньової економіки; забезпечення консолідації суспільства; побудова узгоджених і реальних для виконання державних гарантій, норм і стандартів; забезпечення вигідності виконання законів; забезпечення відтворення життя; виконання державних соціальних гарантій; пріоритет творчості; можливість набуття людського капіталу; мінімізація позичкового відсотку; суспільний контроль сеньйоражу; ліквідація дефіциту; введення відповідальності за нераціональне розпорядження власністю; мінімізація інфляції; лібералізація патентування; поступова ліквідація пільг; обмеження ліцензій; посилення відповідальності за виробництво неякісних товарів; стимулювання громадських ініціатив тощо.

Забезпечення дієвості системи державного управління у XXI ст. потребуєї адаптації до нових вимог трансформації суспільства. Тому для забезпечення національної безпеки у майбутньому є доцільним розширення традиційної системи влади до: світоглядної, ідеологічної, законодавчої, виконавчої, судової, регіональної та місцевої, які б працювали на принципах професійного та демократичного представництва [3]. Відповідно, у стратегічному періоді ці заходи можуть викликати необхідність зміни форм правління (парламентська республіка, президентська республіка, конституційна монархія). Важливого значення набувають заходи забезпечення якості праці державних службовців: процедури їх відбору, вікові та кваліфікаційні вимоги, співвідношення повноважень та відповідальності, заходи розвитку (підвищення кваліфікації, оцінювання, здатність до саморозвитку), можливість суспільного контролю та люстрації.

Як свідчить досвід української незалежності, спрямування розбудови України здійснювалося за структурою національної економіки (за видами економічної діяльності, галузями та міжгалузевими народно-господарськими комплексами). Галузям, підприємствам, територіям надавалися пільгові умови, статус тощо. Це призводило і призводить до тінізації, корупції, штучної зміни прибутковості в галузях, міграції капіталу, руйнації сформованої за часів СРСР структури національного господарства та втрати конкурентоспроможності й державного контролю підприємств і галузей. Тому, на наш погляд, для побудови конкурентоспроможної національної економіки в умовах нових викликів XXI ст. необхідно визначити пріоритетні сфери господарювання, а структуру національного господарства формувати як похідну. Запропоновано такі пріоритети господарювання України:

1. Формування в Україні туристичних та міграційних центрів тяжіння за рахунок природної, історичної, археологічної, культурної, релігійної, мистецької та рекреаційної унікальності. Досягнути цього можливо шляхом виведення соціально-культурної сфери в державі на якісно новий рівень значущості завдяки активізації інформаційної обізнаності громадян, культурної творчості (пропаганда творчості, хобі, суспільної діяльності тощо), підвищення мистецько-культурної активності населення, будівництва та реконструкції соціально-культурних об’єктів і пам’ятників архітектури, активізації міжнародної маркетингової діяльності у сфері туристичної індустрії.

2. Використання транзитного геополітичного потенціалу країни шляхом відновлення транзитних доріг, комунікацій, транспорту, зв'язку. Здійснення цього заходу передбачає розвиток обслуговуючих галузей промисловості та збільшення зайнятості.

3. Активізація природоохоронного бізнесу, енерго- та ресурсозберігаючих технологій в життєдіяльності українського суспільства за рахунок поширення комерційної господарської діяльності у сферах: охорони навколишнього середовища та суспільства; вдосконалення і підвищення якості продукції і послуг; раціонального використання природних ресурсів і відходів виробництва; запобігання та ліквідації техногенних та антропогенних забруднень.

4. Спрямування розвитку агропромислового комплексу, харчової промисловості та торгівлі у площину виробництва та продажу екологічно чистих і якісних товарів. Вказаний пріоритет передбачає позиціонування України у цьому статусі завдяки активізації «зеленого маркетингу» і менеджменту, поширення інвайронменталізму та консюмеризму.

5. Будівництво та реконструкція міст і селищ: територій, розв'язок, будинків, місцевих доріг, споруд, згідно з новими цивілізаційними та екологічними вимогами і стандартами, необхідність чого обумовлюється фізичним і моральним старінням існуючих об'єктів та прогресом транспортних засобів, засобів зв'язку, комунікацій та суспільного ладу.

6. Розвиток наукового потенціалу. Для виконання цього заходу необхідно забезпечити можливість відтворення праці науковців і здійснення взаємодії науки та практики шляхом активізації співпраці наукових установ і закладів освіти із підприємствами та державою, а також заходів міжнародної співпраці та обміну в межах нової державної науково-технічної, інвестиційної та інноваційної політики, спрямованої на збільшення кількості об'єктів інтелектуальної власності та інновацій.

7. Формування нової системно-семіотичної інжинірингової освіти, яка буде враховувати нові суспільні вимоги, зміну фізіологічних і розумових здібностей молоді та забезпечить: перехід від фактологічної до методологічної методології навчання; поєднання теорії та практики; набуття спеціалізованих практичних навичок; інформаційну підтримку; застосування нових вітчизняних методичних розробок; впровадження програм міжнародного обміну; побудову системи національного менеджменту і державного управління.

8. Розвиток вітчизняного ракето-космічного комплексу (РКК) шляхом поглиблення спеціалізації та міжнародного виробничого кооперування. РКК у XXI ст. стає головною можливістю України вийти у лідери на світовій арені та забезпечити національну безпеку. Сучасний РКК поступово змінює свою спрямованість від військової до цивільної та, навіть, цивілізаційної орієнтації, надаючи такі переваги: створення плацдарму міграції людини у нове середовище; отримання нових ліків, матеріалів, водневих технологій; здійснення фундаментальних досліджень матерії; можливість систематизації інформації; попередження космічних катастроф; доступ до нових ресурсів; покращання метеорологічних даних та зв'язку; випробовування техніки; космічний туризм.

9. Реформування системи охорони здоров'я – це вимушено-необхідна процедура майбутніх реалій. Величезний розрив між Україною та економічно розвинутими країнами у системі охорони здоров'я потребує здійснення таких заходів: перехід на платно-соціальну основу; розгортання профілактичної системи запобігання захворювань; формування системи просування концепції здорового життя населення; активізація досліджень у сфері генної інженерії; створення баз даних, медичних банків-сховищ.

10. Поширення ролі спорту та фізкультури у суспільстві, що є можливістю покращання здоров'я нації, підвищення іміджу України, консолідації українців та отримання доходів. У сучасних умовах для досягнення результатів у спорті та

його комерціалізації необхідно вийти на новий рівень: відбору, навчання, підготовки та виступів спортсменів; роботи тренерського колективу та допоміжного персоналу; організації виступів; стану спортивних споруд і їх інфраструктури; системи обслуговування вболівальників і глядачів; системи ставок, тоталізаторів, букмекерських контор та ін.; системи реклами та пропаганди; системи комунікацій і технічного супроводу. Активізація фізкультурної активності населення потребує інтеграції системи освіти, культури, будівництва та обслуговування на рівні місцевого самоврядування.

На наш погляд, у XXI ст. реалізувати вищенаведені пріоритетні сфери господарювання буде доцільно за допомогою регіональної кластеризації (виділення регіонів зі спільними ознаками), регіональної стратифікації (поділ країни на нові окремі різнорідні райони, тобто угруповання регіонів) та наступної регіональної спеціалізації (спрямування головних зусиль у чітко встановлених сферах суспільної діяльності). Це передбачає визначення ексклюзивності регіонів, їх потенціалу та господарського спрямування у пріоритетних сферах. Наприклад, ще із середини XX ст. у провідних державах почали створювати наукові осередки, технополіси та міста, а наприкінці XX – початку XXI ст. з'явилися нові ноосферні міста. Так, у місті Сан-Дієго за сприяння президентів США, уряду та впливових інвесторів сконцентровано провідні інноваційні, екологічні та ресурсозберігаючі технології, які застосовуються місцевими мешканцями на комерційній та соціальній основі [12]. Очікується, що досвід цього міста буде застосовано в усіх регіонах США і це призведе до суттєвих змін у світовій економіці. Подібні пілотні проекти починають розглядатися і розгортатися в Іспанії, Саудівській Аравії, Великій Британії та Росії. В Україні чітко визначеними центрами конкурентоспроможних кластерів сьогодення стають Київ, Дніпропетровськ, Донецьк, Харків, Львів та Сімферополь, але в ході реалізації запропонованої парадигми економічного розвитку всі регіони України треба зробити конкурентоспроможними за рахунок розкриття їхнього наявного існуючого потенціалу та/або інжинірингу у вигляді нового образу, нової якості, нового формату. Наприклад, зараз унікальним є Дніпропетровський кластер. Заснований ще при Катерині II Катеринослав планувався як південна столиця Російської Імперії, і з часом Дніпропетровськ став видатним історичним, металургійним, ракето-космічним, освітнім, науковим, спортивним, медичним, фінансовим та управлінським осередком, в якому доцільно розгорнути випробовування побудови ноосферного міста майбутнього на основі реалізації парадигми економічного розвитку України у XXI ст. за допомогою застосування нової методології проектування та побудови нооградa. Методологія проектування та побудови нооградa повинна передбачити: формування просторової структури, адаптованої до впливу літосфери, гідросфери, атмосфери та космосу; збереження та розвиток унікальності архітектури; функціонування та подальший розвиток виробничої та соціально-культурної сфери; можливість прийняття інформаційних, транспортних, туристичних, міграційних потоків та здійснення комунікаційних процесів; максимально ефективне здійснення управлінської, наукової, навчальної та виставкової діяльності.

Розвиток людства і його конкретні прояви у технічній, економічній або іншій площині завжди був обумовлений протиріччями, невизначеністю та виникненням нестандартних обставин. Світ на початку третього тисячоріччя характеризується прискоренням економічної динаміки та ускладненням мегасередовища, що потребує опанування реалій сьогодення та майбутнього. Саме ця проблематика викликає необхідність визначення перспективних напрямів соціально-економічного розвитку України і проведення подальших досліджень у сфері розробки прикладних засад їх впровадження та реалізації. Визначення та розробка парадигми економічного розвитку України у XXI ст. дозволить здійснити ідентифікацію нашої країни у майбутньому суспільстві, забезпечить во-

левиявлення громадян, створить можливість розкриття соціально-економічного та людського потенціалу, а також побудує підґрунтя до входження у нові сторіччя.

Список використаної літератури

1. Гальчинський А. Методологія складних систем / А. Гальчинський // Економіка України. – 2007. – № 2. – С. 4–18.

2. Гош О. Суперечливість зовнішньоекономічних відносин України / О. Гош // Економіка України. – 2006. – № 11. – С. 77–88.

3. Достаточно общая теория управления / Сайт Академии управления // http://www.koba.ru/catalog/one/work/bk4

4. Економіка України : стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. акад. НАН України В.М. Геєця. – К.: Ін-т екон. прогнозув.; Фенікс, 2003. – 1008 с.

5. Концепція сталого розвитку / С.І. Дорогунцов, В.І. Потапов, Е.М. Лібанова та ін. – К.: НАН України, 2000. – 22 с.

6. Лем С. Куда идешь, мир? // http://www.kulichki.com/moshkow/LEM/s_where.txt

7. Мельник Л.Г. Фундаментальные основы развития / Л.Г. Мельник. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. – 288 с.

8. Моисеев Н.Н. Пути к созиданию / Н.Н. Моисеев. – М.: Республика, 1992. – 255 с.

9. Основи стійкого розвитку: навч. посібник / за заг. ред. д-ра екон .наук, проф. Л.Г. Мельника. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 654 с.

10. Пригожин И. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой: пер. с англ. / И. Пригожин, И. Стенгерс; общ. ред. В.И. Аршинова, Ю.Л. Климонтовича и Ю.В. Сачкова – М.: Прогресс, 1986. – 432 с.

11. Пуригіна О.Г. Міжнародна міграція: навч. посібник / О.Г. Пуригіна, С.Е. Сардак. – Д.: – Вид-во ДНУ, 2009. – 352 с.

12. Сан-Диего – самый «зелёный» город США – Подробности. Новости Украины от 01.10.2009 г. // http://podrobnosti.ua/podrobnosti/2009/10/01/633442.html

13. Суспільствознавство: Людина. Суспільство. Світ: навч. посібник / В.Г. Городяненко, А.В. Демичева, О.В. Ходус, Л.І. Швидка; за ред. В.Г. Городянсика. – Д.: Вид-во ДНУ, 2004. – 556 с.

14. Україна. Цілі розвитку тисячоліття 2000+5 / Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй в Україні // http://www.undp.org.ua/ua

15. Яновчик В.А. Развитие институциональной теории трансформации экономики Украины в контексте православной культуры / В.А. Яновчик // Наукові праці ДонНТУ, Серія: економічна. – 2005. – Вип. 89–3. – С. 140–145.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 330.341.1(477)

А.В. СИДОРОВА,
доктор экономических наук, профессор
Донецкого национального университета

А.В. АНИСИМОВА,
старший преподаватель
Донецкого национального университета

ПРОТИВОРЕЧИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

Проведено дослідження і наведено кількісну оцінку суперечностей інноваційного розвитку України. Обґрунтовано способи вирішення протиріч і прискорення економічного розвитку на сучасній виробничій базі.

Проведены исследования и дана количественная оценка противоречий инновационного развития Украины. Обоснованы способы разрешения противоречий и ускорения экономического развития на современной производственной базе.

The article gives qualitative evaluation of contradictions in terms of innovative development of Ukraine. The methods of solving such contradictions as well as accelerated economic development on the grounds of contemporary production basis are given in the article.

инновационное развитие, противоречие между интеграцией и рассеиванием знаний

В настоящее время экономическое развитие Украины возможно лишь за счет осуществления инновационного развития, поскольку экстенсивные источники экономического развития (привлечение дополнительных ресурсов) исчерпывают себя, а интенсивные источники (инновации всех видов) открывают новые возможности для развития. Кроме того, необходимо внедрение эффективной системы управления инновационным развитием Украины, что на макроуровне воплощается в реализацию политики инновационного развития. Воплощение такой политики в жизнь требует формирования гармонизированной по всем направлениям реализации и уровням системы управления, которая могла бы эффективно функционировать в условиях нехватки ресурсов.

Исследованию проблем, приоритетов и стратегий инновационного развития посвящены работы таких отечественных ученых, как А. Амоша, В. Геец, А. Чухно, Л. Федулова, С. Ильяшенко, Н. Чухрай, Н. Павлиха и др. В то же время остаются актуальными вопросы изучения противоречий инновационного развития на различных уровнях управления для выработки направлений их решения, что и обусловило выбор темы исследования.

Целью данной работы являются исследование и количественная оценка противоречий инновационного развития Украины.

В настоящее время в инновационном развитии Украины проявляются значительные противоречия, на основные из них указывает А.И. Амоша [1, с. 24–25]:

1. Противоречия, которые проявляются во всех социальных системах:

1.1. Противоречия, присущие самой природе творческого процесса или непременно обусловлены субъективными, психологическими факторами.

1.2. Противоречия, связанные с конфликтом внутреннего (творческого) и внешнего, социального.

© А.В. Сидорова, А.В. Анисимова, 2010

2. Противоречия, которые обусловлены социально-экономической системой общества, особенностями современного этапа, который проходит Украина (общественная оценка таланта, творческого гения, интеллектуальной работы в целом).

Фундаментальным противоречием инновационного процесса ученый считает такое, которое принадлежит п. 1.2, а именно: базисные идеи на начальных этапах своего существования не понятны, не отработаны, не имеют приверженцев, у их авторов отсутствуют ресурсы для проверки и развития этих идей. То есть с позиций становления экономики знаний можно отметить, что возникновение новых идей и разработок не воспринимаются как движущие силы инновационного развития и на уровне государства, так и на микроуровне. Основной причиной такой ситуации является неэффективное использование информации, непрозрачность ее движения, ограниченность доступа к информации, что в совокупности лауреат Нобелевской премии 2001 г. Джозеф Стиглиц называет асимметрией в информации [3]. Следовательно, одной из обеспечивающих целей инновационного развития должна быть эффективная и последовательная реализация политики перехода к информационному обществу.

В современных условиях в процессе перехода к информационному обществу возникает проблема рационального использования знаний и информации. Наличие и степень распространения электронных технологий, обеспеченность информационными ресурсами, компьютерная грамотность населения являются импульсами для построения информационного общества. В количественном выражении данные показатели играют большую роль в оценке общего развития страны. Однако только количественные характеристики не могут быть приняты в качестве критерия построения информационного общества, тем более, что они существенно различаются и среди наиболее развитых стран.

Более важным аспектом является проблема направленности использования знаний в обществе. Сами по себе знания и информация, их наличие в необходимых объемах являются нейтральными, т. е. выполняют роль информационной среды. Лишь в процессе взаимодействия с субъектом, целенаправленно использующим такие ресурсы, знания превращаются в важнейший импульс влияния на общественно-экономические процессы. Отсюда возникает необходимость формирования положительной направленности (вектора) применения знаний субъектом, в таком случае они становятся фактором развития. Применение знаний в деструктивных целях обусловливает их дестимулирующее значение в развитии экономики. Таким образом, представляется необходимым уточнить интерпретацию информационного общества и сделать ударение на **рациональном (разумном)** использовании знаний человеком в целях общественного развития.

Важнейшим противоречием для преобразований в экономической системе Украины является отсутствие четкой организации и сбалансированности процесса передачи знаний, в частности научно-технического направления, что обусловливает низкую инновационность национального производства. В первую очередь, это связано с несовершенством украинского законодательства в сфере авторских прав на интеллектуальную собственность. Размыты границы меры ответственности за несоблюдение указанных законов. Внедрение механизма реализации и контроля за соблюдением авторских прав на практике встречает множество проблем организационного, экономического и общеполитического характера.

Следовательно, вышеизложенное позволяет сделать вывод о наличии в Украине процесса, обратного процессу интеграции инновационных знаний и разработок. Назовем такой процесс рассеиванием знаний в широком смысле слова. При этом рассеивание не является тождественным распространению, т. к. имеет негативные для Украины последствия. Распространение научно-

технических знаний и разработок происходит (должно происходить) цивилизованным способом, с помощью специальных организационных структур, по легальным каналам связи и в полном соответствии с действующим законодательством. В результате распространения инновационных разработок коммерческую выгоду получают обе стороны – распространяющая и принимающая. Распространяющая сторона получает прибыль от продажи прав владения, распоряжения и (или) использования интеллектуальной собственности, как правило, в момент осуществления сделки. Для принимающей стороны затраты на приобретение авторских прав являются своеобразными инвестициями, эффективное освоение которых через определенный период может принести значительную прибыль.

Рассеивание знаний происходит по нелегальным каналам, зачастую с нарушением законодательства. При этом «рассеивающая» сторона может и не быть владельцем прав на интеллектуальную собственность, а лишь владеть необходимой информацией о ней. Таким способом она получает чистую выгоду с учетом затрат лишь на поиск информации. Для принимающей стороны получение авторских прав нелегальным способом является более дешевым, чем их официальное приобретение и регистрация. Однако в перспективе использование полученных таким образом прав может быть связано с проблемами организационно-административного характера, если будет происходить выяснение источника инноваций.

Рассеивание знаний может осуществляться путем различных программ по обмену опытом, в результате личных контактов лиц, имеющих доступ к информации об инновационном продукте, а также незаконных операций. При этом рассеивание может происходить и с подачи владельцев авторских прав в случае недостаточного анализа будущих выгод от эффективного внедрения и дальнейшего развития инновационных разработок. В настоящее время можно говорить о своеобразном приспособлении предприятий к таким условиям, что является деструктивным явлением в экономике страны. Кроме этого, иммиграция научно-исследовательских кадров обусловливает значительную долю рассеивания знаний. В конечном итоге для научно-технического развития страны процесс рассеивания инновационных знаний является негативным и не дает конструктивного экономического результата.

Все вышесказанное говорит о необходимости государственного регулирования и контроля за движением научных знаний и разработок. Приоритетной в регулировании должна стать система материального стимулирования и поддержки разработчиков инновационного продукта. В настоящее время большую часть прибыли получают предприятия массового производства новой продукции, а разработчикам выделяется незначительная часть средств, недостаточная для продолжения научно-технических исследований, улучшения существующей и создания принципиально новой продукции. Естественным результатом таких диспропорций в обеспечении разработок является преимущественное создание улучшающих инноваций. Создание базисных инноваций, принципиально нового продукта является весьма трудоемким процессом и требует больших финансовых затрат и затрат времени, следовательно, не получает должной поддержки со стороны государства для своего развития.

Основные черты процессов интеграции и рассеивания инновационных знаний обобщены нами и представлены в виде схемы на рис. 1. Важно отметить ключевую роль государства в процессе интеграции инновационных знаний как одного из основных импульсов экономического развития на макроуровне. Современная ситуация в Украине такова, что государство, предприятия и общество являются в определенном смысле конкурентами, и такая конкуренция, особенно между государством и предприятиями, часто имеет нездоровый характер. Преодоление несогласованности целей развития и его стимулирова-

Рис. 1. Основные черты интеграции и рассеивания инновационных знаний

ния – важнейшая государственная задача. Именно государство должно обеспечивать большую часть устойчивого постоянного спроса на инновационные знания и продукцию. Для преодоления существующих проблем необходима, прежде всего, значительная материальная и информационная база, что может быть создано лишь в процессе непрерывного экономического развития. Такое развитие в настоящее время возможно на инновационной основе, что подразумевает внедрение инноваций во всех сферах и уровнях общественно-экономической жизни. Этот процесс требует обновления системы материального (реального) производства как источника воспроизводства капитала.

Таким образом, в условиях современной дезорганизации в инновационном секторе государство должно взять на себя интегрирующую роль для преодоления деструктивных процессов рассеивания. Серьезной проблемой является также нехватка государственного финансирования научно-исследовательских разработок, что препятствует их развитию и распространению.

Следующим противоречием инновационного развития Украины является несоответствие между реальной экономической ситуацией и поставленными задачами инновационной политики. В данном случае нарушается принцип последовательности решения проблем развития стран. Так, не решив проблемы промышленного развития, Украина не сможет решать вопросы инновационного и устойчивого развития. Это подтверждает эволюционная теория стадий развития экономики В.М. Полтеровича, который выделяет следующие стадии:

1. Начальная стадия индустриализации.
2. Стадия инициации экспорто-ориентированного роста.
3. Стадия стимулирования ускоренного роста.
4. Стадия развитого рынка.

В соответствии с этой теорией очевидно, что Украина находится на стадии инициации экспорто-ориентированного роста и переход к стадии развитого рынка невозможен без прохождения этапа стимулирования ускоренного роста. Нельзя не согласиться с мнением ученых В.М. Полтеровича и Л.Г. Мельцер, что в настоящее время Украина, как и Россия, пытаются проводить экономическую политику инновационного развития, не завершив стадию экспорто-ориентированного роста [1, с. 150]. Частично преодолеть зависимость экономического развития от экспорта продукции возможно за счет увеличения внутрен-

него спроса, расширения емкости внутреннего рынка, что и является актуальной задачей для Украины в современных условиях.

Однако в настоящее время экспорт продукции осуществляют в основном металлургия, тяжелое машиностроение и химическая промышленность, т. е. отрасли, которые зависят преимущественно от объемов добычи ресурсов и минерального сырья и являются чрезвычайно материалоемкими и экологически опасными. В то же время Украина приняла концепцию устойчивого развития, которая базируется на положении о сохранении ресурсной базы, ратифицировав 4.02.2004 г. Киотский протокол и взяв на себя обязательства по защите окружающей среды, в частности, обязательство стабилизировать выбросы вредных веществ до 2012 г. на уровне 1990 г. Следовательно, не решив проблему перехода к новому технологическому укладу, Украина не сможет решить проблемы устойчивого развития и экологического равновесия.

Требует своего решения также противоречие между политикой ресурсосбережения и эксплуатацией ресурсов полезных ископаемых Украины. Отдельным подпунктом в программе развития промышленности до 2017 г. отмечена необходимость развития минерально-сырьевой базы для горно-металлургического комплекса. Учитывая, что основное сырье для данных отраслей (уголь и железная руда) являются невозобновляемыми источниками ресурсов, то курс «развития» в данном случае означает инвестирование в добывающую промышленность, а значит, как можно большее истощение базы полезных ископаемых, что при сложившемся уровне материалоемкости производства (табл. 1) приведет только к снижению его эффективности.

Таблица 1

Динамика показателей потребления и ресурсосбережения в экономике Украины за 2001–2008 гг.

Год	Удельный вес промежуточного потребления в валовом выпуске, %		Внедрено ресурсосберегающих процессов	Затраты на приобретение новых технологий, млн грн	Потреблено топливно-энергетических ресурсов, млн т условного топлива
	Добывающая промышленность	Обрабатывающая промышленность			
2001	63,6	79,4	469	125	144,6
2002	59,0	78,9	430	149,7	146
2003	58,9	78,9	606	95,9	155,1
2004	60,4	80,3	645	143,5	155,8
2005	56,4	78,2	690	243,4	170
2006	57,1	79,2	424	159,5	174,3
2007	47,7	75,0	634	328,4	175,7
2008	43,7	77,4	680	418,5	177,1

Как видно из табл. 1, уровень промежуточного потребления (y) в ВВП Украины чрезвычайно высок (50–80%), что требует внедрения ресурсосберегающих и безотходных технологий (x), влияние которых в работе исследовано с помощью корреляционно-регрессионного анализа. В результате получена следующая модель:

$$y_{x,t} = -11,9 - 0,013x + 118,8t.$$

Параметр $a_1 = -0,013$ данной модели свидетельствует о том, что внедрение каждого ресурсосберегающего процесса в течение исследуемого периода приводит к снижению промежуточного потребления в среднем на 13 млн грн, что говорит об эффективности и необходимости использования таких технологий.

Значительную часть в промежуточном потреблении (ПП) занимает потребление энергоресурсов (y), снижение которого требует увеличения затрат на новые технологии (x). Зависимость ПП от внедрения затрат на новые технологии за 2000–2008 гг. оценена параболической моделью:

$$y_{x,t} = 128,7 + 0,237x - 0,0003x^2.$$

Параметр a_1 = 0,237 модели говорит о том, что при увеличении затрат на новые технологии на 1 млн грн потребление топливно-энергетических ресурсов возрастает на 237 тыс. т условного топлива с небольшим замедлением роста во времени, о чем говорит параметр a_2 = –0,0003. На основании модели рассчитана точка экстремума функции $x_{экстр}$ = 395 млн грн. Полученный результат означает, что пока затраты на новые технологии не достигнут данной величины, они не будут приводить к снижению потребления энергоресурсов.

Как только затраты на новые технологии превысят 395 млн грн, это будет достаточным для изменения направления зависимости и приведет к снижению потребляемых энергоресурсов. Следует отметить, что такой переломный момент произошел в 2008 г., когда затраты на новые технологии составили 418,5 млн грн (в 2007 г. – 328,4 млн грн), то есть с 2008 г. следует ожидать сокращения потребляемых энергоресурсов при условии достаточности финансирования инновационного развития. При этом необходимо перераспределение инвестиций в пользу инновационной сферы, поскольку, по мнению Джозефа Стиглица, «инвестиции в добывающие отрасли имеют также и негативные результаты, и часто они не способствуют экономическому росту. Доходы, которые приносят инвестиции в горнодобывающую отрасль, могут быть неоценимыми, но развитие означает преобразования в обществе. Инвестиции в добывающую промышленность... мало что дают для преобразований, необходимых развитию. Они могут помочь в создании «двойной» экономики – экономики с наличием «денежных мешков». Но «двойная» экономика – это не развитая экономика» [3, с. 83].

Использование импортного сырья в промышленности в этих условиях оказывает неоднозначное влияние на ее развитие. С одной стороны, возникает стойкая зависимость промышленного производства от конъюнктуры внешнего рынка сырья, с другой стороны, сберегаются собственные ресурсы и сокращаются затраты на добычу полезных ископаемых. Более целесообразным является использование собственного возобновляемого сырья, что позволяет обеспечить замкнутый цикл производства.

Когда такой переход произойдет, то это станет очередной революцией в промышленном развитии мира. Аппарат управления государством должен непременно учитывать данный факт при построении долгосрочных программ развития промышленности Украины. Основные программы в ТЭК, в частности «Нефть и газ Украины», Программа реконструкции тепловых электростанций, Программа обеспечения развития ядерной энергетики рассчитаны до 2010 г. При этом уже возникает необходимость построения планов до 2020 и даже до 2030 г. с учетом закономерностей цикличности мирового развития, т. е. планов на сверхдолгосрочную перспективу, основанную не на линейном продлении существующих тенденций в будущем, а построении сценариев развития в зависимости от наступления вероятных изменений в демографической, экономической, экологической, социокультурной сферах. Инновации требуют обновления производственной базы, новых поколений техники и технологии для создания инновационного продукта. Такое обновление должно происходить с учетом экологического императива, что предотвратит в перспективе возможные штрафы и санкции по поводу загрязнения предприятием окружающей среды, а также обеспечит снижение нагрузки на нее.

Список использованной литератури

1. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: монографія / О.І. Амоша, В.П. Антонюк, А.І. Землянкін та ін. – Донецьк: НАН України, Інститут економіки промисловості, 2007. – 328 с.

2. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: навч. посібник / С.М. Ілляшенко. – К.: Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. – 324 с.

3. Стігліц Дж. Глобалізація та її тягар: пер.з англ. / Дж. Стігліц. – К.: Вид. дім «КМ Академія», 2003. – 252 с.

4. Україна у цифрах 2008. Статистичний збірник / за ред. О.Г. Осауленка. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агенство», 2009. – 260 с.

5. Федулова Л.І. Прогнозування економічного розвитку економіки України / Л.І. Федулова // Вісник Хмельницького національного університету, № 4 (83). – 2006. – С. 31–36.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

УДК 316.35:330.1

Н.О. СІМЧЕНКО,
кандидат економічних наук, доцент
Національного технічного університету
України «Київський політехнічний інститут»

СОЦІАЛЬНІ ІНСТИТУТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У статті визначено та обґрунтовано необхідність релізації засад управління соціальними інститутамии сталого розвитку крізь призму ієрархізації економічної системи з урахуванням соціальних, економічних та екологічних пріоритетів сталого розвитку.

В статье определена и обоснована необходимость реализации основ управления социальные институты устойчивого развития сквозь призму иерархизации экономической системы с учетом социальных, экономических и экологических приоритетов устойчивого развития.

The article provides the grounds for social institutions of sustainable development in view of hierarchization of the economic system taking into account social, economic and environmental priorities of sustainable development.

соціальні інститути, сталий розвиток, ієрархізація економічної системи

Соціалізація економічних відносин наприкінці XX ст. обумовила необхідність реалізації засад соціально орієнтованого управління економічними процесами в забезпеченні сталого розвитку економіки. Системологізація засад сталого розвитку крізь призму ієрархізації економічної системи дозволяє стверджувати, що соціальна складова сталого розвитку орієнтована на збереження стабільності суспільних та культурних систем, на людський розвиток, зменшення кількості конфліктів у суспільстві. При цьому важливого значення набуває справедливий розподіл благ між людьми (зменшення Gini-індексу), плюралізм думок, толерантність у відносинах між ними, збереження культурного капіталу та його різноманітності [1].

Останнім часом особливої актуальності набуває підхід до забезпечення сталого розвитку організації крізь призму її ефективних взаємодій з навколишнім оточенням – зацікавленими в її діяльності групами (споживачами, конкурентами, бізнес-партнерами, місцевими громадами, державою). З цієї точки зору сталий розвиток організації, як гармонійне досягнення соціальних, економічних та екологічних пріоритетів, значною мірою визначається ступенем ефективності взаємодії організації із зацікавленими сторонами. Найбільш прийнятним методологічним підґрунтям дослідження цієї взаємодії є концепція корпоративної соціальної відповідальності, яка спрямована на генерування та реалізацію стратегічних орієнтирів організації на засадах сталого розвитку.

Формування соціально відповідальної поведінки організації у бізнес-середовищі пов'язане з розбудовою відповідної системи інститутів, які визначають механізми та норми поведінки організації у процесі її стратегічної взаємодії із зацікавленими сторонами – як зовнішніми, так і внутрішніми. Процеси формування соціально відповідальної поведінки організації є предметом соціально-орієнтованого управління сталим розвитком організації, яке базується на принципах концепції корпоративної соціальної відповідальності. Розглядаючи корпоративну соціальну відповідальність як інтегруючу концепцію, реалізація якої сприятиме досягненню гармонізації економічних, соціальних та

© *Н.О. Сімченко, 2010*

екологічних пріоритетів у вирішенні протиріч сталого розвитку, необхідним є розгляд та обґрунтування інституційних факторів, які впливають на соціально-орієнтоване управління сталим розвитком організації.

Проблематика формування інституційних факторів та оцінки їх впливу на функціонування економічних систем досліджується у працях видатних вчених Дж. Б'юкенена, М. Вебера, Т. Веблена, Т. Еггертссона, Р. Коуза, Д. Норта, М. Туган-Барановського, Й. Шумпетера та ін. Дослідженню передумов формування інституційного середовища з урахуванням специфіки процесів соціально-економічних трансформацій присвячено роботи В. Геєця, Г. Клейнера, Я. Корнаї, Р. Капелюшнікова, В. Кокорєва, Б. Кваснюка, Р. Нурєєва, М. Олсона, А. Ослунда, В. Полтеровича, В. Тарасевича, А. Чухна, О. Яременка.

Незважаючи на чисельні наукові розробки з питань інституціоналізації економічних процесів, важливими і поки що достатньою мірою не вирішеними є проблеми інституціонального забезпечення управління сталим розвитком організацій зокрема, крізь призму корпоративної соціальної відповідальності.

Метою дослідження є визначення та обґрунтування соціальних інститутів сталого розвитку крізь призму ієрархізації економічної системи з урахуванням соціальних, економічних та екологічних пріоритетів сталого розвитку.

Управління сталим розвитком організації спрямоване на забезпечення збалансованості розвитку економічної, екологічної та соціальної підсистем на засадах інноваційності та гармонійності. Досягнення цієї взаємоузгодженості є вельми складним завданням, вирішення якого знаходиться в площині виявлення та аналізу інституційних факторів, що впливають на досягнення організацією пріоритетів сталого розвитку за умов задоволення очікувань зацікавлених в діяльності організації груп.

Засновник інституціоналізму Т. Веблен дав узагальнене визначення інститутів як комплексу звичних способів мислення і загальноприйнятих правил поведінки, офіційних і неофіційних правил гри, способів ведення справ і керування трансакціями [2]. У звіті Світового банку за 2003 р. «Усталений розвиток у динамічному світі» інститути визначаються як правила та устрій (включаючи неформальні умови), що зумовлюють поведінку людей. Вони є необхідними для усталеного та справедливого для всіх розвитку. Якщо інститути діють ефективно, то надають можливість членам суспільства працювати разом задля майбутнього своїх сімей та більш великих об'єднань громадян. Якщо ж інституційний сектор слабкий, результатом буде недовіра та впевненість у майбутньому, що спонукає людей більше «брати», ніж «робити» і підриває загальний економічний потенціал країни [3].

З позицій концепції сталого розвитку під інститутом будемо розуміти стійку систему формальних та неформальних норм і правил, а також механізмів їх підтримки, яка забезпечує координацію взаємодії організації із зацікавленими сторонами в процесі їхньої взаємовигідної співпраці. Інститути сталого розвитку – це інститути сучасного суспільства, функціонування яких дозволяє реалізовувати стратегію взаємодії суб'єктів господарської діяльності з навколишнім середовищем, що ґрунтується на активній та цілеспрямованій його зміні.

Ключовою функцією інститутів є створення сигналів про потреби та проблеми суспільства, тобто генерування інформації у поєднанні з одночасним розв'язанням проблем, які виникають, і підтримкою збалансованості всіх членів суспільства. Саме інституції покликані стати на заваді концентрації ресурсів у руках певних верств населення чи кланів [4].

Як зазначає І. Крючкова, в інституційно розвинутому суспільстві створюються механізми, які можна назвати «гармонізаторами» інтересів усіх інституцій та учасників ринку [4]. Трансформуючи цей висновок у площину проблематики сталого розвитку, підкреслимо важливість соціальних інститутів у вирішенні

економічних, соціальних, екологічних протиріч сталого розвитку та забезпеченні гармонізації пріоритетів сталого розвитку на засадах соціально-орієнтованого управління.

Інституційне забезпечення сталого розвитку (його змістовне наповнення) значною мірою визначається діями влади, які мають бути спрямовані на установлення інститутів (норм і правил), порядок дотримання яких залежить від тих цілей і завдань, які ставить перед собою влада у взаємодії з громадянським суспільством. З цієї точки зору соціальні інститути сталого розвитку спрямовані на розбудову громадянського суспільства крізь призму формування системи еколого-економічної та етико-правової відповідальності суб'єктів господарювання за результати своєї діяльності.

Формування інституційного середовища є необхідною передумовою розбудови засад сталого розвитку на різних економічних рівнях. Серед факторів та причин, що перешкоджають сталому розвитку, виділимо такі:

– послаблена ідеологічна, духовна та інформаційно-просвітницька функції держави;

– на законодавчому рівні відсутнє визначення поняття сталого розвитку, його критеріїв, індикаторів та показників;

– нерозвинутість механізму реалізації законів, нецілісність і неузгодженість законодавчої бази, низька стимулююча і регулятивна функція законів і нормативів;

– відсутність показників сталого розвитку в індикативному плануванні, у звітності та показниках оцінки діяльності виконавчих органів;

– відсутність інституту комплексного інформаційного та організаційного сприяння соціально-значущим ініціативам в бізнесі, науці і суспільній діяльності;

– слабке регулювання пріоритетів суспільної уваги. Засоби масової інформації, реклама, Інтернет, комп'ютерні ігри створюють підґрунтя для розвитку споживчих цінностей, що нівелює значущість дійсних ідеалів цінності масової культури;

– недостатнє приділення уваги ролі невиробничих і неекономічних активів, людського і екологічного капіталу в забезпеченні сталого розвитку. Не виявлено чітких економічних переваг сталого розвитку для суб'єктів різних економічних рівнів;

– левова частина капіталу формується за рахунок деінтеграційної діяльності, яка руйнує навколишнє середовище, соціальні зв'язки та людину; превалювання принципів конфронтації над принципами співпраці;

– сировинна орієнтація продуктивних сил;

– відсутність особистих стимулів до суспільного прогресу, загальних цілей особистості, суспільства та його підсистем та ін.

Реалізація засад сталого розвитку в Україні залежить від якісних перетворень основних інститутів суспільства. Враховуючи те, що тип суспільства задається якістю його базових інститутів, важливим є виділення базових соціальних інститутів на різних економічних рівнях з метою обґрунтування їх функцій у формуванні інституційного середовища сталого розвитку.

Термін «соціальний інститут» ввів у науковий обіг Торстейн Веблен. На думку Т. Веблена, соціальний інститут – це сукупність суспільних звичаїв, утілювання певних звичок, поведінки, думок, що передаються з покоління у покоління та змінюються залежно від обставин, а також виступають інструментом адаптації до них [2]. Якщо Герберт Спенсер при дослідженні соціальних інститутів робить акцент на функціональність соціального інституту, то Т. Веблен – на його нормативність.

Традиційно до соціальних інститутів відносять державу, політичні партії, власність, науку, армію, заклади освіти та виховання, засоби масової інформа-

ції, сім'ю, трудові організації, профспілки та ін. Сутність соціального інституту полягає не в системі соціальних норм, які визначають діяльність людей в окремих сферах суспільного життя, а саме в діяльності, спрямованої на задоволення життєвих потреб суспільства [5].

В контексті інституціональної теорії визначення соціальних інститутів сталого розвитку доцільно здійснювати через принципи та норми корпоративної соціальної відповідальності. Інститути соціально-орієнтованого управління сталим розвитком організації – це правила та механізми, що забезпечують реалізацію принципів соціальної відповідальності в забезпеченні гармонізації соціальних, економічних та екологічних пріоритетів сталого розвитку.

Сучасне тлумачення корпоративної соціальної відповідальності передбачає, що соціально відповідальна корпорація в своїй діяльності керується не тільки критеріями ринкової доцільності, прибутковості, а і критеріями, що враховують інтереси сторін [6]. Згідно з офіційною інтерпретацією цього поняття європейською спільнотою корпоративна соціальна відповідальність передбачає добровільну інтеграцію соціальної і екологічної політики в бізнес-операції та у свої взаємини з усім колом організацій та людей, які пов'язані з компанією [7].

Забезпечення корпоративної соціальної відповідальності уможливлюється шляхом дотримання міжнародних стандартів соціальної відповідальності; реалізації соціальної політики, спрямованої на ефективний соціальний розвиток організації; регламентації процесів організаційно-управлінського забезпечення формування соціального середовища організації; розвитку соціальних партнерських відносин із зацікавленими сторонами.

Здійснюючи концептуалізацію засад корпоративної соціальної відповідальності, нами було виділено соціальні інститути сталого розвитку та їх функції, реалізація яких повинна сприяти вирішенню суперечностей сталого розвитку на основі налагодження ефективних соціально-еколого-економічних відносин між всіма суб'єктами сталого розвитку нарізних рівнях економічної системи (табл. 1).

Розбудова засад корпоративної соціальної відповідальності в організації сприяє її соціальному розвитку. Соціальний розвиток організації, як складна соціально-економічна категорія науки управління, спрямований на досягнення цілей організації у сфері сталого розвитку шляхом формування та розвитку соціального середовища організації та налагодження системи ефективних взаємовигідних відносин організації із зацікавленими в її діяльності групами, зовнішніми і внутрішніми.

Визначені нами соціальні інститути утворюють систему, успішне функціонування якої визначається їх взаємної підтримкою, яка забезпечується шляхом виконання ними відповідних функцій. За словами Г. Спенсера, функціональність є ключовою ознакою соціальних інститутів [8].

Під функціями соціальних інститутів, як правило, розуміють їх діяльність, яка сприяє збереженню стабільності в суспільстві. Поряд із цим дисфункції – це діяльність соціальних інститутів, яка унеможливлює задоволення потреб соціальної системи та призводить до її руйнування. Дисфункція виникає, якщо діяльність організації соціального інституту характеризується орієнтацією не на суспільство, а на самозабезпечення.

Сукупність соціальних функцій різних соціальних інститутів формують загальні функції [9]. Американський соціолог Дж. Ландберг виділив чотири основні функції соціальних інститутів: відтворення членів суспільства (сім'я, держава, релігія); соціалізація членів суспільства (сім'я, освіта, релігія, право); виробництво і розподіл (держава, промисловість, сільське господарство, торгівля); управління і контроль (держава, право, релігія).

Згідно з класифікацією Т. Парсонса соціальні інститути мають такі функції [10]: адаптація до навколишнього середовища; забезпечення реалізації осно-

Таблиця 1

Соціальні інститути сталого розвитку та їх функції

Економічні рівні	Інститути	Функції інститутів
Макрорівень	Держава	Регулювання сталого розвитку; застосування адміністративно-правових важелів, які б сприяли сталому зростанню науково-технологічного потенціалу, поліпшенню добробуту населення та соціального клімату в державі, а також усунення деградації її природних ресурсів
	Законодавча база	Забезпечення гармонізації законодавства з питань сталого розвитку
	Екологічно-безпечна політика	Затвердження повномасштабної правової основи для докорінного поліпшення стану навколишнього природного середовища в країні; підвищення екологічної свідомості та рівня екологічної освіти.
	Інститут моніторингу природно-ресурсної сфери	Регулювання антропогенного навантаження на навколишнє природне середовище з метою неперевищення його екологічної місткості
	Банківська система	Регулювання розподілу ресурсів, необхідних для впровадження інновацій у сфері сталого розвитку. Управління інноваційною активністю кредитних інститутів у напрямі забезпечення стабільного та безпечного соціально-економічного розвитку суспільства
	Податково-бюджетна система	Запровадження податкових пільг, цільових субсидій з метою стимулювання екологізації економічних відносин
	Система соціального захисту	Захист від безробіття, надання допомоги непрацездатним групам населення, поєднання державної і страхової системи соціального захисту
	Система суспільних соціальних фондів	Формування і розвиток найбільш важливих для суспільства якостей індивідів незалежно від їх особистих доходів
	Судова система	Вирішення або подолання внутрішньосистемних конфліктів
	Наука	Генерування інновацій у сфері сталого розвитку; забезпечення якості людського життя шляхом створення новітніх корисних винаходів та розробок
	Освіта	Розширення знань, розвиток спеціальних навичок, інтелекту, формування життєвої позиції й цінностей у сфері сталого розвитку. Освіта в інтересах сталого розвитку як всеосяжна концепція охоплює пов'язані між собою екологічні, економічні та соціальні проблеми
	Армія	Відтворення практики соціальних відносин і системи цінностей соціального інституту. Важливого значення набувають процеси відтворення армії, які пов'язані з підготовкою офіцерських кадрів, підвищенням відтворюючої функції військової освіти
	Права власності	Регулювання доступу до відповідних ресурсів; упорядкування відносин між окремими агентами або суб'єктами правового поля
	Засоби масової інформації	Розвиток свідомості мас, кожної особи шляхом збору, опрацювання і розподілу інформації в масовому масштабі, на основі закономірностей, панівних в суспільстві
	Профспілки	Участь у формуванні соціально-економічної політики, розробці проектів законів та інших нормативно-правових актів з соціально-трудових питань
	Соціальне партнерство	Формування механізмів узгодження суспільних інтересів, що спроможні гарантувати еволюційний розвиток держави, запобігати масштабним внутрішнім потрясінням і забезпечувати соціальний мир та злагоду

Продовження табл. 1

Економічні рівні	Інститути	Функції інститутів
Мезорівень	Корпоративна соціальна відповідальність	Формування системи державно-приватного партнерства у напрямку розвитку громадянського суспільства
	Екологічне підприємництво	Реалізація економічного механізму збалансування інтересів господарських суб'єктів й суспільства крізь призму еколого-економічних відносин та розв'язання еколого-економічних суперечностей
	Екологічна відповідальність	Реалізація природоохоронної політики за рахунок неухильного зменшення ресурсомісткості економіки через залучення у господарський обіг накопичених відходів, а також запобігання надзвичайним ситуаціям з еколого-економічними наслідками
	Соціально-інвестиційна активність	Сприяння розвитку соціальної інфраструктури, забезпечення раціонального використання природних ресурсів регіону, формування передумов створення громадянського суспільства
	Права власності	Регулювання доступу до відповідних ресурсів; визначення поведінки суб'єктів сталого розвитку
	Соціальне партнерство	Розвиток соціально-трудових відносин в Україні шляхом формування представницьких структур, які б інституалізували свої інтереси в політико-економічній сфері
	Соціальні комунікації	Розвиток інституціонального середовища у напрямі посилення координації взаємодії суб'єктів господарювання в забезпеченні соціально орієнтованого розвитку галузі
	Профспілки	Захист інтересів працівників у соціальному партнерстві з роботодавцями, об'єднаннями роботодавців, організаціями бізнесу, органами влади
	Інститут стратегічної благочинності	Сприяння реалізації широкомасштабних соціальних проектів у сфері освіти, охорони здоров'я, особливо для слабко захищених верств населення
Мікрорівень	Соціально-відповідальна поведінка	Забезпечення сталого розвитку організації з урахуванням очкувань та інтересів зовнішніх та внутрішніх зацікавлених сторін
	Екологічна відповідальність	Розвиток наукомістких екологічно ефективних виробництв; розробка екологічно забезпечених прориви-них технологій; поліпшення системи управління екологічними матеріальними і фінансовими ресурсами
	Соціально-інвестиційна активність	Розвиток компетенцій персоналу в забезпеченні гармонізації пріоритетів сталого розвитку; забезпечення прийнятного рівня охорони здоров'я та безпеки праці персоналу; здійснення природоохоронної та ресурсозберігаючої діяльності
	Соціальне партнерство	Добросовісна ділова практика у відношенні до споживачів та бізнес-партнерів
	Соціальні комунікації	Формування соціального середовища організації; налагодження ефективної стратегічної взаємодії організації із зацікавленими в її діяльності групами
	Корпоративна культура	Формування корпоративного клімату, який би сприяв реалізації принципів корпоративної соціальної відповідальності; формування морально-етичних цінностей організації щодо взаємодії з «внутрішніми» та «зовнішніми» зацікавленими сторонами
	Профспілки	Захист прав працівників; регулювання індивідуальних та колективних трудових спорів, конфліктів
	Права власності	Упорядкування норм між індивідуальними агентами, що обумовлює дієздатність щодо прийняття рішень з приводу використання того чи іншого ресурсу та контролю за цим процесом
	Інститут венчурної філантропії	Добровільне впровадження в практику діяльності організацій корпоративних соціальних програм в економічній, соціальній та екологічній сферах, спрямованих на задоволення очікувань «внутрішніх» та «зовнішніх» зацікавлених сторін

вних цілей системи і мобілізація засобів їх здійснення; координація і інтеграція діяльності структурних елементів системи; підтримка пануючих в суспільстві цінностей.

Відзначаючи важливість функціонального аспекту інститутів, нами було виділено та узагальнено функції соціальних інститутів сталого розвитку на різних економічних рівнях (табл. 1). Ідентифікація функцій базових соціальних інститутів дозволяє здійснювати подальше структурування інституцій сталого розвитку в забезпеченні формування інституційного середовища соціально-відповідального типу.

Орієнтація цивілізаційного суспільства на реалізацію цінностей сталого розвитку актуалізує необхідність розбудови в Україні засад соціально-орієнтованого управління сталим розвитком на різних рівнях економічної системи. Упродовж соціально-економічних трансформацій на тлі загострення кризових явищ спостерігається відставання інституційних змін від ринкових, що негативно впливає на формування інституційного середовища сталого розвитку.

Отже, розглянуто інституціональні аспекти сталого розвитку крізь призму ієрархізації економічної системи. Особливу увагу приділено визначенню та обґрунтуванню інституційного фактора гармонізації інтересів всіх учасників соціально орієнтованого управління сталим розвитком організації. Відзначено, що запровадження інститутів сталого розвитку є необхідною передумовою розбудови інституціонального середовища, яке б сприяло гармонізації соціо-еколого-економічних пріоритетів сталого розвитку на різних економічних рівнях.

Список використаної літератури

1. Аналіз сталого розвитку – глобальний і регіональний контексти: у 2 ч. / Міжнар. рада з науки (ICSU) [та ін.]; наук. кер. М.З. Згуровський. – К.: НТУУ «КПІ», 2009. – Ч. 2. Україна в індикаторах сталого розвитку. Аналіз – 2009. – 200 с.

2. Веблен, Торстейн. Теория делового предприятия / Торстейн Веблен; пер. с англ. М.Я. Каждана; науч. ред. пер. В.Г. Гребенников. – М.: Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации: Дело, 2007. – 287 с.

3. World Development report. Sustainable Development in a Dynamic Word. Transforming Institutions, Growth and Quality of Life // The International Bank for Reconstruction and Development; The World Bank. – Washington, 2003. – 250 p.

4. Структурна гармонізація економіки України як чинника економічного зростання / За ред. д-ра екон. наук І.В. Крючкової. – К.: Експерс, 2007 – 520 с.

5. Олейник А.Н. Институциональная экономика / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 740 с.

6. Корпоративна соціальна відповідальність // Матеріали засідання дискусійного клубу. – К.: Університет банківської справи Національного банку України, 2008. – 41 с.

7. EU Green Paper «Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility» // http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2001/com2001_0366en01.pdf.

8. Спенсер Герберт. Классификация наук / Н.Н. Спиридонов (пер. с англ.). – 2-е изд. – М.: Вузовская книга, 2006. – 90 с.

9. Сухарев О.С. Социальный вопрос: институты, инновации и экономическая политика / О.С. Сухарев. – М.: Экон. лит., 2004. – 291 с.

10. Парсонс Талкотт. О структуре социального действия / В.Ф. Чеснокова (ред.), С.А. Белановский (ред.). – М.: Академический Проект, 2000. – 879 с.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

УДК 330.341.1

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

В.М. КОСАРЄВ,
кандидат технічних наук, доцент, проректор Дніпропетровського університету економіки та права

Є.В. КОЗЛОВ,
старший викладач Дніпропетровського університету економіки та права

ВИХІДНІ ПЕРЕДУМОВИ ТА ПІДҐРУНТЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Найважливішою ознакою сучасного розвитку є перевтілення науки та інноваційних технологій у вирішальний фактор еволюції, а найвагомішим ресурсом стає інтелектуальний творчий потенціал. У статті наведено методологічні засади проектування сучасних систем управління, де сукупний інтелектуальний творчий потенціал є головним критерієм управління.

Важнейшим признаком современного развития является перевоплощение науки и инновационных технологий в решающий фактор эволюции, а самым важным ресурсом становится интеллектуальный творческий потенциал. В статье приведены методологические принципы проектирования современных систем управления, где совокупный интеллектуальный творческий потенциал является главным критерием управления.

The major sign of modern development is science and innovative technologies reincarnation as the decision factor of evolution, intellectual creative potential is become the most important resource. Methodological principles of modern control systems projection are resulted in the article. The joint intellectual creative potential is the main criterion of management.

інноваційні технології, інтелектуальний творчий потенціал, проектування систем управління, критерій управління

Світова цивілізація перейшла до третього історичного суперциклу розвитку, головною розпізнавальною ознакою якого є перевтілення фундаментальної і прикладної науки та інноваційних високих технологій на її розробках у вирішальний фактор еволюції. Розпочалася ера людського інтелекту. Нагальною стала потреба у розробці та втіленні методологічних засад, які дозволяли б проектувати найбільш сталі та безпечні проекти і сценарії соціокультурного розвитку, головним критерієм оцінки яких став би сукупний інтелектуальний потенціал.

Аналіз сьогодення дозволяє зробити висновки, що у високорозвинутих соціальних формаціях (державах) сукупний інтелект складає більшу частину національного валового продукту і виступає у ролі головної продуктивної сили суспільства.

На таких засадах проблема створення умов і проектування конкретних механізмів оперативного перевтілення сукупного інтелектуального потенціалу

© В.А. Ткаченко, В.М. Косарєв, Є.В. Козлов, 2010

суспільства в його інтелектуальний капітал набуває надзвичайно актуального і приоритетного значення.

На порозі третього тісячоліття стає очевидним, що майбутнє є підставою не для підглядування у замкову щілину, як це стверджують деякі політики утопічних програм, прихильних до запозичень «з заходу», а для розбудови нового суспільства, яке не прийде само по собі, подібно весні чи літу. Його слід проектувати на підставі цілком розрахункових концептуально-математичних моделей сенсаційних стратегій.

Альтернативою утопічних ілюзій, які стали дійсно колапсом науки у XX ст., може стати тільки наукова сила всебічно обґрунтованих проектів, як основи сучасної конструктивої діяльності. Будь-яке революційне перевтілення чи то в суспільстві, чи то в економіці на основі наукових досягнень має статус неймовірносі, бо ж воно відбувається всупереч очікуванням на основі здорового глузду, – все те, що у майбутньому займе домінуюче положення, має свої раніш визначені форми виникнення, різниця між ними тільки у ступені розповсюдження, достовірності та необхідності.

І з точки зору теорії систем, і з точки зору підвищення якості міжособових відносин, і з точки зору системології і синергетики існує чотири базових рівнф розвитку суспільних формацій, соціуму на планеті Земля [1]:

– системи, організаційною основою яких є особисті знання і досвід, що отримані і розвиваються на підставі пізнання можливого, усвідомлення необхідного і наукового обґрунтування усвідомленого;

– системи, які проектуються на підставі умілого використання сукупного інтелектуального потенціалу суспільства, підґрунтям якого є колективний розум, особисте натхнення і соціокультурний рівень;

– системи, в основі яких домінує творчий розрахунок на основі досягнень фундаментальної науки, потяг до знань, прагнення пізнання непізнанного і усвідомлення необхідного на основі наукового обґрунтування;

– системи цілісного світопізнання на основі суспільної ментальності, де творчий розум релаксується універсальними духовними та етнічними принципами, де всі члени суспільства не проповідують, образно кажучи, «релігію Ісуса», а існують в «релігії Ісуса».

Джерелом реальності Всесвіту являється Безмежність. Матеріальні ж цінності кінцевого творіння є сутністю просторово-часового результату віртуального Еталону і Всезагального Вищого Розуму. А розум – це людський мозок, який накопичує безмежний обсяг інформації, що являє собою знання. Отже, знання є сферою матеріальної субстанції розуму – розуму, що усвідомлює факти, інформацію та узагальнює їх в дійсності. Матеріальний розум пізнає рівень одухотвореного інтелекту, натхненності, через які людина пізнає світ дійсних цінностей.

Ідеально облаштований і абсолютно індивідуальний мозок людини є і визнаний у всьому світі як дивовижно надзвичайний, ще досі незбагненний механізм самовідтворення знань. Визнано, що людський мозок значно перевищує цінність традиційних засобів виробництва – сировину, робочу силу і капітал.

Сукупність знань – це нове «поле брані» для розвинутих держав, транснаціональних корпорацій, фірм і підприємств, індивідуумів. Сьогодні світ все частіше й частіше стикається із ситуаціями, які потребують більше і більше знань для кваліфікованої роботи, для створення нових технологічних засобів і прийомів. Знання безроздільно домінують, володіють, займаючи панівне становище у всьому світі. Ось чому третя світова революція розвитку називається третьою інтелектуальною революцією. Переможе той, у кого сукупний інтелектуальний потенціал суспільства найвищий.

Технічні винаходи та процеси розповсюдження знань видозмінюють земну цивілізацію. При цьому існують деякі економічні засоби і соціальні параметри,

які обов'язкові для запобігання соціально-культурній катастрофі. Слід мати на увазі, що пройдуть сторіччя, перш ніж новий чи прийдешній соціальний порядок зможе стати усталеним. Але умови життя змінюються настільки динамічно, що стає необхідним прискорення деяких перевтілень суспільних інституцій. Ось чому люди повинні змиритися з деякими процесами змін у суспільстві, їх адаптації і наступних адаптацій. Суспільство сьогодні знаходиться на початку шляху до нових економічних умов і соціально-культурних вимог. Воно вже вийшло із впливу усталених традиційних постулатів і відправляється в плавання бурхливими морями еволюційної долі. Ось чому у науковців і загалом науки не з'являються нові обов'язки, але невідкладне завдання полягає в тому, що слід діяти як мудрі керівники і досвідчені радники відповідно до нових і швидко плинних соціально-економічних ситуацій — сенсацій стратегічного соціально-економічного розвитку.

В умовах нерегульованих ринкових відносин нам необхідно переглянути свої погляди на те, що має свою цінність, а що ні. Є таке прислів'я: якщо ви бажаєте перевірити свій бізнес чи результат діяльності, то неначе упустіть своє конкурентоспроможне творіння собі на ногу, — якщо воно важке і вам боляче, то необхідно переглянути шляхи організації вашої діяльності. Нові товари, послуги потребують надзвичайно великого інтелектуального внеску і надзвичайно мало того, у що він вкладається — «заліза».

У наш час творчий підхід до організаційних питань — це створення умов, що забезпечують не випуск одноманітних виробів, що беззупинно сходять з конвеєру, а безперервний потік творчих помислів, ідей, нових знань.

Безглуздо заперечувати тезу про те, що буття визначає свідомість. Але в сьогоденні в догматичній правильності такого підходу є щось безнадійне, не тривке, магмоподібне. Звичайно, нестійкий стан спільної свідомості — надзвичайно характерна риса для перехідного періоду з однієї формації суспільства до іншої. Бо значною мірою криза свідомості задається тими об'єктивними процесами, за якими або під впливом яких вона структурується. Хіба можна уявити гармонію в у колективній свідомості соціальних груп, які по-різному пов'язані із засобами виробництва. Безумовно, тут має бути неоднакова зацікавленість в розвитку виробництва, інтелектуальні наміри, що стосуються їх трудової діяльності, а звідси й можливості і потреби усвідомлення загальносуспільних процесів. Сама ця різниця становить основні засади диференціювання суспільної свідомості, що не може бути до кінця ліквідовано ні соціальними програмами, ні ідеологічним впливом [2].

Помітні зміни можливі лише в процесі розробки і реалізації програми переходу до нової формаційної моделі соціально-економічного розвитку суспільства.

Будь-яка діяльність людини, її поведінка і переживання можуть бути передбачені, і саме через це, звичайно, при бажанні, можуть бути змінені відповідно до деяких закономірностей, майже таких, як при запуску космічних кораблів і руху планет у Всесвіті.

Розглядаючи форми діяльності, які характеризують людину, слід керуватися правилом розуму: кожний має шукати самого себе настільки, наскільки він сподівається себе знайти. І в цьому сенс існування людей, бо наслідком цього правила є «перший і фундаментальний закон природи: шукати себе і всіма засобами, якими можеш, захищати себе». Але в умовах суто природного існування «природне право» може реалізовуватися тільки на шкоду людині: воно до деякої міри блокує розвиток суспільства. А тому не слід як протиставляти людську суб'єктивність об'єктивним формам діяльності, так і ототожнювати її.

Саморегулювальна діяльність людини є не автономним процесом, а суто природною її функцією. Зрештою, її слід розглядати як відображення середо-

вища, в якому живе людина. А сам показник активності людей є не тільки відображенням довкілля, але й показником мотивації, що зумовлює трансформацію навколишнього середовища і в той же час стимулює функцію саморегуляції, усвідомлення досягнутого та обґрунтування його.

Таким чином, самостійна активність людини як суб'єкта, утворена на підґрунті такого переродження, стає необхідною умовою подальшого удосконалення та розвитку його діяльності з регулювання процесів, що відбуваються у природі та суспільстві, яке оточує цей суб'єкт в даний період.

Щоб правильно вирішити питання щодо ініціативної економічної діяльності людей у свідомому врегулюванні соціально-економічних об'єктивних процесів, на наш погляд, слід пам'ятати, що вона передує практиці трансформації суспільної формації, яка реально існує в даний час. Однак слід наголосити, що ідея первинності діяльності людини у межах «першого і фундаментального закону природи» (стосовно об'єктивних наслідків цієї діяльності) має сенс лише в межах визнання вирішальної ролі об'єктивного сприйняття і усвідомлення довкілля.

Ідея ініціативної економічної діяльності людей стосовно навколишнього середовища набуває науковості лише тоді, коли йдеться про конкретні зміни у формації суспільства, а не про розвиток світу в цілому. У межах окремого акту (із свідомого врегулювання об'єктивних процесів) ініціативна економічна діяльність виступає як первинне, вихідне, а продукт її матеріалізації – як вторинне, наслідкове.

Що ж стосується відповідності між об'єктивним результатом діяльності людей взагалі та власне самою діяльністю, то вона характеризується спрямованими діями, бо процеси відбуваються від діяльності до діяльності, спрямованої на результат, у чітко визначеному напрямку [3].

Коли ж об'єктивне довкілля матеріалізується у конкретній діяльності людей, відбувається зміна її форм, технології і соціально-економічних процесів, тобто проявів її самоактивності. І, навпаки, коли відображення ініціативної економічної діяльності віддзеркалюється у зовнішньому середовищі, відбувається перехід від управління людини самою собою до управління соціально-економічними, політичними і культурними процесами у суспільстві тої формації, яка існує в даний період. Цей перехід і є свідомим регулюванням процесів у матеріальному світі.

Саме «творення нової формації», бо свідоме врегулювання матеріальних потоків, які формують нові знання, як основи нової формації суспільства, слід розглядати як діалектичний перехід, стрибок від перебудови людиною самої себе до практики перебудови довкілля, в умовах якого проходить її життя. Саме цей шлях логістики від «пізнання» та «усвідомлення», завдяки зростанню інтелектуального потенціалу і є процес практичного втілення або переходу у нову формацію, якщо він здійснюється у чіткій відповідності з метою, яку ставить суспільство, та не відокремлюється від кожного суб'єкта цього суспільства, зацікавленості та уподобань, а також попиту до життя кожної людини. Скоріше, навпаки – виражає їх повніше та задовольняє конкретніше.

Визначаючи дві сторони соціально-психологічної активної субстанції творення, тобто зміну людиною самої себе та зміну зовнішнього середовища, в якому вона функціонує, слід пам'ятати, що рух цих фаз неможливо уявити як просту послідовність подій, процедур чи процесів. Творча діяльність людини щодо самої себе, завдяки чому зростає рівень інтелектуального потенціалу, а з ним і ступінь мотивації ініціативної економічної діяльності, знаходиться у тісному взаємозв'язку з творчою діяльністю щодо зміни навколишніх умов зовнішньої реальності. І саме ці зміни людини та зміни довкілля на практиці відбуваються у певній єдності, утворюючи нове ціле. Мотивація трансформування людиною об'єктивних форм своєї діяльності є вихідним чинником трансформу-

вання навколишнього світу, що, в свою чергу, підвищує рівень мотивації ініціативної економічної діяльності, яка базується на рівні інтелектуального потенціалу людини. Такий підхід, в свою чергу, базується на результатах саморегулювання ініціативної економічної діяльності, оскільки успіх в управлінні процесами, що відбуваються у суспільстві, залежить від ефективної ініціативної діяльності кожного, адекватності зацікавлення нею і поставленої мети. Тож чим більш ефективнішою та цілеспрямованою є діяльність кожного щодо управління собою, тим ефективнішою є його діяльність щодо управління середовищем, в якому він функціонує.

Слід також пам'ятати, що якщо на стадії мотиваційної трансформації людиною самої себе і «усвідомлене», і тільки ще «пізнане» репрезентовані мотиваційною субстанцією разом, без чіткої диференціації, то на стадії практики трансформації у навколишнє середовище вони розмежовуються. Тут слід мати на увазі не відокремлення об'єктивних перетворень довкілля від суб'єктивних прагнень та намірів людини, а виділення самого сенсу мотивації ініціативної економічної діяльності.

Звичайно, спрямованість ініціативної економічної діяльності та її вплив на навколишнє середовище не означають будь-якого відмежування від прагнень, побажань та мети кожного. Навпаки, вони враховуються на рівні інтелектуального потенціалу кожного і віддзеркалюються в інтелектуальному потенціалі суспільства. І чим повніше та ширше людська сутність, виміром якої є рівень інтелектуального потенціалу кожного, буде реалізовуватися в індивідуальній економічній діяльності, тим повніше та ширше вона віддзеркалюється в результатах трансформації суспільства. Свідоме врегулювання цих процесів можливе лише завдяки суспільній їх мотивації, що неодмінно призведе до стану, коли кожна людина, відповідно до своєї мети, зможе активізувати свої духовні та фізичні можливості, підпорядкувати своїй меті знання, досвід та здібності, спрямувати весь свій інтелектуальний потенціал в трансформацію суспільства.

Спрямована самозміна, удосконалення самого себе – це перша і найголовніша мотивація ініціативної економічної діяльності кожного і свідомої трансформації досягнутого рівня у становлення нової формації суспільства.

Якщо виходити із двох протилежних розумінь «свободи», де одне з них властиве людині у стані «чистої природи (анархії)», тобто поза межами організованого суспільства, а друге набувається людиною тільки у межах такого суспільства, то саме друге з них є, можна сказати, більш відповідним сутності людини як такої. Бо здійснюючи мотивацію у саму себе, перетворюючи себе, форми і напрямки своєї духовної і матеріальної діяльності, людина таким чином створює основні засади мотивації до трансформації навколишнього середовища і зміни самого суспільства. Таким чином, структура та механізм свідомої перебудови матеріальної дійсності та ініціативної зміни напрямків економічної діяльності можуть бути репрезентовані як рух від практики зміни людиною самої себе до спрямованої зміни навколишнього середовища і тієї чи іншої формації самого суспільства. Тобто в дії повна система світобудови: від пізнання до усвідомлення та цільової зміни на основі наукового обґрунтування. Але жодна взаємозалежність і жодний взаємозв'язок між природною активністю людей на основі інтелектуального потенціалу та їх ініціативною економічною діяльністю не виключає специфіки цих двох мотиваційних засад щодо зміни навколишнього середовища, бо природна активність людини виступає як засіб, а не як мета тих чи інших змін у навколишньому середовищі. Найважливіше тут те, що зміни у суспільстві відбуваються відповідно до змін форм і напрямків людської діяльності. У практиці трансформації людиною самої себе все відбувається навпаки, тут діяльність щодо зміни зовнішнього середовища використовується людиною з метою свого самоствердження і саме в цей період відбувається коригування мотивації ініціативної економічної діяльності з боку суспільства, бо сту-

пінь свідомо регульованої організації соціально-економічних процесів у тій чи іншій формації суспільства повинна завжди адекватно відповідати рівню розвитку ініціативної діяльності людей. Складніші та масштабніші цілі та форми діяльності людей зумовлюють їх масштабніші потреби, що, у свою чергу, потребує більш досконалішої організації суспільства і одночасно зумовлює більш розвинену суб'єктивну сутність самої людини і більш високий рівень її буття.

На теперішньому рівні об'єктивно-ініціативної діяльності людей її форми і рівень організації набули надзвичайно високого ступеня складності та розгалуженості структури. А людські знання досягли такого рівня, що з'явилася реальна перспектива свідомого врегулювання об'єктивних процесів оптимального суспільства. Однак слід пам'ятати, що діяльність людей щодо врегулювання соціально-політичних процесів у суспільстві є абсолютною та відповідною щодо самих процесів ініціативної економічної діяльності самих людей, бо від природи людина намагається охопити своєю діяльністю якомога більше напрямків розвитку суспільства. Але ні фізичних сил, ні інтелектуального потенціалу відносно конкретної формації суспільства у людини недостатньо, а тому вичерпне врегулювання розвитку всіх процесів на рівні тієї чи іншої формації суспільства практично неможливе, і тому цю функцію слід розглядати як прагнення до ідеалу людської ініціативи. Ось чому природна мотивація ініціативної економічної діяльності виступає не як об'єктивна дійсність, а як суб'єктивна потреба. Тому загальне охоплення навколишньої діяльності на основі мотивації інтелектуального потенціалу в умовах організованого суспільства, повний контроль суб'єктивної потреби над об'єктивною дійсністю можливі лише завдяки мотиваційним факторам з боку високоорганізованого суспільства.

Таким чином, між реальним станом суспільства та ініціативною економічною діяльністю людей постійно функціонує діалектична взаємодія: реальна дійсність суспільства детермінує ініціативну економічну діяльність людей, визначає спосіб і форми діяльності окремих індивідів, соціальних груп, інститутів суспільства, підвищує рівень життя людей, соціальний стан суспільної формації. Саме за такого підходу слід шукати витоки сучасних громадсько-владних відносин, саме тут виникають і стверджуються підвалини сучасного суспільства нової формації, народжуються терміни і постають ідеї політичної держави, громадянства та громадського суспільства, визрівають публічні, приватні та особисті виміри. Сучасна правова держава на основі демократизації суспільства є логічним підсумком, синтезом попередньої історії громадянських надбань, підвалинами яких є ініціативна економічна діяльність людей, які населяють цю державу. Попри суттєвим відмінностям щодо взаємодії суб'єктивного та об'єктивного, загального та приватного, традиційних звичаїв і політико-правових норм, можемо говорити про сталу соціально-політичну і економічну формацію нового суспільства. У відповідності з цим, становлення та еволюція суспільства нової формації безпосередньо пов'язані з розмежуванням приватного і колективного, політичного і економічного, суб'єктивного і об'єктивного, ініціативної економічної діяльності в сфері індивіду і діяльності взагалі. Саме в цьому розумінні ініціативна творча діяльність людей збігається з предметною реальністю, бо об'єктивний результат діяльності людини містить у собі такий зміст, який відповідає суті спрямованим її діям. Однак характеристика моменту збігу певної діяльності та власне ініціативної творчої діяльності як ідентичності є термінологічно неприйнятною, оскільки спонтанно виникає ілюзія їх абсолютної тотожності. Звідси мотиваційні фактори та ініціативної економічної діяльності, і загалом діяльності будуть не тільки різними, але й за природою своєю будуть надходити з різних суб'єктивних чи об'єктивних структур, як то: держава, регіон, підприємство чи приватний підприємець. З того, що люди свідомо й спрямовано регулюють та трансформують об'єктивні процеси суспільного устрою, не слід робити висновок, що об'єктивні результати їх діяльності є тотожними самій суті цієї діяль-

ності, бо не тільки рівень інтелектуального потенціалу людей, але й структура їх потреб на кожному етапі суспільного розвитку зумовлює відповідну історичну лімітованість суб'єктивно контрольованих напрямків об'єктивної діяльності. А кожен із напрямків свідомо контрольованої об'єктивної діяльності завжди обмежений вже існуючим рівнем розвитку теоретичної та практичної діяльності людей. Із зростанням рівня організованого суспільства природно зростає і рівень ініціативної економічної діяльності людей, що зумовлює, у свою чергу, і рівень їх потреб, які ускладнюються і збагачуються як за змістом, так і за обсягами. За такого підходу мотивація ініціативної економічної діяльності індивідів з боку суспільства повинна бути спрямована на розумне врегулювання та перетворення об'єктивних процесів самого організованого суспільства. По-іншому, творча діяльність людини на основі інтелектуального потенціалу, спрямована на мотивацію ініціативної економічної діяльності на основі рівня розвитку суспільства відповідно до структури загальної формації. Вона визначається вже наявним рівнем суб'єктивного контролювання об'єктивних процесів, існуючими досягненнями у науці, практиці, культурі.

З розвитком суспільства відбувається універсалізація, тобто усвідомлення і наукове обґрунтування свідомо ініційованої індивідуальної діяльності, а разом з тим і свідомо контрольованої реальної дійсності в існуючій суспільній формації. Меж для мотивації розвитку творчих здібностей людини, а разом з нею і формаційної трансформації суспільства не існує, бо навколишній світ у своєму якісному русі та різноманітті безмежний. Таким чином, ініціативна діяльність людини на основі рівня інтелектуального потенціалу спрямована, в першу чергу, на трансформування навколишнього середовища і в своїй основі є абсолютною і в розумінні важливості, по суті, діяльності, і в розумінні повноти охоплення процесів реальної дійсності, і в розумінні самого факту адекватності результату діяльності суті мети цієї діяльності. Якщо створений людьми предметний світ відповідає їх прагненням, намірам та меті, то такий підсумок врегулювання об'єктивних процесів має абсолютний, природний характер, а тому мотиваційні фактори мають теж природний характер. Абсолютність їх полягає у тому, що вони є оптимальними, наче «профільтрованими» свідомою діяльністю людей, а їх основою власне є рівень інтелектуального потенціалу. У свою чергу, реформована людьми дійсність, попри всю неповноту її відповідності їх прагненням, містить у собі й момент незмінного значення абсолютної цінності, бо і практичні, і матеріальні, і духовні надбання людини не зникають безслідно. Кожен крок людства у процесі історії являв і являє собою динаміку руху у майбутнє у справі свідомого регулювання процесів становлення нової формації суспільства. Будь-який науково-технічний перехід у революціоналізації матеріального виробництва є виявом рівня інтелектуального потенціалу і не виключає спадковості у його розвиткові.

Таким чином, між реальною дійсністю та людською ініціативною, творчою діяльністю відбувається постійна діалектична взаємодія, за якої реальна дійсність мотивує творчу діяльність, визначає спосіб дії окремих індивідів, соціальних груп та суспільства в цілому. З розвитком умов життєдіяльності людей модифікується і спосіб їх дій, завдяки чому виникають нові можливості для діяльності, змінюється сфера суб'єктивно можливого. Ось чому чим вищий рівень нової формації суспільства, тим вищий ступінь суб'єктивної свободи, а разом з тим і природний мотиваційний рівень, основою якого є інтелектуальний потенціал.

Щоправда, в історичній перспективі є чимало прикладів, коли держава (організоване суспільство) виявлялася нездатною подолати суперечності, пов'язані з руйнуванням приватної сфери громадянського існування, що поступово призводило до загальної деградації суспільних відносин у всіх без винятку секторах економіки, а разом з тим і до загальної деградації суспільних відносин. І, навпа-

ки, розвиток приватної власності, торговельного капіталу призводив до збільшення соціальної нерівності і загострення суспільних відносин. У таких умовах демократичний тип устрою суспільства ставав недієздатним, як недієздатною виявлялася і стара система владних відносин, що ґрунтувалася на політичній відкритості та публічній репрезентації. Натомість верхівка суспільства, віддзеркалюючи суспільні настрої, ставала більш схильною до партикулярних, підкилимних домовленостей, ігноруючи громадські інтереси та моральні імперативи. Збіднілі громадяни наполягали на подальшому розширенні системи державних дотацій і пільг, а заможні – на гарантуванні права власності від зазіхань бідноти і встановленні міцної влади. Соціальна криза такого деструктуризованого суспільства доповнилася помітною духовною кризою. І тоді наставав час зростання політичної байдужості, відмови від публічної відданості державі, від активної громадянської позиції. Втрачена єдність громадянина і держави, підданих і влади історично обертається ментальною невизначеністю, моральною втомою та певною втратою ціннісних орієнтирів суспільства в цілому.

Бажання створити державу, яка мала б демократичну структуру, найчастіше зводиться до побудови довільної її конструкції, позбавленої розумної ідеї. Підсумком такого конструювання є «уявна держава», яка, безумовно, не здатна бути засобом для досягнення «публічної свободи».

Не вирішує цю проблему і просте запозичення історично сформованих моделей держави, бо вони, як правило, створювались на підґрунті, що природно обумовленим було сотні років тому, коли критична маса організованого суспільства була зовсім іншою.

Але як би ми не прагнули знайти щось третє, своє стосовно розбудови суверенної держави, ці два підходи тим чи іншим чином будуть присутні і в цьому «третьому», бо вони сформульовані на основі трансформації природного інтелектуального потенціалу людей, що складають це «третє».

І все ж таки, дати цілісні адекватні знання щодо закономірностей структурування організованого суспільства можливо, лише спираючись на рівень інтелектуального потенціалу людей, які утворюють це суспільство, на діалектику взаємозв'язків змісту і форм творчої їх діяльності, на розуміння того, що державний устрій не може мати форму, яка не відповідатиме змісту діяльності людей, що населяють її простір.

Прагнення людей організувати своє суспільство так, як це бажає їх елітна частина, пояснюється як низьким рівнем інтелектуального потенціалу саме цієї частини, так і загальним недорозвитком менталітету всього населення. У процесі такого підходу превалює не методологічний аналіз усвідомленого досягнення загального результату діяльності людей і його наукове обґрунтування, а процес наслідування, запозичення інших досягнень на підставі того, що модель, яка сподобалася, вдало функціонує в інших умовах, на підставі іншого менталітету.

Біда в тому, що примітивність такого підходу не є настільки очевидною, щоб була змога з'явитися сумнівам, тим більше, якщо поле загальної діяльності не звужується. І все ж таки, як тільки «уявна реальність», що формується індивідуальною творчою діяльністю, стає більш-менш відчутною, вже не кожен згоден запозичувати чужу форму для використання у себе без врахування існуючої дійсності. Але як тільки справа доходить до ідеальної реальності, пов'язаної з організаційною структурою (державним устроєм), то відбувається протиприродне: не зміст діяльності оформлюється в структуру, найбільш прийнятну для даних умов життя, щоб дати можливість реалізації творчої діяльності індивідів, а форма організації у інших підганяється під свої умови тільки тому, що вона добре себе показала в цивілізованих суспільствах.

І тоді, здавалося б, «бажаний» державний устрій, його організаційна структура стають нічим іншим, як «прокрустовим ложем», з усіма наслідками його природних процесів.

Розумним може бути тільки один підхід: зміст загальної діяльності, який визначається ініціативною економічною діяльністю індивідів, визначає форму організації нового суспільства, а не навпаки. Саме з цього варто виходити, змінюючи зміст діяльності в напрямку структурування демократичної форми, бо саме такий підхід має найвищий мотиваційний рівень.

Методологічний рівень створення організаційного суспільства на основі мотивації ініціативної економічної діяльності передбачає її бачення як цілісної організаційно-економічної складної системи, яку можна диференціювати за різних підходів як соціально-економічного, так і політично-правового характеру. За такого підходу необхідність структурування економічної системи у своєму повному сенсі з повним правом може розглядатися як гарантія врахування всіх напрямків ініціативної творчої діяльності всіх членів суспільства. І тоді економічна система може розглядатися як ціле, диференційоване за частками від сукупності індивідуального, які, у свою чергу, утворять відносно самостійні форми як організації, так і мотивації. У процесі диференціювання утвориться не довільна кількість секторів за напрямками творчої діяльності, а тільки така кількість, яка буде обумовлена доцільністю її функціонування щодо визначення цілісності.

Список використаної літератури

1. Холод Б.И. Основы конкурентных преимуществ и инновационного развития: монография / Б.И. Холод, В.А. Ткаченко и др. / под общ. и науч. ред. проф. В.А. Ткаченко. – Д.: Монолит, 2008. – 475 с.

2. Ткаченко В.А. Інтелектуальний потенціал – в основі розвитку виробничих сил і виробничих відносин: монографія / В.А. Ткаченко. – Д.: Монолит, 2008. – 274 с.

3. Ткаченко В.А. Соціально-економічна еволюція структурних зрушень в економічних системах: монографія / В.А. Ткаченко. – Д.: Монолит, 2008. – 256 с.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 336.717.111

І.П. ТКАЧЕНКО,
кандидат економічних наук, доцент
Дніпродзержинського державного
технічного університету

ВПЛИВ РОЗРАХУНКОВО-ПЛАТІЖНОЇ ДИСЦИПЛІНИ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті розглядаються актуальні питання пошуку шляхів підвищення розрахунково-платіжної дисципліни, подолання кризи неплатежів та її негативного впливу на фінансову стабільність суб'єктів господарювання та регіону в цілому.

В статье рассматриваются актуальные вопросы поиска путей повышения расчетно-платежной дисциплины, преодоления кризиса неплатежей и его негативного влияния на финансовую стабильность субъектов хозяйствования и региона в целом.

In the article the pressing questions of search of ways of increase of disciplines of payments, overcoming of crisis of non-payments are examined and her negative influence on financial stability of enterprises and region on the whole.

дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, збиткова діяльність, платоспроможність, ліквідність, моніторинг фінансової стійкості, фінансове прогнозування

Світова фінансова та економічна криза викликали глибокі потрясіння української економіки з важкопрогнозованими наслідками, ставлять під загрозу високопріоритетні цілі, цінності й безпеку країни. Зростаючий рівень дебіторської та кредиторської заборгованості суб'єктів економічних відносин та вкрай низький рівень їх платоспроможності характеризується обмеженими можливостями впливу менеджменту на діяльність країни. Світова фінансова криза загострила внутрішні економічні проблеми.

Через несприятливі об'єктивні обставини дуже часто неплатоспроможними стають виробники з нормальним і навіть високим рівнем ефективності господарювання, які створюють потрібну споживачам продукцію (послуги). Банкрутства та високий рівень дебіторської і кредиторської заборгованості у такому разі набувають масового характеру, посилюють процес згортання виробництва, зменшення кількості робочих місць, доходів, рівня споживання суспільства.

Однією з головних сучасних проблем національної економіки України є забезпечення її виходу з кризи та спрямування на траєкторію стабільного зростання. Це потребує розробки та впровадження ефективної моделі господарсько-політичного механізму, спрямованого на формування інституціональної структури економіки та інституціональної системи трансформаційного суспільства у поєднанні з ринковими механізмами саморозвитку підприємств, одним з найважливіших елементів якого є налагодження ефективності розрахунково-платіжної системи.

Логіка й реальна практика засвідчують, що розв'язати проблему неплатежів можна тільки в контексті загального оздоровлення економіки на базі піднесення виробництва через пряме стимулювання його розвитку. Однак слід зважати на те, що кожен з проявів світової фінансової та економічної кризи в Україні набув практичного вираження, спираючись саме на внутрішні економічні

© *І.П. Ткаченко, 2010*

суперечності: високий рівень фіскального вилучення коштів на потреби споживання; надмірну частку споживання та недостатні обсяги нагромадження; стрімке зростання попиту на споживчі кредитні ресурси за інституційної нерозвинутості фінансової системи; несприятливі умови для довгострокового інвестування. Експерти вважають, що процес виходу з кризи буде тривалим. Для його здійснення необхідний відкритий план з можливістю його коригування залежно від змін у перебігу кризових явищ та результатів моніторингу дотримання розрахунково-платіжної дисципліни суб'єктів економічних відносин.

Стан розрахункової дисципліни характеризується наявністю дебіторської заборгованості і має суттєвий вплив на стійкість фінансового стану як окремо взятого підприємства, так і регіону в цілому. Недотримання договірної і розрахункової дисципліни, несвоєчасне пред'явлення претензій щодо боргів, що виникають, призводять до значного зростання невиправданої дебіторської заборгованості, а отже, до нестабільності фінансового стану суб'єктів господарювання, яка характеризується, в першу чергу, нездатністю відповідати за своїми зобов'язаннями, таким чином нарощуючи залежність від зовнішніх джерел фінансування поточної діяльності.

Слід зазначити, що всі питання, пов'язані з виконанням зобов'язань, регулюються нормами Цивільного кодексу України. У числі об'єктів цивільних прав названі майнові права, ми ж вважаємо, що було б доцільно вказати і кореспондуючі їм майнові обов'язки, чи, більш конкретно, кредиторську заборгованість. Виконання господарських зобов'язань врегульовується Господарським кодексом України, в коментарях до якого сказано: «Кожна сторона господарських відносин повинна вжити всіх заходів, необхідних для належного виконання нею зобов'язання, враховуючи інтереси другої сторони та забезпечення загальногосподарського інтересу. Порушення зобов'язань є підставою для застосування господарських санкцій, передбачених цим Кодексом, іншими законом або договором».

Забезпечення загальногосподарських інтересів має бути в основі управління дебіторською та кредиторською заборгованістю. Інформаційною базою для прийняття ефективних управлінських рішень, як відомо, є результати аналізу. Для аналізу складу і руху дебіторської та кредиторської заборгованості використано офіційні дані Дніпропетровського обласного статистичного управління за 2007–2008 рр.

У табл. 1 наведено дані про стан дебіторської заборгованості підприємств та установ Дніпропетровської області в 2007–2008 рр. Проведений аналіз дозволив зробити висновки щодо стану дебіторської заборгованості та визначити динаміку їх змін. Так, загальний обсяг дебіторської заборгованості підприємств та установ Дніпропетровської області мав чітко виражену тенденцію до зростання з 63,9 млрд грн станом на 01.04.2007 р. до 94,8 млрд грн станом на 01.10.2008 р. (за подальші періоди інформація на сайті Дніпропетровського обласного статистичного управління не оприлюднюється).

Дебіторська заборгованість між установами та підприємствами області в 2007–2008 рр. у загальній вартості дебіторської заборгованості коливається у межах 78–86%. Іншу її частку становить дебіторська заборгованість із суб'єктами господарської діяльності інших країн, в тому числі з країнами СНД. А враховуючи тісні зв'язки економічних відносин з Росією та Туркменістаном, частки цих нерезидентів подаються окремими рядками.

Дебіторська заборгованість між установами та підприємствами включає: дебіторську заборгованість за товари, роботи і послуги, її частка коливається у межах 49,2–55,3% від суми дебіторської заборгованості між установами та підприємствами Дніпропетровської області; дебіторську заборгованість з бюджетом, її частка коливається у межах 5,3–6,8%; дебіторську заборгованість за внутрішніми розрахунками, частка якої коливається у межах 1,2–1,9%; дебіторську

ISSN 2074-5370. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2010. № 1 (3). Том 2

Таблиця 1

Дебіторська заборгованість підприємств та установ Дніпропетровської області у 2007–2008 рр., тис. грн

№ з/п	Показник	01.04.2007	01.07.2007	01.10.2007	01.01.2008	01.04.2008	01.07.2008	01.10.2008
1	***Дебіторська заборгованість, усього***	***63886685,6***	***67204571,0***	***69805182,9***	***75802408,8***	***78668596,0***	***89042773,8***	***94828048,2***
2	***Дебіторська заборгованість між установами та підприємствами (% до ряд. 1) у т. ч.***	***55302555,0 86,56***	***58995876,7 87,79***	***60139816,6 86,15***	***63530162,5 83,81***	***61652815,1 78,37***	***70303171,8 78,95***	***76842802,2 81,03***
2.1	Довгострокова дебіторська заборгованість	753223,6	932841,7	829073,8	1121691,5	1072796,8	910776,7	857912,5
2.2	Поточна дебіторська заборгованість, всього	54549331,4	58063035,0	59310742,8	62408471,0	60580018,3	69392395,1	75984889,7
2.3.1	з неї прострочена	5666690,7	5612782,3	5728467,0	5362802,0	4539750,5	4402414,6	5544061,5
3	***Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, (% до ряд. 2) в т. ч.***	***28175989,8 50,94***	***29930570,1 50,73***	***29575924,5 49,18***	***32292905,5 50,83***	***33964467,5 55,08***	***38867518,6 55,28***	***39903858,9 51,92***
3.1	Довгострокова	263881,6	346320,3	308107,0	289883,3	278913,0	257984,2	252547,9
3.2 3.2.1	Поточна з неї прострочена	27912108,2 3623626,6	29584249,8 3818523,8	29267817,5 3841680,8	32003022,2 3672377,5	33685554,5 3478913,7	38609534,4 3249121,9	39651311,0 4278399,0
4	***Дебіторська заборгованість з бюджетом (% до ряд. 2) у т. ч.***	***2950380,6 5,33***	***3139798,5 5,32***	***3267504,2 5,43***	***3808404,1 5,99***	***3844729,8 6,23***	***4446857,4 6,32***	***5235482,2 6,81***
4.1	Довгострокова	3803,9	429,0	4,0	-	-	-	5390,0
4.2 4.2.1	Поточна з неї прострочена	2946576,7 3623626,6	3139369,5 237618,6	3267500,2 290239,6	3808404,1 203325,2	3844729,8 287981,1	4446857,4 230540,6	5230092,2 257806,2
5	***Дебіторська заборгованість з внутрішніх розрахунків (% до ряд. 2) у т. ч.***	***787780,0 1,42***	***688212,5 1,17***	***858040,8 1,43***	***911121,1 1,43***	***1180501,2 1,91***	***1044453,6 1,48***	***1090481,0 1,41***
5.1	Довгострокова	436,2	770,3	607,8	671,0	476,8	472,0	476,4
5.2 5.2.1	Поточна з неї прострочена	787343,8 211533,0	687442,2 206149,1	857433,0 199016,7	910450,1 207608,2	1180024,4 221354,4	1043981,6 26369,7	1090004,6 62728,9
6	***Дебіторська заборгованість за векселями (% до ряд. 2) у т. ч.***	***1660814,8 3,00***	***1270451,0 2,15***	***1279682,2 2,13***	***1690569,6 2,66***	***1646910,4 2,67***	***1581139,7 2,24***	***1690934,8 2,20***
6.1	Довгострокова	277389,6	201716,1	208039,4	429764,7	413011,7	362732,0	357113,6
6.2 6.2.1	Поточна з неї прострочена	1383425,2 25017,8	1068734,9 22438,0	1071642,8 22961,3	1260804,9 23893,5	1233898,7 33940,2	1218407,7 23553,8	1333821,2 24340,1
7	***Інша дебіторська заборгованість (% до ряд. 2) у т. ч.***	***21649137,6 39,15***	***23945520,9 40,59***	***25136324,6 41,80***	***24803846,4 39,04***	***20992959,9 34,05***	***24353112,0 34,64***	***28911553,3 37,62***
7.1.	Довгострокова	207712,3	383606,0	312315,6	401372,5	380395,3	289588,5	242384,6
7.2 7.2.1	Поточна з неї прострочена	21441425,3 1604965,0	23561914,9 1328025,0	24824009,3 1374566,2	24402473,9 1255579,6	20612564,6 517551,0	24063523,5 872828,6	28669168,7 920787,3

заборгованість за векселями, її частка коливається у межах 2,1–3,0%; іншу дебіторську заборгованість, частка якої коливається у межах 34,6–41,8%. Найбільшу питому вагу у структурі дебіторської заборгованості підприємств та установ Дніпропетровської області в 2007–2008 рр. становить дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги, її частка на кінець аналізованого періоду становить 51,92%, та інша дебіторська заборгованість, частка якої становить на кінець аналізованого періоду 37,62%.

Частка простроченої дебіторської заборгованості підприємств та установ Дніпропетровської області станом на 01.10.2008 р. становить 7,2%. Однак частка простроченої дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги підприємств та установ області значно вища і становить 10,7%.

Отже, найбільші втрати від несвоєчасного погашення дебіторської заборгованості підприємства та установи Дніпропетровської області несуть від погіршення платіжної дисципліни та затримки платежів за товари, роботи і послуги. У свою чергу, несвоєчасне отримання коштів або їх втрата впливає на неспроможність підприємства відповідати за своїми зобов'язаннями перед постачальниками, працівниками, кредиторами.

У табл. 2 наведено дані про стан кредиторської заборгованості підприємств та установ Дніпропетровської області в 2007–2008 рр. Проведений аналіз кредиторської заборгованості підприємств та установ Дніпропетровської області в 2007–2008 рр. дозволив зробити такі висновки щодо стану кредиторської заборгованості та її змін.

Загальний обсяг кредиторської заборгованості підприємств та установ Дніпропетровської області мав чітко виражену тенденцію до зростання з 67,6 млрд грн станом на 01.04.2007 р. до 101,0 млрд грн станом на 01.10.2008 р. Обсяг кредиторської заборгованості між установами та підприємствами Дніпропетровської області в 2007–2008 рр. в загальній вартості кредиторської заборгованості коливається у межах 88,7–98,1%. Іншу її частку становить кредиторська заборгованість з суб'єктами господарської діяльності інших країн, у тому числі з країнами СНД.

Кредиторська заборгованість за між установами та підприємствами включає: кредиторську заборгованість за товари, роботи і послуги, її частка коливається у межах 49,1–52,1% від загальної суми кредиторської заборгованості; кредиторську заборгованість з бюджетом, її частка коливається у межах 2,1–3,2%; кредиторську заборгованість з внутрішніх розрахунків, частка якої коливається у межах 0,7–1,1%; кредиторську заборгованість за векселями, її частка коливається у межах 9,7–11,9%; іншу дебіторську заборгованість, частка якої коливається у межах 32,4–34,8%.

Найбільшу частку у структурі кредиторської заборгованості підприємств та установ Дніпропетровської області в 2007–2008 рр. становить кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги, її частка на кінець аналізованого періоду становить 49,56% та інша кредиторська заборгованість, частка якої становить на кінець аналізованого періоду 34,84% та кредиторська заборгованість за векселями, частка якої становить на 01.10.2008 р. 9,71%.

Слід зазначити, що частка простроченої кредиторської заборгованості підприємств та установ області станом на 01.10.2008 р. становить 7,3%. Однак частка простроченої кредиторської заборгованості за товари, роботи і послуги значно вища – 11,0%.

Здійснено порівняльну оцінку структури дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств та установ Дніпропетровської області в 2007–2008 рр. Проведені розрахунки свідчать про те, що темпи приросту кредиторської заборгованості значно перевищували темпи приросту дебіторської заборгованості. Така тенденція може бути охарактеризована, в першу чергу, перевищенням темпів зростання цін на енергоносії, сировину, матеріали, комплектуючі порівня-

Таблиця 2

Кредиторська заборгованість підприємств та установ Дніпропетровської області у 2007–2008 рр., тис. грн

№ з/п	Показники	01.04.2007	01.07.2007	01.10.2007	01.01.2008	01.04.2008	01.07.2008	01.10.2008
1	***Кредиторська заборгованість всього***	***67615144,4***	***71606234,5***	***76053751,6***	***85420482,7***	***80968005,8***	***96457428,2***	***101007078,9***
2	***Кредиторська заборгованість між установами та підприємствами (% до ряд. 1) у т. ч.***	***60817392,6 89,94***	***65777227,4 91,85***	***70606335,9 92,83***	***74128721,3 86,78***	***72148887,6 98,10***	***86159017,8 89,32***	***89712211,7 88,81***
2.1	Довгострокова кредиторська заборгованість	3612563,4	3944635,2	5121821,2	6687670,3	8463663,1	8008864,6	8281641,7
2.2	Поточна кредиторська заборгованість, всього	57204829,2	61832592,2	65484514,7	67441051,0	63685224,5	78150153,2	81430570,0
2.3.1	з неї прострочена	6681972,9	6801387,5	7084667,7	6894342,0	6854370,3	6112238,7	6562452,8
3	***Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, (% до ряд. 2) у т. ч.***	***30235246,0 49,71***	***34274525,2 52,10***	***34541787,2 48,92***	***36829708,8 49,68***	***35489999,5 49,18***	***39967285,4 46,38***	***44461781,9 49,56***
3.1	Довгострокова	410055,0	486964,7	366700,7	342331,2	855317,9	255394,0	253468,1
3.2 3.2.1	Поточна з неї прострочена	29825191,0 4814588,9	33787560,5 4993388,1	34175086,5 5275909,7	36487377,6 5319276,0	34634681,6 5046239,3	39711891,4 4490448,5	44208313,8 4888462,7
4	***Кредиторська заборгованість з бюджетом (% до ряд. 2) у т. ч.***	***1288269,3 2,11***	***1619736,2 2,46***	***1919750,9 2,71***	***1485821,5 2,00***	***1998464,7 2,76***	***3467881,8 4,02***	***2983959,8 3,32***
4.1	Довгострокова	857,5	56019,1	65706,3	50686,2	20679,6	2687,0	5963,2
4.2 4.2.1	Поточна з неї прострочена	1287411,8 260981,2	1563717,1 277209,8	1854044,6 267923,9	1435135,3 243663,1	1977785,1 253699,2	3465194,8 262219,3	2977996,6 235162,2
5	***Кредиторська заборгованість з внутрішніх розрахунків (% до ряд. 2) у т. ч.***	***661078,5 1,08***	***452231,5 0,68***	***600922,3 0,85***	***580139,2 0,78***	***715641,5 0,99***	***563210,3 0,65***	***655968,6 0,73***
5.1	Довгострокова	195,1	37,8	113770,6	115166,2	103739,3	109486,0	100774,9
5.2 5.2.1	Поточна з неї прострочена	660883,4 406631,5	452193,7 324449,1	487151,7 304296,2	464973,0 217290,5	611902,2 232509,2	453724,3 59904,3	555193,7 71239,9
6	***Кредиторська заборгованість за векселями (% до ряд. 2) у т. ч.***	***7143118,4 11,74***	***7000828,9 10,64***	***7648966,6 10,83***	***8637060,6 11,65***	***8574458,3 11,88***	***8593284,8 9,97***	***8714567,5 9,71***
6.1	Довгострокова	1994215,4	2131917,0	2160561,6	2734907,1	2628049,0	2705700,5	2361438,1
6.2 6.2.1	Поточна з неї прострочена	5148903,0 125136,3	4868911,9 122402,2	5488405,0 183001,0	5902153,5 129650,9	5946409,3 116843,3	5887584,3 120748,4	6353129,4 112849,1
7	***Інша кредиторська заборгованість (% до ряд. 2) у т. ч.***	***20314548,7 33,40***	***21288869,9 32,36***	***24622012,0 34,87***	***25349795,9 34,19***	***23879918,2 33,09***	***32025426,2 37,17***	***31259899,9 34,84***
7.1.	Довгострокова	1207225,0	1269685,6	2415082,0	3444331,2	4855386,3	4935057,9	5559997,4
7.2 7.2.1	Поточна з неї прострочена	19107323,7 994256,2	20019184,3 1003582,0	22206930,0 973713,0	21904464,7 921867,6	19024531,9 1140884,3	27090368,3 1139001,4	25699902,5 1207937,5

но зі зростанням цін на готову продукцію, товари та послуги. Цьому також посприяла нездатність вітчизняних промислових підприємств конкурувати на зовнішніх ринках, у результаті чого підприємства зазнали збитків.

Найбільш високі темпи нарощування дебіторської та кредиторської заборгованості характерні для цих заборгованостей перед бюджетом, за товари, роботи і послуги та з внутрішніх розрахунків. Враховуючи те, що найбільшу питому вагу в сумі заборгованостей підприємств та установ області в 2007–2008 рр. становили заборгованості за товари, роботи та послуги та інша кредиторська та дебіторська заборгованості, їхнє зростання мало найбільш суттєвий вплив на загальну тенденцію нарощування заборгованостей та зростання збитків підприємств Дніпропетровської області.

Як свідчать проведені розрахунки, частка збиткових вітчизняних підприємств промисловості досить велика. Протягом 2000–2007 рр. їх питома вага скорочувалась з 42 до 33%. У 2008 р. становила 41,3%, а в 2009 р. – 45,9% і загальні обсяги їхніх збитків зростають. З огляду на те, що в структурі промислового виробництва Дніпропетровської області майже 80% припадає на галузі, які працювали на експорт, вони зазнали найбільшого впливу кризи. Динаміку фінансових результатів діяльності промислових підприємств України та Дніпропетровської області наведено в табл. 3.

Так, за 2008 р. кумулятивний фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування в цілому у промисловості становив 31130,6 млн грн, в тому числі частка прибуткових підприємств становила 58,7%, а їх результат – 68539,9 млн грн, частка збиткових підприємств становила 41,3%, а сума збитків – 37409,3 млн грн. За 2009 р. частка збиткових підприємств зросла до 45,91%, а сума збитків становить 43559,8 млн грн, або на 16,4% більше, ніж за 2008 р. У цілому за 2009 р. кумулятивний фінансовий результат промисловості України становить 3948,1 млн грн збитків.

У цілому по Дніпропетровській області в 2008 р. фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування становив 17941,5 млн грн, або 30,98% від загального результату по Україні. Частка підприємств, які отримали прибутки становила 62,1%, а результат – 29340,8 млн грн, або 20,82% від загальної суми прибутків підприємства України; частка підприємств, які отримали збитки – 37,5%, а сума збитків – 1559,9 млн грн, або 1,88% від загальної суми збитків по підприємствам України. Тобто, кількість збиткових підприємств, та сума збитків значно нижчі, ніж у середньому по Україні.

За 2009 р. по Дніпропетровській області фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування становив 4212,7 млн грн збитків. Частка підприємств, які отримали прибутки становить 53,37%, а результат – 10294,5 млн грн, або 10,4% від загальної суми прибутків підприємства України; частка підприємств, які отримали збитки – 46,7%, а сума збитків – 14507,2 млн грн, або 11,1% від загальної суми збитків підприємства України. Тобто, кількість збиткових підприємств, та сума збитків значно вищі, ніж в середньому по Україні. Результати аналізу свідчать про негативну динаміку фінансових результатів підприємств.

Слід зазначити, що дебіторська заборгованість займає найбільшу частку як у складі оборотних активів – у межах 66,9–69,9%, так і у складі активів підприємств області – приблизно 41%. У свою чергу, питома вага кредиторської заборгованості у джерелах фінансування активів становить 43,9–46,78%, а у структурі зобов'язань – 75,1–80,7%. Структуру балансу підприємств Дніпропетровської області наведено в табл. 4.

Розрахунки свідчать: найвищі темпи приросту характерні для оборотних активів. Для ситуації, коли підприємства працюють прибутково, ця тенденція засвідчувала б позитивні зрушення розширеного відтворення виробництва. Однак підприємства області мали негативну тенденцію зниження ефективності

ISSN 2074-5370. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2010. № 1 (3). Том 2

Таблиця 3

Фінансові результати діяльності підприємств України за 2006–2009 рр., млн грн

Показник	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	Підприємства, які отримали прибуток		Підприємства, які отримали збиток	
		% до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат	% до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат
У цілому по Україні					
2006 р. – усього	76253,4	66,5	110648,6	33,5	34395,2
Промисловість	34699,9	65,3	45903,0	34,7	11203,4
2007 р. – усього	1345897,9	67,5	182994,4	32,5	47096,5
Промисловість	43700,9	66,6	56956,9	33,4	13256,0
2008 р. – усього	57910,2	66,1	140934,2	33,	83024,0
Промисловість	311130,6	58,7	68539,9	41,3	37409,3
2009 р. – усього	-31589,9	58,7	99003,7	41,3	130593,6
Промисловість	-3948,1	54,1	39611,7	45,9	43559,8
По Дніпропетровській області					
2006 р.	9953,0	66,4	11876,8	33,6	1923,8
2007 р.	16520,1	68,4	19342,2	31,6	2822,1
2008 р.	17941,5	62,1	29340,8	37,9	11399,3
2009 р.	-4212,7	53,3	10294,5	46,7	14507,2

Таблиця 4

Структура балансу підприємств Дніпропетровської області у 2007–2008 рр., тис. грн

№ з/п	Показник	01.01.2007	31.12.2007	01.01.2008	30.09.2008	Приріст порівняно з 01.01.2007 р.		Приріст порівняно з 01.01.2008 р.	
						Абс. +\–	%, +\–	Абс. +\–	%, +\–
1	***Активи,*** ***%***	***198798026,5*** ***100***	***247317105,9*** ***100***	***182576713,0*** ***100***	***229940907,7*** ***100***	***31142881,2***	***15,66***	***47364194,7***	***25,94***
1.1	Необоротні активи, %	84115409,2 ***42,31***	90053651,6 ***36,41***	73287281,2 ***40,14***	87079314,8 ***37,87***	2963905,6	3,52	13792033,6	18,82
1.2	Оборотні активи, %	113949321,8 ***57,32***	156257312,3 ***63,18***	108480963,2 ***59,42***	141755921,1 ***61,65***	27806599,3	24,40	33274957,9	30,67
1.2.1	Дебіторська заборгованість (% до р. 1) (% до р. 2.1)	x	x	75802408,8 ***41,52*** ***69,88***	94828048,2 ***41,24*** ***66,89***	x x x	x x x	19025639,4 x x	25,09 x x
1.3	Витрати майбутніх періодів	733295,5 ***0,37***	1006142,0 ***0,41***	808427,3 ***0,44***	1102214,4 ***0,48***	368918,9	50,31	293787,1	36,34
2	***Пасив,*** ***%***	***198798026,5*** ***100***	***247317105,9*** ***100***	***182576713,0*** ***100***	***229940907,7*** ***100***	***31142881,2***	***15,66***	***47364194,7***	***25,94***
2.1	Власний капітал, %	84637458,1 ***42,57***	103869186,7 ***42,00***	74669363,3 ***40,90***	93053689,3 ***40,47***	8416231,2	9,94	18384326,0	24,62
2.2	Забезпечення наступних витрат і платежів, %	1758609,7 ***0,88***	1801988,9 ***0,73***	1509749,9 ***0,83***	1624830,8 ***0,71***	-133772,9	-7,61	115080,9	7,62
2.3	Довгострокові зобов'язання, %	18996567,2 ***9,56***	26005114,7 ***10,51***	20204758,7 ***11,07***	24987699,9 ***10,87***	5991132,7	31,54	4782941,2	23,67
2.4	Поточні зобов'язання, %	92889235,4 ***46,73***	115048432,8 ***46,52***	85649176,5 ***46,90***	109585165,2 ***47,65***	16695929,8	17,97	23935988,7	27,94
2.4.1	Кредиторська заборгованість (% до р. 2) (% до (р. 2.3 + р. 2.4)	x	x	85420482,7 ***46,78*** ***80,69***	101007078,9 ***43,92*** ***75,06***	x x x	x x x	15586596,2 x x	18,25 x x
2.5	Доходи майбутніх періодів, %	516156,1 ***0,26***	592382,8 ***0,24***	543664,6 ***0,30***	689522,5 ***0,30***	173366,4	33,58	145857,9	26,83

діяльності, а зростання валюти їх балансів досягнуто, в першу чергу, за рахунок зростання сум дебіторської заборгованості. Також слід зазначити, що зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги, частка якої коливається у межах 49,2–55,3% від суми дебіторської заборгованості між установами та підприємствами області, має нижчі темпи, ніж темпи зростання іншої дебіторської заборгованості, частка якої коливається у межах 34,6–41,8%. Можна сказати, що існує тенденція до вирівнювання їх питомої ваги, а разом вона становить приблизно 90% від суми дебіторської заборгованості між установами та підприємствами Дніпропетровської області.

Слід зважити на те, що інша дебіторська заборгованість складається із заборгованості, не пов'язаної з продажем продукції та наданням послуг. До іншої дебіторської заборгованості належить видача довгострокових позик працівникам підприємства, та інші види розрахунків, причому позики обов'язково є безпроцентними, а максимальний розмір позики для одного працівника законодавством не обмежується. Враховуючи, що формування іншої дебіторської заборгованості не пов'язане з операційною діяльністю, таке значне відволікання коштів з обороту підприємств в умовах кризи викликає занепокоєння та має бути виправлене – застосуванням вимог до повернення зобов'язань. Крім того, як відомо, застосування вексельного обігу в умовах фінансової кризи повинно активізуватись, однак аналіз засвідчує його скорочення протягом аналізованого періоду.

Зростання кількості збиткових підприємств та суми отриманих збитків вплинули на скорочення темпів нарощування власного капіталу підприємств Дніпропетровської області порівняно з темпами нарощування вартості залученого капіталу, левову частку якого становить кредиторська заборгованість. У результаті чого, питома вага власного капіталу у валюті балансу підприємств області скоротилась з 42,57% станом на 01.01.2007 р. до 40,47% станом на 30.09.2008 р. Отже, зростає ступінь залежності підприємств Дніпропетровської області від зовнішніх джерел фінансування його поточної діяльності, в першу чергу, від кредиторської заборгованості.

З метою контролю стану поточної ліквідності підприємств можна і доцільно застосовувати кумулятивний коефіцієнт поточної ліквідності, який визначається співвідношенням суми оборотних активів до суми поточних зобов'язань підприємств, та дозволяє оцінити, якою мірою поточні кредиторські зобов'язання забезпечуються поточними активами (можлива деталізація цих розрахунків у межах галузей, обов'язкова – для підприємств). Вважається нормальним значення цього показника приблизно 2,0. Однак здійснені розрахунки свідчать про те, що підприємства нашої області мали середнє значення цього показника у межах 1,23–1,29, тобто відчували хронічний дефіцит ліквідних активів у обороті, що і впливає на зростання залежності від зовнішніх джерел фінансування. У межах моніторингу стану розрахункової дисципліни на підприємствах області доцільно контролювати співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості та визначити її граничний рівень. Вважається позитивним перекриття дебіторською заборгованістю кредиторської заборгованості. Однак це співвідношення повинно постійно контролюватися, тому що за умов інфляційного знецінення коштів, зниження обсягів виробництва, зростання цього показника матиме нищівний вплив на платоспроможність та ліквідність підприємств та засвідчуватиме, врешті-решт, лише перевищення відпускної ціни продукції над її собівартістю. Більш якісну оцінку ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованістю на підприємствах можна отримати визначенням співвідношення періодів їх обороту.

Проблема кризи платоспроможності суб'єктів господарювання складна і багатогранна. Розглядаючи проблему неплатежів, слід виділяти два найважливіших аспекти: закономірні обсяги взаємних боргів у вигляді дебіторської та кре-

диторської заборгованості суб'єктів господарювання та рівень їх істинної платоспроможності. У процесі аналізу встановлено, що відбувається зростання сум вимог за зобов'язаннями між суб'єктами господарювання Дніпропетровської області, невиконання яких в умовах фінансової кризи підвищує імовірність їх банкрутства.

В основі досягнення внутрішньої стійкості підприємства лежить своєчасне та гнучке управління внутрішніми факторами його діяльності, тобто головна роль у системі антикризового управління повинна належати широкому застосуванню внутрішніх механізмів фінансової стабілізації.

З метою подолання фінансової нестійкості підприємств та зміцнення конкурентоспроможності доцільним є використання комплексного підходу до вдосконалення управління фінансами, основною спрямованістю якого є у короткостроковій перспективі – усунення проявів неплатоспроможності у разі втрати конкурентних переваг; у середньостроковій – усунення причин, що генерують неплатоспроможність та адаптація до умов діяльності в конкурентному середовищі; у довгостроковій – забезпечення фінансової стійкості підприємства до впливу зовнішніх факторів конкурентного середовища. Отже, при реформуванні фінансової політики суб'єктів господарювання стратегічними завданнями формування платіжної політики є забезпечення їх фінансової стійкості процесі розвитку й підтримка постійної платоспроможності. Формування внутрішнього механізму ефективної платіжної політики має забезпечуватись організацією системи управління платежами суб'єктів господарювання, базованої на розробці й контролі виконання ієрархічної системи адаптивних фінансових планів [3].

Для вирішення проблеми подолання кризи платоспроможності суб'єктів економічних відносин, крім внутрішніх механізмів фінансової стабілізації, потрібна цілісна програма, в якій, крім заходів щодо стримування інфляційних процесів, повинні передбачатися ретельно виважені, узгоджені між собою, конкретизовані напрями державної політики в галузі інвестицій, амортизації, цін, податків, зовнішньоекономічних відносин, підготовки кадрів та оплати праці, тощо. Вказані напрями мають бути спрямовані на формування інституціональної структури економіки та інституціональної системи трансформаційного суспільства, що забезпечить формування цивілізованих соціальних відносин та надасть імпульс економічного зростання та підвищення добробуту населення.

Список використаної літератури

1. http://www.niss.gov.ua/book/vidannya/expert_diskusiya.pdf
2. http://www.dneprstat.gov.ua/
3. Зарубін І.Є. Синтез механізмів ефективної платіжної політики великого металургійного комплексу / І.Є. Зарубін // Автореф. дис. ... канд. екон. наук. – Донецьк, 2007. – 18 с.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 332.68:330.1

Н.И. ТКАЧЕНКО,
кандидат экономических наук, доцент Национальной металлургической академии Украины

И.Д. ТКАЧЕНКО,
студент Национальной металлургической академии Украины

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РЕНТНЫХ ДОХОДОВ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ВО ВРЕМЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Проведено класифікацію рентних відносин, розглянуто зарубіжний досвід використання рентних платежів, вибору найбільш адекватного сучасним умовам розвитку способу вилучення рентних платежів.

Проведена классификация рентных отношений, рассмотрен зарубежный опыт использования рентных платежей, выбора наиболее адекватного современным условиям развития способа изъятия рентных платежей.

The article provides classification of rental relations and studies foreign experience in using rental payments, optimal ways of withdrawing rental payments which appear to be the most adequate in temporary conditions.

рентный доход, природопользование, экономический кризис, механизм изъятия рентных платежей

Стратегический рост экономики страны при выходе из кризиса в значительной степени зависит от интенсивности разработки полезных ископаемых и рационального природопользования. Украина является одним из наиболее богатых государств мира по запасам природных ресурсов, поскольку в ее недрах залегает существенное количество нефти и газа, каменного угля, драгоценных, цветных и черных металлов, редкоземельных элементов, других полезных ископаемых, являющихся важными факторами прогресса на современном этапе развития цивилизации. Площадь земельных угодий позволяет, при рациональном землепользовании, в полной мере обеспечивать население страны сельскохозяйственной продукцией. В то же время проблемы эффективного недро- и природользования наиболее актуальны в сложившихся современных условиях.

В период 2000–2005 гг. наблюдался существенный подъем уровня развития добывающих отраслей на фоне определенного отставания перерабатывающих отраслей и других секторов наукоемкой и высокотехнологичной промышленности. Негативные последствия мирового финансово-экономического кризиса, который затронул все без исключения сферы экономики Украины, актуализируют задачу формирования качественно новой структуры экономики, отличающейся меньшей степенью зависимости от добычи невосполнимых минерально-сырьевых ресурсов.

Несмотря на значительные природные богатства, увеличился разрыв в показателях уровня жизни отдельных слоев населения, что приводит к социальной напряженности в обществе. Улучшение экологической обстановки и воспроиз-

© *Н.И. Ткаченко, И.Д. Ткаченко, 2010*

водство природных ресурсов требует аккумуляции финансовых средств на реализацию соответствующих природоохранных и восстановительных мероприятий и стимулирование природопользователей к более рациональному и экономному использованию имеющихся природных ресурсов. Одним из условий выхода из экономического кризиса становится обеспечение субъектам хозяйствования реальных экономических выгод от использования природных ресурсов и выравнивание влияния на финансовые результаты предприятий природопользователей, которые характеризуются существенной дифференцированностью продуктивности естественных факторов.

Развитие экономической системы в условиях постиндустриального общества в кризисный и посткризисный периоды предполагает развитие мер экономического контроля, ключевым элементом которого является познание и использование рентных отношений в природопользовании.

В административно-командной экономике игнорирование роли рентных платежей в воспроизводственном процессе привело к отказу от экономически целесообразной платы за природные ресурсы, нерациональной разработке месторождений полезных ископаемых, тяжелым экологическим последствиям.

В настоящее время практика государственного и хозяйственного управления в Украине не опирается на четкую научную концепцию рентных отношений, адекватную рентную составляющую этого механизма и характеризуется практически полным отсутствием эффективной рентной политики в государстве. Отсутствуют и законодательные акты, которые содержали бы научные принципы и правовые нормы учета ренты, основанные на мировом опыте нормативы ее распределения между хозяйствующими субъектами и государством, а именно: прогрессивные ставки рентного налога, изымаемого из прибыли сверх оптимального уровня рентабельности. Следует признать, что проблема природной ренты: ее форм, условий образования, методов учета, принципов и механизма распределения, – является одной из самых сложных и актуальных не только в отечественной, но и в мировой экономической мысли.

Общей предпосылкой целенаправленного решения всего комплекса проблем в сфере природопользования, а именно: реализации земельных отношений, достижения баланса интересов государства, общества и природопользователя, наполнения бюджета, повышения социальных индикаторов, – является усовершенствование теории природной ренты, разработка научно-методических и прикладных аспектов рентных отношений.

Теоретико-методологическая база рассмотрения проблем ренты и рентных отношений была сформирована в работах представителей классической школы политической экономии – Ф. Кенэ, А.Р.Ж. Тюрго, Д. Андерсона, А. Смита. Д. Рикардо – связывала происхождение дифференциальной ренты в сельском хозяйстве с предельной интенсивностью земельного надела. Исходя из понимания особой природы отношений между земельными собственниками, предпринимателями, наемными рабочими в области сельского хозяйства, К. Маркс обосновывает существование абсолютной ренты. Взаимосвязь между конкурентной борьбой между фермерами за приобретение подходящего участка земли и величиной природной ренты исследуется в работах И.Г. Тюнена. В рамках маржиналистской концепции все виды ренты трактуются как форма дохода от использования редких факторов производства (А. Маршалл). Отдельные аспекты ренты и рентных отношений в постиндустриальном обществе рассматриваются в трудах плеяды известных зарубежных экономистов – У. Бомола, Дж. Вундерлиха, Ш. Гоэца, Р. Дорфмана, К. Кейзена, Ф. Модильяни, Р. Солоу, Дж. Тобина, Д.Р. Фусфельда, Л. Харриса и др.

Рента как основа системы государственных финансов рассматривалась в трудах М. Гэффни, Д. Миллера, Ф. Плассмана, Н. Тидемана и т. д. Проблемы

земельных отношений глубоко исследованы в трудах советских экономистов: Н.Д. Кондратьева, В.С. Немчинова, К.В. Островитянова, А.В. Чаянова и др.

Взаимосвязь между рентными отношениями и направлением структурных преобразований в переходной экономике исследуется в работах А.А. Арбатова, С.Ю. Глазьева, В.И. Данилова-Данильяна, В.В. Дементьева, Д.С. Львова, С.М. Меньшикова, А.В. Мухина, А.Ю. Ретеюм, Т.Б. Решетиловой и др.

Проблемам экономической оценки земли посвящены труды российских экономистов А.М. Гатаулина, В.А. Добрынина, В.В. Докучаева, А.С. Иванова, С.С. Сергеева, В.А. Тяпкина, С.Д. Черёмушкина и др. Экологический аспект рентных отношений исследован в трудах А.И. Бельчука, К.Г. Коммонера, С.А. Пегова, С.Г. Струмилина и ряда других авторов. Значительный вклад в изучение особенностей трансформационной экономики и долгосрочных социально-экономических параметров развития российского общества внесли работы Л.И. Абалкина, В.С. Автономова, Г.Г. Богомазова, В.Л. Иноземцева, Р.И. Капелюшникова, В.И. Кушлина, В.В. Радаева, Ф.Ф. Рыбакова, В.Т. Рязанова, Н.В. Цхададзе и др. экономистов.

Анализ последних исследований, посвященных проблемам формирования и распределения рентных доходов [1, 2], позволяет сделать вывод о том, что, несмотря на неослабевающее внимание со стороны отечественных и зарубежных исследователей к законам и закономерностям функционирования рентных отношений, ряд вопросов, касающихся механизма принятия и реализации коллективных решений по поводу эффективного использования природных ресурсов, особенностей его реализации в экономике, направлений его реформирования в целях обеспечения социальной устойчивости и социальной ответственности требуют дальнейшего изучения.

Объектом данного исследования выступают рента как доход от невоспроизводимых факторов производства. Предметом исследования являются организационно-экономические отношения по поводу формирования и распределения рентных доходов, а также формы и методы их государственного регулирования в условиях кризисной экономики.

Общая цель работы состоит в классификации рентных отношений, рассмотрении зарубежного опыта использования рентных платежей, выбора наиболее адекватного современным условиям развития способа изъятия рентных платежей.

В соответствии с целью исследования целесообразно найти наиболее эффективное решение следующих задач: обосновать и систематизировать теоретические подходы к оценке эффективности функционирования рентных отношений; определить сущность и место рентных доходов в современной экономической системе; изучить формы и направления взаимодействия рыночного и государственного механизмов распределения рентных доходов; определить теоретические основы механизма ценообразования на продукцию рентогенерирующих отраслей.

Теоретической и методологической основой исследования являются фундаментальные положения современной экономической теории, труды представителей отечественных и зарубежных экономических школ и направлений, законодательные акты и нормативные документы, в которых отражены формы и методы государственного регулирования социально-экономических процессов как в Украине, так и за рубежом. В процессе предпринятого исследования рентных отношений и разработки стратегии их государственного регулирования в условиях кризисной экономики использовалась совокупность методов современного гносеологического инструментария: структурный, гипотезно-дедуктивный, историко-генетический, системный, компаративистский, категориальный, а также законы и принципы диалектики.

Всесторонний анализ системы рентных отношений предопределил многоаспектный характер методологии исследования, необходимость использования ряда специфических методов и приемов, взаимодополняющих друг друга и позволяющих в полной мере раскрыть их сущность, в том числе методы институционального проектирования, контент-анализа, логического моделирования, экономико-статистических группировок (типологических, структурных, аналитических и иллюстративных), вариантных расчетов и др.

Использование системно-функциональных возможностей и разрешающих способностей вышеназванных исследовательских подходов в процессе решения этапных теоретических задач осуществлялось в соответствии с их гносеологическим потенциалом.

Рентные отношения в природопользовании рассматриваются как совокупность экономических отношений между государством и субъектами хозяйствования по поводу получения, распределения и перераспределения рентных доходов в условиях жесткой ограниченности запасов полезных ископаемых в недрах и дифференциации природно-технико-экономических условий их производственного использования.

Дифференциальная рента, как экономическая категория, выражает отношения, возникающие между собственником и предпринимателем-арендатором по поводу распределения доходов, созданных в процессе производственного природопользования с учетом различий природно-компонентного состава отдельных участков [3].

Рентные отношения целесообразно классифицировать следующим образом:

1) по субституциональным характеристикам – как субъект-субъектные (государство – арендатор) и субъект-объектные (государства – природные ресурсы и арендатор – природные ресурсы);

2) по сущностным особенностям – как совокупность социально-экономических, технико-экономических и организационно-экономических отношений;

3) по экономическим уровням – как систему создания, распределения, перераспределения и получения ренты на микро- и макроуровнях.

Отношения собственности на природные ресурсы являются системообразующим базисом, определяющим сущность и содержание системы рентных отношений в природопользовании. Дифференциальная рента I и дифференциальная рента II – конкретные формы реализации собственности на природные ресурсы [4].

Составными элементами рентного экономического механизма в природопользовании являются рентные отношения, экономическая оценка природных ресурсов, плата за использование природных ресурсов с применением дифференцированных платежей рентного характера.

Рента возникает в тех отраслях, где, например, земля выступает формой основного капитала (сельское и лесное хозяйство, строительство, добывающая и горная промышленность). В этом смысле рента всегда «земельная», несмотря на условное подразделение различных ее видов по месту образования. Таким образом, целесообразным, на наш взгляд, представляется использование в научном обороте терминов «земельная рента в сельском хозяйстве», «земельная рента в лесном хозяйстве», «земельная рента в горной промышленности».

Монополия на землю, недра и другие ресурсы как на объект собственности обусловливает возникновение абсолютной земельной ренты или присвоение земельным собственником избытка рыночной стоимости над ценой производства. В сельском хозяйстве и добывающих отраслях эта цена определяется издержками производства в худших природных условиях с добавлением средней прибыли на авансированный капитал, поэтому, помимо последней, обра-

зуется дифференциальная рента как разница в уровне издержек труда при использовании лучших и худших природных ресурсов (по качеству, продуктивности, местоположению и т. п.).

Анализ рентных отношений позволяет выделить квазиренту, происхождение которой связано с неэластичностью предложения природного ресурса, когда временные колебания спроса ведут к колебаниям цены и соответствующему изменению прибыли.

Объективным условием образования и распределения ренты должен соответствовать экономический механизм рентных отношений как условие создания для товаропроизводителей равных возможностей воспроизводства, действенных стимулов эффективного хозяйствования и рационального использования природных ресурсов. Из инструментов этого механизма определяющую роль играют ценообразование и налоговая система.

Величина ренты определяется как разница между фактической оплатой фактора производства и минимально возможным уровнем оплаты фактора производства, при котором фактор будет использоваться данным образом (так называемый «удерживающий доход»). Результатом такого определения является практическое толкование ренты как разницы между фактическим доходом добывающей компании и суммой себестоимости добычи природного ресурса и части прибыли. При этом суммируемая часть прибыли рассчитывается исходя из уровня рентабельности, обеспечивающего привлекательность добычи природного ресурса для бизнеса.

В условиях монополии государственной собственности на землю и другие природные ресурсы государство, выходя с продукцией добывающих отраслей на внешний рынок, автоматически присваивает абсолютную ренту. Через налогообложение прибыли и систему регулируемых цен происходит присвоение значительной части дифференциальной ренты, связанной с эксплуатацией лучших природных ресурсов. Вся образующаяся сверхприбыль направляется в централизованный чистый доход.

Длительное время (с 1930 по 1991 гг.) функцию аккумулирования значительной части прибавочного продукта (чистого дохода) отдельных отраслей народного хозяйства и передачи ее в централизованный бюджет советского государства выполнял налог с оборота. Причем основным по объему источником налога с оборота служил прибавочный продукт, создаваемый почти на 80% в сырьевых и добывающих отраслях. В то же время он реализовывался главным образом в отраслях перерабатывающей и обрабатывающей промышленности, где рентные доходы ресурсодобывающих отраслей через систему оптовых и розничных цен принимали форму доходов отраслей, производящих конечную продукцию.

Передача государству рентных доходов практически может быть обеспечена двумя методами: 1) с помощью зональной дифференциации закупочных и оптовых цен (широко применялся в СССР); 2) путем прямой передачи ренты государству в местах ее возникновения.

Второй метод был впервые предложен в конце 50-х годов XX в. академиком В. Немчиновым, но на практике не применялся, поскольку больше подходил для рыночной экономики, позволяя заменить большую часть налога с оборота рентными платежами. При этом государство, как собственник всех природных ресурсов, с помощью налога с оборота взимало со всех предприятий своего рода арендную плату (в размере нормативно установленной величины абсолютной ренты), а с работающих в лучших условиях – и дифференциальную.

В современной экономической науке и практике отсутствует единый подход к определению способов расчета и изъятия дифференциальной ренты.

В зарубежных странах доходы от эксплуатации природных ресурсов, как правило, изымаются через систему налогов, ориентированных на изъятие ренты у пользователя природных ресурсов (табл. 1).

Таблица 1

Существующие в природоэксплуатирующих секторах налоги различного назначения

Налоги	Обоснование	Примеры	Комментарии
Плата за право недропользования	Изъятие рентного дохода в государственный бюджет	В Канаде, Австралии взимается субъектами федерации	Расчет ренты сложен. Раздел поступлений между федеральным бюджетом и бюджетом субъекта федерации не обоснован
Отчисления на охрану и восстановление недр	Устойчивая база налогообложения	Налоги штатов Аляска, Нью-Мексика, Монтана (США)	Тождественно плате за право пользования недрами
Акциз	Удобство взимания, природоохранная направленность	В Европе и Японии гораздо выше, чем в США	Основной источник поступлений в бюджет
НДС, налог на продажу	Налог на конечного потребителя, равные условия налогообложения на всех уровнях	Налог на продажу в США; НДС в Европе. Ставка налога для топлива может отличаться от других	Налог направлен на распределение доходов. В странах ЕС является основным источником поступлений в бюджет
Налог на прибыль	Удобство взимания. Служит для изъятия сверхприбылей	Налог взимается субъектами федерации (Рссия)	Налог на сверхприбыль дублирует функции налогов, изымающих ренту
Экспортная пошлина	Изъятие доходов, возникающих за счет различия мировых и внутренних цен	Отменена рядом соглашений Всемирной торговой организации	Существует при наличии разницы мировых и внутренних цен
Плата за выбросы	Возмещение ущерба для окружающей среды	Некоторые штаты (Вайоминг, США) используют специальные налоги для финансирования целевых программ	Ответственность за нанесение ущерба окружающей среде
Налог на землю	Изымается в местный бюджет и используется для местных нужд	Существует почти во всех странах. Ставка налога зависит от типа землепользования	Важный источник поступлений в местные бюджеты

В странах с государственной формой собственности на недра (Великобритания, Германия, Дания, Канада, Норвегия, США и др.) система платного недро- и природопользования реализуется: в комбинации платежей фиксированного взноса (FF); специфического налога или налога на стоимость (SAVD, «Royalties»); максимальной ставки налога на прибыль (HRIT); прогрессивного налога на прибыль (PPT); налога на ренту ресурсов (RRT); коричневого налога (BT); изъятия части продукции (PS); налога на ресурсную ренту после выплаты кредитных обязательств (RRTE); внесенного процента (CI) [5, 6].

Анализ действующих в Украине законодательных и нормативных актов в сфере регулирования хозяйственной деятельности предприятий недропользователей и природопользователей позволил выявить ряд существенных недостатков: во-первых, не определен механизм конкурсного определения природопользователя и заключения с ним соответствующих договоров; во-вторых, довольно существенным временным промежутком характеризуется максимальный срок дейсвия договора с недропользователем (50 лет); в-третьих, недрополь-

зование, осуществляемое на основе разделения продукции, не предусматривает определение в натуральном или в денежном выражении дифференциальной ренты I и II.

С учетом специфики трансформационных преобразований экономики Украины и кризисных явлений в экономике целесообразным, на наш взгляд, является комбинация налогообложения прибыли предпринимателя-арендатора и изъятия рентных платежей.

В дополнение к налогам можно выделить специальные инструменты, способствующие наиболее полному изъятию ренты: 1) индикаторы, применяемые для корректировки налоговых ставок; 2) регулирование себестоимости и возмещения затрат; 3) соглашения о разделе продукции.

Поскольку в Украине, согласно Конституции Украины, полезные ископаемые являются объектом собственности народа, рентные платежи выступают доходом государства как собственника этих ресурсов, что предполагает необходимость количественной оценки рентного дохода до уплаты налога на основе сопоставления первичных доходов предприятий и компаний, использующих ограниченные природные ресурсы, и тех предприятий и отраслей, которые таких природных ресурсов не используют.

В той степени, в какой ресурс является ограниченным и незаменимым, его цена может включать некоторую сумму сверх минимальной цены, по которой этот ресурс будет произведен; эта минимальная цена включает в себя производственные затраты плюс некоторый уровень прибыли, который является достаточным, чтобы сделать инвестиции привлекательными. Дополнительная стоимость ресурса сверх этой минимальной цены известна как экономическая, или ресурсная, рента. Эта рента может рассматриваться как стоимость самого ресурса, которая целиком принадлежит обществу. Если компания получила прибыль, которая достаточна, чтобы побудить ее инвестировать, то для государства является возможным изъять полученную производителем сверхприбыль или ренту без ограничения инвестиций. Такое изъятие обеспечит нации ее долю прибыли, получаемой от разработки принадлежащих ей природных ресурсов.

Таким образом, основными целями платного природопользования могут выступать следующие:

– улучшение экологической обстановки и воспроизводства природных ресурсов путём аккумулирования необходимых финансовых средств на реализацию соответствующих природоохранных и восстановительных мероприятий и стимулирование природопользователей к более рациональному и экономному использованию природных ресурсов;

– обеспечение субъектам собственности на природные ресурсы реальных экономических выгод от их использования и выравнивание влияния на финансовые результаты предприятий – природопользователей резко дифференцированной естественной продуктивности природных ресурсов, физико-географических, экономико-географических условий водопользования и природных качеств водных объектов.

Мировая практика показывает, что рента, как правило, изымается там, где создается – у производителя, а ее величина определяется как разница между расчетной (нормальной) и заработанной предприятиями прибыли. В связи с этим сверхприбыли, возникающие в силу монопольного положения субъектов хозяйствования или конъюнктуры мировых цен, изымаются государством путем различных схем (например, на основе фиксированного процента от отдачи, свыше уровня, дающего нормальную прибыль). Украинская практика прямо противоположна мировой, о чем свидетельствует возможность изъятия ренты даже при экспорте продукции. В то же время отсутствует налог на сверхдоходы недропользователей.

Для решения данной проблемы, по-нашему мнению, целесообразно: преодолеть тенденцию смешения понятий платежа, имеющего строго целевое назначение – на воспроизводство минерально-сырьевой базы и экологической среды, и налога, как источника доходов бюджета на длительную перспективу; разграничить абсолютную и дифференциальную ренту в рамках рентного дохода; увязать политику изъятия, распределения и перераспределения ренты с экономической политикой государства; ввести фиксированные рентные платежи на недропользование по типу роялти, платежи за землю и за вредные воздействия на окружающую среду.

На специфику распределения рентных доходов природопользователей во время экономического кризиса в Украине влияет: 1) отсутствие механизма экономической заинтересованности субъектов в получении рентного дохода; 2) не разработанная градация прав собственности на недра и природные ресурсы; 3) неопределенность механизма изъятия, распределения и перераспределения дифференциальной ренты; 4) отсутствие рентной политики в государстве. Перспективным направлением дальнейших разработок в сфере природопользования и недропользования является разработка основных принципов рентной политики, обоснование механизма распределения и перераспределения рентных платежей с учетом специфики развития экономики страны.

Список использованной литературы

1. Андрієвський І.Д. Пропозиції щодо реформування економічного механізму користування надрами / І.Д. Андрієвський // http://newprom.com.ua/index.php?lang_id=1&content_id=145

2. Zaostrovtsev A. Rent-seeking Behavior in the Russian Transitional Economy / A. Zaostrovtsev // Working Paper. – Stockholm Institute of East European Russian Economics. – 1994. – № 102 (December). – 168 p.

3. Ткаченко Н.И. Методологические подходы к формированию эффективного экономического механизма реализации рентных отношений в сфере недропользования / Н.И. Ткаченко // Материалы международной научно-практической конференции «Институциональная система: противоречия развития в современных условиях» (6 – 7.02.07 г.) – Саратов: Изд. центр СГСЭУ, 2007. – С. 80–81.

4. Ткаченко Н.И. Совершенствование системы реализации прав собственности на недра в Украине в условиях трансформационной экономики / Н.И. Ткаченко // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Шихобаловские чтения: опыт, проблемы и перспективы развития потребительского рынка в регионе» (14–15.11.07 г.). – Самара: ОФОРТ, 2007. – С. 50–53.

5. Эндрес А. Экономика природных ресурсов / А. Эндрес, И. Квернер. – СПб.: Питер, 2004. – 256 с.

6. Соколов В.И. Природопользование в США и Канаде: экономические аспекты / В.И. Соколов. – М.: Наука, 1990. – 160 с.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

УДК 339.747:004.4

Р.Л. УС,
аспірант Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

ВПЛИВ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА РОЗВИТОК ІТ-ІНДУСТРІЇ

Статтю присвячено світовій ІТ-індустрії. Розглянуто значення та влив ІТ на діяльність сучасних компаній. Проаналізовано сучасний стан розвитку ІТ-індустрії та влив на неї світової фінансової кризи, наведено прогнози міжнародних аналітичних компаній стосовно ринку ІТ (в докризовий, кризовий та післякризовий періоди) на предмет їх відповідності фактичним показникам. Проаналізовано вплив наслідків світової фінансової кризи на ІТ-бюджети компаній. Сформульовано пропозиції щодо застосування ІТ-аудиту як одного з передових сучасних засобів оптимізації інвестицій в ІТ та підвищення ефективності їх застосування.

Статья посвящена мировой ИТ-индустрии. Рассмотрены значение и влияние ИТ на деятельность современных компаний. Проанализировано современное состояние развития ИТ-индустрии и влияние на нее мирового финансового кризиса, приведены прогнозы международных аналитических компаний относительно рынка ИТ (в докризисный, кризисный и послекризисный периоды) на предмет их соответствия фактическим показателям. Проанализировано влияние последствий мирового финансового кризиса на ИТ-бюджеты компаний. Сформулированы предложения по применению ИТ-аудита как одного из передовых современных средств оптимизации инвестиций в ИТ и повышения эффективности их применения.

The article is devoted to the world IT-industry. It considers IT importance and its influence on company activities in contemporary environment. The contemporary condition of IT-industry and the affect of the World financial crisis are considered. It also studies the International analytic companies' prognoses as to the IT market (before the crisis, during the crisis, and after the crisis periods) in accordance with their actual indexes. It analyses the influence of the world financial crisis consequences on IT- budgets of companies, as well as offers the ways of using IT-audit as one of the front-rank contemporary ways of attracting investments in IT and increasing their efficiency.

ІТ-індустрія, світова фінансова криза, оптимізація інвестицій

Нині інформаційні технології (ІТ) в усіх сферах життєдіяльності стали тим джерелом економії ресурсів, від якого просто неможливо відмовитись (із раціональної точки зору). Такі інструменти ІТ, як алгоритмізація, автоматизація, деперсоніфікація знань тощо є одними з базових для підвищення ефективності бізнесу і зниження його витратності. Ґрунтуючись на них та ряді інших інструментів оптимізації людської праці, інформаційні технології є найсучаснішими засобами удосконалення бізнесу. Адже будь-який алгоритм чи автоматизацію теоретично можна удосконалювати необмежено. Це правило є справедливим не лише для технологічних виробничих процесів, а й для всіх аспектів діяльності підприємств без винятку. Саме тому нині ми можемо спостерігати застосування інформаційних технологій практично в будь-якій сфері діяльності, незалежно від того

© *Р.Л. Ус, 2010*

виробництво це, торгівля чи надання послуг. На сьогодні день вони є найефективнішим рушієм розвитку компаній, що діють у межах емерджентних економічних моделей.

В умовах економічної нестабільності саме ІТ можуть забезпечити надійний контроль діяльності компанії та конфіденційність її стратегічної інформації, чого не варто очікувати від найманих працівників. У сучасному бізнес-середовищі, за ефективного застосування, вони є беззаперечним критерієм розвитку компаній та здобуття ними конкурентних переваг. Саме тому ІТ-індустрію сьогодні більшість експертів у світі називають найперспективнішою і такою, що має найвищі темпи розвитку.

Метою статті є аналіз сучасного стану розвитку ІТ-індустрії в умовах світової фінансової кризи, порівняння прогнозів міжнародних аналітичних компаній з фактичними показниками розвитку галузі, оцінка впливу наслідків кризи на ІТ-бюджети компаній, а також обґрунтування необхідності застосування ІТ-аудиту як одного з передових сучасних засобів оптимізації інвестицій в ІТ та підвищення ефективності їх застосування.

Нині комп'ютери, робототехніка, Internet, інформаційні (корпоративні) системи, телекомунікації є саме тими новітніми досягненнями наукового прог-ресу, які чинять безпосередній вплив на розвиток людства в цілому. Ця галузь (ІТ-індустрія) розвивається дуже швидкими темпами. Зокрема, згідно з розширеним звітом ООН 2004 р. на тему «Розповсюдження високих технологій», частка населення Землі, що ніколи не користувалась комп'ютером або мобільним телефоном не перевищує 20% або 1 млрд людей [5]. Аналітики Forrester research стверджують, що до кінця 2015 р. кількість робочих персональних комп'ютерів (ПК) у світі перевищить 2 млрд одиниць. За даними цієї ж аналітичної компанії позначку в 1 млрд ПК було досягнуто ще в 2008 р., на це знадобилось 27 років. Подвоєння цієї кількості відбудеться менше ніж за 5 років, стверджують у Forrester. За їхніми підрахунками середні темпи зростання цього сегмента в період з 2003 по 2015 рр. будуть зберігатись на рівні 12%, в основному за рахунок ринків, що розвиваються: Бразилії, Росії, Індії та Китаю (за прогнозами Forrester до 2015 р. ними буде придбано 775 млн ПК). Також стрімкому розвитку ринку ІТ буде сприяти реалізація так званих промо-програм у найближчі 3–5 років, які, на думку аналітиків, будуть спрямовані в першу чергу на країни, що розвиваються. Зокрема пропонуються до розробки такі ініціативи, що сприятимуть поширенню ІТ у світі:

– «Microsoft Unlimited Potential», в рамках якої планується розповсюдження ПЗ ОС Windows та Office серед азійських та африканських студентів за символічну плату – 3 дол.

– «AMD 50x15», що ставить за мету приріст користувачів ПК на 50% до 2015 р.

– «One Laptop per Child», основна мета програми – розробка ноутбука вартістю не більше 100 дол.

Згадані вище ініціативи є лише першими кроками в напрямку кардинально нових заходів розвитку ІТ-індустрії. Основною їх метою є поступове зменшення частки населення планети, що не користуються комп'ютерною технікою і телекомунікаціями з 20 до 0%.

Однак світова фінансова криза, що спіткала людство у 2008 р. і дотепер продовжує негативно впливати на розвиток світової економіки, накладає свій відбиток на розвиток ІТ-індустрії. Порівняльний аналіз прогнозів відомих міжнародних аналітичних компаній IDC, Gartner і Forrester research щодо розвитку ринку ІТ у 2008–2010 рр. з фактичними показниками можна подати у вигляді таблиці (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльний аналіз (прогноз/факт) розвитку ІТ-індустрії за IDC, Gartner та Forrester research

Рік	Показник зростання	Прогноз, %			Факт
		Idc	Gartner	Forrester research	
2008	ІТ-галузь в цілому	6	8	6	4,5
	Постачальники апаратного забезпечення	3,8	7	4	2,5
	Постачальники ПЗ	9	10	8	10,3
	Постачальники ІТ-сервісів	6,7	9,4	9	8,2
	Мобільний зв'язок та телекомунікації	2,4	8	3	5,7
2009	ІТ-галузь в цілому	2,6	2	-10,6	-4,6
	Постачальники апаратного забезпечення	-3,6	4	-13	-13,9
	Постачальники ПЗ	3,4	8	-8,2	-2,1
	Постачальники ІТ-сервісів	3	7	-8,6	-3,5
	Мобільний зв'язок та телекомунікації	3,5	6	-5	-3,6
2010	ІТ-галузь в цілому	3	4,6	8,1	?
	Постачальники апаратного забезпечення	5	1,6	8,2	
	Постачальники ПЗ	2	4,9	8,2	
	Постачальники ІТ-сервісів	3	5,6	6,8	
	Мобільний зв'язок та телекомунікації	5	4,7	7,6	

Беручи до уваги аналіз, поданий у табл. 1, та офіційні звіти компаній стосовно ІТ-індустрії, можна зробити такі висновки.

Прогнози суттєво різняться між собою. Крім того, компанії неоднаразово їх коригували. Зокрема, Forrester research, яка у своїх прогнозах була найоптимістичнішою, у 2008 р. двічі переглядала прогноз, змінивши дані про очікуване зростання з 9 до 6%. У 2009 р. прогноз переглядався тричі – спочатку дані про 3% спад було скориговано до 7–8,5, а потім до 10,6% [12, 13, 14]. IDC та Gatner були більш послідовними і коригували свої прогнози лише у 2009 р. (більше ніж на половину) – з 6% зростання до 3 і 2% відповідно [3, 9].

Усі аналітичні компанії передрікали спад ІТ-ринку у 2008 р., пов'язуючи його з рецесією економіки США, обвалом глобального ринку нерухомості, монопольною доларизацією ринку високих технологій, а також негативними звітами міжнародних банків. Найближчим до фактичних показників був прогноз IDC. Проте вже у 2009 р. жодна з аналітичних компаній не наблизилась у своїх прогнозах до фактичних показників, що свідчить про відсутність у них повного розуміння реального масштабу кризових явищ світової економіки.

Порівнюючи ІТ-тренди цих компаній на 2010 р., найпесимістичнішою в прогнозах є компанія IDC – лише 3% зростання [2], натомість найоптимістичнішою залишається Forrester research – близько 9% [11]. При тому, що всі компанії відмовились від своїх попередніх заяв про спад індустрії до 2012 р. Зокрема, IDC, яка стверджувала, що до 2012 р. ІТ-індустрією буде втрачено близько 300 млрд дол. [8], сьогодні прогнозує щорічне зростання не нижче, ніж на 3,9% до 2013 р. Для прикладу, у секторі держвитрат Західної Європи – це 58 млрд дол. у 2010 р. і, відповідно, 68,5 млрд дол. – у 2013 р. [7].

За прогнозом компанії IDC до кінця 2010 р. сумарний обсяг витрат на ІТ у світі сягне 1,48 трлн дол., що є дещо менше, ніж у 2008 р. – 1,5 трлн дол [2]. Gartner, натомість, прогнозує 3,4 трлн дол ІТ-витрат у глобальному масштабі, ґрунтуючись в основному на здешевшанні американської валюти проти решти основних валют [15].

Основний тренд аналітичних компаній сходиться на тому, що ІТ-галузь, починаючи з 2010 р., почне зростати. За результатами 2010 р. вона повернеться до рівня 2008, а потім продовжить планомірне зростання. Також спільною є думка про те, що найуспішнішим цей рік у плані розвитку ринку ІТ стане для країн: Ближнього Сходу – 7,7%, Африки – 7–12 та Латинської Америки – 9,3%, тобто ринків, що розвиваються; а також для Західної Європи – 11–12 та Канади – 9–10% [2, 11, 15].

Аналітики визначають такі основні напрямки розвитку ІТ-галузі у 2010 р.:

– постачальники ІТ-сервісів диверсифікуються в послуги мобільного зв'язку і он-лайн послуги. Міграція до послуг он-лайн, обумовлена максимальною зручністю та простотою для клієнта. Он-лайн послуги не оподатковуються, а за придбання box-версії програм доводиться сплачувати ПДВ. Також значні кошти в Західній Європі передбачається витратити на розвиток он-лайнової моделі взаємодії з населенням за програмою адміністративно-державного управління (згідно з прогнозом IDC);

– найбільші ІТ-витрати будуть спрямовані на придбання і оновлення програмного й апаратного забезпечення. У цьому сегменті збільшення витрат сягне 8,2% (згідно з прогнозом Forrester research);

– найшвидше після кризи відновиться зростання обсягу ІТ-сервісів і телекомунікаційних послуг, порівняно з апаратним і програмним забезпеченням. ІТ-витрати в цих сегментах сягнуть рівня 5,6 та 4,7% відповідно (згідно з прогнозом Gartner).

Також різняться підходи аналітиків до визначення ІТ-бюджету компаній, зокрема:

– за дослідженнями IDC, відсоток ІТ-витрат у загальному бюджеті компанії залежить від галузі, до якої вона належить: найбільший рівень витрат на ІТ спостерігається у банківській і фінансовій галузях (8–10%), а найнижчий – у будівництві та дистрибуції (1–2%);

– Gartner, натомість, розділяє компанії на три класи: *активні прибічники нових технологій* – витрачають на ІТ більше 3% загального обороту компанії, *консерватори* – витрачають менше 1,5% (купують лише апробовані рішення) та компанії *«основного потоку»* витрачають 1,5–3%. При цьому чим більшою є компанія, тим менший відсоток від загального обороту вона витрачає на ІТ, стверджує Gartner [1, 6];

– компанія Forrester research, у свою чергу, стверджує, що, залежно від галузі, підприємства сьогодні витрачають на ІТ в середньому 4–15% від загального обороту.

На думку експертів у сфері ІТ, складність управління, обґрунтування інвестицій і, як наслідок, отримання конкурентних переваг від застосування ІТ в тій чи іншій компанії пов'язана безпосередньо із кількістю комп'ютерної техніки та чисельністю її ІТ-персоналу [16]. Зокрема, парк комп'ютерів більше 50 одиниць та персонал ІТ-підрозділу більше 20–25 співробітників призводить до того, що керівник ІТ-підрозділу втрачає реальний контроль над ІТ-інфраструктурою і вже не може об'єктивно та достовірно відовісти на питання керівництва, повязані з ІТ.

Отже, основні питання, які нині постали перед керівництвами компаній в умовах післякризових економічних потрясінь, – «Скорочувати витрати на ІТ, чи оптимізувати їх? І якщо оптимізувати, то яким чином?». За дослідженнями Gartner, вже сьогодні близько 30% компаній розглядають скорочення штату ІТ як засіб оптимізації ІТ-витрат; 40% компаній скоротили ІТ-бюджети порівняно з 2009 р.; 28% планують залишити ІТ-бюджет на рівні 2009 р.; і лише 9% збільшили ІТ-бюджети порівняно з 2009 р. на 5–10% і вище [1].

В умовах невизначеності, що виникла, такі передові засоби оптимізації діяльності підприємств, як інжиніринг/реінжиніринг бізнес-процесів, управлін-

ня документообігом, управління життєвим циклом інформації та ***аудит інформаційних технологій (ІТ-аудит)*** є саме тими інструментами, які можуть дати вичерпні відповіді на питання, що постали.

Зокрема, ІТ-аудит, з поміж решти інструментів в арсеналі антикризових заходів підприємств, набуває нині все більшого значення. Він призначений в першу чергу для підприємств, яким потрібно оцінити ефективність існуючої системи автоматизації (інформаційні системи, мережі тощо), виявити основні ризики та проблеми і отримати рекомендації щодо їх усунення, а також оптимізувати і максимально ефективно задіяти наявні ІТ-ресурси.

На періодичність потреби його проведення впливають ряд факторів: швидкість зростання бізнесу, зміни в структурі компанії, зміна існуючих бізнес-процесів або виникненя нових, частота впровадження нових ІТ, спосіб підтримки та частота змін існуючих інформаційних систем, зміна власника компанії, зміна облікової політики тощо.

Очевидно, що в умовах високої динаміки сучасного бізнес-середовища, перелічені фактори та ряд інших мають місце досить часто. Тому проведення регулярного ІТ-аудиту дозволяє не лише оптимізувати інвестиції компанії в ІТ, а й поступово підвищувати рівень зрілості ІТ-процесів і системи бізнес-процесів у цілому.

Безперечно, світова фінансова криза суттєво вплинула на розвиток ІТ-індустрії і завдала їй значних збитків (хоча здебільшого у вигляді недоотриманих прибутків). Однак вони будуть не такими значними, якщо порівняти їх із збитками та наслідками кризи для решти галузей, зокрема таких, як:

– фінанси (ряд банків по всьому світу, включаючи кілька національних (наприклад, Німеччини, Ісландії), збанкротували);

– страхування (AIG – найбільша у світі страхова група була врятована від банкрутства викупом контрольного пакету її акцій урядом США);

– будівництво (безліч «заморожених» будівельних об'єктів по всьому світу, безліч збанкрутілих будівельних компаній);

– машинобудування («Детройтська трійка»: Ford, Chrysler, General Motors – найпотужніші світові машинобудівні гіганти на межі банкрутства були врятовані державними кредитами з викупом в державну власність значного пакету їхніх акцій);

– бізнес-консалтинг («Велика четвірка»: Ernst&Young, PwC, Deloitte, KPMG скоротили персонал у всіх своїх офісах більше ніж на 30%).

Натомість в ІТ-індустрії жодна з відомих компаній не збанкротувала і навіть не опинилась на межі банкрутства. Microsoft, Intel, Apple, IBM, AMD, HP – всі ці компанії під час кризи заробили менше грошей ніж очікували, проте залишились впевненими лідерами галузі і без державних дотацій та інтервенцій.

Очевидно, що ІТ-індустрія постраждала від наслідків світової фінансової кризи найменше з тієї причини, що основні активи, покладені в основу продуктів, які вона створює, є інтелектуальними, а не матеріальними. Саме в бік останніх змінює акцент цінностей епоха, в якій ми нині живемо – «епоха інформації».

Список використаної літератури

1. Горіна Н. Изменение структуры расходов на ИТ в новых экономических условиях – Gartner. – 2009. – 13 с.

2. Лєнов Є. IDC считает, что в 2010 году расходы на ИТ в мире увеличатся по сравнению с 2009 годом // http://waraportal.ru/idc-schitaet-chto-v-2010-godu-rasxody-na-it-v-mire-uvelichatsya-po-sravneniyu-s-2009-godom/

3. Ульянов І. Gartner: расходы на информационные технологии в 2008 году превысят 3 триллиона долларов // http://it.tut.by/news/95945.html

4. Шляхтина С. Рынок информационных технологий 2007–2008: цифры, тенденции, прогнозы // http://www.compress.ru/article.aspx?id=18522&iid=858

5. // http://www.cybersecurity.ru/hard/25810.html
6. // http://www.klubok.net/article268.html
7. // http://itua.info/news/analytics/24815.html
8. // http://itconsulting.incom.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=372314&Itemid=156
9. // http://www.cnews.ru/news/top/index.shtml?2009/07/09/353462
10. // http://www.bamstick.pp.ua/buhgalterskie-uslugi-3/it-rinok-peregruzhaetsya-v-razvivayushchiesya-strani-13.html
11. // http://itua.info/news/analytics/ 24280.html
12. // http://itworldnews.ru/2008/02/18/internet/forrester-otkorrektirovala-prognoz-mirovyx-investicij-v-it/
13. // http://www.cybersecurity.ru/consulting/73143.html
14. // http://www.cybersecurity.ru/hard/62267.html
15. // http://www.cybersecurity.ru/hard/86224.html
16. Сєдов О. « Комментарии экспертов в СМИ: Эволюция ИТ-аудита // http://www.ec-group.ru/press/press/detail.php?ID=696

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 378:330

Т.В. ФАДИНА,
аспирант Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

Розглядаються особливості нової парадигми освіти в умовах становлення економіки знань. Входження людської цивілізації в суспільство знань пред'являє якісно нові вимоги до системи освіти. З простого транслятора знань система вищої освіти перетворюється на їх безпосереднього творця. В умовах становлення економіки знань виникає об'єктивна необхідність об'єднання ВНЗ у науково-освітні комплекси.

Рассматриваются особенности новой парадигмы образования в условиях становления экономики знаний. Вхождение человеческой цивилизации в общество знаний предъявляет качественно новые требования к системе образования. Из простого транслятора знаний система высшего образования превращается в их непосредственного создателя. В условиях становления экономики знаний возникает объективная необходимость объединения вузов в научно-образовательные комплексы.

Features of a new paradigm of education in the conditions of formation of knowledge economy are considered. Occurrence of a human civilisation in a society of knowledge makes qualitatively new demands to an education system. From the simple compiler of knowledge the higher education system turns to their direct creator. There is an objective necessity of association of high schools for scientifically-educational complexes in the conditions of formation of economy of knowledge.

экономика знаний, образование, научно-образовательный комплекс

Как отмечает П. Друкер [4, с. 19], происходящие в настоящее время изменения свидетельствуют о новой глубокой трансформации современного общества. Оно перестраивает себя – свой взгляд на мир, свои основные ценности, социальную и политическую структуру, культуру, свои ключевые институты. Такие глубокие трансформации в истории европейской цивилизации происходят, начиная с XIII в., каждые 200–250 лет, и в настоящее время мы находимся почти на пике четвертой трансформации мира, начавшейся в конце 1960-х годов вместе с началом эры компьютеров, возникновением основ нового «информационного общества». Каждая такая глубокая трансформация сопровождалась изменением роли образования. В XIII в. вместо маленьких школ при монастырях появились первые университеты (Саламанка, Болонья, Париж, Кембридж). В XV в. появление массового книгопечатания привело к возникновению первых учебников и поурочной системы обучения в школах, созданных гением Яна Коменского. В начале XIX в. созданы современные университеты и доктрина «всеобщего образования». Нынешняя четвертая трансформация мира закладывает основы нового общества – «общества знаний» [8].

Можно выделить следующие теоретические концепции, которые внесли наибольший вклад в формирование теории экономики, основанной на знаниях [10]:

– информационно-технократические теории (информационное общество, глобальная сетевая экономика, информационная экономика);

– гуманистически-ноосферные теории (ноосферная экономика, экономика знаний, экономика, основанная на знаниях).

© *Т.В. Фадина, 2010*

Несмотря на различия в трактовке целей и факторов формирования новой экономики (в первом случае – информация, а во втором – человеческий капитал), каждая из перечисленных теорий определяет взаимодействие знания и развития. Что касается роли образования и науки, то они являются ядром нового общества в теории экономики знаний.

Термин «экономика знаний», или «экономика, основанная на знаниях», был введен в научный оборот австро-американским ученым Фрицем Махлупом еще в 1962 г. в книге «Производство и распространение знаний в США». Он определял экономику знаний как один из секторов экономики, где знания играют решающую роль, а их производство является источником экономического роста. Широкое признание и развитие категория «информационное общество» получила в 70–80-е гг. – в период быстрого распространения технико-технологических достижений и значительных успехов тех стран, которые не только производили, но и осваивали новую информацию и знания [5].

К числу наиболее существенных черт, характеризующих общество знаний, можно отнести следующие [3]:

– информация и знания – главная преобразующая сила общества, а информационные ресурсы – это стратегические ресурсы общества;

– глобальная информатизация, стремительное развитие информационно-коммуникационных технологий – основа новой экономики, экономики знаний;

– новизна, быстротечность, ускорение – наиболее характерные черты жизни;

– цикл обновления как производственных, так и социальных технологий составляет шесть-восемь лет, опережая темпы смены поколений;

– непрерывное образование и способность к переквалификации – неотъемлемая часть сохранения социального статуса личности;

– судьба каждого человека зависит от способности своевременно находить, получать, адекватно воспринимать и продуктивно использовать новую информацию.

Становление экономики знаний коренным образом модифицирует содержательную сущность факторов экономического роста, изменяя роль информации и знаний. Современный экономический рост во все большей мере ассоциируется с процессом накопления знаний и умением эффективно их использовать. Развивая информационную теорию стоимости, Д. Белл отметил, что по мере общественного развития отчетливо проявляется тот факт, что в качестве источника прибыли все чаще выступают знания, инновации и способы их практического применения. Поэтому старая парадигма трудовой теории стоимости, которая не учитывает фундаментальную роль информации и знания в экономике, должна быть заменена новой, развитой на базе информационной теории стоимости. «Я стою на том, – пишет Д. Белл, – что информация и теоретическое знание суть стратегические ресурсы постиндустриального общества. Кроме того, в своей новой роли они представляют поворотные пункты современной истории. Первый поворотный пункт – изменение самого характера науки. Наука как «всеобщее знание» стала основной производительной силой современного общества. Второй поворотный пункт – освобождение технологии от ее «императивного» характера, почти полное превращение ее в послушный инструмент. Об этом свидетельствует тот факт, что почти две трети совокупной добавленной стоимости развитых стран приходится на отрасли, основанные на знаниях. Вклад наукоемких отраслей в ВВП, оцениваемый по величине доли добавленной стоимости этих отраслей в ВВП, составляет в странах ОЭСР 27%, в США – 30%, в России – 11,4% [1, с. 23].

В США уже в 30–40 годах XX в. в результате управленческой революции в обрабатывающей промышленности произошел переход к господству знаний.

Сегодня на профессии с преобладанием интеллектуального труда приходится основной прирост занятости населения (85% – в США, 89% – в Германии, 90% – в Японии).

В некоторых странах курс на становление «экономики знаний» признан в качестве стратегического направления социально-экономического развития. Так, Китай проводит политику «Государственная система по освоению новшеств на фоне наступления эпохи экономики знаний».

Попытки догнать лидирующие государства за счет увеличения числа людей, получивших высшее образование, предпринимались и предпринимаются во многих развивающихся странах. Однако если состояние их экономики требует работников, занятых в основном физическим трудом, эти усилия могут быть только контрпродуктивными. Тратятся средства на подготовку людей (в том числе, за счет их обучения в странах Запада), которые не могут найти соответствующей их уровню образования работы на родине. Соответственно они начинают искать работу за рубежом или работать не по специальности. Расходы на их обучение в результате не способствуют увеличению ВВП, а только сокращают его [9].

С этой проблемой столкнулась и Беларусь. При этом она многократно усугублена ее исторической спецификой. Система образования, существующая в стране, формировалась в условиях господства ценностей, предполагающих приоритет государственных интересов по отношению к потребностям отдельной личности. На развитие системы образования выделялись значительные средства в целях укрепления идеологической, политической, социальной и экономической роли образования. Вместе с тем производители образовательных услуг были ориентированы на решение утилитарных задач обеспечения народного хозяйства работниками физического труда и узкопрофильных специалистов. Еще в 50–60-х годах XX в. в СССР был принят курс на то, чтобы обогнать США по числу людей, получивших высшее образование. Однако это не сочеталось с реальными запросами экономики и идеологией КПСС, считавшей самой прогрессивной силой «рабочий класс». В итоге возник известный всем парадокс: люди с высшим образованием порой получали меньшую зарплату, чем работники физического труда (рабочие, стоящие у станка, водители и т. д.) В то же время престиж интеллектуального труда в СССР был достаточно высок. Это определялось большим вниманием советского руководства к соперничеству с США в военно-технической сфере, выделением больших средств на развитие науки и экспериментальных производств.

Еще большие проблемы породила современная Беларусь. Коренные преобразования экономической системы страны привели к развитию кризисных явлений в системе образования. Кризисная ситуация периода становления независимости белоруской государственности привела к значительному сокращению финансовых вливаний со стороны государства. В итоге вузы были поставлены в условия необходимости выживания, поиска новых источников финансирования.

Теоретически рыночная экономика должна обеспечивать оптимальный баланс между спросом и предложением в сфере подготовки специалистов. В определенной мере это произошло, когда в 90-х годах возникла потребность в экономистах, социологах-менеджерах, юристах (хотя вскоре и их предложение намного превысило спрос). В то же время оздоровления системы подготовки кадров в стране не произошло.

Вхождение человеческой цивилизации в общество знаний предъявляет качественно новые требования к системе образования. Целью образования становится не подготовка человека к будущей деятельности (прежде всего, профессионально) за счет накопления как можно большего объема готовых, систематизированных, изначально истинных (в силу авторитета науки) знаний,

а развитие личности, овладение ею способами приобретения существующих и порождения новых знаний. Характер принципиальных изменений, происходящих в системе образования, отражается в понятии «новая парадигма образования». Если сущность старой парадигмы образования выражалась в лозунге «Образование – на всю жизнь», то новая образовательная парадигма – это своего рода стратегия образования для будущего, лозунг которой – «Образование в течение всей жизни» [3].

Суть новой парадигмы образования характеризуется следующими факторами [3]:

– смещение основного акцента с усвоения значительных объемов информации, накопленной впрок, на овладение способами непрерывного приобретения новых знаний и умения учиться самостоятельно. Уже недостаточно передать студентам определенный объем знаний, необходимо обучить их навыкам поиска и анализа информации;

– освоение навыков работы с любой информацией, с разнородными, противоречивыми данными, формирование навыков самостоятельного (критичного), а не репродуктивного типа мышления;

– дополнение традиционного принципа «формировать профессиональные знания, умения и навыки» принципом «формировать профессиональную компетентность».

В основе развития новой образовательной парадигмы лежат современные технологические, педагогические, организационные и экономические технологии.

Применение современных информационных, коммуникационных и телекоммуникационных технологий в сфере образования приводит к существенным изменениям в преподавательской деятельности, месте и роли преподавателя в образовательном процессе, его основных функциях. То есть помимо технологических происходят также и педагогические инновации. Все это приводит к распространению управленческих инноваций. Однако, как справедливо отмечают О. Ломовцева и Ж. Ковалева, внедрение технологических и педагогических инноваций на первоначальных этапах модернизации системы высшего образования происходит в условиях существования старых управленческих структур и методов. Наблюдается своего рода запаздывание организационных инноваций, освоение которых является важнейшим фактором развития всей образовательной системы [6, с. 72].

Развитие рыночных механизмов в сфере образования наряду с влиянием технологических инноваций приводит к формированию экономических инноваций в области образования. Возникают новые механизмы финансирования образования, проявляется диверсификация источников финансирования.

Таким образом, технологические, педагогические, организационные, экономические инновации представляют собой целостную систему, создающую инновационно ориентированное высшее образование. При этом отсутствие хотя бы одного из вышеперечисленных элементов не позволит сформировать систему высшего образования, отвечающую требованиям современности.

Однако далеко не каждый вуз может избрать инновационный тип развития, так как для этого вузу необходимо обладать «инновационностью, то есть способностью и готовностью к поиску, созданию, реализации и распространению нового».

Инновационный тип развития вуза определяет его уникальность. Это, в свою очередь, находит отражение в его позиции на рынке образовательных услуг, качестве научно-образовательной деятельности, уровне интеллектуального потенциала и инновационной культуры, стратегии развития.

Высшее учебное заведение в современных условиях имеет дуалистическую природу. С одной стороны, вуз является учреждением, для которого характерен

наивысший суммарный интеллект его работников. Его главными функциями являются: сохранение культурно-образовательного национального потенциала, повышение уровня образованности населения и научно-технического развития страны, воспроизводство накопленных знаний и опыта поколений. С другой стороны, высшее учебное заведение является субъектом рыночной экономики, товаропроизводителем образовательных услуг. Такая двойственность означает, что вуз, являясь составной частью экономической системы и опосредовано связываясь с материальной сферой, подвержен влиянию рыночных изменений [2].

Формирование рынка образовательных услуг приводит к усилению конкуренции между вузами. А поскольку только инновационные вузы способны быстро адаптироваться к контекстуальным переменам, то инновационная деятельность становится основным фактором их конкурентоспособности на рынке.

Однако в условиях развития экономики знаний конкуренция на рынке образовательных услуг хоть и является важным фактором совершенствования деятельности вузов, но не всеобъемлющим.

Так, член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Центрального экономико-математического института Г.Б. Клейнер среди прочих выделяет и такие особенности экономики знаний как грядущей стадии экономического развития общества [7]:

– сочетание соперничества и сотрудничества между агентами на рынке знаний. Если в экономике материальных благ важна конкурентоспособность производителей, то в экономике знаний – способность к сотрудничеству, т. е. конкордоспособность;

– вместо конкуренции предприятий и корпоративных конфликтов – «конкуренция» и «кооперация».

Г.Б. Клейнер поясняет, что в экономике знаний главенствующим способом взаимоотношений между предприятиями будет не конкуренция, а «сочетание конкуренции и кооперации, сочетание сотрудничества и соперничества».

В свою очередь, профессор Московской финансово-промышленной академии М. Лукашенко, опираясь на вышеизложенные предположения, предлагает модель сетевой организации школьного обучения, предусматривающую возможность как горизонтальной, так и вертикальной интеграции, отмечая при этом: «Идея ресурсного центра или сетевой организации таковых идеально отвечает самой парадигме коокурентных отношений и превосходно распространяется на все уровни образования. Так, отнюдь не каждому вузу экономически выгодно держать собственную полиграфическую базу, между тем обеспечение образовательного процесса учебно-методическими материалами является и одним из важных лицензионных требований, и показателем качества обучения. Отсюда целесообразность партнерских отношений между вузами, при которых один выступает заказчиком, а другой – исполнителем полиграфических работ» [7].

Данные отношения могут распространяться на имманентные вузам образовательную и научную сферы деятельности, что может оформиться в создание единого научно-образовательного комплекса, объединяющего ряд научных и образовательных учреждений. Экономическая основа такой интеграции представляет объединение ресурсов и механизмов научного и образовательного комплексов для получения народнохозяйственного и коммерческого эффектов. Структурная основа предполагает организационную интеграцию научных организаций и образовательных учреждений в единые научно-образовательные комплексы с целью оптимизации структуры науки и образования. Инновационная основа обеспечивает активизацию инновационной деятельности в экономике посредством интеграции инновационных потенциалов сферы науки и образования [2].

Таким образом, информация, знание становятся тем «фундаментальным фактором», который лежит в основе экономического развития. То, что знание занимает ключевые позиции в экономическом развитии, становится основным источником стоимости в постиндустриальном, информационном обществе, радикально изменяет место и роль образования в структуре общественной жизни, соотношение таких ее сфер, как образование и экономика. В условиях развития экономики знаний конкуренция, несмотря на всю важность, не является первостепенным фактором совершенствования деятельности вузов. В экономике знаний главенствующим способом взаимоотношений является «сочетание конкуренции и кооперации, сочетание сотрудничества и соперничества», когда конкурентные преимущества являются потенциальными, а вузы соединяются в единые научно-образовательные комплексы, объединяя, таким образом, усилия по подготовке кадров и созданию научных разработок.

Список использованной литературы

1. Астахова Е. Преодолеть «гипноз спины» / Е. Астахова // Зеркало недели. – 2004. – 15 мая. – 20–23 с.

2. Владыка М.В. Инновационная деятельность высших учебных заведений / М.В. Владыка, И.В. Ярмоленко // http://www.techros.ru/text/2873/2

3. Гендина Н.И. Образование для общества знаний и проблемы формирования информационной культуры личности / Н.И. Гендина // http:// www.mediagram.ru/.../h_4d6078f5bb9c0b11832651977d1e57e1

4. Друкер П.Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы / П.Ф. Друкер. – М.: Бук Чембэр Интернэшнл. – 1992. – 349 с.

5. Елисеева И.И. Экономика знаний: условия и факторы развития / И.И. Елисеева // http:// elibrary.ru/item.asp?id=9595544

6. Ломовцева О.А. Влияние инноваций в сфере образования на развитие общества / О.А. Ломовцева, Ж.Б. Ковалева // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2004. – № 4. – С. 70–75.

7. Лукашенко М. Конкуренция на рынке образовательных услуг / М. Лукашенко // http://www.vsip.mgopu.ru/data/1844.doc

8. Марьяненко В.П. Роль инновационного капитала в инновационном развитии современных образовательных институтов в России / В.П. Марьяненко // http://www.sibuch.ru/article.php?no=620

9. Смакотин А.С. Воспроизводство человеческого капитала в вузе: предпочтения абитуриентов / А.С. Смакотин, Б.В. Сорвиров, Д.И. Субботин, В.М. Четвериков // Информационная экономика: институциональные проблемы: Материалы Девятых Друкеровских Чтений / под ред. Р.М. Нижегорродцева. – М.: Доброе слово, 2009. – 408 с.

10. Ченцова М.В. Концепция экономики знаний как новое направление формирования современной экономической парадигмы / М.В. Ченцова // http://www.elibrary.ru/cit_title_items.asp?titid=9611

Надійшло до редакції 3.03.2010.

УДК 364.1(477)

Т.М. ФЕРТІКОВА,
кандидат економічних наук, доцент
Чорноморського державного університету
імені Петра Могили

ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Проблема вимірювання добробуту, аналіз залежності його динаміки від фази економічного циклу, виявлення впливу змін добробуту на подальші економічні перспективи є особливо актуальними під час економічної кризи. У статті запропоновано методику вимірювання добробуту, яка включає такі його показники, що безпосередньо визначають ступінь задоволення потреб населення: рівень купівельної спроможності, міру забезпеченості товарами тривалого користування; ступінь нерівності розподілу доходів; рівень бідності; частку якісних ринкових та суспільних благ в їх загальній пропозиції. Цю методику використано для аналізу добробуту населення України протягом років економічного зростання та за період фінансово-економічної кризи. Виявлено зміни окремих показників добробуту, які, з точки зору автора, зберігають мотивацію до активної економічної поведінки більшої частини населення України, проте зменшують можливості її здійснення.

Проблема измерения благосостояния, анализ зависимости его динамики от фазы экономического цикла, исследование влияния изменений благосостояния на дальнейшие экономические перспективы особенно актуальны во время экономического кризиса. В статье предложена методика измерения благосостояния, которая включает такие его показатели, которые непосредственно определяют степень удовлетворения потребностей населения: уровень покупательной способности; меру обеспеченности товарами долгосрочного пользования; степень неравенства в распределении доходов; уровень бедности; долю качественных рыночных и общественных благ в их совокупном предложении. Данная методика использована для анализа благосостояния населения Украины во время экономического роста и в период финансово-экономического кризиса. Исследованы изменения отдельных показателей благосостояния, которые, с точки зрения автора, сохраняют мотивацию активного экономического поведения большей части населения Украины, но уменьшают возможности его осуществления.

The problem of welfare measurement, analysis of the dependence of its dynamics on the phase of economic cycle, the study of the impact of changes in the welfare of future economic prospects are particularly relevant during the economic crisis. The paper proposed a technique for measuring welfare, which includes such indicators, which directly determine the degree of satisfaction of human needs: the level of purchasing power, a measure of security durable goods; the degree of inequality in income distribution, poverty, and the proportion of high-quality market and social goods in their supply. This method is used for the analysis of the welfare of the Ukrainian population during the economic growth and in the period of financial and economic crisis. Changes of individual welfare indicators, which, from the standpoint of the author, retain the motivation of active economic behavior the majority of the population of Ukraine, but also reduces the possibility of its implementation.

добробут населення, економічна поведінка, економічне зростання, фінансово-економічна криза

Завдання вимірювання добробуту було сформульовано в науковій літературі ще за часів становлення класичної школи політекономії. Але якщо А. Смітом добробут ототожнювався з національним доходом (або багатством), що забезпечувало відносну однозначність його вимірювання, то з часом кіль-

© *Т.М. Фертікова, 2010*

кість підходів щодо вирішення цієї проблеми зросла, зважаючи на трансформацію розуміння сутності добробуту .

Добробут є одним з показників якості життєдіяльності населення. Вітчизняні науковці частіше надають перевагу іншим показникам якості життєдіяльності, причому розуміння останніх є доволі суперечливим, якщо зіставити точки зору різних авторів. Тому уточнимо, що під добробутом ми розуміємо сукупність умов життєдіяльності людини (населення), які створюються під час виробництва, розподілу, обміну, споживання, формують ієрархію потреб та визначають рівень їх задоволення. Виходячи з цього визначення, поточний рівень добробуту формує характер поведінки економічних агентів, яка може сприяти або протидіяти економічному зростанню. Крім того, визначення динаміки добробуту є основою для прийняття управлінських рішень в соціально-економічній сфері. Вона дозволяє проаналізувати якість вже здійснених заходів державної політики, спрямованих на підвищення добробуту, і повинна бути аргументом для їх коригування.

Протягом останнього часу в науковій літературі проблемі визначення вимірників якості життєдіяльності приділяється достатньо уваги. Вирішенню цієї проблеми присвячено наукові розробки зарубіжних авторів (Р. Адамс, Р. Барро, А. Бігстен, Дж. Галлуп, В. Нордхауз, М. Пундарік, М. Равальйон, А. Сен, П. Таунсенд, Дж. Тобін тощо), які пропонують методики вимірювання добробуту, бідності, а також досліджують взаємозв'язок між динамікою цих показників та економічним зростанням. Актуальною ця тематика є і в Україні, судячи з робіт таких українських вчених, як О. Безтелесна, В. Близнюк, О. Грішнова, А. Колот, О. Кошулько, Е. Лібанова, В. Мортіков та ін. Це пояснюється відносно низьким рівнем добробуту населення нашої країни, негативним впливом на нього протягом останнього часу фінансово-економічної кризи, а також відсутністю дійової державної соціально-економічної стратегії, спрямованої на підвищення рівня добробуту суспільства.

За розробками вітчизняних науковців виявляється тенденція: якщо раніше обговорювалися такі категорії, як рівень, якість життя, добробут, то на сьогодні більш актуальною є тема вимірювання стану і динаміки людського капіталу, людського потенціалу, людського розвитку. Здійснюються дослідження щодо вимірювання динаміки цих показників в регіональному розрізі, для різних категорій населення, аналізується вплив даних показників на економічні перспективи країни.

З нашої точки зору, поточний рівень добробуту є тим фактором, який стримує або сприяє людському розвитку, створюючи додаткові стимули або обмежуючи можливості індивідів та населення в цілому щодо реалізації активної економічної поведінки. Тому дуже важливо застосувати адекватну систему показників поточного рівня добробуту, яка надасть можливість оцінити перспективи покращання якості людського капіталу та забезпечення економічного розвитку. Також на цей момент недостатньо дослідженим є вплив фінансово-економічної кризи на динаміку добробуту населення України, що обумовлює необхідність подальшого вивчення закономірностей зміни рівня добробуту як під час економічного зростання, так і під час спаду з метою розробки дійових заходів соціально-економічної політики.

Метою нашої роботи є розробка та апробація системи показників добробуту, що може бути використана для оцінки впливу поточного його рівня на економічну поведінку населення. Передбачено виконання таких завдань, як здійснення аналізу існуючих підходів до вимірювання добробуту, розробка власної системи показників добробуту, що відповідають наданому нами визначенню цієї економічної категорії, здійснення оцінки на основі запропонованої системи показників рівня добробуту населення України протягом останніх років.

Дослідження методологічних засад вимірювання добробуту в економічній науці здійснювалося в кількох контекстах:

1. Вимірювання суспільного добробуту. Це завдання вирішується в межах такого наукового напряму, як економіка добробуту переважно шляхом аналізу поточного стану і динаміки ВВП та нерівності розподілу багатства (доходів). Саме з дискусії щодо впливу на суспільний добробут змін у перелічених показниках і зародився цей науковий напрямок, ключовими моментами якого є такі:

– наукова дискусія щодо можливості порівняння індивідуальних корисностей та необхідності впливати на рівень добробуту через регулювання нерівності (В. Парето, А. Пігу);

– розробка компенсаційного критерію, призначеного для оцінки втрат і виграшів різних членів суспільства від перерозподілу (Т. Сцітовскі, Н. Кальдор, Р. Хікс);

– обґрунтування функції суспільного добробуту, яка є інструментом вибору найбільш задовільного для суспільства стану (А. Бергсон, П. Семюелсон, К. Ерроу, А. Сен, Дж. Харсан'ї, Дж. Ролз).

2. Вимірювання якості розвитку. Цей підхід передбачає розробку таких методик оцінювання якості життєдіяльності, які вимірюють результат забезпеченості благами для людського або соціального капіталу. Над розробкою чи адаптацією відповідних індексів працюють вітчизняні та зарубіжні вчені, їх активними користувачами є міжнародні організації. Одним з найбільш відомих є індекс людського розвитку, до складу якого включено три основні результати розвитку: 1) очікувана тривалість життя при народженні; 2) досягнутий рівень грамотності дорослого населення та сукупна частка учнів у загальній чисельності населення відповідного віку; 3) величина душового доходу з урахуванням різної купівельної спроможності національних валют і швидкого зниження граничної корисності доходу [1, с. 121]. Прикладом розгорнутого переліку проявів якісної життєдіяльності є індекс стійкого розвитку суспільства, який включає 22 індикатори, згруповані за п'ятьма категоріями: особистісний розвиток; чисте довкілля, добре збалансоване суспільство, стійке використання ресурсів, стійке середовище [2, с. 148].

3. Вимірювання рівня та якості життя. Здійснюється за допомогою факторів, що обумовлюють доступність благ, та через визначення кількості наявних благ у індивіда (населення). Цей підхід відрізняється від попереднього скоріше назвою, ніж за сутністю, оскільки, ставлячи за мету виміряти рівень чи якість життя, автори пропонують перелік передумов та результатів розвитку. Прикладом розгорнутої системи показників рівня життя є система, запропонована В.О. Мандибурою: 1) інтегральні показники, які відображають досягнутий рівень реальних доходів та майнової забезпеченості населення; 2) показники споживання населенням матеріальних благ, культурних і побутових послуг; 3) показники, що характеризують рівень забезпечення працюючих належними умовами, необхідними у виробничому процесі; 4) показники, що характеризують стан задоволення потреб населення у сферах фізичного, духовного і соціального розвитку; 6) показники, що розкривають рівень існуючих суспільно-правових гарантій, які має населення країни, а також надійність забезпечення політичними свободами громадян у суспільстві [3, с. 14–15]. Більш стислу систему соціальних індикаторів рівня та якості життя населення пропонує російський вчений В. Бобков. Його перелік включає: індекс розвитку людського потенціалу, частку населення з доходами нижче за прожитковий мінімум, коефіцієнт Джині, ВРП на душу населення з урахуванням паритету купівельної спроможності [4, с. 27]. Власні індикатори рівня життя розроблені науковими закладами багатьох країн (Японія, Швеція, Франція тощо), міжнародними організаціями, наприклад, Міжнародним банком реконструкції та розвитку, Організацією економічного співробітництва та розвитку. Останньою запропоновано показники,

за допомогою яких вимірюють стан здоров'я, освіти, навчання, зайнятість та якість праці, час і відпочинок, доступність товарів і послуг, показники фізіологічного середовища, соціальної сфери, особистої безпеки [5, с. 223].

Наведені підходи щодо вимірювання добробуту, рівня, якості життя дозволяють зробити такі висновки. Зарубіжні і вітчизняні науковці розробили значну кількість показників, що дозволяють оцінити якість життєдіяльності, починаючи від вимірювання її величиною ВВП і нерівністю його розподілу та закінчуючи системами показників, що описують умови, здобутки, можливості населення забезпечувати свої матеріальні та духовні потреби.

Але з точки зору дослідження оцінки впливу добробуту на економічну поведінку населення ми пропонуємо виокремити відносно невелику групу показників, що являють собою результат дії цих факторів та безпосередньо визначають рівень задоволення потреб населення:

1) рівень купівельної спроможності населення;
2) міру забезпеченості товарами тривалого користування;
3) ступінь нерівності розподілу доходів (багатства) населення;
4) рівень бідності;
5) частку якісних ринкових та суспільних благ в їх загальній кількості.

Рівень купівельної спроможності населення може бути оцінений через зіставлення доходів (витрат) з прожитковим мінімумом в певній країні.

Міра забезпеченості товарами тривалого користування доповнює уявлення про добробут населення, оскільки наявність таких товарів залежить не лише від поточної купівельної спроможності. Вони можуть залишатися у спадщину, купуватися в кредит тощо. Для більш повного уявлення бажано враховувати термін експлуатації подібних товарів, але така статистика не завжди є доступною.

Ступінь нерівності розподілу доходів (багатства) демонструє диференціацію умов життєдіяльності населення, хоча цей показник, як і попередній, може мати значну похибку внаслідок існування тіньової економіки. Разом з оцінкою нерівності має акцентуватися увага на рівні бідності, який підкреслює або значимість нерівності в країні, або низькі середні доходи та недостатню купівельну спроможність населення.

Частка якісних ринкових та суспільних благ в їх загальній кількості демонструє їх доступність населенню незалежно від його купівельної спроможності. Якість благ, що пропонуються, неможливо оцінити єдиним показником. Але є інформація щодо кількості шкідливих речовин, що потрапляють до організму людини з їжею або внаслідок експлуатації товарів, щодо частки товарів, які виробляються з порушенням державних стандартів або не відповідають міжнародним стандартам, якщо останні є більш жорсткими порівняно з національними. Окремої уваги заслуговують представленість та якість суспільних благ, оскільки держава, що має їх забезпечувати, не завжди є чутливою до потреб суспільства. Якщо ринкові блага пропонуються за вільною ціною, та їх недостатність має призводити до підвищення цін та подальшого зростання величини пропозиції, то обсяг і якість суспільних благ є менш гнучкими, що може обумовити тривале незадоволення потреб у них навіть за умов зростаючих реальних доходів населення.

Спробуємо оцінити добробут населення України, користуючись запропонованою системою показників.

Обсяг середньомісячного доходу на одну особу та співвідношення цього показника з прожитковим мінімумом представлені в табл. 1.

Як видно з табл. 1, співвідношення місячного доходу та прожиткового мінімуму поступово зростає до 2008 р. включно завдяки переважаючому зростанню доходів та відносно повільній динаміці величини прожиткового мінімуму, яка не відповідає темпам інфляції. У 2009 р. це співвідношення зменшується, оскільки середньомісячний доход на одну особу за 9 місяців 2009 р. майже не

Таблиця 1

Доходи та купівельна спроможність населення України*

Показник	2001	2004	2005	2006	2007	2008	9 міс. 2009
Обсяг середньомісячного доходу на одну особу, грн (1)	203,83	372,37	527,68	657,3	843,83	1164,37	1164,9
Розмір прожиткового мінімуму у середньому на одну особу, грн (2)	311,3	362,23	423	472	532	626	669
Співвідношення (1) та (2), рази	0,83	1,18	1,35	1,39	1,58	1,91	1,74

*Складено за даними [6].

змінився порівняно з 2008 р., тоді як прожитковий мінімум, хоча і неадекватно, але підвищився.

За визначенням, прожитковий мінімум складається з таких вартісних величин: набору продуктів харчування, достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я; мінімального набору непродовольчих товарів та послуг, необхідного для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості.

За нашими розрахунками, затверджена в Україні величина прожиткового мінімуму приблизно дорівнює вартості споживчого кошику, який містить лише мінімально необхідну кількість продовольчих товарів. Остання була визначена нами відповідно до норм раціонального харчування, розробленими Всесвітньою організацією охорони здоров'я, у той час як за європейськими стандартами витрати на продовольство мають складати близько однієї третини витрат особи [7, с. 121]. Відповідно, можна зробити висновок, що реальна величина прожиткового мінімуму має втричі перевищувати наявну. Крім того, щоб за європейськими стандартами бути віднесеною до середнього класу, особа має отримувати не менше двох прожиткових мінімумів. Тому середня купівельна спроможність українського населення навіть в роки економічного зростання залишається низькою, тоді як під час кризи добробут населення зменшився за цим показником.

Дані щодо наявності товарів тривалого користування на 100 домогосподарств свідчать про покращання забезпеченості майже кожним з них протягом років економічного зростання. Проте ще недостатня забезпеченість домогосподарств товарами, які дозволяють економити час, підвищують комфортність проживання. На жаль, за 2008 р. відсутня статистика щодо кількості комп'ютерів на 100 домогосподарств (табл. 2). Крім того, розрахунки наявності цих товарів не враховують їх термін експлуатації, що викривлює реальну картину можливості населення користуватися сучасними товарами.

Таблиця 2

Наявність у домогосподарствах окремих товарів тривалого користування*

Кількість товарів тривалого користування (у середньому на 100 домогосподарств, шт.)	2001	2004	2005	2006	2008
Телевізори кольорові	71	83	91	96	107
Фотоапарати	23	30	36	35	38
Холодильники і морозильники	93	96	99	100	106
Пральні машини	74	74	77	78	84
Електропилососи	55	56	62	64	74
Велосипеди і мопеди	43	41	44	44	48
Мобільні телефони	...	15	44	81	149
Комп'ютери	2	6	9	10	...

*Складено за даними [6].

Офіційна статистична інформація щодо забезпеченості товарами тривалого користування в 2009 р. поки що відсутня. Можна припустити, що, зважаючи на специфіку цього виду благ, показники забезпеченості ними суттєво не змінилися. Але зниження реальних доходів населення та обмеження банками обсягів споживчого кредитування сприятиме зменшенню доступності сучасної побутової техніки, засобів зв'язку тощо для домогосподарств.

Проблемною залишається ситуація на ринку житла. Незважаючи на поступове зростання обсягів житлового будівництва та житлового фонду на одного мешканця до 2008 р., Україні ще далеко до європейської норми забезпеченості житлом, яка складає 35 м^2 на одну особу (табл. 3). Житло з часом стає все менш доступним населенню із середніми доходами та доходами, нижчими за середні. Свої корективи в ситуацію вносить і фінансово-економічна криза. Повільне зменшення ціни м^2 у доларах в 2009 р. супроводжувалося здешевленням національної валюти та згортанням програм іпотечного кредитування, що не сприяло зростанню доступності житла. Помітно скоротилися обсяги будівництва. За 9 місяців 2009 р. в експлуатацію було введено 3344 м^2 загальної площі, тоді як за аналогічний період 2008 р. – майже в 2 рази більше, 6483 м^2. Незадовільною є частка загальної житлової площі, обладнаної водопроводом (57,8% в 2008 р.), каналізацією (55,6%), гарячим водопостачанням (41,3%) тощо [6].

Таблиця 3

Характеристики ринку житла за період 1950–2005 рр.*

Показник	1950	1990	1995	2000	2003	2005	2006	2007	2008
Введення в експлуатацію житлових будинків, тис. м^2 загальної площі	7688	17447	8663	5558	6433	7816	8628	10244	10496
Житловий фонд на одного жителя, м^2		17,8	19,2	20,7	21,6	22	22,2	22,5	22,8
Індекс цін на будівельно-монтажні роботи (грудень до грудня попереднього року, %)					108,6	122,1	124,1	126,4	129,3

*Складено за даними [6].

Що стосується оцінки нерівності, то за офіційною статистикою квінтильний коефіцієнт диференціації загальних доходів населення в 2008 р. порівняно з 2006 р. зменшився з 2,4 до 2,1 раза, тоді як квінтильний коефіцієнт фондів зменшився з 4,7 до 3,8 раза [6]. Дане співвідношення було б прийнятним, якщо б не суттєве відставання реальних даних від оцінок науковців. За експертними оцінками останніх років співвідношення доходів багатих і бідних громадян складає в Україні від 15:1 до 40:1. Для порівняння – в країнах Євросоюзу середній показник співвідношення доходів становить 4,8:1, в Гондурасі – 38:1.

Середньодушові сукупні доходи 18,1% населення (за даними на 2008 р.) є нижчими за прожитковий мінімум (хоча в 2000 р. цей показник складав набагато більше: 80,2%) [6]. За словами експерта SOCIS О. Гаригіної, абсолютно бідними, тобто такими, що весь свій дохід витрачають на продукти харчування, в 2008 р. було 9% населення, тоді як в 2009 р. значення цього показника підвищилося до 13% [8].

Зважаючи на відсутність офіційної статистики за показниками диференціації в розподілі доходів у 2009 р. та відносну інертність цього показника в роки економічного зростання, припускаємо, що ступінь нерівності суттєво не змінився.

Представленість ринкових та суспільних благ в Україні характеризується таким чином. Ринкові блага в середньому представлені в достатньо широкому асортименті, хоча при цьому не виключається проблема відсутності тих чи ін-

ших благ в переважно невеликих селах та містах. Недоступність ринкових благ обумовлюється скоріше низькою купівельною спроможністю населення, ніж їх відсутністю.

Інша справа, що значна частина цих благ не відповідає стандартам якості. Так, за результатами соціологічного дослідження «Українці і продукти харчування», проведеного групою компаній «Research & Branding Group» у жовтні 2009 р., 64% українців загалом не задоволені якістю продуктів харчування [9]. За офіційним повідомленням Держспоживстандарту України протягом 2008 р. в 66% від загальної кількості перевірок було виявлено факти випуску неякісної продукції та порушення вимог НД. На 9110 перевірок видано 5251 приписів про заборону реалізації (поставки) партій перевіреної продукції, 3924 приписів про заборону випуску (реалізації, поставки) усієї продукції певного найменування [10].

Фінансово-економічна криза вносить певні корективи до стратегії управління якістю виробників та споживчої поведінки домогосподарств. З одного боку, протягом останніх років якісні характеристики благ стали не менш важливим параметром вибору українських споживачів, ніж ціна. А внаслідок зниження реальних доходів слід очікувати з боку споживача більш зваженого вибору. З іншого боку, зниження купівельної спроможності сприяє виробництву та споживанню відносно дешевшої і, часто, менш якісної продукції. Крім того, слабкий розвиток інституту контролю якості поки що дозволяє виробникам приховувати справжні характеристики товарів. Тому ми вважаємо, що криза поки що не сприяє збільшенню частки якісних ринкових благ.

Не відповідає потребам ринку і кількісна пропозиція благ у випадках необґрунтованого регулювання державою цін на них або встановленні бюрократичних перешкод для їх виробництва. Недостатньою в більшості регіонів України залишається якість послуг, що надаються природними монополіями (наприклад, підприємствами житлово-комунального господарства).

У випадку користування суспільними благами ризик споживання неякісних є ще вищим. Це стосується всіх благ, що надаються як на загальнодержавному (правова безпека, екологічний захист, утримання соціальної сфери тощо), так і на регіональному рівнях в Україні.

Отже, протягом років економічного зростання відзначається підвищення рівня добробуту населення України, хоча при цьому він залишається відносно низьким. Якщо такі показники, як співвідношення доходів на душу населення та прожиткового мінімуму, забезпеченість благами довгострокового користування, рівень бідності щільно корелюють з динамікою реального ВВП, то позитивного впливу останнього на зміну показників диференціації доходів, частки якісних ринкових та суспільних благ майже не спостерігалося. Два останні показники, ймовірніше за все, незначно змінилися і під час економічного спаду в 2009 р., проте динаміка перших показників однозначно є негативною, що підтверджується офіційними статистичними даними.

Зниження рівня добробуту коригує економічну поведінку населення. Падіння купівельної спроможності призводить до зменшення частки витрат на блага, важливі для формування людського капіталу, зменшення заощаджень та, відповідно, пропозиції капіталу з боку домогосподарств, поширення діяльності поза законом. Підвищується ризик послаблення мотивації до активних економічних дій частки населення, що перебуває у стані абсолютної бідності. Збереження високого ступеня нерівності в розподілі благ, наявність відносно великої частки неякісних благ в структурі їх загальної пропозиції також є перешкодами до покращання якості людського капіталу країни. Зазначені зміни економічної поведінки матимуть негативний вплив на подальший економічний розвиток, що обумовлює необхідність здійснення активної соціально-економічної політики, спрямованої на підвищення добробуту населення.

На наш погляд, пріоритетними її цілями мають стати: збільшення частки якісних ринкових та суспільних благ, зменшення диференціації населення. Значення саме цих складових добробуту дуже повільно змінюються як підчас економічного зростання, так і під час кризи. З метою підвищення купівельної спроможності населення та зменшення рівня абсолютної бідності актуальними завданнями державної політики є стимулювання пропозиції, сприяння підвищенню зайнятості, забезпечення соціального захисту населення.

Найбільш важливими результатами дослідження є такі:

– запропоновано сукупність показників добробуту, що дозволяють охарактеризувати ті базові елементи якості життєдіяльності, які безпосередньо визначають можливості і стимули здійснення активної економічної поведінки;

– проведено оцінку рівня добробуту населення України на основі розробленої методики. Виявлено, що незважаючи на позитивну динаміку в роки економічного зростання таких його показників, як співвідношення доходу на особу та прожиткового мінімуму, забезпеченість товарами тривалого користування, диференціація доходів (за офіційними даними), рівень добробуту населення країни залишається відносно низьким. За період фінансово-економічної кризи відзначається зниження купівельної спроможності населення, зменшення доступності благ довгострокового споживання, підвищення рівня абсолютної бідності. Залишаються високими ступінь нерівності в розподілі доходів, частка неякісних ринкових та суспільних благ в структурі їх загальної пропозиції;

– обґрунтовано негативний вплив зниження рівня добробуту населення на його економічну поведінку, що створюватиме перешкоди для подальшого економічного зростання;

– окреслено пріоритетні цілі державної соціально-економічної політики, спрямованої на підвищення добробуту. Враховуючи недостатність для характеристики динаміки добробуту статистичних даних за період фінансово-економічної кризи, а також незавершеність останньої, вважаємо, що обрана тема має подальші перспективи дослідження. Воно полягатиме у визначенні динаміки добробуту під час та після завершення кризи, аналізі факторів, що обумовили таку динаміку, та більш деталізованій розробці заходів державної політики, спрямованої на підвищення добробуту.

Список використаної літератури

1. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник / О.А. Грішнова. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Т-во «Знання», КОО. – 2007. – 559 с.

2. Херт ван де Керк, Чиприан Попович Индекс устойчивого развития общества // Общество и экономика. – 2008. – № 9. – С. 147–153.

3. Мандибура В.О. Рівень життя населення та механізми його регулювання. Автореф. дис. ... д-ра екон. наук / В.О. Мандибура / НАН України. Ін-т економіки. – К., 1999. – 36 с.

4. Бобков В. и др. Качество и уровень жизни населения: территориальный разрез (по данным за 2007 год) / В. Бобков и др. // Экономист. – 2009. – № 1. – С. 27–37.

5. Гордей О. Система чинників і фінансові показники вимірювання рівня життя населення / О. Гордей // Підприємництво, господарство і право. – 2009. – № 10. – С. 222–225.

6. www.ukrstat.gov.ua

7. Кушнір І.В. Обґрунтування розміру мінімальної заробітної плати з урахуванням рівня харчування населення / І.В. Кушнір // Економіка АПК. – 2005. – № 4. – С. 120–122.

8. Черних П. Бідність в Україні – абсолютна відносність / П. Черних // Інформаційне агентство УНІАН. – 30.12.2009 / http://economics.unian.net/ukr/detail/31668

9. Більшість продуктів харчування на українському ринку зроблено з штучних компонентів / http://project.ukrinform.ua/news/13593/

10. Аналітичні матеріали за результатами перевірок державного нагляду за додержанням стандартів, норм і правил при виробництві, зберіганні та оптовій реалізації продукції за 2008 рік / http://www.dssu.gov.ua/control/uk/publish/category/system?cat_id=107917)

Надійшло до редакції 3.03.2010.

УДК 658.589:621

В.М. ЧУБАЙ,
кандидат економічних наук, доцент
Національного університету
«Львівська політехніка»

СУТЬ І ВИДИ ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті уточнено змістове навантаження поняття «інноваційна стратегія підприємства», виокремлено її елементи, удосконалено класифікацію інноваційних стратегій машинобудівних підприємств.

В статье уточнена смысловая нагрузка понятия «инновационная стратегия предприятия», выделены ее элементы, усовершенствована классификация инновационных стратегий машиностроительных предприятий.

The article clarifies the notion meaning of «innovative strategy enterprise», distinguish its elements, improved classification of innovative strategies for machine-building enterprises.

інноваційні стратегії, класифікація інноваційних стратегій машинобудівних підприємств

Відсутність інноваційних стратегій у більшості вітчизняних машинобудівних підприємств зумовлена, зокрема, неусвідомленням їх керівництвом безальтернативності інноваційного типу розвитку та неврахуванням ряду особливостей машинобудівної галузі України. Зокрема, вітчизняне машинобудування характеризується: високою трудомісткістю та браком фахівців з науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт і кваліфікованих робітників з досвідом роботи в машинобудівному комплексі; високою фондомісткістю виробництв та суттєвим моральним і фізичним зношенням основних виробничих засобів; значною металомісткістю продукції машинобудівних підприємств та суттєвими енергозатратами на її виробництво; значною територіальною розкиданістю виробників важливих комплектуючих складних видів машинобудівної продукції (внаслідок державної політики, що була до проголошення незалежності України); значним відставанням науково-технічного рівня більшості вітчизняних машинобудівних підприємств від конкурентів з США, Японії, а також із економічно розвинутих країн Західної Європи; низькою конкурентоспроможністю більшості видів продукції вітчизняних машинобудівних підприємств та значною наповненістю ринку України імпортною продукцією; нездатністю й досі багатьох машинобудівних підприємств колишнього військово-промислового комплексу адаптуватися до ринкових умов економіки тощо.

Серед найпоширеніших причин вибору неоптимальних інноваційних стратегій можна назвати такі: протиріччя наукових досліджень щодо суті інноваційної стратегії та її видів; відсутність оптимальних методик вибору інноваційних стратегій; відсутність відповідного досвіду у розробників інноваційної стратегії на підприємстві; відсутність відділу, який би ґрунтовно займався питаннями, пов'язаними з інноваційним розвитком підприємства і, зокрема, формуванням та реалізацією інноваційної стратегії тощо.

Щодо трактування поняття «інноваційна стратегія» є багато підходів і відповідно протиріч між ними. Так, А. Шегда виділяє таке поняття, як «стратегія інновацій», під якою розуміється зосередження зусиль підприємства на по-

© В.М. Чубай, 2010

шук принципово нових, ефективних технологій, проектуванні необхідних, але невідомих дотепер видів продукції, методів організації виробництва, способів стимулювання персоналу тощо [1]. А. Тітов інноваційну стратегію трактує як функцію технологічних можливостей (внутрішніх і зовнішніх), ринкових цілей, а також конкурентних позицій підприємства [2]. У своїй праці [3] Л. Антонюк, А. Поручник та В. Савчук вважають, що метою інноваційної стратегії є ефективне освоєння нових товарів, послуг, збільшення обсягів виробництва й експорту наукомісткої продукції на міжнародні ринки. На їх думку, інноваційна стратегія характеризується взаємопов'язаним комплексом дій, які спрямовані на зміцнення життєздатності і конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. С.М. Ілляшенко у своїй праці [4] використовує поняття «інвестиційна стратегія інноваційного розвитку», яка розглядається як динамічний процес ресурсного забезпечення підприємства, що розвивається (насамперед, на базі нових технологій, нових способів організації виробництва і управління, нових товарів і способів їх реалізації та ін.), в умовах зовнішнього середовища, що змінюється. А.В. Гриньов використовує термін «стратегія розвитку інноваційної діяльності на підприємстві», під якою розуміє систему довгострокових концептуальних установок розподілу ресурсів між складовими його інноваційного розвитку, а також їх перерозподілу при змінні внутрішніх і зовнішніх умов функціонування [5]. К.П. Янковський та І.Ф. Мухарь вважають, що інноваційна стратегія – це цілеспрямована діяльність з визначення найважливіших напрямків розвитку підприємства, вибору пріоритетів перспективного розвитку, виробленню вимог до нього і до комплексу заходів для досягнення перерахованих цілей [6].

Питаннями, пов'язаними із класифікацією інноваційних стратегій, займалося багато науковців, які виділяли різновиди цих стратегій, але здебільшого не здійснювали їх поділ за певними ознаками (табл. 1).

Таблиця 1

Види інноваційних стратегій підприємств з позиції зарубіжних та вітчизняних вчених

Науковці / Вид інноваційних стратегій	К. Фрімен [3]	Б. Твісс [7]	Б. Санто [8]	Л. Водачек, О. Водачкова [9]	Н. Чухрай [10]	О. Василенко [11]	К. Янковський, І. Мухарь [6]	В. Мединський [12]
Наступальна (активно наступальна, помірно наступальна)	+	+	+	(+)		+	+	
Оборонна (захисна)	+	(+)		+		+	+	
Опортуністична	+							
Імітаційна	+					+		
Залежна	+							
Традиційна	+							
Ліцензійна		+						
Проміжна		+						
Створення нового ринку		+						
«Розбійна»		+						
Пасивна			+					
Стагнаційна			+					
Залишкова				+				
Авангардна						+		
Залучення інновацій					+			
Застосування інновацій					+			
Проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт								+
Впровадження та адаптації нововведень								+

Аналітичний огляд наукових праць вітчизняних та зарубіжних авторів свідчить про наявність суттєво різних тлумачень як самого поняття «інноваційна стратегія підприємства», так і класифікації її видів, що зумовлює значні труднощі для менеджерів підприємств у процесі формування та реалізації інноваційної стратегії.

Завданнями статті є уточнення змістового навантаження поняття «інноваційна стратегія підприємства», виокремлення її елементів, удосконалення класифікації інноваційних стратегій підприємства.

Щодо суті самого поняття «інноваційна стратегія підприємства», то, на наш погляд, суперечливим у наукових працях є таке:

1) різні автори в поняття «інноваційна стратегія підприємства» вкладають різний зміст, нерідко ототожнюючи [13; 14] її із стратегією науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР);

2) одне і те ж поняття «інноваційна стратегія підприємства» різні автори називають по-різному, зокрема: «стратегія інновацій» [1], «інвестиційна стратегія інноваційного розвитку» [4], «стратегія розвитку інноваційної діяльності» [5], «стратегія інноваційного розвитку» [15] тощо;

3) одні автори [1] стверджують, що інноваційна стратегія пов'язана із впровадженням принципово нових розробок, яких ще ніхто до цього не впроваджував, а інші, що інноваційна стратегія може реалізовуватися і за рахунок інноваційних розробок, що вже впроваджувалися на інших підприємствах [3];

4) у працях як вітчизняних [4; 5], так і зарубіжних [12] науковців здебільшого домінує позиція, що інноваційна стратегія має змінюватися або модифікуватися під впливом зміни умов зовнішнього середовища, в якому функціонує підприємство, і зміни стану його внутрішнього середовища. Проте в соновному не розглядаються можливості підприємства, самостійно або разом з іншими підприємствами, організаціями та установами, щодо впливу на ці середовища і створення сприятливих умов для успішної реалізації інноваційної стратегії;

5) ряд науковців [5; 12] реалізацію інноваційної стратегії ототожнюють з поділом наявних ресурсів і майже не розглядають можливість їх акумулювання в ході реалізації певного виду стратегії;

6) відсутність єдиного розуміння місця інноваційної стратегії в загальній стратегії підприємства та, зокрема, часте її віднесення до числа функціональних стратегій підприємства [5].

7) одні науковці [16] стверджують, що більшість положень, які стосуються еволюційної стратегії підприємства (не пов'язаної із здійсненням інновацій), повністю підходять і для інноваційної стратегії, а інші [12] вважають, що механізми формування і реалізації інноваційної стратегії є зовсім іншими, ніж для стратегії, що не пов'язана з інноваційним розвитком підприємства.

З огляду на вищезазначене, необхідно використовувати загальноприйняте тлумачення поняття «інноваційна стратегія підприємства», а також єдину чітку класифікацію її видів. Це потрібно як для ефективного розвитку наукових досліджень в цій сфері, так і для активного використання їх результатів у практичній діяльності.

Детальний аналіз наукових джерел, а також власні наукові напрацювання дають нам змогу стверджувати, що інноваційна стратегія підприємства – це система планових дій, що спрямовані на успішне виконання місії підприємства та досягнення його довгострокових цілей і дають змогу забезпечити високу ефективність здійснення підприємством різних видів інновацій, шляхом створення сприятливих умов його зовнішнього та внутрішнього середовища або вигідного пристосування до реальних їх умов, базуючись на ефективному акумулюванні, поділі і використанні ресурсів підприємства та оптимізації всіх інших процесів, пов'язаних з його діяльністю.

Для полегшення процесу вибору інноваційної стратегії машинобудівного підприємства пропонуємо використовувати класифікацію, наведену в табл. 2.

Таблиця 2

Класифікація інноваційних стратегій машинобудівного підприємства

Класифікаційні ознаки	Види інноваційних стратегій
1. За особливістю інноваційного процесу на підприємстві	– донорська інноваційна стратегія; – прогресивна інноваційна стратегія; – адаптивна інноваційна стратегія; – спекулятивна інноваційна стратегія
2. За способом задоволення потреби покупців	– інноваційна стратегія удосконалення; – інноваційна стратегія заміни; – інноваційна стратегія комбінування; – інноваційна стратегія «першовідкриття»
3. За спрямованістю здійснення інновацій	– інноваційна стратегія першочергової орієнтації на високу якість продукції; – інноваційна стратегія першочергової орієнтації на низьку собівартість продукції; – інноваційна стратегія першочергової орієнтації на широкий асортимент продукції; – інноваційна стратегія першочергової орієнтації на привабливість дизайну продукції тощо; – інноваційна стратегія орієнтації на рівнопропорційний рівень собівартості, якості і широти асортименту; – інноваційна стратегія орієнтації на інше співвідношення рівня собівартості, якості, широти асортименту тощо
4. За географічним спрямуванням діяльності підприємства	– інноваційна стратегія орієнтування на вітчизняний ринок; – інноваційна стратегія орієнтування на зарубіжні ринки; – інноваційна стратегія орієнтування на вітчизняний ринок та зарубіжні ринки одночасно
5. За орієнтацією підприємства на покупців на ринку	– інноваційна стратегія орієнтування на весь ринок; – інноваційна стратегія орієнтування на сегменти ринку; – інноваційна стратегія орієнтування на певні підсегменти ринку
6. Залежно від ринкової позиції, яку прагне зайняти і утримувати підприємство	– інноваційна стратегія орієнтування на позицію «лідера» на ринку (сегменті, підсегменті тощо); – інноваційна стратегія орієнтування на позицію «другого після лідера» на ринку (сегменті, підсегменті тощо); – інноваційна стратегія орієнтування на позицію «підприємства із сильним впливом» на ринку (сегменті, підсегменті тощо); – інноваційна стратегія орієнтування на позицію «підприємства із середнім впливом» на ринку (сегменті, підсегменті тощо); – інноваційна стратегія орієнтування на позицію «підприємства із слабким впливом» на ринку (сегменті, підсегменті тощо)
7. За причиною здійснення інновацій	– наступальна інноваційна стратегія; – оборонна інноваційна стратегія; – відступальна інноваційна стратегія
8. Залежно від конкуренто-спроможності продукції і стадії життєвого циклу, на якій вона знаходиться	– інноваційна стратегія стрімкого зростання обсягів виробництва певного виду продукції (кількості виданих ліцензій тощо); – інноваційна стратегія уповільненого зростання обсягів виробництва певного виду продукції (кількості виданих ліцензій тощо); – інноваційна стратегія дотримання стабільності обсягів виробництва певного виду продукції (кількості виданих ліцензій тощо); – інноваційна стратегія уповільненого скорочення обсягів виробництва певного виду продукції (кількості виданих ліцензій тощо); – інноваційна стратегія стрімкого скорочення обсягів виробництва певного виду продукції (кількості виданих ліцензій тощо)

Продовження табл. 2

Класифікаційні ознаки	Види інноваційних стратегій
9. Залежно від способу використання певних новацій підприємством	– інноваційна стратегія власного виробництва певного виду продукції (використання новації підприємством) без видачі ліцензій іншим підприємствам; – інноваційна стратегія власного виробництва певного виду продукції (використання новації підприємством) з видачею ліцензій іншим підприємствам; – інноваційна стратегія видачі ліцензій іншим підприємствам без організації власного виробництва певного виду продукції (без використання новації підприємством); – інноваційна стратегія продажу патентів іншим підприємствам на певні види інноваційної продукції (види новацій) тощо
10. Залежно від привабливості ринку та конкуренто-спроможності підприємства на ньому	– інноваційна стратегія стрімкого зростання обсягів певного виду діяльності; – інноваційна стратегія уповільненого зростання обсягів певного виду діяльності; – інноваційна стратегія дотримання стабільності обсягів певного виду діяльності на базовому для підприємства рівні; – інноваційна стратегія уповільненого скорочення обсягів певного виду діяльності; – інноваційна стратегія стрімкого скорочення обсягів певного виду діяльності
11. Залежно від співвідношення обсягів зростання, стабільності та скорочення за всіма видами діяльності підприємства	– інноваційна стратегія зростання; – інноваційна стратегія балансування; – інноваційна стратегія спаду

Донорська інноваційна стратегія – стратегія здебільшого розробки новацій власними силами підприємства (або спільно з іншими підприємствами, організаціям, установами) і подальшого продажу прав на їх використання або володіння ними, а також придбання новацій у сторонніх розробників, їх покращання та подальшого продажу прав на їх використання або володіння ними. Прогресивна інноваційна стратегія – стратегія здебільшого розробки новацій власними силами підприємства (або спільно з іншими підприємствами, організаціям, установами) і впровадження їх у себе та купівлі новацій у сторонніх підприємств, установ, організацій з подальшим їх покращанням та впровадженням у себе. Адаптивна інноваційна стратегія – стратегія здебільшого купівлі новацій у сторонніх підприємств, установ, організацій з подальшим їх впровадженням у себе без будь-яких покращань. Спекулятивна інноваційна стратегія – стратегія здебільшого купівлі новацій у сторонніх підприємств, установ, організацій з метою подальшого перепродажу прав на їх використання або володіння ними.

Інноваційна стратегія удосконалення передбачає значне удосконалення існуючої продукції без докорінної заміни основних елементів продукції, без зміни принципу їх дії тощо (покращання матеріалів, з яких виготовляється продукція, покращання дизайну продукції, її характеристик тощо). Інноваційна стратегія заміни передбачає докорінну заміну основних елементів існуючої продукції, зміну принципу їх дії тощо (наприклад, заміна дизельного двигуна на двигун, що працює на бензині тощо). Інноваційна стратегія комбінування передбачає створення нових видів продукції здебільшого на основі поєднання уже існуючих видів деталей (агрегатів, складових, компонентів тощо), використання по-іншому уже відомих принципів їх дії та взаємодії (створення комплексних апаратів принтер-сканер-копір тощо). Інноваційна стратегія «першовідкриття» передбачає створення абсолютно нових, невідомих до цього видів про-

дукції здебільшого на основі створення нових видів деталей (агрегатів, складових, компонентів тощо), відкриття нових способів їх дії та взаємодії, нових властивостей (перший двигун внутрішнього згорання, перший персональний комп'ютер тощо).

Наступальна інноваційна стратегія – стратегія, яка передбачає впровадження інновацій з метою: випередження конкурентів; зайняття лідируючих позицій у регіоні, країні, світі; витіснення з ринку певних конкурентів тощо (тобто впровадження новацій здебільшого кращих за рівнем ніж конкуренти). Оборонна інноваційна стратегія – стратегія, яка передбачає впровадження інновацій з метою: відстояти перед конкурентами свою ринкову позицію в регіоні, країні, світі; відстояти свою ринкову частку перед певними конкурентами; недопущення певних підприємств на ринок тощо (тобто впровадження новацій здебільшого не гірших за рівнем, ніж конкуренти). Відступальна інноваційна стратегія – стратегія, яка передбачає впровадження інновацій з метою: протистояння повному витісненню підприємства з ринку з боку певних конкурентів; поступового припинення діяльності на певному ринку з найменшими втратами для підприємства тощо (тобто впровадження новацій здебільшого гірших за рівнем, ніж конкуренти, але таких, що дадуть змогу дуже швидко не зникнути з ринку взагалі).

Інноваційна стратегія зростання – стратегія, при дотриманні якої зростання обсягів одних видів діяльності значно перевищує скорочення обсягів інших видів діяльності або при дотримані якої наявне зростання суттєво перевищує стабільні до цього обсяги діяльності. Інноваційна стратегія балансування – стратегія, при дотриманні якої зростання обсягів одних видів діяльності є майже на одному рівні із скороченням обсягів інших видів діяльності або при дотримані якої наявне зростання чи скорочення є незначним. Інноваційна стратегія спаду – стратегія, при дотриманні якої зростання обсягів одних видів діяльності є суттєво меншим за скорочення обсягів інших видів діяльності або при дотримані якої наявне скорочення суттєво перевищує стабільні до цього обсяги діяльності.

Усі обрані підприємством стратегії за кожною класифікаційною ознакою у розрізі підприємства та його структурних підрозділів, видів діяльності та продукції тощо будуть формувати стратегічний набір підприємства. Стратегічний набір – це сукупність різних видів стратегій, що їх розробляє підприємство на певний період і які відображають особливість подальшого розвитку підприємства, а також його орієнтування на місце і роль у зовнішньому середовищі [17]. Залежно від професійності вибору стратегій, буде залежати рівень оптимальності стратегічного набору підприємства.

З метою вибору оптимальної інноваційної стратегії необхідно чітко розуміти підходи до її формування. Г. Мінцберг на основі аналізу робіт багатьох вчених виділив школи стратегій і виокремив основні підходи до формування стратегії: школу дизайну (формування стратегії як процес осмислення, К. Ендрю), школу планування (формування стратегії як формальний процес, І. Ансофф), школу позиціонування (формування стратегії як аналітичний процес, М. Портер), школу підприємництва (формування стратегії як процес передбачення, Й. Шумпетер, А. Коул), когнітивну школу (формування стратегії як ментальний процес, Г. Саймон), школу навчання (формування стратегії як процес, що розвивається, Дж. Куїнн), школу влади (формування стратегії як процес ведення переговорів, Дж. Преффер, Г. Салансик, Г. Естлі), школу культури (формування стратегії як колективний процес, Е. Ренман, Р. Норманн), школу зовнішнього середовища (формування стратегії як реакційний процес, М. Ханан, Дж. Фріман), школу конфігурації (формування стратегії як процес трансформації, Г. Мінцберг) [18]. Р. Кох у своїй праці додатково виділив ще дві школи стратегій, одну з яких представляють Г. Хамел та С. Прахалад, а іншу – Е. Кемпбелл, М. Гулд, М. Александр [19].

Ми пропонуємо розглядати формування стратегії як процес системотворення (рис. 1).

При реалізації стратегії місія і довгострокові цілі в блоках вже будуть затвердженні, дії щодо їх виконання і досягнення будуть здійснюватись, а рівень виконання місії та досягнення цілей буде фактичним (рис. 1).

Рис. 1. Формування стратегії як процес системотворення

При формуванні інноваційної стратегії підприємства необхідно також чітко визначити її елементи. Б. Карлоф до елементів стратегії відносив: корпоративну місію; конкурентні переваги; організацію бізнесу; продукцію (товари та послуги) підприємства; ринки збуту; ресурси; структурні зміни; програму розвитку; культуру та компетентність управління [20]. А.В. Савчук [15] стверджує, що основними елементами стратегії є цілі підприємства, його ресурси, напрямки діяльності підприємства та основні правила його діяльності.

Однак вважаємо, що інноваційна стратегія підприємства складається з таких елементів, як: напрямки, способи, засоби і траєкторії здійснення дій щодо виконання місії та досягнення довгострокових цілей.

Місію найчастіше трактують як основну мету підприємства, чітку причину його діяльності. Довгострокові цілі є конкретизованими орієнтирами в процесі виконання місії підприємства.

Напрямок дій вказує, на що орієнтуватися підприємству при здійсненні інноваційного розвитку, щоб виконати визначену місію та досягнути поставлених цілей (орієнтуватися на: вітчизняний чи зарубіжні ринки; на весь ринок чи його сегменти; позицію лідера чи іншу позицію на ринку тощо). Спосіб визначає, яким чином підприємство може здійснювати інноваційний розвиток, щоб виконати визначену місію та досягнути поставлених цілей (розробляти новації і впроваджувати на підприємстві, розробляти новації і продавати права на їх використання іншим суб'єктам господарювання тощо). Засіб характеризує, чим підприємство може забезпечити виконання визначеної місії та досягнення поставлених цілей, здійснюючи інноваційний розвиток (значним удосконаленням існуючих видів продукції, розробкою абсолютно нових видів продукції тощо). Траєкторія окреслює шлях підприємства, якого необхідно дотримуватися при здійсненні інноваційного розвитку, щоб виконати встановлену місію та досягти поставлених цілей (забезпечувати високу якість продукції, низьку собівартість і відповідну до неї ціну, широкий асортимент тощо; зростання обсягів виробництва одного виду продукції при незмінних обсягах виробництва інших видів продукції чи за рахунок їх часткового або повного скорочення тощо).

Формування інноваційної стратегії підприємства повинне базуватися на взаємоузгодженні «ресурсів», «процесів», «товарів (продукції)» та «ринків» для виконання місії підприємства і ефективного досягнення його довгострокових цілей. Насамперед необхідно визначити можливість здійснення інноваційного розвитку підприємством на конкретних ринках за наявних ресурсів. Далі необ-

хідно провести аналіз здатності підприємства здійснити процеси, необхідні для покращання чи створення продукції, яка б задовольняла потреби покупців на яких воно орієнтується. Потрібно також проаналізувати, чи здатне підприємство заохотити на ринку певну категорію покупців купляти новостворену або удосконалену продукцію вироблену саме ним.

Реалізація інноваційної стратегії зможе дати максимальні результати лише, якщо ресурсні стратегії (фінансова, кадрова тощо), процесні стратегії (виробнича, збутова тощо), товарні стратегії (стратегії стосовно різних видів товарів продукції тощо) та ринкові стратегії (стратегії стосовно різних видів ринків і їх сегментів тощо) будуть взаємоузгоджені (рис. 2). В іншому випадку реалізація інноваційної стратегії підприємства буде малоефективною.

Тоді як багато науковців відносять інноваційну стратегію до функціональних стратегій (стратегій функціональних ділянок чи відділів) підприємства, здебільшого ототожнюючи її зі стратегією НДДКР, ми вважаємо, що інноваційна стратегія є основою для формування різних видів стратегій на всіх рівнях управління підприємством. Певні види стратегій підприємства є функціональними, оскільки стосуються тільки певних функціональних напрямків у розрізі

Умовні позначення: A, B, C, D – графічна інтерпретація у вигляді повних кіл відповідно до ринкових, ресурсних, процесних і товарних стратегій підприємства; і – графічна інтерпретація інноваційної стратегії підприємства в разі взаємоузгодження з незначною кількістю ринкових, ресурсних, процесних і товарних стратегій підприємства; I – графічна інтерпретація інноваційної стратегії підприємства в разі взаємоузгодження зі всіма ринковими, ресурсними, процесними і товарними стратегіями підприємства (ситуація коли підприємство є повністю інноваційним); 1 – перетин, який відображає площину взаємоузгодженості між ринковими, ресурсними, процесними і товарними стратегіями підприємства; 2, 3, 4, 5 – перетини, які відображають площину взаємоузгодженості лише трьох з чотирьох типів (ринкових, ресурсних, процесних і товарних) стратегій підприємства; 6, 7, 8, 9 – перетини, які відображають площину взаємоузгодженості лише двох з чотирьох типів стратегій підприємства; 10, 11, 12, 13 – сегменти, що відображають площину в якій окремі типи стратегій не взаємоузгоджені; 14, 15, 16, 17 – сегменти, що відображають площину, окремих положень інноваційної стратегії, які не мають відображення відповідно в ринкових, ресурсних, процесних і товарних стратегіях підприємства.

Рис. 2. Взаємозв'язок інноваційної стратегії підприємства з іншими стратегіями

діяльності підприємства: виробнича стратегія стосується тільки організації і здійснення виробництва продукції; стратегія збуту стосується реалізації продукції тощо. Інноваційна стратегія не може бути функціональною, оскільки вона стосується багатьох функціональних напрямків у розрізі діяльності підприємства. Якщо підприємство перейшло на інноваційний тип розвитку і виробляє інноваційну продукцію, то це означає: виробнича стратегія повинна орієнтуватись на здійснення інновацій щодо основних виробничих засобів та технологій; стратегія постачання повинна орієнтуватись на пошук і забезпечення підприємства новими видами матеріалів; стратегія НДДКР повинна орієнтуватися на розробку нових видів продукції, які б відповідали виду загальної інноваційної стратегії підприємства тощо. Тобто різні види стратегій підприємства (НДДКР, виробниче тощо) необхідно формувати та реалізувати, орієнтуючись на його інноваційну стратегію. Зважаючи на вищезазначене, під інноваційною стратегією розуміємо стратегію інноваційного розвитку підприємства.

Отже, чітке розуміння суті та елементів інноваційної стратегії підприємства дасть змогу здійснювати правильний її вибір, а запропонована класифікація дозволить формувати оптимальний стратегічний набір, що сприятиме ефективному розвитку машинобудівного підприємства. Подальші дослідження стосуватимуться методики вибору інноваційної стратегії машинобудівного підприємства та оцінювання ефективності її реалізації.

Список використаної літератури

1. Економічна енциклопедія: у 3 т. / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, О.І. Амоша, С.В. Мочерний (відп. ред.). – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. Т. 3. – 800 с.

2. Титов А.Б. Маркетинг и управление инновациями / А.Б. Титов. – СПб.: Питер, 2001. – 240 с.

3. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізація: монографія / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.

4. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці: монографія / за заг. ред. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 582 с.

5. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А.В. Гриньов. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 308 с.

6. Янковский К.П. Организация инвестиционной и инновационной деятельности / К.П. Янковский, И.Ф. Мухарь. – СПб.: Питер, 2001. – 448 с.

7. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями: сокр. пер. с англ. / Б. Твисс. – М.: Экономика, 1989. – 217 с.

8. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.

9. Водачек Л. Стратегия управления инновациями на предприятии / Л. Водачек, О. Водачкова. – М.: Экономика, 1989. – 167 с.

10. Чухрай Н.І. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення / Н.І. Чухрай. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», 2002. – 316 с.

11. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент / В.О. Василенко, В.Г. Шматько; за ред. В.О. Василенка. – К.: ЦУЛ, Фенікс, 2003. – 440 с.

12. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент / В.Г. Медынский. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 295 с.

13. Нємцов В.Д. Стратегічний менеджмент / В.Д. Нємцов, Л.Є. Довгань. – К.: ДП «Експрес-Поліграф», 2002. – 562 с.

14. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: монографія / В.В. Пастухова. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 302 с.

15. Савчук А.В. Организационно-экономический механизм инновационного развития крупной компании: монография / А.В. Савчук / НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2004. – 404 с.

16. Гринев В.Ф. Инновационный менеджмент / В.Ф. Гринев. – 2-е изд., стереотип. – К.: МАУП, 2001. – 152 с.

17. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник / З.Є. Шершньова. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

18. Міщенко А.П. Стратегічне управління / А.П. Міщенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 336 с.

19. Koch R. Guide to Strategy: How to create and deliver a useful strategy. – 5-th ed., Prentise – Hall, Pearson Education, 2000. – 318 p.

20. Карлоф Б. Деловая стратегия: пер с англ. / Б. Карлоф. // научн. ред. В.А. Приписнов. – М.: Экономика, 1991. – 240 с.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 330.341.1:334.722.2(477)

І.Є. ШАЙДЮК,
студент Інституту менеджменту Вінницького національного технічного університету

Ю.І. ЧЕРКАСОВА,
студентка Інституту менеджменту Вінницького національного технічного університету

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Проаналізовано та узагальнено проблеми інноваційного розвитку вітчизняних малих підприємств. Розглянуто структуру малих підприємств за критерієм регулярності та мети ведення інноваційної діяльності, що уможливило запропонувати заходи щодо підтримки інноваційної діяльності та забезпечення їх необхідними інвестиціями.

Проанализированы и обобщены проблемы инновационного развития отечественных малых предприятий. Рассмотрена структура малых предприятий по критерию регулярности и цели ведения инновационной деятельности, что позволило предложить меры по поддержке инновационной деятельности и обеспечению их необходимыми инвестициями.

The problems of innovative development of domestic small enterprises are analyzed and generalized. The structure of small enterprises is considered after the criterion of regularity and purpose of conduct of innovative activity, which did possible to offer measures on support of innovative activity and providing of them necessary investments.

інновації, інноваційний розвиток, інноваційна активність, малий бізнес, малі підприємства

В умовах сучасного розвитку суспільства якісні технології відіграють дедалі більшу роль, тому значна кількість держав приділяє увагу саме інноваційній складовій економічного зростання. При цьому мале підприємництво розглядається як важливий та повноцінний суб'єкт ринку, на базі якого реалізуються інновації. Активізація інноваційної діяльності малих підприємств в умовах ринкової економіки передусім пов'язана з пошуком джерел і форм інвестування, які мають забезпечити баланс між інноваційними витратами та фінансовими можливостями, крім того, ця проблема загострюється зростаючою конкуренцію, яку поглиблюють світові процеси глобалізації.

Практика країн трансформаційного періоду, до яких належить і Україна, демонструє пасивність до реалізації стратегічних завдань інноваційного розвитку. Однак за умови прагнення досягти показників розвитку провідних країн та стати рівноправним учасником Світової організації торгівлі (СОТ) і Європейського Союзу (ЄС), що сьогодні є визначальними цілями внутрішньоекономічної та зовнішньої політики нашої держави, система заходів має бути сфокусована на приділення уваги питанням стимулювання розвитку інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, зокрема й малих підприємств.

© І.Є. Шайдюк, Ю.І. Черкасова, 2010

Дослідження проблем розвитку інноваційної діяльності, в тому числі й малих підприємств, розглядаються в наукових працях таких відомих вчених: В. Александрової, Г. Воляника, Н. Воляник, З. Варналія, А. Дагаєва, М. Денисенко, М. Долишної, П. Друкера, А. Кузнецової, М. Пашути, А. Пересади, А. Поддерьогіна, М. Портера, А. Поручника, С. Роджерса, Б. Санто, Р. Солоу, В. Чабана, Й. Шумпетера та ін.

На сучасному етапі розвитку національної економіки участь малих підприємств у формуванні інноваційних процесів в умовах трансформаційності набуває особливого значення, що визначається загальним економічним спадом, незадовільним фінансовим станом суб'єктів господарювання, обмеженістю фінансових ресурсів тощо. Вказане зумовило спрямувати розгляд певних аспектів інноваційної діяльності малих підприємств в Україні на розроблення відповідних рекомендацій, що дасть змогу, на думку авторів, сприяти ефективнішому її розвитку.

Для реалізації мети були поставлені такі основні завдання:

– дослідити сутність категорій інновації та інноваційної діяльності як факторів економічного зростання;

– узагальнити світовий досвід інноваційної діяльності малих підприємств та визначити роль малих підприємств у розвитку інноваційних процесів;

– визначити тенденції й особливості сучасного етапу розвитку інноваційної діяльності в малому підприємництві;

– розробити пропозиції з удосконалення нормативно-правового, організаційного й економічних механізмів формування інноваційної діяльності в малому підприємництві;

– розробити критерії та систему показників для визначення ефективних напрямів підтримки інноваційної діяльності в малому підприємництві;

Основним завданням економічної політики України є подальший розвиток інноваційної моделі з метою прискорення темпів її зростання, досягнення стабільної конкурентоспроможності на світовому ринку шляхом здійснення експорту високотехнологічної продукції в його загальній структурі, поступове забезпечення необхідних темпів імпортозаміщення, розумного використання всіх ресурсів. У зв'язку з цим виникає необхідність активізації інноваційної діяльності на підприємствах, зокрема малих, яка відіграє особливу роль у країнах з ринковою економікою.

Місце і значення малого підприємництва у трансформаційній економіці визначається тим, що це особливий сектор економіки, який становить основу дрібного виробництва, здійснює швидку окупність затрат і широку свободу ринкового вибору, визначає темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику ВВП, забезпечує насиченість товарами, послугами та додатковими робочими місцями [1].

Розвиток малого та середнього підприємництва є необхідною умовою переходу всієї економіки на ринкові засади господарювання, ефективної реструктуризації виробництва та підприємств, розв'язання проблем зайнятості, зростання рівня життя населення. Без розвитку малого підприємництва неможливе формування середнього класу, тобто створення надійного фундаменту демократичного суспільства. Малий бізнес має найнижчі інвестиційні потреби, характеризується найшвидшим обігом капіталу. Світовий досвід показує, що він забезпечує у два-три рази більшу ефективність виробничих капіталовкладень і за обсягом коштів, і за терміном віддачі.

Підвищення інноваційного потенціалу малого та середнього підприємництва є одним із головних напрямків політики державного регулювання малого і середнього бізнесу в Європейському Союзі. Поширеною є пряма підтримка розроблення інноваційних продуктів та процесів через надання підприємствам грантів та пільгових кредитів, а також консультативної та інформаційної під-

тримки через мережу інкубаторних технологій. Були створені та функціонують різноманітні центри технологічної інформації (Данія), центри бізнес-зв'язків (Великобританія), фонди сприяння трансферту технологій (Швеція), програми підвищення інноваційного потенціалу малих і середніх підприємств (Німеччина) тощо. Малий бізнес у Сполучених Штатах та країнах Євросоюзу створює до 50% інноваційної продукції, при цьому зазначені підприємства забирають не більше 5–10% коштів, що витрачаються на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи [1].

Малі підприємства сьогодні не можуть повноцінно виконувати роль стимулятора інноваційного розвитку в Україні через відсутність у чинному законодавстві визнання та закріплення цієї функції за малими підприємствами з визначенням відповідних важелів регулювання державою інноваційних процесів. Проблема залучення малих підприємств до інноваційної діяльності в Україні залишається невирішеною. За даними офіційної статистики, ступінь поширення інноваційних процесів у вітчизняному малому підприємництві помітно відстає від аналогічного показника у вітчизняній економіці в цілому та у малому підприємництві розвинутих країн світу.

Необхідно зазначити, що основними проблемами розвитку інноваційної діяльності малих підприємств є:

– **проблеми фінансового характеру:** нестача власних коштів підприємств, ускладненість залучення фінансових ресурсів з ринкових джерел (зокрема, жорсткі умови кредитування, недостатня фінансова підтримка з боку держави);

– **проблеми організаційно-комунікаційного характеру:** нерозвинутість ринку технологій; незрілість інноваційної інфраструктури, що має надавати посередницькі, інформаційні, юридичні, експертні, фінансово-кредитні та інші послуги; недоліки нормативно-правової бази інноваційної діяльності; відсутність умов для налагодження коопераційних зв'язків з іншими суб'єктами інноваційного процесу;

– **проблеми інформаційного характеру:** відсутність або недоступність систематизованої інформації про нові технології, що мають потенціал комерціалізації, а також про стан та прогнозні оцінки кон'юнктури ринків збуту інноваційної продукції;

– **проблеми внутрішньовиробничого характеру:** низький інноваційний потенціал підприємства, нестача кваліфікованого технічного та управлінського персоналу на тлі незрілості консалтингової та інжинірингової інфраструктури;

– **проблеми ринкового характеру:** висока вартість нововведень, невизначеність строків інноваційного процесу, високий економічний ризик інноваційної діяльності, тривалі строки окупності нововведень, низький платоспроможний попит на вітчизняну інноваційну продукцію.

Низький рівень інноваційної активності малого підприємництва в Україні обумовлений загостренням інституціональних та ресурсних проблем інноваційної діяльності, а саме: фінансових, організаційно-правових, інформаційних та ринкового характеру.

Вирішенням проблеми ресурсного забезпечення малого інноваційного підприємництва є збільшення кількості об'єктів інфраструктури інноваційної підприємницької діяльності, здатної спрямувати ринкові ресурсні потоки на реалізацію інноваційних проектів та сприяти ринковій адаптації інноваційної продукції малих фірм.

Досвід розвинутих країн свідчить, що ефективними є такі інноваційні структури, як технопарки, технополіси, інноваційні бізнес-інкубатори, наукові та науково-технологічні центри, які спеціалізуються на створенні сприятливих умов для ефективної діяльності малих інноваційних підприємств, що реалізують оригінальні науково-технічні ідеї. Вони також створюють і реалізують інноваційний продукт, але головне призначення таких структур – сприяння малим ін-

новаційним підприємствам через надання їм у тимчасове користування виробничих площ, матеріально-технічної бази, інформаційних мереж, забезпечення дослідними приладами і устаткуванням та надання консультативної допомоги з широкого кола науково-технологічних, економічних і правових питань.

В Україні сфера об'єктів специфічної інфраструктури інноваційної діяльності не демонструє високих темпів розвитку. Технопарки України практично єдині на сьогодні ефективно діючі механізми, які забезпечують зв'язок науки з виробництвом і надають комплекс інфраструктурних послуг за рахунок спеціального режиму виконання інноваційних проектів. Проте їх кількість не відповідає умовам інноваційної стратегії розвитку економіки. Специфічну інфраструктуру інноваційної підприємницької діяльності складають Українська державна інноваційна компанія; 7 фондів венчурного капіталу та прямих інвестицій; Інноваційна палата України; 3 інноваційні центри; 14 технологічних парків, у тому числі 8 технопарків, створених відповідно до Закону України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків».

Значною інституційною проблемою економіки України є відсутність умов для інтеграції малого підприємництва у процеси інноваційного розвитку регіональних та національної економічних систем. Це зумовлює заблокованість доступу малих інноваційних фірм, з одного боку, до економічних ресурсів, з іншого – до ринків збуту.

Загальною проблемою, що ускладнює глибокий аналіз і розробку заходів державної підтримки інноваційної діяльності суб'єктів малого підприємництва є відсутність оперативної статистичної бази у цій сфері. Так, і Державний комітет статистики, і Державний комітет з питань регуляторної політики та підприємництва переважно лише фіксують у ретроспективі загальні показники розвитку малого підприємництва в Україні, що унеможливлює оперативне реагування на ті чи інші тенденції у секторі малого підприємництва, у тому числі щодо його інноваційної діяльності.

Але, на жаль, в середньому по Україні лише близько 6% малих промислових підприємств інноваційно активні, при цьому аналогічний показник в Україні для середніх підприємств складає 16%, для великих – 40, а для малих підприємств, наприклад, Німеччини, – понад 60%.

Дані про кількість малих підприємств, які займалися інноваційною діяльністю наведено на рис. 2:

Рис. 2. Інноваційна активність малих підприємств

Для покращення інноваційної активності малих підприємств потрібно реалізувати термінові заходи підтримки їх інноваційної діяльності:

– створити мережу місцевих центрів інформаційної підтримки малого підприємництва за напрямками: кон'юнктура місцевих ринків (сировина, послуги, товари, пошук партнерів, підрядників та ін.); наявність пропозицій вільних матеріально-технічних об'єктів, що підлягають оренді (приміщення, обладнання, транспортні засоби, офісна техніка, засоби зв'язку тощо); інформація про наукові розроблення та винаходи, що може бути надано суб'єктам малого підприємництва у використання тощо;

– стимулювати впровадження інноваційних технологій на підприємствах торгівлі;

– розробити програму створення регіональних ринків інтелектуальної власності, в якій, зокрема, передбачити механізми передачі технологій та захисту прав інтелектуальної власності у сфері малого підприємництва, сприяти комерційному використанню результатів інтелектуальної діяльності, стимулювати розвиток інноваційних ідей та впровадити їх у виробничі процеси на великих підприємствах;

– сформувати електронну біржу інновацій, а саме: створити базу даних про інвестиційно привабливі інноваційно орієнтовані малі підприємства, розвивати регіональні Інтернет-портали інноваційного підприємництва у напрямку популяризації та рекламування інноваційних проектів малого підприємництва, надавати допомогу в підготовці бізнес-планів та інвестиційних проектів малих підприємств в інноваційній сфері;

– розглянути можливість створення Венчурного інноваційного фонду України за участю коштів державного бюджету, що має виконувати функцію каталізатора створення регіональних венчурних фондів за участю вітчизняного та іноземного капіталу [2].

Дуже важливу роль у підтримці інноваційних малих та середніх підприємств відіграє сприяння активному використанню електронної торгівлі. Інтернет-технології є ще одним прикладом застосування досягнень науково-технічного прогресу для розвитку малого і середнього бізнесу. Електронна торгівля за схемою «підприємство – споживач» надає малим і середнім підприємствам можливості для збільшення своєї присутності на національних і світовому ринках за рахунок усунення бар'єрів місця і часу. Корисним цей вид торгівлі є ще й тому, що дає змогу значно зменшити витрати підприємств на утримання торгівельних приміщень, на заробітну плату продавцям, на рекламу, оскільки інтернет-технології в цьому випадку дають змогу не лише поширити інформацію про свій товар, а здійснити його реалізацію в он-лайн режимі. У країнах Європейського Союзу з'явились перші національні програми залучення малого та середнього підприємництва до електронного світу. Ці програми були підтримані ініціативами торгово-промислових палат, торговельних асоціацій та органами місцевого самоврядування. Зменшення непрямих витрат, яке відбувається внаслідок застосування засобів електронної комерції, є дуже важливим для підвищення ефективності інноваційного малого чи середнього підприємства, витрати якого вимагають тривалішого, ніж у звичайних підприємств, періоду окупності.

Реалізація зазначених заходів не лише сприятиме розвитку інноваційної діяльності суб'єктів малого підприємництва, а й створить підґрунтя для формування інтелектуальної економіки, зміцнить конкурентні переваги вітчизняного бізнесу та пришвидшить формування на цій основі повноцінного середнього класу в Україні.

Проведений аналіз дозволяє констатувати важливу роль малих інноваційних підприємств у становленні інноваційної моделі економіки України. Вони можуть бути ефективними посередниками між наукою, виробництвом і ринком. Дослідження світових економічних процесів свідчить, що політика, орієнтована

на підтримку розвитку малого інноваційного підприємництва, дає відчутне збалансоване економічне зростання. Державна підтримка інноваційного підприємництва сприятиме реалізації всіх потенційних можливостей, які мають саме суб'єкти цього сектора підприємництва. Першочерговими напрямами є інформаційна, освітянська та фінансова підтримка інноваційної активності суб'єктів малого підприємництва.

Малий інноваційний бізнес відіграє суттєву роль у переході на інноваційну стадію розвитку економіки як певного регіону, так і країни в цілому. Він має низку відмінностей, серед яких його міжгалузевий характер, тобто інноваційний бізнес зазвичай не замикається в якихось вузькогалузевих межах. Його сильні сторони проявляються в інноваційно-зорієнтованих сферах діяльності, що пов'язані зі створенням та освоєнням нових виробів, технологій, матеріалів, систем менеджменту і його елементів, а також просуненням та освоєнням нових ринків.

Незважаючи на високий ступінь ризику, пов'язаного з ризикованим характером самих інновацій, малі підприємства мають порівняно із великими достатньо високі шанси на підприємницький успіх. Внутрішньофірмове інноваційне підприємництво дозволяє ефективно використовувати здатності персоналу підприємства для досягнення поставлених цілей й окремих завдань, пошуку ефективного розв'язання виробничих проблем на рівні розробки й комерціалізації нововведень, а також оцінки економічних результатів діяльності малих підприємств.

Залучення інноваційних процесів у мале підприємництво як один із шляхів розвитку останнього є перспективним і необхідним заходом у контексті сучасної ситуації щодо стану та розвитку малого підприємництва в Україні.

Список використаної літератури

1. Пашута М. Мале підприємництво та інновації як фактори зростання економіки / М. Пашута // Економіст. – 2004. – № 1. – С. 50–55.

2. Варналій З. Проблеми підтримки інноваційної діяльності суб'єктів малого підприємництва / З. Варналій // http://www.niss.gov.ua/Monitor/Monitor43/in- dex.htm

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 338.431:330.1

Д.В. ШИЯН,
кандидат економічних наук, докторант Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва

АГРАРНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ ЦИКЛИ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА

Досліджено взаємозв'язок аграрних та економічних криз. Виявлено нестійкий зв'язок аграрних криз із природними явищами, зокрема із сонячною активністю. Проаналізовано погляди представників різних наукових шкіл на природу аграрних криз.

Исследована взаимосвязь аграрных и экономических кризисов. Выявлена неустойчивая связь аграрных кризисов с природными явлениями, в частности с солнечной активностью. Проанализированы взгляды представителей различных научных школ на природу аграрных кризисов.

The article provides the research into interaction of agrarian and economic crises. It reveals the unsteady connection between the agrarian crisis and natural phenomenon such as solar activity. It also analyses the viewpoints of different scientific schools on the nature of the agrarian crisis.

аграрні кризи, економічні кризи, множина циклів, інтегральна теорія циклічних коливань

Як стратегічний напрямок щодо розвитку галузі сільського господарства поставлено завдання довести до 2015 р. валове виробництво зерна до 50 млн т (рівень 2008 р.), цукрових буряків до 25,0 (у два рази більше), молока до 20 млн т (у 1,9 раза більше) [1]. Досягнення цих показників буде складним завданням. При цьому необхідно мати також на увазі дві обставини: по-перше, циклічний характер економічної динаміки в сільському господарстві, який значною мірою обумовлюється природними умовами. По-друге, основою підвищення урожайності сільськогосподарських культур виступає рівень інтенсивності виробництва, або витрат на одиницю площі.

Своєрідність циклічності в сільському господарстві полягає в тому, що вона тільки частково пов'язана із загальноекономічними процесами, що переконливо підтвердили результати господарської діяльності у 2008 і 2009 рр. Саме в ці роки були досягнуті рекордні показники як в цілому за обсягами виробництва валової продукції, так і за виробництвом зерна. Безумовно, ці досягнення є всі підстави пов'язати з рівнем господарювання, але все-таки воно є результатом і сприятливості природних умов. У подальшому вони зміняться на серію менш сприятливих. Відтак виникає потреба враховувати коливання природних циклів та їх вплив на формування основних економічних показників діяльності сільського господарства.

У зв'язку з цим вважаємо за необхідне зазначити, що проблема економічних циклів є однією з центральних в економічній науці, їй присвячені тисячі праць та сотні монографій. У межах цієї роботи неможливо навіть поверхнево охопити основні концептуальні питання проблеми, що розглядається. Тому було вирішено зупинитись лише на одному з її елементів – взаємозв'язку аграрних та економічних циклів.

Принципова відмінність сільськогосподарських циклів від інших циклічних коливань полягає в тому, що вони пов'язані в основному з природними циклами, наявність яких є твердо установленим фактом [2]. Зрозуміло, що ха-

© *Д.В. Шиян, 2010*

рактер циклів у цій галузі віддзеркалює і процеси, які мають місце в економіці в цілому, але цей вплив переломлюється через призму особливостей перебігу природних циклів. У цій публікації не ставиться за мету з'ясувати, циклічність яких саме природних явищ обумовлює своєрідність сільськогосподарського циклу. Обмежимося тільки констатацією цього факту, який розглядається нами як вихідний методологічний принцип вивчення циклічних коливань у галузі. Їх принципова відмінність від інших видів циклічності нами була показана на прикладі США [3].

З обумовленістю сільськогосподарських циклів природними пов'язана і ще одна особливість методології досліджень у цій сфері теорії циклів. Мова йде про те, якій економіці притаманні циклічні коливання. Традиційно стверджується, що капіталістичній. Стосовно сільського господарства таке твердження не має жодних підстав.

Обумовленість сільськогосподарських циклів циклічністю природних умов логічним наслідком має ту обставину, що вони проявляються повною мірою і при централізовано керованій економіці, зорієнтованій на використання адміністративних важелів впливу на господарюючі суб'єкти.

А це, у свою чергу, виступає ще одним аргументом на користь того, що сільськогосподарські цикли є всі підстави розглядати як самостійний тип циклічних коливань. Обґрунтування цього положення найбільш послідовно, з використанням великого масиву емпіричних даних, уже здійснювалося [4, 5].

Одним з перших, хто поставив питання про існування зв'язку між природними та економічними циклами був наш співвітчизник С. Подолинський [6]. У радянські часи його робота була зарахована до «помилкових» і, відповідно, таких, які не підлягали розповсюдженню. Однак ідеї, які висловив автор, мають важливе значення і в сьогоднішніх умовах. У першу чергу це стосується глобальної проблеми зв'язку людства з природою та навколишнім світом. С. Подолинський відзначав: «Таким чином сьогодні люди ще тісніше пов'язані з навколишнім світом організмів чи хоча б рослин» [там само, с. 52]. У подальшому ця думка отримала розвиток в теорії ноосфери В. Вернадського, який називав С. Подолинського «забутим науковим новатором» [там само, с. 5]. У сучасному світі дана проблема має назву проблеми сталого розвитку і ставиться на рівні ООН. В часи виходу роботи автора мова про зв'язок людини та природи вважалась неактуальною. Але, на жаль, авторство С. Подолинського у цій частині його розробок фактично забуте. Також автором було поставлено питання про зв'язок енергії Сонця та праці людини, яка має цю дану енергію з тим чи іншим рівнем ефективності трансформувати у споживчі блага. Його трактування прибутку як додатково отриманої енергієї, необхідної для простого відтворення процесу виробництва, безумовно є новим поглядом на одну з головних економічних категорій. Фактично у цьому випадку мова їде про енергетичну ефективність економік. В Україні сьогодні ця проблема виходить на перший план, тому й ідеї С. Подолинського є актуальними. Однак сам автор не розглядав окремо питання зміни сонячної та економічної активності.

У широкому колі науковців проблема зв'язку економіки з активністю Сонця стала обговорюватись після виходу у світ роботи У. Джевонса (1884 р.). Зокрема, він припустив можливість зв'язку економічних циклів зі встановленим на той час одинадцятирічним сонячним циклом [7]. Однак якщо бути більш точним, то першим цю проблему підняв Г. Фритц у 1878 р., зробивши доповідь у Гарлемському товаристві на тему «Співвідношення між сонячними плямами і магнітними метеорологічними явищами на Землі». У зазначеній роботі робилося зіставлення коливань рівня Нілу та сонячної активності. У той же саме час професор Харківського університету Ю. Морозов, проаналізувавши дані про середні річні температури Гринвіча за період з 1771 по 1853 рр., зробив висновок, що в них має місце циклічність тривалістю у 14 років, а відтак і не може

збігатися з сонячною [8]. Що стосується проведених досліджень коливання популяцій шкідників, то на думку Ю. Морозова, зміна їх чисельності відбувається під впливом періодичного повторення кліматичних умов. У зв'язку з таким твердженням виникає два питання: 1) яка ця періодичність? 2) що її обумовлює? Професор Ю. Морозов підкреслює, що він неодноразово доводив наявність тридцятирічної періодичності дощових і сухих років. На жаль, праці цього дослідника теж фактично були забуті науковим співтовариством.

Повертаючись до вищевикладених ідей У. Джевонса, слід відзначити, що вони були детально проаналізовані М.І. Туган-Барановським. Він розглядав проблеми динаміки сільського господарства, зокрема, встановив наявність у ній циклічної складової. При цьому його висновок щодо припущень У. Джевонса був таким: «Неспроможність всіх подібних спроб пов'язати складні соціальні явища з періодичністю зовнішньої природи виявляється вже в простій хронології кризи» [там само]. Далі наводяться роки найбільш глибоких криз із циклами 9, 10, 11 років. У зазначеній праці є дані про динаміку урожайності та зміну ціни на пшеницю в Англії за значний період часу (1823–1882 рр.). Нами була здійснена їх обробка з використанням спектрального аналізу і виявлено цикл тривалістю 7,5 років [9]. Таким чином, хоча його тривалість була дещо іншою, ніж відзначав М.І. Туган-Барановський, але вона однозначно не співпадала з тривалістю сонячного циклу. Узагальнюючи діяльність У. Джевонса, Б. Селігмен категорично визнав його теорію циклу цікавою вигадкою [10]. Такої ж думки дотримувався і Д. Кейнс [там само].

Значним поштовхом у дослідженні цієї проблеми був вихід у світ робіт О. Чижевського [11, 12]. Головна ідея, яка була висловлена ним, знову стосувалася впливу Сонця на біологічні процеси на Землі і в тому числі, звичайно, на сільське господарство. Аналогічної точки зору дотримується й О. Олійник. Він зокрема відзначає: «...можна стверджувати, що в періоди збільшення кількості плям на Сонці урожайність зернових зростає, а при зменшенні – знижується» [13]. Але разом з тим автор підкреслює, що вплив сонячної активності може спричинити незначну амплітуду коливань урожайності зернових (3–5% від середнього досягнутого рівня). Серед російських вчених позиції про відсутність зв'язку між активністю Сонця й урожайністю зернових поділяли І. Загайтов і П. Половинкін [14].

У той же час отримані в останні роки дані дають вченим підстави стверджувати, що земні процеси, зокрема періодичність ураганів, фактично не пов'язані з 11-річним сонячним циклом. Вони обумовлюються скоріше за все корональними викидами, періодичність яких поки не встановлена через те, що історія їх спостереження нараховує лише трохи більше тридцяти років [15]. Крім того, прийнята середня довжина сонячного циклу в 11 років у реальності може суттєво коливатися за роками (7 до 15) [16]. Окрема проблема також пов'язана з рівнем інтенсивності сонячного циклу, який вимірюється числами Вольфа (W). За останні тридцять років максимальне значення цього показника досить суттєво коливалася (від W = 164 до W = 120). Тому ми виходили з того, що, можливо, новітні дані астрофізики дозволять по-новому поглянути на залежність урожаїв сільськогосподарських культур від сонячної активності.

У принципі існують різні погляди на види та тривалість економічних циклів. Наведемо точку зору на це питання Е. Хансена. На підставі даних економічної історії США він обґрунтував концепцію множини циклів. Виходячи з даних про динаміку економічного розвитку, на його думку, можна виділити у крайньому разі чотири моделі циклічних коливань:

1) «малі цикли», тривалість яких складає від 2 до 9 років і які зумовлюються нерівномірністю відтворення оборотного капіталу;

2) «великі цикли» – тривалістю від 6 до 13 років; вони зумовлюються нерівномірністю інвестицій в основний капітал;

3) «будівельні цикли» – тривають в середньому 17–18 років з амплітудою коливань від 16 до 20 років. Ця модель, за Хансеном, стосується тільки будівництва будинків. Вона породжується наявністю часового лагу між виникненням потреби в нових будівлях і моментом задоволення цієї потреби;

4) «вікові циклічні хвилі» – тривалістю до 50 років і більше; вони обумовлюються фундаментальними переворотами в техніці, великими змінами у виробництві. Ця модель коливань тотожна «довгим хвилям кон'юнктури М.Д. Кондратьєва, пріоритет якого у виявленні цього типу циклічних коливань Хансен визнає [17].

Особливо принципове значення для нас має та обставина, що Хансен вводить поняття вікового циклу в сільськогосподарському секторі, причому світового ринка. Він відбувався таким чином: затяжна депресія 1873–1896 рр., період процвітання 1896–1920 рр., чергова смуга важких часів 1920–1939 рр.

Друга, не менш важлива, обставина полягає в тому, що така динаміка сільськогосподарського виробництва пов'язується з коливаннями «вікового циклу», тобто не розглядається як самостійний тип циклічних коливань, який обумовлюється, як і «будівельний цикл» особливим механізмом і причинами, відмінними від тих, що мають місце в інших циклах.

Не можна не відзначити і ще одну обставину. Як видно, на підставі емпіричних досліджень Хансен констатує наявність значних відмінностей у довжині циклів, що належать до однієї моделі циклічних коливань. Таку констатацію слід вважати важливою – вона, на нашу думку, має загальнометодологічне значення при дослідженнях циклічних коливань і в сільському господарстві.

Проти положенням, виходячи з якого будуть будуватися подальші міркування, є все-таки те, що сільськогосподарські цикли як самостійні моделі циклічних коливань Хансеном не виділяються.

Підстави для виділення циклічних коливань в сільському господарстві як самостійна моделі, пов'язане з причиною їх виникнення і характеру перебігу. При висвітленні цього питання доцільно знову звернутися до Хансена. На його думку, всю сукупність провідних факторів (наріжних каменів), під впливом яких формуються циклічність коливання, стану економіки, а також авторів [там само, с. 600], які обґрунтовують відповідні концепції, можна перерахувати так чином:

1. Роль коливань у розмірах інвестицій (Туган-Барановський, Шпітгоф, Касель, Робертсон).

2. Аналіз детермінантів інвестування (природна норма, взята у відношенні до грошової норми процента, або графік граничної ефективності інвестицій (Віксель, Кейнс).

3. Роль динамічних факторів: техніки, природних ресурсів, розширення територій і зростання народонаселення як детермінантів інвестування (Шпітгоф, Харрод).

4. Пупкоподібний характер інвестування, зумовлений стадним характером явища, що обумовлюється діяльністю в галузі нововведень (Шумпетер).

5. Капіталістичний метод виробництва (необхідність довгого часу виробництва елементів основного капіталу) і принцип акселерації (Афгаліон, Пігу, Дж. М. Кларк).

6. Початкові імпульси і поширення циклічних рухів, що обумовлюються структурою економіки (Віксель, Пігу).

7. Мультиплікатор і функції споживання (Кан, Кейнс).

Взаємозв'язок економічних змінних – екометричні моделі (Тінберген, Фріш, Самуельсон, Хікс, Клейн та ін.).

Оцінюючи наведену класифікацію, не можна не відзначити її масштабність і фундаментальність. Вона була покладена Хансеном в основу теорії циклу, яку він визначив як інтегральну [там само, с. 600]. Правда відомий російський до-

слідник проблем економічної динаміки А.Г. Худокормов з цього приводу зазначає: «Претензії Хансена на створення інтегральної теорії циклічних коливань слід визнати дещо завищеними» [18].

Підставою для такого висновку виступає наявність в концепції Хансена низки недоліків. Вона, як і всі кейнсіанські теорії економічної динаміки (а Хансен був послідовним її прибічником, більше того, його називали американським Кейнсом), ретельно очищена від соціальної форми відтворювального процесу, а відтак, від особливостей і протиріч капіталістичного способу виробництва. Конкретним вираженням цього недоліку, – вважає Худормов, – є, зокрема, недооцінка конфліктної форми руху виробництва й особистого споживання, насильницького різкого (а не плавного як у Хансена) способу поновлення пропорцій в ході кризи. Крім того, аналіз цикла в праці Хансена здійснювався у відриві від процесу зростання цін і розвитку інфляції. Як неодноразово підкреслювалося, саме ця обставина відіграла в подальшому воістину фатальну роль в історичній долі кейнсіанської теорії динаміки.

Слід зазначити, що Хансена взагалі можна віднести до економістів, яких багато і гостро критикували і, як в переважній більшості з'ясовувалося, безпідставно. Це особливо переконливо показав Б. Селігмен [10, с. 450–454]. До речі, і Худокормов відзначає, що якщо порівнювати теорію Хансена з тими уявленнями про цикли і кризи, які панували в західній економічній думці раніше, то прогрес у прирощуванні економічних знань є всі підстави визнати незаперечним. Із тих висновків узагальнюючого характеру, які зроблені ним у контексті здійснюваного дослідження, вважаємо за доцільне звернутися до трьох. Перший з них пов'язаний з обґрунтуванням наявності внутрішніх (ендогенних) механізмів циклічних коливань. З цього приводу доцільно процитувати самого Хансена. «Сучасний аналіз виявляє, – пише він, – що поки економіка залишається динамічною, поки потреби зростання і прогресу викликають великі витрати на інвестиційні, до тих пір будуть діяти могутні сили, що породжують циклічні коливання. Не можна тому розглядати цикл як патологічний стан. Він притаманний природі сучасної динамічної економіки» [там само, 736 с.]. Останнє твердження слід вважати особливо обґрунтованим стосовно сільського господарства, а перш за все – галузі рослинництва.

Природа другого висновку пов'язана з тим підходом, який він започаткував ще на початку своєї наукової діяльності при підготовці докторської дисертації. У ній він здійснив порівняльний аналіз циклічного розвитку в Сполучених Штатах, Англії і Германії, яка була захищена ще в 1921 р. [там само, с. 450]. Вважаємо за необхідне зазначити: при узагальненнях теоретичного рівня залучення матеріалів з окремих країн, а при вивченні циклічності в сільському господарстві за регіонами з відмінними природними умовами, не тільки бажане, а й обов'язкове. І нарешті, третє положення пов'язане з підходом, який передбачає необхідність залучення до аналізу всієї сукупності циклічних коливань залежно від їх довжини та секторів економічної системи, яким ці коливання притаманні. Причому в цьому випадку мова йде не тільки про виділення як самостійних певної категорії циклів, а й про можливість збігу в часі коливань різної довжини і природи. Зокрема, він значну увагу приділяв тому факту, що довгий хвилеподібний рух будівельних циклів часто накладається на великі циклічні коливання. І коли знижувальний рух великих циклів збігається з будівельною кризою, що і мало місце на початку 30-х років, настає стан довгої депресії.

Але ж знову-таки і цей системний підхід, як і розглядувана інтегральна теорія циклу, залишають за своїми межами сільськогосподарські цикли, що слід вважати її суттєвим недоліком, якщо не сказати більше. Через обмеженість цієї статті ми вирішили зупиниться лише на розгляді проблеми сонячних циклів, як природного фактору та сільськогосподарських циклів.

Тепер безпосередньо про результати досліджень зв'язку сонячної активності як природного фактору та сільськогосподарських циклів. Спочатку звернемось до даних про сонячну активність за 1749–2005 рр. (рис. 1). З рис. 1 доволі чітко простежується циклічність цього процесу. Так, можна констатувати максимуми сонячної активності, які припадали на: 1750, 1761,1769, 1778, 1787, 1804, 1816, 1830, 1837, 1848, 1860, 1870, 1884, 1893, 1905, 1917, 1928, 1937, 1947, 1957,1970, 1980, 1989, 2000 роки. Середня тривалість між цими роками дорівнювала 12,2 роки. Таким чином, розповсюджена думка про 11-річний цикл є не зовсім правильною. У реальності він в середньому на рік довший.

Рис. 1. Динаміка середньорічної величини чисел Вольфа за 1749–2005 рр.

Наступним етапом став аналіз зв'язку сонячної активності з урожайністю зернових культур в різних країнах та регіонах. Нами, зокрема, були взяті дані про урожайность пшениці в США за 1866–2001 рр. (рис. 2), зернових в Росії за 1801–2004 рр. (рис. 3). та зернових у Харківській області за 1951–2005 рр. (рис. 4). Наведені дані щодо США та Росії мають віковий характер і відображають не тільки коливання урожайності, а і розвиток продуктивних сил. Саме останній факт призвів до того, що в другій половині минулого століття мала місце суттєва тенденція до зростання урожайності культур. Це, у свою чергу, призводило до превалювання тренду над поточними коливаннями. З метою його усунення було вирішено вилучити тренди з динамічних рядів, внаслідок чого вони наблизились до стаціонарних.

Які ж висновки можна зробити з наведених рисунків? Вони доволі неоднозначні. Так, спектральний аналіз показав, що в динамічному ряді урожайності в США виділяється цикл тривалістю приблизно 13,5 року, а Росії – 11 років. Однак в обох випадках ці цикли не були чітко виражені. Фактично вони суттєво не відрізнялись від коротких циклів тривалістю 2–3 роки, які, скоріше за все, були обумовлені впливом погодних фактор. Разом з тим в окремі роки має місце майже збіг високої урожайності та активності Сонця. Так, у США урожай-

Рис. 2. Динаміка середньорічної величини чисел Вольфа та урожайності пшениці (тренд вилучений) в США за 1866–2001 рр.

Рис. 3. Динаміка середньорічної величини чисел Вольфа та урожайності зернових (тренд вилучений) в Росії за 1801–2004 рр.

Рис. 4. Динаміка середньорічної величини чисел Вольфа та урожайності пшениці в Харківській області за 1951–2005 рр.

ність вища за трендову відзначалася у: 1869, 1882, 1891, 1906, 1918, 1942, 1958, 1971, 1983, 1990 рр.. Якщо порівняти ці роки з наведеними вище роками сонячної активності, то можна побачити, що вони знаходилися поруч. У той же час доволі важко стверджувати, що саме сонячна активність відігравала значну роль у зростанні урожайності.

Фактично така ситуація відзначається і за даними урожайності в Росії та Харківській області. За цими об'єктами теж майже відсутній прямий збіг дат, однак можна виділити роки високої урожайності, які знаходяться біля сонячних максимумів. Але якщо виходити з коефіцієнтів парної кореляції (відповідно 0,0746 і 0,114), то з'являються підстави для того, щоб приєднатися до думки тих дослідників, які вважали, що сонячна активність слабо впливає на коливання урожайності культур.

Таким чином, можна відзначити, що залежність сонячної активності та урожайності зернових культур в різних регіонах світу має доволі складний характер. Ця проблема потребує детальних досліджень і побудови різних моделей. Поки ми не маємо чітких фактів, які спростовували б цю залежність, однак немає і фактів, які б її чітко підтверджували.

Список використаної літератури

1. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. №1158. // www.rada.gov.ua

2. Максимов А.А. Природные циклы. Причины повторяемости экологических процессов / А.А. Максимов. – Л.: Наука, 1989. – 237 с.

3. Шиян Д.В. Особливості та чинники формування закономірностей циклічності виробництва в сільському господарстві США / Д.В. Шиян // Економіка АПК. – 2004. – № 4. – С. 147–152.

4. Шиян В.И. Структура, стабильность и цикличность зернового хозяйства региона / В.И. Шиян, В.А. Слаута, Д.В. Шиян и др. – Харьков, 1998. – 252 с.

5. Шиян В.И. Теория цикличности сельского хозяйства в контексте научного наследия М.И. Туган-Барановского и фундаторов школы российского циклизма / В.И. Шиян, В.А. Слаута // Вісник ХДАУ, 2001. – С. 90–100.

6. Подолинский С. Труд человека и его отношение к распределению энергии / С. Подолинский. – М.: Ноосфера, 1991. – 86 с.

7. Jevons W. Investigations in Currency and Finance / W. Jevons. – London, 1884.

8. Труды обласного съезда представителей земств 8-ми губерний Южной России. – Х.: Типография Губернского Правления, 1882. – 149 с.

9. Шиян Д.В. Творча спадщина М.І. Туган-Барановського і сучасні проблеми формування теорії циклічності сільського господарства / Д.В. Шиян // Вісник ХНАУ, Сер. Економіка АПК і природокористування. – 2004. – № 2. – С. 3–17.

10. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли / Б. Селигмен. – М.: Прогресс, 1968. – 600 с.

11. Чижевский А.Л. Земное эхо солнечных бурь / А.Л. Чижевский. – М.: Мысль, 1976. – 322 с.

12. Чижевский А.Л. В ритме солнца / А.Л. Чижевский, Ю.Г. Шишина. – М.: Наука, 1969. – 112 с.

13. Олійник О.В. Циклічність відтворювального процесу в сільському господарстві: монографія / О.В. Олійник / Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Харків, 2005. – 322 с.

14. Загайтов И.Б. Экономические проблемы повышения устойчивости сельскохозяйственного производства / И.Б. Загайтов, П.Д. Половинкин. – М.: Экономика, 1984. – 240 с.

15. Лучков Б. Ураганы – вечная проблема? / Б. Лучков // Наука и жизнь. – 2006. – № 3. – С. 58–64.

16. Лучков Б. Кто управляет погодой? / Б. Лучков // Наука и жизнь. – 2006. – № 7. – С. 22–25.

17. Экономические циклы и национальный доход / Э. Хансен. – М.: ИИЛ. – 737 с.

18. Худокормов А.Г. Модель Харрода і світова економічна думка / А.Г. Худокормов // http://ek-lit.agava.ru

Надійшло до редакції 3.03.2010.

УДК 339.747(477)

І.О. ШКОЛЬНИК,
доктор економічних наук, професор
Української академії банківської справи
Національного банку України

І.І. НАУМЕНКО,
студент магістратури Української академії
банківської справи Національного банку України

ЕКОНОМІЧНА КРИЗА В УКРАЇНІ ТА ЇЇ НАСЛІДКИ ДЛЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено сутність фінансової та економічної кризи, розкрито причини їх виникнення у світі в цілому та в Україні зокрема, проаналізовано вплив економічної кризи на реальний сектор економіки через динаміку показника ВВП, розглянуто вплив кризи на основні галузі економіки України, наведено перелік ризиків для країни у період нинішніх кризових явищ та запропоновано можливі шляхи їх нейтралізації.

В статье рассмотрена сущность финансового и экономического кризиса, раскрыты причины их возникновения в мире в целом и в Украине в частности, проанализировано влияние экономического кризиса на реальный сектор экономики через динамику показателя ВВП, рассмотрено влияние кризиса на основные отрасли экономики Украины, приведен перечень рисков для страны в период нынешних кризисных явлений и предложены возможные пути их нейтрализации.

An essence of the financial and the economic crisis, the reasons of the crisis origin in the world and in Ukraine in particular is investigated in the article. It was analyzed the influence of the economic crisis on the branches of the economics, viewed the dynamic of the Gross Domestic Product. It was enumerated the list of the risks, which are possible in the crisis time and the propositions of their neutralization.

фінансова криза, економічна криза, ризики

В умовах активного процесу глобалізації спостерігається швидкий розвиток ринків капіталів та фондових ринків. У результаті таких процесів активно розвивається спекулятивна економіка, яка обов'язково повинна бути підкріплена реальною. Кризові явища, які мають місце з літа 2008 р., були спричинені саме падінням світових ринків капіталів. Таке падіння викликало значний дисбаланс у реальному секторі економіки багатьох країн, до переліку яких входить і Україна. Економічна криза в нашій країні призвела до дестабілізації діяльності багатьох вітчизняних підприємств, у результаті чого відбулося падіння обсягу ВВП країни, різке скорочення надходжень до державного бюджету, зростання безробіття і погіршення рівня життя населення.

Теоретичні і практичні аспекти виникнення і подолання економічної кризи знайшли відображення у працях багатьох відомих закордонних і вітчизняних вчених-економістів, таких як: Б. Данилишин, В. Коваленко, К. Пройс, В. Бодров та ін. Однак питання причин виникнення економічної кризи, а також її впливу на реальний сектор економіки України залишаються не остаточно вирішеними.

Метою цієї статті є обґрунтування руйнівного впливу економічної кризи на реальний сектор економіки, а також пропозиція можливих шляхів виходу з кризового стану.

© *І.О. Школьник, І.І. Науменко, 2010*

Передумови виникнення сучасної світової фінансової кризи з'явилися ще наприкінці 80-х рр. XX ст. Після «нафтової кризи» відбулося падіння золотовалютного стандарту. Після цього США мали найвпливовішу і найсильнішу економіку у світі, оскільки основною валютою став долар США. Але в останній час США перетворилися з найбільшого кредитора у найбільшого у світі боржника, що не було поміченим довгий час.

Подальшого розвитку криза набула через відсутність співвідношення між реальною економікою та спекулятивними операціями на ринку цінних паперів. Ці дві економіки стали абсолютно незалежними одна від одної, при цьому віртуальна економіка у 1500 разів перевищувала реальну, враховуючи те, що реальна економіка мала забезпечувати прибутком як власне реальну, так і віртуальну економіку.

Зміцнили передумови для виникнення кризи дії адміністрації Джорджа Буша, коли уряд США збирався викупити іпотечні контракти з метою рефінансування. Банкіри жваво надавали іпотечні кредити всім, сподіваючись на економічний підйом і зростання доходів населення. Проте цього не сталося.

Розвиток кризи не набув би таких обертів, якби влада здійснювала підтримку реальної економіки. Натомість влада позичала кошти і направляла їх на підтримку ринків капіталу. Проте невдовзі спекулятивна економіка почала падати, а швидке падіння спекулятивної економіки призводить до швидкого падіння реальної. Тому для зупинки розвитку кризи необхідно зупинити падіння реальної економіки, після чого можна буде збалансувати світову економіку.

Вивчаючи основні передумови виникнення економічної кризи з точки зору сьогодення, слід звернути увагу на такі причини:

– відсутність рівності між реальною та спекулятивною економіками;

– відсутність нормальної системи управління сучасними фінансовими ризиками (особливо пов'язаних з деривативами);

– проблема короткотермінового мислення, навіть на макрорівні;

– застарілі методи вирішення проблем (створення органів регулювання та нагляду);

– наявність протиріч між неоконсервативним та монетарним підходами.

В Україні перші прояви негативних економічних процесів позначилися на банківській системі восени 2008 р., оскільки майже 50% вітчизняного банківського сектора контролюється іноземними банками з усіма їхніми проблемами ліквідності, дефіцитом кредитних та інвестиційних ресурсів, обвалом основних фінансових ринків світу. Згодом криза торкнулася не лише банків, а й інших фінансово-кредитних установ: ІСІ, страхових компаній, кредитних спілок, а також фондового ринку, що сприяло розвитку фінансової кризи. Усі ці процеси негативно позначилися на діяльності вітчизняних підприємств, наслідком чого стало значне скорочення реального сектора економіки, зниження темпів зростання ВВП країни, зростання безробіття, підвищення рівня цін. Тому багато економістів говорять про те, що Україна переживає економічну кризу, яка проявляється не лише у дестабілізації діяльності банківського сектора, а й у суттєвому падінні темпів розвитку реальної економіки.

Економічна криза (грец. *krisis* – *поворотний пункт*) – різке погіршення економічного стану країни, що виявляється в значному спаді виробництва, порушенні виробничих зв'язків, банкрутстві підприємств, зростанні безробіття, і у результаті – в зниженні життєвого рівня, добробуту населення [2].

Тенденцію щодо погіршення ситуації у реальному секторі економіки України можна простежити, проаналізувавши динаміку ВВП країни (табл. 1).

Цей макроекономічний показник відображає сукупну ринкову вартість товарів та послуг, вироблених резидентами країни за рік у базових цінах. Як видно з даних табл. 1, темп зростання реального ВВП країни до III кварталу 2008 р. включно мав позитивне значення. А вже у IV кварталі того ж року темп приросту мав значення -8 процентних пунктів.

Таблиця 1

Зміна реального обсягу ВВП України у 2006–2009 рр. (за даними Держкомстату України)

Період	ВВП у фактичних цінах, млрд грн	Зміна реального ВВП (% до відповідного періоду попереднього року)
2006 р.	544153	107,3
I квартал 2006 р.	106348	104,3
II квартал 2006 р.	126318	107,2
III квартал 2006 р.	152406	107,3
IV квартал 2006 р.	159080	109,6
2007 р.	720731	107,9
I квартал 2007 р.	139444	109,1
II квартал 2007 р.	166869	108,8
III квартал 2007 р.	199535	106,7
IV квартал 2007 р.	214883	107,7
2008 р.	948056	102,3
I квартал 2008 р.	187717	106,3
II квартал 2008 р.	233700	106,2
III квартал 2008 р.	275777	106,4
IV квартал 2008 р.	252670	92,0
2009 р.	–	–
I квартал 2009 р.	183217	79,7
II квартал 2009 р.	207096	82,2
III квартал 2009 р.	250614	84,1

Починаючи з цього періоду наявне скорочення реального сектора економіки, підтвердженням чому є дані темпів зростання обсягу ВВП за три квартали 2009 р., які мають від'ємне значення. Найбільше скорочення обсягу ВВП відбулося у I кварталі 2009 р. Саме у цей час криза у банківській сфері досягла свого найбільшого розвитку, що, в свою чергу, негативно позначилося на реальній економіці.

У цей період відбулося суттєве скорочення попиту на залізо та сталь, що призвело до зменшення обсягів експорту та надходження валюти в Українську економіку. Восени та на початку зими ціни на нерухомість впали на 25%, було призупинено понад 80% будівельних проектів. Таким чином, початок 2009 р. приніс для української економіки дуже негативні наслідки, які позначилися на всіх галузях економіки.

Вважаємо за доцільне проаналізувати вплив негативних наслідків фінансово-економічної кризи саме на ті галузі, які мають найбільшу питому вагу у структурі ВВП країни (рис. 1). У структурі ВВП України переважає промисловість, її частка становить 28,6% у 2008 р. та 22,6% –у 2009 р. Також значну питому вагу має оптова і роздрібна торгівля (15,7% у 2008 р. та 15,4% у 2009 р.) і сільське господарство (7,8 і 8,2% відповідно).

Перелічені галузі майже наполовину забезпечують формування ВВП країни, а тому будь-яке погіршення у діяльності цих галузей призведе до загальнонаціональної проблеми. Тому доцільно проаналізувати за допомогою даних про формування ВВП за видами економічної діяльності вплив негативних зовнішніх факторів на діяльність промисловості, оптової і роздрібної торгівлі та сільського господарства. У табл. 2 наведено дані за три квартали 2007–2009 рр.

Рис.1. Структура ВВП України у 2008–2009 рр., %

Як видно з табл. 2, найбільш успішним для кожної із зазначених галузей є 2008 р. Проте слід зазначити, що, починаючи з IV кварталу 2008 р., кризові явища набули найбільших обертів. Це негативно позначилося, насамперед, на випуску товарів і послуг у 2009 р.

Таблиця 2

Випуск товарів і послуг за видами економічної діяльності за період 2007–2008 рр. (за I–III квартали), млн грн

Галузь	Рік		
	2007	2008	2009
Промисловість	456688	665972	463558
Торгівля	119426	166576	148394
Сільське господарство	82099	118371	120590

Як свідчать дані табл. 2, виробництво у галузі промисловості значно скоротилося у 2009 р. порівняно з показником 2008 р. за аналогічний період з 665972 до 463558 млн грн.

Обсяги виробленої промислової продукції за січень–квітень 2009 р. порівняно з відповідним періодом попереднього року скоротилися на 31,9%. Випуск промислової продукції на підприємствах переробної промисловості зменшився на 38,0%, добувної промисловості – на 18,0%. У квітні 2009 р. порівняно з березнем 2009 р. загальний обсяг випуску промислової продукції скоротився на 4,8%.

У переробній промисловості обсяги виробництва зменшилися на 0,3%, найсуттєвіше на підприємствах металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів (на 7,1%), машинобудування (на 2,5%), хімічної та нафтохімічної промисловості (на 1,4%).

Негативна тенденція щодо зниження аналізованого показника спостерігається і у галузі торгівлі. Лише у галузі сільського господарства відбулося незначне зростання випуску продукції за три квартали 2009 р. порівняно з відповідним періодом 2008 р., що було викликано сприятливими погодними умовами.

З наведених даних можна зробити висновок, що Україна дійсно переживає глибоку економічну кризу, підтвердженням чого є скорочення основних економічних показників.

Так, стан економіки України на середину 2009 р. характеризувався посиленням негативних тенденцій падіння обсягів виробництва та доходів населення, зростанням рівня інфляції та безробіття, скороченням заощаджень в бан-

ківській системі, що призвело до поглиблення макроекономічних структурних диспропорцій та подальшої ескалації нестабільності.

За оцінками вітчизняних та закордонних експертів, основними ризиками, що впливатимуть на соціально-економічний розвиток України в 2009–2010 рр., є такі:

– зменшення обсягів експорту через економічну стагнацію в країнах – основних торговельних партнерах України – та зростання негативного сальдо зов-нішньої торгівлі;

– зниження обсягів виробництва в галузях економіки, які мають значну експортну орієнтацію, насамперед у металургії, хімічній промисловості, частині підгалузей машинобудування та харчової промисловості;

– зменшення надходжень до Державного та місцевих бюджетів через сповільнення економічного зростання і приросту доходів суб'єктів господарювання та населення;

– різке зменшення інвестиційної активності через значну економічну та політичну невизначеність та загострення дефіциту фінансових ресурсів;

– зростання безробіття та загострення становища на ринку праці, зростання конфліктів між сторонами соціального діалогу;

– погіршення фінансового становища комерційних банків через зниження платоспроможності позичальників;

– подальше зменшення обсягів та зростання вартості кредитування суб'єктів господарювання та населення;

– продовження стагнації в галузях економіки, залежних від доступності кредитних ресурсів, – насамперед, будівництво, сільське господарство, машинобудування;

– зменшення внутрішнього платоспроможного споживчого попиту через зменшення зайнятості, уповільнення приросту доходів населення та зменшення споживчого кредитування;

– утруднення фінансування від'ємного сальдо платіжного балансу через уповільнення припливу в Україну іноземних інвестиційних та кредитних ресурсів;

– посилення валютно-курсової нестабільності при слабкій прогнозованості тенденцій валютного ринку;

– збереження високих темпів інфляції через зростання складових собівартості продукції, вплив девальваційних тенденцій, високий рівень ризиків в економіці;

– зведення до мінімуму можливостей отримання зовнішніх запозичень внаслідок глобальної кризи ліквідності та утруднений доступ до кредитних ресурсів;

– суттєве зниження обсягів надходження іноземного капіталу в Україну;

– ризики подальшої номінальної девальвації курсу гривні, що має потенціал прискорювати інфляційні тенденції та позначиться на якості банківських активів;

– зменшення бюджетних надходжень, переважання темпів зростання витрат (головним чином їхньої соціальної складової, у т. ч. внаслідок інфляції) порівняно з надходженнями бюджету;

– відсутність прогресу у проведенні важливих реформ внаслідок політичної нестабільності, відсутності політичного консенсусу серед політичної еліти при наближенні президентських виборів.

Слід зазначити, що імовірність настання таких ризиків буде залежати від адекватності економічної політики, яка буде реалізовуватися у найближчій перспективі. А тому Уряду України необхідно зважено розробляти проекти дій, співпрацюючи з підприємцями, інвесторами для підтримання реального сектора економіки, а також з НБУ – для відновлення стабільності функціонування банківської системи.

Оскільки основні галузі, які забезпечують формування ВВП країни, зорієнтовані на експорт, то підприємства, які працюють у цих галузях зіштовхуються з проблемами значного скорочення світового попиту на свою продукцію через несприятливу економічну кон'юнктуру. Тому доцільно буде здійснити ряд заходів, які пожвавлять внутрішній попит на продукцію таких галузей, як промисловість і сільське господарство. Для цього достатньо буде започаткувати нові інфраструктурні та житлові будівельні проекти, що фінансуються з бюджету. Уряд повинен не допустити обвалу цін на зерно нового врожаю через закупівлі Аграрним фондом, щоб сільгоспвиробники отримали достатні ресурси для проведення всього комплексу посівних робіт. Це безпосередньо й опосередковано підтримає розвиток металургійної галузі, виробництва коксу, добувної промисловості, хімічної, нафтопереробки, харчової, а також торгівлі і транспорту.

Зважаючи на те, що на сьогодні існує обмеженість у внутрішніх фінансових ресурсах, а також недоступність зовнішніх позикових джерел, підприємці мають зробити вибір: або зупинити виробництво і втратити ринки, тримаючи високі ціни в розрахунку на тимчасові труднощі, або знизити ціни, тим самим відновивши попит на свою продукцію і зберігши споживача. Другий шлях – це шлях тих виробників, які дбають про майбутнє, розширюючи виробництво й заробляючи на «обороті», а перший – шлях спекулянтів, що отримують у короткостроковому періоді надприбутки і виходять з виробництва.

Уряд у цьому плані може взяти на себе зобов'язання провести консультації стосовно підписання меморандумів з інвесторами, представниками великого бізнесу про зниження цін на товари та послуги [1].

Таким чином, необхідно негайно стримувати розвиток економічної кризи, оскільки вона має велику кількість негативних наслідків для усієї країни. Розробка зваженої стратегії, спільна дія уряду, Верховної Ради, Національного банку України, а також підприємців призведе до швидкого подолання наслідків несприятливих економічних процесів, у результаті чого оздоровиться реальний сектор економіки, скоротиться безробіття, зростуть обсяги ВВП.

Список використаної літератури

1. Данилишин Б. Світова фінансова криза – тест для України / Б. Данилишин // Дзеркало тижня (укр.). – 2008. – № 38 (717).

2. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник / А.М. Поддєрьогін. – 4-те вид., перероб. та доп. – К., 2002. – 571 с.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 621.01

Н.О. ШТЕЛЬМА,
аспірант Тернопільського державного технічного університету ім. І. Пулюя

КОМУНІКАТИВНЕ АКТИВІЗУВАННЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті містяться результати проведеного дослідження комунікаційної політики підприємств машинобудівного сектора України. На основі таких результатів визначено, наскільки активно машинобудівні підприємства використовували комунікаційні засоби і, таким чином, наскільки тісні і довгострокові відносини вдалося налагодити із споживачами.

В статье содержатся результаты проведенного исследования коммуникационной политики предприятий машиностроительного сектора Украины. На основе таких результатов определено, насколько активно машиностроительные предприятия использовали коммуникационные средства и, таким образом, насколько тесные и долгосрочные отношения удалось наладить с потребителями.

In the article there are results of the conducted research of communication policy of enterprises machine-building to the sector of Ukraine. On the basis of such results in the article certainly as far as actively machine-building enterprises used of communication facilities and nevertheless by character, as far as close and long-term relations by means of their it was succeeded to put right with consumers.

комунікаційні засоби, промислові виставки, публікації у спеціалізованих виданнях, інформаційна продукція, пряма поштова розсилка, інтернет-розсилка

Промисловість – двигун економіки. Розвиток промислового сектора є пріоритетним напрямком розвитку економік провідних країн світу. Одну із провідних ланок промислового сектору посідає машинобудівна галузь. Її варто розвивати та інвестувати у неї. Але це не тільки стосується розвитку товарної, цінової та розподільчої політики, а й, зокрема, комунікаційної. Продукція вітчизняної машинобудівної галузі досить конкурентоспроможна й якісна, але, на жаль, така інформація не завжди потрапляє до цільової аудиторії. Можна зробити припущення про те, що підприємства машинобудівного сектора або взагалі не використовують жодних комунікаційних засобів, або використовують їх необдумано і безсистемно, що в кінцевому результаті приводить до негативного результату. Тому виникає потреба у проведенні детального аналізу комунікаційної активності машинобудівних підприємств для того, щоб прослідкувати тенденцію використання ними комунікаційних засобів і в результаті виявити помилки, які допускаються при їх застосуванні.

Дослідженню комутативної політики підприємств промислового сектора присвячені розробки вітчизняних та зарубіжних вчених: Р. Акоффа, М. Гордона, Т. Примак, А. Старостіної, О. Вінника, О. Попова.

Метою статті є виявлення тенденцій комунікативної активності підприємств машинобудівного сектора.

Обсяги виробництва машинобудівної продукції, зокрема за останній рік, значно скоротилися. Але не потрібно забувати про те, що економіка має циклічний характер, тому за економічним падінням настає піднесення. Звичайно, що за цей період відбудуться величезні зміни, певна кількість підприємств

© *Н.О. Штельма, 2010*

взагалі зникне, а ті, що залишаться, стануть новими двигунами економіки. Криза, яка притаманна економіці сьогодення, за прогнозами експертів, вказує новий шлях її розвитку, а саме – зміцнення позицій національного ринку. Тобто розвиток і зміцнення національної економіки, а саме промисловості, стають основним пріоритетами. Із цього випливає, що у такій ситуації для промислового сектора необхідність комунікацій буде незаперечна. Адже без інформації немає обізнаності, а це є величезною проблемою. Правильно донести інформацію про своє підприємство, про свою продукцію – величезна перевага на ринку. Продукція національних підприємств є досить якісною і конкурентоспроможною. Але цю інформацію необхідно доносити до споживачів за допомогою прогресивних засобів комунікації, а як наслідок, переконувати купувати продукцію саме національних підприємств. А це можна зробити за допомогою правильно сформованої маркетингової комунікаційної політики. Тому так важливо оцінити комунікаційну політику, яка проводилася машинобудівними підприємствами до цього часу і на підставі цих даних визначити шляхи її вдосконалення. Для аналізування комунікативної активності підприємств машинобудівного сектора було відібрано дванадцять підприємств, які здійснюють свою діяльність у різних регіонах України. Обрані підприємства представляють різні напрямки діяльності. Різноманітність у видах діяльності дає можливість оцінити комунікативну активність машинобудівних підприємств не окремо взятого напрямку, а в цілому всієї галузі.

Багато спеціалістів у галузі комунікаційної політики погоджуються у тому, що комунікаційні засоби, які є дійовими на споживчому ринку, не завжди будуть таким ж і на ринку промисловому. Промисловий ринок є специфічним. На ньому вдале використання декількох комунікаційних засобів може принести позитивний результат. Для того, щоб провести оцінку комунікативної активності машинобудівних підприємств, не варто брати до уваги багато засобів. Використання підприємствами декількох комунікаційних засобів може цілком охарактеризувати їхню комунікаційну активність. До переліку таких комунікаційних інструментів можна включити: участь у промислових виставках, публікації у спеціалізованих виданнях та друк інформаційної продукції. Як відомо, вищеперераховані комунікаційні засоби є найбільш дійовими на промисловому ринку, тому їх використання найкращим чином може охарактеризувати їхню комунікаційну активність. Далі будуть подані дані щодо використання вищеперелічених комунікаційних засобів машинобудівних підприємств за 2007–2009 рр. (табл. 1).

З отриманих даних можна зробити висновок про те, що машинобудівні підприємства за досліджуваний період часу використовували засоби маркетингової комунікаційної політики не регулярно. Серед всіх засобів маркетингової комунікаційної політики за визначений період часу машинобудівні підприємства найчастіше використовували публікації у спеціалізованих виданнях та друк інформаційної продукції, менше – промислові виставки. Звичайно, така ситуація могла скластися за рахунок того, що публікації у спеціалізованих виданнях та друк інформаційної продукції є значно дешевшими комунікаційними засобами, ніж участь у промислових виставках. Хоча навіть і більш дешевші комунікаційні засоби використовувалися машинобудівними підприємствами не регулярно. Також важливо зазначити, що такі засоби маркетингової комунікаційної політики, як спонсорська допомога, участь у конференціях та симпозіумах взагалі не використовувалися машинобудівними підприємствами. Та сама ситуація – і з подарунками для постійних клієнтів. Хоча на промисловому ринку подарунки для постійних клієнтів мають велике значення. Адже працюючи у промисловому секторі, підприємству важливо налагодити тісний зв'язок з партнерами, і чим довше буде тривати такий зв'язок, тим краще. А це можна зробити за допомогою різноманітних знижок, подарунків, щоб зацікавити партнера у співпраці.

Таблиця 1

Використання засобів маркетингової комунікаційної політики машинобудівними підприємствами у 2007–2009 рр.

Підприємство	Засоби маркетингової комунікаційної політики			
ВАТ «ЛАЗ»	Участь у промислових виставках	Публікації у спеціалізованих виданнях	Друк інформаційної продукції	Інші комунікаційні засоби
2007 р.				
ВАТ «ЯМЗ»	+	+	+	Пряма поштова розсилка
ЖК «АКрАЗ»	+	+	–	–
ВАТ «КВЗ»	–	+	–	–
ВАТ «СМЗ»	+	–	–	Інтернет-розсилка
ВАТ «ЛХК»	–	–	+	–
ВАТ «МЗВМ»	–	+	+	–
ВАТ «ДМЗ»	–	+	–	Інтернет-розсилка
ВАТ«СМНВО»	+	–	–	–
ВАТ «ДВМ»	–	–	+	–
ВАТ «КрКЗ»	–	+	–	–
ЗАТ «СМЗ»	+	–	–	–
2008 р.				
ВАТ «ЯМЗ»	–	+	–	Пряма поштова розсилка
ЖК «АКрАЗ»	+	+	+	–
ВАТ «КВЗ»	–	+	+	–
ВАТ «СМЗ»	–	+	+	Радіо-реклама
ВАТ «ЛХК»	–	–	+	–
ВАТ «МЗВМ»	+	–	–	–
ВАТ «ДМЗ»	–	–	–	–
ВАТ«СМНВО»	–	+	+	Інтернет-розсилка
ВАТ «ДВМ»	–	+	–	–
ВАТ «КрКЗ»	–	+	–	–
ЗАТ «СМЗ»	–	+	+	–
2009 р.				
ВАТ «ЯМЗ»	–	–	–	–
ЖК «АКрАЗ»	–	–	+	–
ВАТ «КВЗ»	–	+	–	–
ВАТ «СМЗ»	–	–	+	–
ВАТ «ЛХК»	–	–	–	–
ВАТ «МЗВМ»	+	–	–	–
ВАТ «ДМЗ»	–	+	–	–
ВАТ«СМНВО»	–	–	–	–
ВАТ «ДВМ»	–	–	+	–
ВАТ «КрКЗ»	–	+	–	–
ЗАТ «СМЗ»	–	–	–	–

Результати проведеного дослідження показують, що у 2007 та 2008 рр. комунікаційна активність машинобудівних підприємств була більш жвавою, ніж у 2009 р. Звичайно, що могло бути зумовлено всесвітньою економічною кризою. Адже за несприятливих економічних умов почався процес скорочення виробництва, а тому комунікаційна активність зменшувалася. Але криза мине, а клієнти будуть втрачені, якщо не мати з ними постійного зв'язку за допомогою маркетингових комунікаційних засобів.

Для того, щоб отримати більш чітку картину комунікативної активності машинобудівних підприємств і переконатися у попередньо отриманих результатах, було проведено опитування у формі анкетування серед працівників інших машинобудівних підприємств, споживачів та експертів у цій галузі. Таке анкетування мало на меті всебічно дослідити це питання. По-перше, визначити, яким чином машинобудівні підприємства формують комунікаційний комплекс. По-друге, визначити ступінь поінформованості споживачів про машинобудівні підприємства та продукцію, яку вони представляють на ринку, а також виявити основні комунікативні засоби, які мають найбільший вплив на них. По-третє, дізнатися думку експертів щодо необхідності проведення маркетингової комунікаційної політики машинобудівними підприємствами. Таке опитування серед працівників, споживачів та експертів може дати комплексну оцінку комунікативної активності машинобудівних підприємств та вказати напрямки формування маркетингової комунікаційної політики у майбутньому. Воно може також вказати на помилки, які допускалися підприємствами при формуванні маркетингової комунікаційної політики для того, щоб не повторювати їх надалі.

Як вже було зазначено вище, дослідження проводилося серед працівників, споживачів та експертів машинобудівних підприємств. Для дослідження збір первинної маркетингової інформації здійснювався методом опитування працівників та споживачів машинобудівних підприємств, які заповнювали анкети у письмовому вигляді, та експертів, опитування яких проводилося шляхом особистого інтерв'ю, оскільки його перевагами є зменшення відмов, можливість ставити складні запитання, з'ясовувати непорозуміння. Генеральна сукупність досліджуваних – персонал машинобудівних підприємств (топ-менеджмент, працівники відділів маркетингу, реклами та збуту). Географічна одиниця – територія України. Час спостереження – з 1 лютого по 1 серпня 2009 р. Знаряддям (засобом) дослідження респондентів була анкета. Спосіб зв'язку з аудиторією – особисте, телефонне, та Інтернет-опитування. Планування та проведення опитування зайняло 6 місяців, за цей час у ньому взяли участь 4000 респондентів, з яких 2000 працівників машинобудівних підприємств, 1965 споживачів та 35 експертів. Оскільки дослідження мало на меті визначити комунікативну активність машинобудівних підприємств, то спочатку варто проаналізувати результати опитування персоналу цих підприємств. У ході опитування їм було запропоновано дати відповідь на питання, які стосуються проведення маркетингової комунікаційної політики їх підприємствами. Результати такого опитування будуть подані далі. За результатами опитування виявилося, що машинобудівні підприємства проводять не надто активну комунікаційну політику. Але все ж таки певна частина використовує засоби маркетингової комунікаційної політики. Більшість опитаних вважають, що найбільшу вагу у комунікаційному комплексі машинобудівного підприємства відіграють публікації у спеціалізованих виданнях (35%) та участь у промислових виставках (47%). Хоча, як було видно з практики, далеко не кожне машинобудівне підприємство за останні три роки брало участь у промислових виставках та подавало інформацію до спеціалізованих видань. Зокрема 60% опитаних брали участь у промислових виставках та 40% із них подавали інформацію про підприємство до спеціалізованих видань. Також за даними опитування переважна більшість машинобудівних

підприємств не користувалася послугами ні рекламних, ні піар-агенцій. А це, у свою чергу, спричиняє деякі проблеми, які пов'язані з неправильним проведенням комунікаційної політики. Адже на частині машинобудівних підприємств (40%), існує відділ маркетингу чи реклами. За такої ситуації, з одного боку, на підприємствах немає професіоналів, які б займалися проведення комунікаційної політики (у більшості випадків (60%), комунікаційною політикою займаються працівники відділу збуту, на 5% підприємств – відділ маркетингу), а з іншого боку, підприємства не звертаються за зовнішньою професійною допомогою. Звичайно, все це не сприяє формуванню ефективної комунікаційної політики. Опитування також виявило, що комунікаційний комплекс, якщо і формується машинобудівними підприємствами, то нерегулярно, а час від часу.

Отже, можна зробити висновок про те, що підприємства використовують комунікаційні засоби безсистемно і незаплановано, а це взагалі не припустимо. Звичайно, якщо комунікаційна політика проводиться несистематично, то можна було передбачити, що перед її розробкою не проводять ситуаційний аналіз. Тільки 20% опитаних здійснюють його перед розробкою комунікаційних заходів. Хоча, як відомо, проведення ситуаційного аналізу перед розробкою комунікаційної політики є запорукою її успіху. Також опитування показало, що і після впровадження комунікаційних засобів машинобудівними підприємствами практично не проводиться аналіз його ефективності. Із числа опитаних респондентів 30% проводять аналіз ефективності комунікаційної політики, 40% проводять такий аналіз не регулярно, а інші 30% не вважають його необхідним. У свою чергу, такий аналіз міг би виявити ефективність застосування того чи іншого комунікативного засобу та допоміг би спланувати більш ефективну комунікаційну політику на майбутнє. Щодо прогресивних засобів комунікації, які надзвичайно розповсюджені на сьогоднішній день, наприклад, Інтернет, 55% опитаних взагалі не розглядають його як засіб комунікації. Звичайно, це неправильно. Адже, якщо більшість споживачів користуються новими комунікаційними засобами, то чому б не зараховувати їх до комунікаційного комплексу своїх підприємств.

Узагальнивши вищенаведені результати опитування, можна зробити висновки про те, що машинобудівні підприємства недостатньо приділяють уваги процесу формування маркетингової комунікаційної політики, проводять її нерегулярно, не оцінюють її результати, не використовують новітні засоби комунікації тощо. Отже, машинобудівні підприємства проводять досить пасивну комунікаційну політику.

Опитування споживачів машинобудівних підприємств дало такі результати. Виявилося, що при виборі машинобудівних підприємств споживачі користуються публікаціями у спеціалізованих виданнях (35%) та відомостями, які отримують на промислових виставках (25%), менша ж частина користується порадами партнерів по бізнесу та рекомендаціями знайомих. Значна частина опитуваних (85%) вказала на недостатню кількість інформації про машинобудівні підприємства в засобах масової інформації. У свою чергу, інформація, яка існує в засобах масової інформації, на думку 65% опитуваних, взагалі є не якісною. Із цього випливає висновок про те, що машинобудівні підприємства майже не проводять комунікаційну політику або проводять її не на достатньо якісному рівні.

На думку ж експертів машинобудівної галузі, маркетингова комунікаційна політика позитивно впливає на ефективність діяльності підприємств. Засоби комунікаційної політики необхідно використовувати, але регулярно і продумано. Експерти вважають, що використання засобів маркетингової комунікаційної політики впливає на покращання інформування споживачів про підприємство, сприяє збільшенню обсягів продажів його продукції та створює позитивний імідж. Але, на жаль, комунікаційна політика машинобудівних підприємств потребує кардинальних змін.

Узагальнюючи все вищесказане, можна зробити такі висновки.

1. Підприємства машинобудівного сектора безсистемно використовують засоби комунікаційної політики. Така безсистемність призводить до того, що втрачається ефективність від використання комунікаційних засобів.

2. Комунікаційною політикою на підприємствах займаються не спеціалісти, а працівників інших відділів. Звичайно, що веденням комунікаційної політики повинні займатися працівники відділу маркетингу, якого на переважній більшості підприємств взагалі не існує.

3. За результатами впровадження комунікаційних засобів не здійснюється контроль. Після впровадження комунікаційного звернення необхідно провести дослідження з виявлення ефективності впливу на цільову аудиторію.

Комунікатору необхідно зібрати поведінкову статистику, що характеризує реакцію споживачів, але якщо така інформація не відстежується, взагалі важко визначити, які комунікативні засоби ефективні, а які ні.

За такої ситуації машинобудівним підприємствам необхідно формувати нову систему управління взаємовідносинами із споживачами. Основним пріоритетом цієї системи повинна бути орієнтація на збільшення кількості постійних споживачів. Необхідність формування саме такої системи підтверджується фактами з практики: 80% доходу компанії забезпечує 20% її споживачів; в реалізації промислових товарів торговому представнику для реалізації одиниць товару необхідно в середньому 10% звернень до нових потенційних покупців і лише 2–3 звернення до вже існуючих споживачів; укласти угоду з постійними клієнтами легше (та відповідно дешевше) у 5–10 разів, ніж укласти угоду з новим покупцем; збільшення частки постійних покупців на 5% призводить до загального збільшення обсягу продаж більше ніж на 25%. Отже, необхідність формування системи управління відносинами із споживачами на підприємствах машинобудівного сектора є незаперечним і є одним із першочергових завдань з метою покращання ефективності їхньої діяльності в цілому.

Список використаної літератури

1. Дихтль Е. Практический маркетинг: учебник / Е. Дихтль, Х. Хершген. – М.: «Высшая школа», 2002. – 289 с.

2. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: навч. посібник / С.Ф. Покропивний. – К.: КНЕУ, 2000 – 328 с.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

ЗМІСТ

Артеменко Л.П. Інноваційний розвиток стратегічного управління 3
Арістаров Є.М., Богдан О.І. Роль інноваційної складової у становленні конкурентоспроможності виробництва керамічних твердих сплавів 11
Бакланова Е.Г. Незащищенность прав собственности: последствия для «догоняющего» роста.....17
Бершадська І.М. Управління портфелем цінних паперів на основі математичного апарату D-оцінок Руссмана 23
Богачев Р.М. Суспільна криза у партитурі лібералізму 29
Болгар Т.М. Фактори мотивації впровадження підходів угоди «Базель-2» в діяльність вітчизняних банків 37
Бочарова Н.В. Сучасна стратегія інноваційного розвитку Європейського Союзу 43
Гончар Л.А., Козлов А.П. Комерційна логістика: дослідження, ефективність, оцінка 51
Гончаренко О.В. Постіндустріалізація та розвиток національної економіки.....59
Данилина С.А. Экономический кризис и накопление капитала.....65
Длугопольський О.В. Приватно-державне партнерство як механізм протидії кризі державних фінансів: ринок історичної нерухомості країн ЄС.....74
Дымченко Е.В. Эволюционный взгляд на формирование кризисных процессов в экономике 81
Есина В.А. Влияние кризиса на активизацию инновационных процессов в регионе 90
Желюк Т.Л. Макроекономічна оцінка передумов для виходу України з кризи і забезпечення успішного довгострокового розвитку.....98
Жуковська А.Ю. Умови формування та розвитку людського капіталу як фактор конкурентоспроможності національних економік.....107
Журавльов О.В. Платіжний баланс та циклічність розвитку кризових сценаріїв 118
Захарова О.В. Розвиток класифікації показників оцінки ефективності інвестицій у людський капітал.....123
Зборовська О.М. Особливості проектування і розвитку логістичних систем у промисловості.....132
Коваленко А.О. Правові та інституційні засади регіонального стратегічного планування в Україні і пропозиції щодо їх удосконалення 137
Косякіна О.А. Іноземні інвестиції в контексті впливу на економічний розвиток України 145
Кошкалда І.В. Особливості приватного землекористування в Україні.....153
Красовська О.Ю. Рейтинги вищих навчальних закладів як інструмент оцінки міжнародної конкурентоспроможності національних освітніх систем....161
Левчинський Д.Л. Зарубіжний досвід у питаннях соціально-економічного регулювання та економічної ефективності відтворення житлових будівель 171
Леонов Я.В., Герасименко Ю.С. Система управління витратами як фактор підвищення конкурентоспроможності.....175
Липов В.В. Национальная культура хозяйствования и дуализм комплементарности экономических систем: фактор физиологии мышления 184
Литвиненко С.В. Вплив взаємозв'язку основних методів економічної політики розвитку України і США.....191
Ляховець О.О. Порівняльний аналіз методологічних підходів до оцінки людського капіталу.....199

Малыгина В.Д. Терминологические подходы к современной классификации товаров продовольственного рынка 207
Мартьянов М.П., Філатова Л.С. Роль людського капіталу в процесі формування економіки знань та інформаційного суспільства в Україні 215
Мішустіна Т.С. Розвиток інтелектуального капіталу та підвищення конкурентоспроможності України в умовах глобалізації за рахунок інновацій 220
Нерсесян Г.А. Перетворена форма як провісник кризи 229
Ніценко В.С. Кризовий стан сільськогосподарських підприємств: передумови і симптоми виникнення кризи 237
Петренко С.А. Порівняльний аналіз моделей організаційних структур підприємства 245
Пигоров Г.С., Малый В.В., Антоненко С.В., Орлова В.Н. Стратегия и программа креативизации управления 253
Подлєсна В.Г. Індикативне планування: сутність та роль у здійсненні інноваційно спрямованого соціально-економічного розвитку 262
Радін В.М., Іванова М.І., Радін В.В. Механізм розвитку сучасної економічної кризи та шляхи оцінки стану економіки 268
Сардак С.Е. Перспективні напрями соціально-економічного розвитку України 277
Сидорова А.В., Анисимова А.В. Противоречия инновационного развития Украины 285
Сімченко Н.О. Соціальні інститути сталого розвитку 292
Ткаченко В.А., Косарєв В.М., Козлов Є.В. Вихідні передумови та підґрунтя інноваційної діяльності 299
Ткаченко І.П. Вплив розрахунково-платіжної дисципліни на фінансову стійкість суб'єктів господарювання Дніпропетровської області 308
Ткаченко Н.И., Ткаченко И.Д. Особенности формирования и распределения рентных доходов природопользователей во время экономического кризиса 318
Ус Р.Л. Вплив світової фінансової кризи на розвиток ІТ-індустрії 326
Фадина Т.В. Образовательная составляющая экономики знаний в переходный период 332
Фертікова Т.М. Дослідження динаміки добробуту населення України 338
Чубай В.М. Суть і види інноваційних стратегій машинобудівних підприємств 347
Шайдюк І.Є., Черкасова Ю.І. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності малих підприємств в Україні 357
Шиян Д.В. Аграрні та економічні цикли: теорія та практика 363
Школьник І.О., Науменко І.І. Економічна криза в Україні та її наслідки для реального сектора економіки 372
Штельма Н.О. Комунікативне активізування машинобудівних підприємств 378

ДЛЯ НОТАТОК

ДЛЯ НОТАТОК

Наукове видання

БЮЛЕТЕНЬ МІЖНАРОДНОГО НОБЕЛІВСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ФОРУМУ
MESSENGER OF THE INTERNATIONAL NOBEL ECONOMIC FORUM

№ 1 (3) 2010

Том 2

Редактори Л.В. Пилипчак, Є.О. Лемець, А.Ю. Половна
Комп'ютерна верстка О.М. Гришкіної

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 15257-3829Р від 12.06.2009 р.

Адреса редакції та видавця: 49000, м. Дніпропетровськ, вул. Набережна Леніна, 18.
Дніпропетровський університет економіки та права.
Тел./факс: (056) 778-58-66, 778-05-28, ***e-mail:*** rio@duep.edu

Формат 70×100/16. Папір офсетний. Ум. друк. арк. 31,28. Тираж 300 пр. Зам. № .

Віддруковано у ТОВ «Роял Принт».
09040, м. Дніпропетровськ, вул. Запорізьке шосе, 40.
Тел. (056) 794-61-05, 04.
Свідоцтво ДК № 3505 від 23.06.2009 р.