ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

ПЛАНЕТА АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

До Третього Всесвітнього
Нобелівського економічного конгресу
«РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ
У ФОРМУВАННІ НАЦІОНАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ»

БЮЛЕТЕНЬ МІЖНАРОДНОГО НОБЕЛІВСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ФОРУМУ

«СВІТОВА ЕКОНОМІКА XXI СТОЛІТТЯ: ЦИКЛИ ТА КРИЗИ»

Виходить 1 раз на рік

№ 1 (5) 2012

Том 2

Заснований у вересні 2008 р.

ДНІПРОПЕТРОВСЬК
2012

УДК 339
Б 98

ЗАСНОВНИК І ВИДАВЕЦЬ:
ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

Затверджено до друку за рекомендацією вченої ради
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля
(протокол від 19 квітня 2012 р. № 3)

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

Редакційна колегія:

О.І. Агеєв — доктор економічних наук, професор (Росія);
С.Б. Вакарчук — доктор фізико-математичних наук, професор;
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);
В.В. Зірка — доктор філологічних наук, професор;
Г.О. Крамаренко — доктор економічних наук, професор;
Б.М. Кузик — доктор економічних наук, професор, академік РАН (Росія);
С.А. Кузнецова — доктор економічних наук;
В.Є. Момот — доктор економічних наук, професор;
В.А. Павлова — доктор економічних наук, професор;
Ю.Є. Петруня — доктор економічних наук, професор;
О.В. Пушкіна — доктор юридичних наук;
Ю.К. Тараненко — доктор технічних наук, старший науковий співробітник;
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, член-кореспондент НАН України;
Б. Шлюсарчик — доктор економічних наук, професор (Польща);
Ю.В. Яковець — доктор економічних наук, професор (Росія);
Л.В. Пилипчак — відповідальний секретар.

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

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, 2012
© Дніпропетровський університет
імені Альфреда Нобеля, оформлення, 2012

Наукове видання

БЮЛЕТЕНЬ МІЖНАРОДНОГО НОБЕЛІВСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ФОРУМУ
MESSENGER OF THE INTERNATIONAL NOBEL ECONOMIC FORUM

№ 1 (5) 2012

Том 2

Редактор Л.В. Пилипчак
Коректори М.С. Ярмолюк, О.О. Шевцова
Комп'ютерна верстка Г.М. Хомич

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 18376–7176ПР від 14.11.2011 р.

Адреса редакції та видавця: 49000, м. Дніпропетровськ, вул. Набережна В.І. Леніна, 18.
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля.
Тел./факс: (056) 778-58-66, ***e-mail:*** rio@duep.edu

Формат 70×100/16. Папір офсетний. Ум. друк. арк. 20,64. Тираж 300 пр. Зам. № .

Віддруковано у ТОВ «Роял Принт».
49052, м. Дніпропетровськ, вул. В. Ларіонова, 145.
Тел. (056) 794-61-05, 04
Свідоцтво ДК № 4121 від 27.07.2011 р.

УДК 330.341.1

О.О. АЛСУФ'ЄВА,
асистент
Національної металургійної академії України

ФУНКЦІОНАЛЬНА РОЛЬ ПРИВЛАСНЕННЯ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розкрито зміст та форми привласнення в інноваційній діяльності, наведено структуру об'єктів привласнення і складових прибутку, що привласнюється, обґрунтовано функціональну роль привласнення в інноваційній діяльності, наведено їх діалектичну взаємозалежність.

Ключові слова: інноваційна діяльність, відносини з приводу інноваційної діяльності, привласнення, об'єкти привласнення.

Актуальність. Множинність відносин з приводу інноваційної діяльності, які закономірно утворюються в інноваційно-орієнтованій економіці, ініціює безперервний процес пошуку важелів їх координації з метою утворення інституційно-ефективної системи підвищення конкурентоспроможності національної економіки, оскільки з позицій системного підходу входження окремих елементів та компонентів до складної системи [8, с. 35] можливе за умов максимально можливої взаємної відповідності. Сучасну українську і російську економічну думку з цього приводу представлено працями таких авторів, як О. Амоша, Ю. Бажал, А. Бузгалін, В. Геєць, А. Гриценко, Б. Данилишин, В. Дементьєв, А. Динкін, В. Іноземцев, Р. Капелюшніков, А. Колганов, І. Лазня, О. Лапко, В. Нежиборець, Р. Нурєєв, В. Рибалкін, В. Тарасевич, А. Чухно, М. Шарко, А. Шастітко та ін. Проте залишаються недостатньо дослідженими питання змісту, форм прояву та призначення привласнення в інноваційній діяльності, особливостей їх взаємної відповідності як систем.

Постановка завдання. Особливості привласнення багато в чому обумовлені саме інноваційною діяльністю і є не тільки базою реалізації відносин власності, а й досить складною та недостатньо дослідженою категорією. За різними визначеннями привласнення благ людьми, по-перше, є фактом гуманітарним, а не природним (в основі має на меті реалізацію людської природи – її волі, форм діяльності, а не дій сил природи [2, с. 25]), по-друге, є фактом моральним, а не індустріальним (залежно від моральності особистості формується відповідний спосіб привласнення); по-третє, відбувається у різних формах в усіх фазах суспільного відтворення із застосуванням різноманітних механізмів; по-четверте, набуває складної структури.

Метою статті є аналіз особливостей процесу привласнення в інноваційній діяльності на основі системно-динамічного методу дослідження з метою з'ясування його змісту, форм прояву та функціонального призначення у системі спонукальних мотивів інноваційної активності економічних суб'єктів.

Результати дослідження. Спираючись на обраний метод дослідження, прямуючи від абстрактного до конкретного, розглянемо послідовно загальноекономічний, техніко-технологічний, організаційно-економічний та соціально-економічний прояви відносин з приводу інноваційної діяльності.

В *загальноекономічному* розумінні зміст відносин з приводу інноваційної діяльності визначається змістом відповідної діяльності. На нашу думку, цей зміст проявляється через особливість діалектичного єднання в інноваційній діяль-

© О.О. Алсуф'єва, 2012

ності двох форм (складових «компонентів») діяльності: інтелектуальної – більш теоретичної, ціннісно-орієнтованої розумової, що зумовлює певні зміни гіпотетичного об'єкта, та матеріальної – більш практичної, що спричиняє зміни в об'єктивному світі природних об'єктів [4], соціальних речей та відносин. Так, сфера матеріальної діяльності є сферою реалізації здобутків інтелектуальної діяльності, а найкращі досягнення інтелектуальної діяльності, що реалізуються у матеріальній сфері, зумовлюють її розвиток та визначають її науково-технічний рівень. За результатами взаємної відповідності означених форм інноваційна діяльність стає або більш інтенсивною, або стримується. Можна стверджувати, що така діалектична взаємодія опосередковується системою суспільних відносин (як у матеріальній, так і нематеріальній сфері) з приводу інноваційної діяльності. Безперервна динаміка розвитку суспільного виробництва, а також еволюційне перетворення праці у науково насичену, коли внутрішньо-технологічний зв'язок робітника із засобами виробництва переростає у надтехнологічний, коли долається відокремлення виконавчої функції праці від творчої, підвищується важливість універсалізму людини [11, с. 46], визначають об'єктивність потреб в перманентному творчому оновленні всіх складових суспільного розвитку. Суб'єкти суспільного виробництва виявляються примушеними до інноваційної діяльності, оскільки знаходяться в складній еволюційній залежності, з одного боку, від наявних продуктивних сил, що вимагають підтримки й подальшого розвитку, з іншого, від потреб, які постійно розвиваються та стають орієнтирами впровадження інновацій. Задоволення зростаючих потреб суспільства відбувається шляхом використання різноманіття наявних і нових форм інноваційної діяльності в межах таких систем, як продуктивні сили, виробничі відносини, регулюючі механізми, у різній підпорядкованості та у різних сполученнях. Це передбачає опір на джерела і основи саморозвитку економіки, які представляються суперечностями технологічних, соціальних і соціально-економічних укладів.

Техніко-технологічний прояв економічних відносин передбачає водночас і прояв відносин з приводу інноваційної діяльності, оскільки ґрунтується на розвитку технологічних процесів, які постійно відтворюються, охоплюють різні галузі, сполучені виробництва, набувають комплексності технологічних укладів. Хвиля змін починається з виробничого впровадження базисної інновації [5], яка згодом викликає й підштовхує інші інновації [3], що її доповнюють[1]. *Організаційно-економічний* прояв відносин з приводу інноваційної діяльності на рівні суспільства пов'язаний з професійно-кваліфікаційним, інтелектуально-освітнім та споживчим потенціалом соціуму (до речі, елементи активної складової соціального укладу), а також сукупністю національних, етнічних, культурних, релігійних та інших інституцій, що утворюють національний менталітет (елементи інерційної складової соціального укладу), відбувається у певних історично визначених й інституційно-окреслених умовах, які надають спрямованості та обмежень інноваційній діяльності. Особливості *соціально-економічних* відносин проявляються через привласнення умов (факторів) виробництва інновацій, власне процесу їх виробництва і впровадження, його результатів, що разом і формує певну структуру об'єктів привласнення (рис. 1), яка відображає так звані «технологічні ланки» відтворення інновацій.

Зацікавленість економічного суб'єкта в інновації ґрунтується на економічному інтересі, матеріальною основою якого стає нормальний або додатковий прибуток, пов'язаний з впровадженням результатів інноваційної діяльності

[1]Так, інновація стає кінцевою продукцією при впровадженні нового надбання у виробничий замкнений цикл, який включає видобування і отримання первинних ресурсів, всі стадії їх переробки, випуск кінцевої продукції, яка відповідає наявному типу суспільного споживання.

(рис. 2). *Загальна вигода від інноваційної діяльності*[2], її структура та питома вага в складі прибутку від економічної діяльності є досить цікавим, складним та ще недостатньо розкритим питанням за відсутності розробок та методик розрахунку. Однак за проведеним аналізом можемо констатувати, що з розвитком суспільного виробництва набуває прояву тенденція збільшення питомої ваги загальної вигоди від інноваційної діяльності в складі прибутку економічної діяльності, незважаючи на поліплощинність та дискретність процесу впровадження інновацій. Отже, суб'єкти інноваційної діяльності привласнюють ресурси, процес та результат інноваційної діяльності в межах суспільного виробництва з використанням всіх або окремих його елементів. Саме через процеси привласнення відбувається реалізація їх економічних інтересів.

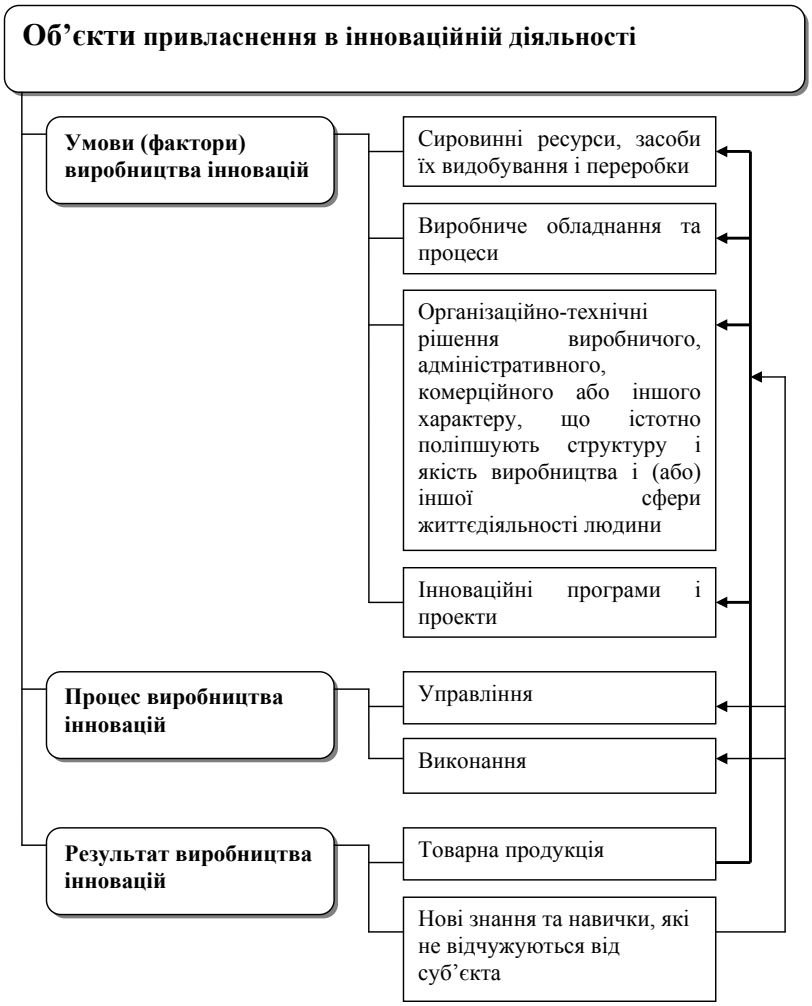


Рис. 1. Види об'єктів привласнення в інноваційній діяльності

[2]Загальна вигода від інноваційної діяльності є складною категорією, яка поєднує різні складові форми (гонорар, премія, позичковий відсоток, роялті), включаючи і нематеріальні.

Загальна вигода від інноваційної діяльності

- **Вигода від безпосередньої участі в інноваційній діяльності**
  - Вигода автора інноваційної ідеї
  - Вигода від інвестиції у НДДКР
  - Вигода носія ідеї про впровадження
  - Вигода підприємницький від впровадження інновації
  - Вигода від інвестиції у впровадження інновацій
  - Вигода підприємця-виробника інноваційного продукту
  - Вигода від інших ресурсів, які використовуються в інноваційному процесі
  - Вигода від споживання інноваційного продукту
  - Вигода від розповсюдження інноваційного продукту
- **Вигода від опосередкованої участі в інноваційній діяльності**

$$\sum_{k=1}^{K}\sum_{i=1}^{I}\sum_{j=1}^{J} X_{kij} ,$$

де X_{kij} *– j вид вигоди від і інновації k групи; K – кількість якісних груп інновацій (наприклад, радикальні, рекомбінаційні, модифікаційні); I – кількість інновацій в групі; J – кількість видів вигід від інноваційної діяльності*

Рис. 2. Структура загальної вигоди від інноваційної діяльності

Певна свобода при обиранні об’єктів привласнення в умовах ринкової економіки продукує безперервний процес змін у відносинах, які опосередковують привласнення-відчуження умов, факторів і результатів інноваційної діяльності (як у матеріальній, так і у нематеріальній сфері), що за обмеженості ресурсів визначає необхідність процесу узгодження відповідних економічних інтересів.

Ступінь узгодженості економічних інтересів з приводу інноваційної діяльності відображають такі індикатори, як ступінь усвідомлення суб’єктами

(суб'єктом) економічної доцільності участі в інноваційній діяльності, а також вступу з цього приводу у взаємодію з іншими контрагентами, що, у свою чергу, стає підґрунтям визначення ступеня власної інноваційної активності.

Розглянемо особливості привласнення складових інноваційної діяльності, спираючись на обраний метод дослідження в контексті руху сутнісних сил (СС) суб'єкта інноваційної діяльності. Так, інновація з позицій синтезу традиційних і (або тільки) нетрадиційних, піонерських олюднених і(або) уречевлених сутнісних сил, за своєю природою універсумна [10, с. 65] і як результат інноваційної діяльності отримується через уречевлення СС суб'єкта – сукупності його різноманітних здібностей, навичок, вмінь та інших властивостей, що використовуються і набуваються у процесі життєдіяльності. В процесі інноваційної діяльності відбувається перенесення і втілення СС суб'єкта у продукті праці. Оскільки будь-яка діяльність є безпосередньо олюдньоючою, то це передбачає перетворення визначень об'єкта діяльності у тому вигляді, у якому він існує у собі і для себе, у СС суб'єкта, оволодіння людиною прихованими властивостями об'єкта [12, с. 41]. Означене дає нам підґрунтя розглядати інновацію як інноваційний продукт, який за своєю субстанційною сутністю може бути представлений як конгломерат матеріального та інтелектуального продукту в контексті інноваційної діяльності. Виходячи з цього, в межах матеріальної складової інноваційної діяльності привласнені суб'єктом СС уречевлюються в матеріальному продукті (уречевлення) та зростають завдяки олюдненню, наприклад, через отримання досвіду, в матеріальній сфері, в межах не матеріальної (інтелектуальної) складової привласненні СС суб'єкта «уречевлюються» в інтелектуальному продукті, який може не мати предметної форми, та зростають завдяки олюдненню в нематеріальній сфері. Отже, виробництво інновацій зумовлює уречевлення індивіда [7, с. 171] та складне його олюднення (привласнення нових СС) в нематеріальній та матеріальній сферах. Таким чином, ґрунтовною основою (ресурсом) інноваційної активності є наявні СС людини та особливості їх руху і привласнення.

Специфіка привласнення в інноваційній діяльності пов'язана не тільки з особливістю самої діяльності, а й з рухом відповідних потреб та інтересів людини. За визначенням Л.І.Абалкіна, проявом усвідомлених потреб, що визначають напрям дій суб'єктів, є їхні інтереси: і інтереси, в основі яких лежить потреба споживання, і інтереси, в основі яких лежить потреба діяльності. СС суб'єкта інноваційної діяльності, що були привласнені попередньо, визначають наявний рівень його потреб та інтересів, а в процесі їх реалізації дають можливість прогнозувати результат спрямованих дій (наприклад, отримання задоволення, форм прибутку; входження до нового ринкового середовища; зміна кількості чи обсягу виробництва, розширення партнерських контактів). Потреби споживання і діяльності виявляються певним чином взаємопов'язаними між собою, що зумовлює взаємозв'язок і відповідних інтересів. Реалізація сукупності інтересів, в основі яких лежать потреби споживання, може відбуватися безпосередньо (в один етап) і опосередковано виробничою діяльністю (в два етапи). Похідні від виробничої діяльності, яка має інноваційний характер, потреби, будуть включати реалізацію інноваційно-орієнтованого інтересу: по-перше, при задоволенні потреб діяльності (наприклад, потреба самореалізації особистості, інтелектуальні потреби щодо професійної діяльності), по-друге, при задоволенні потреб споживання. Так, привласнення СС визначає рівень інтелектуальних потреб («я хочу і можу розмірковувати – я розмірковую»), особливості інноваційно-орієнтованих потреб («я хочу і можу знати – я хочу і можу створити нове – я хочу отримати винагороду»), особливості економічних потреб («я хочу і можу знати – я хочу отримати винагороду») тощо.

Привласнення не обмежується однобічним проявом, а логічно *змінює своє функціональне призначення на різних етапах створення інновації*. Так, потреби,

пов'язані з інноваційною діяльністю, можуть бути задоволені повністю (реалізований інтерес, отриманий продукт), частково або незадоволені (нереалізований інтерес, негативний результат). При цьому на кожному етапі створення інтелектуального продукту людина привласнює досвід, знання, навички, інтелектуальний продукт загалом, – все те, що неможливо від неї відчужити, у той час коли протягом створення матеріального продукту – привласнення може забезпечити як повне, так і лише тимчасове, часткове оволодіння уречевленим проявом матеріальної діяльності, відповідно до та за наявності у суб'єкта відповідних правомочностей. Таким чином, відсутність матеріального продукту (його неотримання) обмежується лише привласненням умов, факторів та процесу діяльності, а відсутність результату при створенні інтелектуального продукту трансформується у від'ємний результат (досвід), який олюднюється.

Аналіз функціональної ролі привласнення в інноваційній діяльності на основі системно-динамічного методу дослідження дозволив виділити такі основні функціональні блоки (етапи) його впливу на активність суб'єктів:

– «мотиваційний етап», що визначає зміст та спрямованість інноваційної активності суб'єкта, його зацікавленість у взаємодії із навколишнім середовищем за наявною матеріальною та духовною культурою. Привласнення виступає: по-перше, як *необхідна умова* інноваційної діяльності – закладає основи формування інноваційних потреб та інтересів; по-друге, як *основа поєднання* суб'єкта з умовами інноваційної діяльності – наявним рівнем СС суб'єкта, системи його потреб, інтересів, мотиваційним комплексом в цілому, який поєднує множину складових елементів і факторів, що зумовлюють поєднання актуалізованих потреб з усвідомленими орієнтирами і способами реалізації цілей. Крім того, привласнення *власне результату* інноваційної діяльності є і метою (потреба, інтерес), і фактор, який зумовлює активізацію суб'єкта до певних дій. «дійовий етап», який відображає особливості репродуктивного та творчого (продуктивного) [1] перетворення суб'єктом природи, визначає особливості процесу створення інновації та відображає відповідні функціональні зв'язки. За логікою виробництва інновації передумовою безпосередніх дій суб'єкта є функціональні зв'язки з «мотиваційним етапом» та привласненням умов та факторів, які зумовлюють діяльність суб'єкта. Протягом здійснення певного виду діяльності відбувається привласнення власне діяльного процесу, тобто утворюється певний функціональний зв'язок. На цьому етапі створення інновації привласнення (як система) сполучає: по-перше, попереднє привласнення умов та факторів діяльності *як умови* діяльності; по-друге, особливості функціональних зв'язків між елементами означеної діяльності внаслідок поєднання дійового суб'єкта з умовами діяльності; по-третє, безпосереднє привласнення суб'єктом процесу діяльності *як результату*.

– «результуючий етап», який характеризує специфіку опанування суб'єктом об'єкта (результату) інноваційної активності. Особливість цього етапу полягає в тому, що може змінюватись структура привласнення (кількість елементів, послідовність, сутність зв'язків між елементами) залежно від отриманого результату та умов, що постають в межах та навколо виробництва продукту. Так, отриманню результату інноваційної діяльності передують привласнення, інноваційна інтелектуальна та матеріальна діяльність. Отже, привласнення результату визначає реалізацію певної потреби, задоволення певного інтересу, оволодіння результатом, який було отримано. Але означена послідовність елементів може бути іншою, оскільки можуть ускладнюватись або спрощуватись функціональні зв'язки між ними. Важливу роль у цьому відіграють супутні процеси уречевлення та олюднення отриманого результату та відповідні їм особливості привласнення.

Означені етапи є взаємозалежними, взаємопов'язаними функціональними та динамічними зв'язками, спроможними змінюватись під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів, впливати один на одного як прямо, так і опосередковано.

Поширення інноваційної активності в контексті привласнення може визначатися, на нашу думку, збільшенням у загальному привласненні питомої ваги конструктивного привласнення – такого, яке засноване на творчості, досвіді, уяві, пов'язане зі створенням об'єктів власності без відчуження, при цьому самі об'єкти власності набувають певної самоцінності [6]. Відповідно, принцип градієнту [9, с. 26] (спрямованість) інноваційної активності[3] зазнає впливу усвідомленого комплексу інтересів, що разом з іншим (наприклад, потребою до самоствердження, самовираження) в умовах ринкової економіки спрямовується економічною вигодою від привласнення умов, факторів і результатів інноваційної діяльності.

Висновок. Привласнення відіграє роль *ланки*, яка супроводжує процес створення інновації, стає тим *фактором* який, спричиняє поштовх до нематеріальної (інтелектуальної) діяльності, яка супроводжує матеріальну, що дозволяє включити його як складову до мотиваційного блоку створення інновацій. Матеріальна «компонента» інноваційної діяльності через привласнення може вплинути на інтелектуальну «компоненту» та навпаки, що спричиняє рух СС та зумовлює зміни у процесі створення інновацій як частково, так і загалом. Привласнення, яке відбувається до, паралельно та після створення інновації, набуває складних форм прояву, опосередковує і уречевлення, і олюднення результату інноваційної діяльності та стає необхідною основою узгодження інтересів суб'єктів інноваційної діяльності, підвищення рівня інноваційної активності суб'єктів інноваційної діяльності.

Список використаної літератури

1. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: підручник [Електронний ресурс] / В.Д. Базилевич. – Режим доступу: http://libfree.com/195304362_ekonomikavidi_rezultati _intelektualnoyi_diyalnosti.html
2. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии / Л. Вальрас. – М.: Изограф, 2000. – 448 с.
3. Грибов В. Экономика предприятия [Електронний ресурс] / В.Грибов, В. Грузинов. – Режим доступу: http://www.inventech.ru/lib/predpr/predpr0052/
4. Дубровский Д.И. Проблема идеального. Субъективная реальность. [Електронний ресурс] / Д.И. Дубровский. – Режим доступу: http://www.novainfo.ru/problema-idealnogo-subektivnaya-realnost/6/1
5. Єгоричева С.Б. Банківські інновації: навч. посібник / С.Б. Єгоричева. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ebooktime.net/book_54_glava_4_1.1._Роль_ інноваці.html
6. Малахов Р.Г. Присвоение и инновационное развитие: к вопросу о взаимосвязи явлений [Електронний ресурс] / Р.Г. Малахов. – Режим доступу: http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/1158/file/Malahov_35.pdf
7. Маркс К. Экономические рукописи 1857-1861 гг. (первоначальный вариант «Капитала»). В 2-х ч. Ч.1. / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1980. – 564 с.
8. Плахов В. Социальные нормы: философские основания общей теории / В. Плахов. – М.: Мысль, 1985. – 254 с.
9. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ: учеб. пособие / Ю.П. Сурмин. – К.: МАУП, 2003. – 368 с.
10. Тарасевич В. О синергетике инноваций / В. Тарасевич // Економіка України. – 2009. – № 4. – С. 65–73.
11. Тарасевич В. Экономические парадигмы и парадигмальные теории / В. Тарасевич . – Днепропетровск: Сич, 1995. – 159 с.

[3]У цьому випадку під інноваційною активністю ми розуміємо залучення суб'єкта до інноваційної діяльності, ступінь активної поведінки суб'єкта в інноваційному середовищі.

12. Эффективность общественного производства: сущность и механизм роста / В.Н. Тарасевич. – К.: Выща шк.,1991. – 191 с.

В статье раскрыто содержание и формы присвоения в инновационной деятельности, приведена структура объектов присвоения и составляющих прибыли, которая присваивается, обоснована функциональная роль присвоения в инновационной деятельности, приведена их диалектическая взаимозависимость.

Ключевые слова: инновационная деятельность, отношения по поводу инновационной деятельности, присвоение, объекты присвоения.

The paper disclosed the contents and forms of appropriation of innovation, is shown the structure of objects of appropriation and the components of profit, which is appropriated, is substantiated a functional role of appropriation in innovative activity, is presented their dialectical interdependence.

Key words: innovative activity, relation about the innovative activity, appropriation, objects of appropriation.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.526.36:339.9

Л.А. АНТОНЕНКО,
доктор экономических наук, профессор
Харьковского национального университета
имени В.Н. Каразина

Н.Г. ЗОБЕНКО,
соискатель
Харьковского национального университета
имени В.Н. Каразина

ЛИ ЧУНЮЙ,
аспирант
Харьковского национального университета
имени В.Н. Каразина

КООПЕРАТИВЫ В ПРЕОДОЛЕНИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ПРОШЛОГО

В статье представлены авторские обобщения выполненного ретроспективного анализа развития кооперативов как особой организационной формы трудоспособного населения в историческом разрезе. Выводы направлены на неинвестиционное преодоление посткризисных макроэкономических явлений в аграрном секторе Украины в контексте государственного регулирования продовольственного рынка.

Ключевые слова: кооперативы, мировой экономический кризис, государственное регулирование, самоорганизация населения, посткризисное развитие, ретроспективный анализ, продовольственный рынок, аграрный сектор.

Целью статьи является обоснование предложений по возрождению кооперативов в сфере производства, переработки сырья, торговли продовольственными товарами с учетом забытого положительного опыта, где кооперативы без инвестиций государства существенно влияли на социальную стабильность.

Изложение основного материала. В 1996 г. Международная организация по продовольствию «ФАО» в Риме организовала Всемирную встречу на высшем уровне по проблеме глобальной продовольственной безопасности. В ней принимали участие 186 стран мира. В результате глубокого предварительного анализа в развитых и развивающихся странах и острых дискуссий по обсуждению различных сценариев будущего были приняты документы. Декларация и План действий по обеспечению всемирной продовольственной безопасности определили пути развития до 2015 г. Основная задача, сформулированная в этих документах, состоит в том, чтобы численность голодающих на планете сократить в два раза. Среди мер, обеспечивающих достижение поставленной цели, – широкий спектр мероприятий. Однако все они сводятся к решению трех взаимосвязанных глобальных проблем: увеличению посевных площадей и поголовья животных; повышению урожайности всех культур и продуктивности животных и птицы; активизации развитых и развивающихся стран по оказанию целевой продовольственной помощи низкообеспеченным слоям и группам населения.

© Л.А. Антоненко, Н.Г. Зобенко, Ли Чунюй, 2012

Опираясь на результаты фундаментального исследования всемирно известного российско-американского ученого П.А. Сорокина (в его монографии «Голод, как фактор»), мы остановились на историческом опыте Украины по развитию кооперативов. К сожалению, за годы рыночной трансформации эта форма самоорганизации трудоспособного населения на селе не получила развития. Отдельные формы в рамках системы потребительской кооперации оказались в невыгодных условиях и вынуждено свернули свою работу.

Формирование кооперативов осуществляется на основе величины паевых взносов их членов по нижеследующим принципам [11]:

– имущественные и земельные паи передаются в коллективное пользование добровольно;

– относительно каждого подраздела определяются конечные показатели производственной деятельности;

– установление ответственности за выполнение договорных обязательств;

– право самостоятельно определять организацию производства, формирование и распределение прибыли;

– обеспечение со стороны центрального органа управления организационно-технологических и экономических условий хозяйствования.

Для кооперативов существуют три основных варианта дальнейшего роста:

– внутренний рост путем строительства собственных мощностей, расширение и диверсификация деятельности;

– внешний рост через объединение или приобретение уже существующего предприятия;

– заключение альянсов с другими организациями с сохранением собственной самостоятельности [11].

Внутренний рост происходит, главным образом, за счет наращивания объемов и повышения эффективности производства. Внутренний рост кооператива может происходить по трем направлениям или их комбинациям.

Первое направление – это горизонтальный рост, т. е. расширение уже существующего направления деятельности, объединение подобных функций и услуг.

Второе – привлечение предприятия в вертикальные интеграционные процессы, или вертикальный рост.

Третье – вертикальная интеграция дает возможность избавиться от посредников. Внутренний рост кооператива может происходить также путем конгломерации – принципиально нового направления хозяйственной деятельности, который не имеет прямого отношения к предыдущей, связанной с сельским хозяйством, деятельности [6, 11].

Кооперативы могут осуществлять свое экономическое развитие также путем внешнего роста. В таких случаях происходит объединение, присоединение или приобретение уже существующих предприятий. Целесообразность внешнего роста состоит в быстром расширении зоны деятельности кооператива, послаблении конкуренции, уменьшении риска и т. п.

Объединение кооперативов (союз, ассоциация, федерация, альянс) – это формирование, созданное кооперативами на началах открытого членства и добровольности для общего осуществления любой незапрещенной законом деятельности, связанной с производством, защитой экономических интересов кооперативов, предоставлением им информации, консультативно-методической работой и т. п. Создав собственную систему, кооперативы экономически крепнут, эффективнее работают и способны выдерживать конкуренцию с другими хозяйственными объединениями, в том числе и с транснациональными корпорациями (ТНК).

Объединения кооперативов имеют несколько уровней. Базовый уровень составляют сельские, поселковые, городские, районные кооперативы – обще-

ства, созданные преимущественно физическими лицами. На местном (районном) уровне общества создают свои объединения – союзы, ассоциации. Эти организации, в свою очередь, объединяются на региональном и национальном (в масштабах государства) уровнях в союзы союзов, ассоциации ассоциаций или в федерации, а также или конфедерации. Кооперативы сотрудничают также и на международном уровне. Крупнейшим объединением на этом уровне является Международный кооперативный альянс (International Cooperative Aliance, ICA), созданный национальными союзами и ассоциациями со всех континентов [6].

Следует признать, что рост может принести и определенные проблемы для кооперативов. Он постепенно отдаляет членов кооператива от его руководства, а следовательно, от практического осуществления контроля над собственным предприятием. Стремясь к высшей эффективности и большей конкурентоспособности, кооперативы прибегают к коренной реорганизации, например, объединению с другими кооперативами, причем система голосования и контроль значительно усложняются.

Поскольку в ближайшей перспективе экономические отношения предприятий АПК будут развиваться в условиях относительно больших производственных структур, важное место в этом будет занимать внедрение внутрихозяйственных товарно-денежных отношений. Последние найдут воплощение через создание сети внутрихозяйственных кооперативов с широкой производственной самостоятельностью, вплоть до формирования и распределения собственной прибыли [11].

Обратимся к ретроспективному анализу становления и развития аграрного кооперативного движения в Украине.

Предпосылки кооперативного движения на восточных и западноукраинских землях сложились лишь во второй половине XIX ст., после проведения в Австрии и в России ряда реформ, которые разрушали основания традиционного патриархального низкотоварного общества и оказывали содействие развертыванию процессов технологической модернизации.

К началу XX ст. экономика восточноукраинских земель сохраняла аграрный характер. Большинство населения (74,5%) жило в селах, занимаясь сельским хозяйством. Процент земледельцев среди этнических украинцев был еще выше (87,5%). Украинское село страдало от переизбытка рабочей силы (с 1860 г. по 1910 г. количество крестьян выросло на 86%, а площадь крестьянских земель – лишь на 31%) и на пути к интенсивному рыночному хозяйству сталкивалось с серьезными проблемами. Наибольшей из них было малоземелье, вызванное непоследовательностью царских реформ, которые сохранили большое помещичье землевладение. Из 48,1 млн га земельного фонда во время проведения реформ в 1861 г. крестьяне получили лишь 21,9 млн га (45,7%), Вместе с тем помещики сохранили за собой 22,5 млн га (46,6%), остаток земель (3,7 млн га) принадлежала государству, церкви, царской семье. До 1896 г. леса, пастбища и сенокосы оставались в общем пользовании мелких и крупных землевладельцев [2].

Чтобы развивать хозяйство, крестьяне должны были арендовать или покупать землю. Но эта возможность появилась у них только после аграрной реформы Столыпина (1906 г.). Эта реформа заключалась в ликвидации общины, поддержке зажиточных крестьян, в частности и финансовой (с помощью кредитов Государственного банка), и организации массового переселения на Дальний Восток, где были свободные земли. Она послужила причиной определенного прогресса сельской экономики, хотя и не решила аграрного вопроса.

Такие же проблемы на пути к рыночному хозяйству возникали перед западноукраинскими крестьянами. Лишь в Галиции в руках больших собственников после реформы 1848 г. осталось 44,4% используемых земельных площадей, а 1107 владельцев в конце 80-х гг. XIX в. владели больше 32% обрабатываемой земли. Украинские крестьяне смогли купить на протяжении 60 пореформенных

лет только 38 тыс. га, тогда как свыше 237 тыс. га получили колонисты-переселенцы из польской Западной Галиции. Крестьянство столкнулось и с проблемой сервитутов (общинных лесов и пастбищ), которая тоже решалась большей частью в пользу больших землевладельцев. Малоземельем воспользовались спекулянты, которые перепродавали выкупленные ими земли маленькими участками по ценам, которые были на 25–30% выше среднерыночных.

Потребность в оборотных средствах толкнула крестьян в руки ростовщика – еврея-кабатчика или торговца. Небольшой долг, который должен был помочь продержаться до следующего урожая, через годовую ставку от 150 до 250% давал ростовщику возможность закабалить крестьянина. В этом помогала и склонность крестьян к пьянству вследствие беспросветной нужды. Ссуды на водку часто завершались продажей крестьянской земли с молотка [3, 9].

Над украинским крестьянином неподъемным бременем висели государственные налоги и индемнизационные выплаты (компенсационные выплаты помещикам, осуществляемые местной властью по обязательствам государства). Лишь с конца XIX ст. крестьяне получили возможность претендовать на государственную помощь, однако, через политическое господство на западноукраинских землях поляков, румын и венгров, для украинцев эта помощь оказалась почти недоступной [3, 8].

Таким образом, недостаточность оборотных средств, малоземелье, а также низкий образовательный уровень крестьянства, который препятствовал овладению тогдашней агрокультурой, послужили причиной медленных темпов проведения реформ и препятствовали развитию кооперации в аграрном секторе.

Интенсивно кооперативное движение начало развиваться уже в советские времена. Так, в условиях НЕПа наиболее интенсивно в Украине развивалась именно сельскохозяйственная кооперация. Она имела преимущество над другими видами кооперативных объединений и по количеству членов, и по количеству видов хозяйственной деятельности. Так, в 1920-х гг. в УССР преобладали универсальные сельскохозяйственные общества. Но постепенно возрастало число специальных кооперативов: семенных, скотоводческо-молочных, садовых, огородных, хмелеводческих, мелиорационных, машинно-тракторных и т. п. (табл. 1) [4].

Таблица 1

Динамика численности сельскохозяйственных кооперативов в Украине [4]

Год	Количество кооперативов		
	универсально-сельскохозяйственных	специальных профессиональных	ассоциаций сельскохозяйственной кооперации
1922	2064	352	49
1924	4667	401	64
1927	3594	8606	88

Возглавляло сельскохозяйственную кооперацию созданное в годы революции общество «Сельский хозяин». В 1928 г. в нем объединились 22116 обществ, которые в совокупности насчитывали около 3 млн членов. Действовали также Всеукраинское кооперативное общество (1924 г.) Союзы скотоводческо-молочных («Благосостояние», 1924 г.), садоводческих, огородных и виноградарских («Плодосоюз», 1925 г.), семенных (Всеукраинское общество семеноводства, 1926 г.), свекольных («Свекла-союз» и «Укрсольсахар», 1926 г.) и других кооперативов.

Услугами постав-сбытовых сельскохозяйственных кооперативов в конце 1920-х гг. пользовались около 2/3 крестьянских хозяйств Украины. В то же время производственные общества: коммуны, сельскохозяйственные артели, това-

рищества по совместному возделыванию земли (ТСОЗы), несмотря на агитацию, развивались менее динамично. В 1926 г. они объединяли лишь 1,2% крестьянских хозяйств.

Неуклонно, начиная с 50-х гг. XX в., наблюдается рост объемов хозяйственной деятельности и членской базы сельскохозяйственной кооперации в Украине [10].

Приватизация, или процесс трансформации обезличенной собственности (государственной или коллективной) в частную в начале 90-х гг. XX в., имела принципиальное значение для сельского хозяйства Украины в двух основных аспектах: для усиления индивидуальной или групповой мотивации владельцев в эффективном использовании ресурсов и обеспечение на этой основе экономического роста; для образования предприятий нового типа, ориентированных на рыночные отношения. Такие новые предприятия должны стать основанием альтернативной организационной структуры сельского хозяйства. Предприятиями нового типа стали сельскохозяйственные кооперативы, которые имеют следующие особенности.

Во-первых, они основаны на частной собственности, освобождены от государственного контроля (безусловно, это не касается государственных функций, которые осуществляются относительно всех типов предприятий и субъектов хозяйствования) и от государственного распределения ресурсов. Они полностью отвечают за конечные результаты своей деятельности, и государство уже не будет компенсировать ущерб неэффективно работающих предприятий.

Во-вторых, кооперативам обеспечена свобода экономического выбора (безусловно, в пределах действующего законодательства), и они будут руководствоваться рыночными соображениями в осуществлении такого выбора. Важнейшие рыночные решения, такие как определение стратегии товара, ценообразование, выбор каналов реализации, продвижение товара и т. п., а также выбор поставщиков и кредиторов полностью перешли в компетенцию предприятия.

В-третьих, кооперативы кардинально изменят систему финансирования собственного бизнеса. Для обеспечения экономической независимости они опираются преимущественно на собственные финансовые ресурсы.

В-четвертых, кооперативам присуща: система управления, построенная по принципу «снизу вверх», демократизация управления (выборность, подотчетность, субординация интересов и т. п.), а также объединение членского контроля с профессиональным менеджментом [11].

Поэтому неслучайно, что именно в 90-х гг. XX в. с началом процессов приватизации в стране, увеличением числа фермерских хозяйств и развертыванием паевания земли и имущества колхозов складывались условия для развития аграрных кооперативов. Если в начале 90-х гг. XX ст. в украинских селах не было ни одного такого общества, то на 1 января 2001 г., согласно официальным данным, их насчитывалось 856, из которых функционировали 684. Из них 255 (37,2%) были многофункциональными, 151 (22%) – закупочно-сбытовыми, а 35 (5,3%) – перерабатывающими [5].

Объединение сельскохозяйственных товаропроизводителей началось на западноукраинских землях. В частности, в первом на Львовщине кооперативном обществе объединилось 9 глав крестьянских (фермерских) хозяйств и один руководитель частного арендного предприятия. Они создали картофелеводческий маркетинговый кооператив «Стрыйский» (1997 г.). Следующим по времени создания был кооператив в Сокальском районе, члены которого (4 фермера) решили совместно перерабатывать и реализовывать зерно.

В августе 1998 г. часть обслуживающих обществ объединились в Национальном союзе сельскохозяйственных кооперативов Украины (НССКУ). Одной из важнейших своих задач члены союза признают «противостояние бесконтрольному распространению непроизводительного торгово-посреднического

бизнеса, который «обескровливает» сельское хозяйство, тем самым содействуя оттоку финансовых ресурсов из агропромышленного производства и усиливая проблему диспаритета цен».

Относительно производственной сельскохозяйственной кооперации, то ее развитие происходит со значительными трудностями. В 1990-1997 гг. колхозы, совхозы и лесхозы превращали не в кооперативы с частной собственностью на землю и имущество, а в такие же чрезмерно громоздкие, экономически неэффективные и плохо организованные агроформирования: коллективные сельскохозяйственные предприятия (КСП), общества с ограниченной ответственностью, коммандитные общества, псевдокооперативы и т. п. Большинство таких объединений из самого начала оказались убыточными, а валовая их продукция сократилась на протяжении 1991-1996 гг. почти в 2 раза (с 45,2 до 28,8 млрд руб. в сопоставимых ценах 1983 г.) [5].

Приоритетом дальнейшего развития сельского хозяйства сельскохозяйственные кооперативы были признаны лишь Национальной программой развития агропромышленного комплекса (1998 г.) и Указом Президента Украины от 3 декабря 1999 г. «О неотложных мерах по реформированию аграрного сектора экономики». Согласно официальной статистике, на 2001 г. в Украине действовало уже 218 производственных кооперативов. Но отсутствие общественно признанной программы перестройки агропромышленного комплекса, в которой именно за кооперативами была бы признана ведущая роль в организации сельскохозяйственных товаропроизводителей и в посредничестве между ними и потребителями сельскохозяйственной продукции, до сих пор тормозит развитие крестьянской кооперации. Другими сдерживающими факторами являются недостаточная развитость рынков сельскохозяйственной продукции, несовершенство аграрного законодательства, стереотипы восприятия коллективных форм хозяйствования и др.

В настоящее время в Украине успешнее всего развиваются кооперативы зерноперерабатывающего направления. Возрастает также число обществ по совместному использованию техники и материально-технического снабжения. Оживилось и кооперирование владельцев подсобных хозяйств в условиях членства Украины в ВТО. Они создают преимущественно молочные кооперативы.

В мире 90% кооперативов в аграрном секторе в основном специализируются на производстве молока, 60-80% – зерна, фруктов, до 40% – мяса [1]. Сельскохозяйственные кооперативы за рубежом охватывают своим обслуживанием от 70% до 95% фермеров и играют определяющую роль в сбыте и переработке продукции растениеводства и животноводства, а также в обеспечении хозяйств техникой, кормами, семенами, удобрениями, топливом, кредитами и т. п. В 1996 г. доля кооперативов в сельском хозяйстве европейских государств представляла: 83% – в Нидерландах, 79 – во Франции, 59% – в Италии.

Наибольшим в мире экспортером молочной продукции является новозеландский кооператив «Фонтерра». К наибольшим принадлежат также другие два новозеландские кооператива – «Продуктовая группа» и мясоперерабатывающий «Альянс Групп». В целом же доля кооперативов в производстве внутреннего валового продукта в Новой Зеландии составляет 22% и является одним из наибольших в мировом масштабе. В США 14 сельскохозяйственных кооперативов с 2000 г. были включены в список 500 наибольших корпораций, который публикует журнал «Fortune». Сельскохозяйственная кооперация имеет также ряд мощных международных объединений. Независимо от МКА, одной из специализированных организаций, которая объединяет сельскохозяйственные кооперативы, функционирует основанный в 1968 г. Международный Райффайзен Союз (IRU). В 2004 г. в него входило 73 члена из 41 страны мира, большинство из которых являются также членами МКА. Единую систему представляют собой сельскохозяйственные кооперативы ЕС, опекается которыми

специальный Генеральный комитет ЕС. К этой системе на конец XX ст. входили 44260 кооперативов (42,6% всех кооперативов ЕС), которые объединяют 14 млн членов и 720 тыс. работников [5, 7].

На основе проведенных исследований, можно заключить, что сельскохозяйственная кооперация – это эффективная форма реализации идеи хозяйственного сотрудничества в условиях рыночной экономики, которая оказывает содействие росту трудовых доходов и уровня потребления их членов – сельхозпроизводителей.

В современных условиях стратегия развития кооперации в аграрном секторе Украины должна предусматривать:

– развитие кооперации производителей сельскохозяйственной продукции (фермеров, общественных хозяйств) в постав-сбытовой и перерабатывающей сферах;

– развитие кооперации индивидуальных владельцев приусадебных участков в постав-сбытовой сфере;

– развитие непроизводственной (внесельскохозяйственной) кооперации крупных и мелких предпринимателей в сельской местности;

– развитие межхозяйственной производственной горизонтальной и вертикальной кооперации – агропромышленной интеграции.

Выводы. Таким образом, кооперация исторически сформировалась как органическая составляющая рыночной экономики, которая позволяет прежде всего мелким товаропроизводителям эффективно функционировать в условиях рынка. Возникновение кооперации в ее современном понимании связано со становлением капиталистических отношений, которое привело к ухудшению социально-экономического состояния большей части населения, росту агрессивности рыночной среды в связи с возникновением конкуренции. Для того чтобы быть не только равноправными объектами рынка, а и достигать определенных преимуществ в конкуренции, товаропроизводители должны объединяться. Это заставило сельскохозяйственных товаропроизводителей искать механизм самопомощи и самозащиты против давления рынка путем создания кооперативов. При этом кооперация в аграрном секторе является не только способом выживания мелких субъектов хозяйствования и выполняет антикризисные функции, но и имеет важное значение для повышения конкурентоспособности сельхозпроизводителей в условиях кризиса и членства Украины в ВТО.

С вступлением Украины в ВТО обостряется конкуренция с развитыми странами ЕС на продовольственном рынке. В странах ЕС именно кооперация товаропроизводителей позволяет фермерам повышать экономическую эффективность производства. Так, доля кооперации в производстве и реализации молока в Швеции достигла 100%, Дании – 96%, Голландии – 88%. Примерно такой же уровень в сфере производства и сбыта мяса: в Дании – 93%, во Франции – 90%, Швеции – 87%, Германии – 65% [11, с. 11–12].

Список использованной литературы

1. Аграрний маркетинг: навч. посібник / М.І. Лобанов, Т.А. Маркіна, С.М. Григор'єв, Т.В. Арестенко, С.В. Вертегел, Д.Г. Легеза]; за ред. М.І. Лобанова, Т. А. Маркіної. – Мелітополь, 2007. – 280 с.

2. Бородаєвський С.В. Історія кооперації / С.В. Бородаєвський. – Прага: Український громадський видавничий фонд, 1925. – 344 с.

3. Ботушанський В.М. Розвиток сільської кооперації на Буковині у 80-х рр. XIX – на початку XX ст. / В.М. Ботушанський, В.О. Ботушанський. – Чернівці: Зелена Буковина, 2002. – 260 с.

4. Витанович І. Історія українського кооперативного руху / І. Витанович. – Нью-Йорк: Товариство української кооперації, 1964. – С. 283.

5. Гелей С.Д. Теорія та історія кооперації: підручник / С.Д. Гелей, Р.Я. Пастушенко. – К.: Знання, 2006. – 513 с.

6. Завадський Й.С. Управління сільськогосподарським виробництвом у системі АПК: підручник / Й.С. Завадський . – К.: Вища шк., 1992. – 367 с.

7. Зіновчук В.В. Кооперативна ідея в сільському господарстві України і США / В.В. Зіновчук. – К.: Логос, 1996. – 224 с.

8. Марочко В.І. Українська селянська кооперація. Історико-теоретичний аспект (1861-1929 рр.) / В.І. Марочко. – К: Знання, 1995. – 224с.

9. Олійник Д.С. Кредитна кооперація у сільському господарстві: досвід і шляхи розвитку в Україні / Д.С. Олійник // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 102–109.

10. Социалистическая кооперация: история и современность / Л.В. Никифоров, Т.Е. Кузнецов, Т.Т. Петрова и др. – М.: Наука, 1989. – 224 с.

11. Ушачев И. О проекте Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы / И. Ушачев // АПК: экономика, управление. – 2012. – № 1. – С. 3–12.

12. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції (практичний посібник) / за ред. П.Т. Саблука. – К.: ІАЕ, 2000. – 556 с.

У статті наведено авторські узагальнення виконаного ретроспективного аналізу розвитку кооперативів як особливої організаційної форми працездатного населення в історичному розрізі. Висновки спрямовані на неінвестиційне подолання післякризових макроекономічних явищ в аграрному секторі України у контексті державного регулювання продовольчого ринку.

Ключові слова: кооперативи, світова економічна криза, державне регулювання, самоорганізація населення, післякризовий розвиток, ретроспективний аналіз, продовольчий ринок, аграрний сектор.

The article presents the authors' summarizing on the retrospective analysis of the development of cooperatives as the special organizational form of working-age population in the historical context. The conclusions are aimed at the non-investment overcoming of the post-crisis macroeconomic phenomena in agrarian sector of Ukraine in the context of the food market government regulation.

Key words: cooperatives, global economic crises, government regulation, self-organization of the population, post-crisis development, retrospective analysis, food market, agricultural sector.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 339.16.001.76

О.О. БАКУНОВ,
кандидат економічних наук, професор
Донецького національного університету
економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

М.С. РОШКА,
асистент
Донецького національного університету
економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено концептуальний підхід до управління інноваційним розвитком торговельного підприємства, розкрито основні складові елементи управління, що враховують особливості застосування інновацій в галузі торгівлі.

Ключові слова: інновація, інноваційний розвиток, управління, торговельне підприємство, торгівля.

Актуальність. З огляду на трансформаційні умови функціонування економіки країни постала гостра необхідність застосування інноваційної моделі розвитку у всіх галузях економіки, а не лише традиційних для інноваційної діяльності промисловості та будівництва. Галузь торгівлі, що відрізняється своєю динамічністю та відображенням змін загальних потреб населення, також пішла інноваційним шляхом розвитку, який має свої значні особливості. Така модель розвитку потребує ефективного управління, що відображає актуальність сучасного дослідження заданої проблеми.

Огляд літератури. Постановка загальної проблеми. Дослідженням концепції управління інноваційною діяльністю та розвитком підприємства займалися такі вчені, як С.М. Ілляшенко, П.П. Микитюк, І.Т. Балабанов, М.П. Денисенко, О.І. Волков, Л.І. Федулова, В.О. Василенко, І.А. Павленко, В.І. Ландик, Ф. Янсен, Г. Менш та ін. Відзначимо, що вказані вчені займалися проблемами управління інноваційною діяльністю виробничого підприємства, тоді як інноваційний розвиток торговельного підприємства залишається недослідженим. Необхідно відзначити, що інноваційний розвиток торговельного підприємства має бути обов'язково керованим, що забезпечить його ефективність у довгостроковому періоді.

Мета та завдання. Метою статті є дослідження концептуального підходу до управління інноваційним розвитком торговельного підприємства, складання схеми управління та вивчення основних складових елементів концепції управління інноваційним розвитком торговельного підприємства.

Основна частина. Основним питанням при розробці механізму управління інноваційним розвитком торговельного підприємства та методології здійснення ефективного управління є існування можливості застосування розроблених та досліджених понять, інструментів та методологій, що використовуються у виробництві при виявленні особливостей галузі торгівлі.

© О.О. Бакунов, М.С. Рошка, 2012

Все більшою популярністю користується модель альтернативного менеджменту, яка ґрунтується на засадах використання формул Е. Демінга 98/2. Це означає, що проблеми організації виробництва, дефекти продукції (послуг) на 98% залежать не від виконавців, а від управлінської системи – сукупності процедур, розпоряджень, інструкцій, повноважень, внутрішньокорпоративної культури [1, с. 29]. Така ж ситуація спостерігається і в торгівлі, тобто саме система та модель управління підприємством визначає ефективність діяльності та ринкову позицію підприємства.

У цілому процес управління – це процес розробки й реалізації керуючого впливу суб'єкта управління на об'єкт управління. Розробка керуючого впливу включає збір, передавання й обробку необхідної інформації та прийняття рішень, що обов'язково включає визначення керуючого впливу [2, с. 176].

Поруч із терміном управління інноваційною діяльністю часто використовується поняття «інноваційний менеджмент». І.Т. Балабанов розглядає інноваційний менеджмент як систему управління інноваціями, інноваційним процесом і відносинами, що виникають у процесі руху інновацій [2, с. 175]. П.П. Микитюк дає таке визначення інноваційному менеджменту: «сукупність економічних, мотиваційних, організаційних і правових засобів, методів і форм управління інноваційною діяльністю конкретного об'єкта управління з метою одержання найбільш оптимальним шляхом економічних результатів цієї діяльності» [3, с. 13]. Тобто інноваційний менеджмент включає в себе управління інноваційною діяльністю.

Інноваційний менеджмент охоплює усі стратегічні та оперативні завдання управління, планування, організації і контролю інноваційних процесів на підприємстві. У широкому сенсі його слід розуміти як менеджмент, орієнтований на зміни [4].

Якщо у загальному вигляді процес управління трактувати як «методи впливу суб'єкта управління на об'єкт управління за допомогою прямих і зворотних зв'язків в умовах впливу дестабілізуючих факторів зовнішнього та внутрішнього середовища з метою запланованого результату», а «менеджмент – як науку про найбільш раціональну організацію й управління трудовим колективом з метою одержання запланованого ефекту», то можна дати таке визначення поняттю «інноваційний менеджмент»: сукупність певних організаційно-економічних методів і форм управління всіма стадіями і видами інноваційних процесів підприємств і об'єднань з максимальною ефективністю [5, с. 8].

Управління інноваційним розвитком торговельного підприємства пропонуємо розглядати як процес розробки, впровадження, комерціалізації інновацій, контролю й оцінки ефективності здійснених інноваційних процесів, які спрямовані на досягнення поставленої стратегічної мети торговельного підприємства. Концепція управління інноваційним розвитком торговельного підприємства, у свою чергу, – це сукупність поглядів на упорядковану взаємодію складових елементів системи управління, в результаті чого відбувається її оптимізація з метою досягнення поставлених завдань шляхом реалізації інноваційної діяльності.

Існує досить багато підходів до управління інноваційною діяльністю. Так, Р.А. Фатхутдінов виділяє такі підходи: системний; підхід на основі бенчмаркінгу; функціональний; маркетинговий; нормативний; комплексний; інтеграційний; динамічний; процесний; оптимізаційний; директивний; поведінковий; ситуаційний; логічний; глобальний; віртуальний; стандартизаційний; ексклюзивний; структурний і діловий [6, с. 154–219].

А.В. Гриньов пропонує використання кількох концептуальних підходів до інноваційного розвитку підприємства [7, с. 9]:

– системний – основною вимогою є необхідність комплексного дослідження підприємства у сукупності з факторами зовнішнього середовища, з яким воно тісно пов'язане;

– програмно-цільовий підхід у формуванні інноваційної моделі передбачає розгляд організації НДДКР у вигляді системи цілепокладання та цілереалізації;

– методологія функціонального підходу до управління НДДКР дозволяє підприємству формулювати зовнішню функцію у вигляді кінцевого результату (продукції, що випускається з використанням інновацій), економічно обґрунтовувати вибір оптимальної інноваційної стратегії, визначати склад відповідальних виконавців робіт, що в комплексі сприяє створенню ефективного функціонування системи проектування та виготовлення нової продукції (новітніх технологій, сучасних форм організації виробництва та систем управління).

Пропонуємо використовувати розроблений системний підхід до управління інноваційним розвитком торговельного підприємства, який є найбільш адаптивним до особливостей функціонування галузі торгівлі та її близького зв'язку із зовнішнім середовищем. Тобто система управління інноваційним розвитком включає два основних елементи – це суб'єкт і об'єкт управління, які взаємодіють через механізм управління. Оскільки ж це відкрита система, то вона, відповідно, має вхід і вихід.

Загальну схему концептуального підходу до управління інноваційним розвитком торговельного підприємства наведено на рис. 1. Розглянемо основні складові елементи управління інноваційним розвитком.

Об'єктом управління інноваційним розвитком торговельного підприємства можуть бути безпосередньо інновації, інноваційні процеси, реалізовані на конкретному підприємстві, а також економічні відносини, що виникають між учасниками інноваційної діяльності й ринку інновацій.

Основною метою управління інноваційним розвитком торговельного підприємства є забезпечення ефективного функціонування певного інноваційного процесу торговельної діяльності і як результат – забезпечення стійкого конкурентного становища на ринку та отримання прибутку в довгостроковому періоді. Проте безпосередньо цілі самої інноваційної діяльності можуть бути різними: від задоволення нової потреби покупця до скорочення витрат і часу в процесі здійснення якого-небудь торговельного процесу. Але при цьому незалежно від мети інноваційної діяльності метою управління має бути досягнута ефективність функціонування бізнес-процесів та торговельного підприємства в цілому.

На формування концептуального підходу до управління інноваційним розвитком торговельного підприємства безпосередньо вплинули виділені особливості інновацій у галузі торгівлі, які визначають теоретичні засади, методичне підґрунтя та подальше удосконалення управління.

Узагальнено особливості інноваційного розвитку торговельного підприємства можна подати за такими групами:

1. Висока динамічність впровадження та отримання результату від інновацій.
2. Характерні неглибокі інновації (поліпшуючі та мікроінновації).
3. Зовнішня орієнтація на розробку нововведень.
4. Внутрішнє та кредитне фінансування інновацій.
5. Імітація існуючих інновацій.
6. Локальний характер новизни (новизна для окремого підприємства).
7. Орієнтація на торгово-технологічні бізнес-процеси.

Будь-яка система управління має будуватися та здійснюватися на певних принципах. Так, для механізму управління інноваційним розвитком виробничого підприємства запропоновано такі принципи [8, с. 254]: системність, комплексність, баланс інтересів суб'єктів інноваційного процесу, альтернативність варіантів розвитку, «розумна» орієнтація інновацій на задоволення запитів споживачів, «розумна крайність» ринкових позицій, орієнтація на інноваційний шлях розвитку, підтримка рівноваги між споживанням і відтворенням ресурсів, гнучке реагування, виправданість ризику.

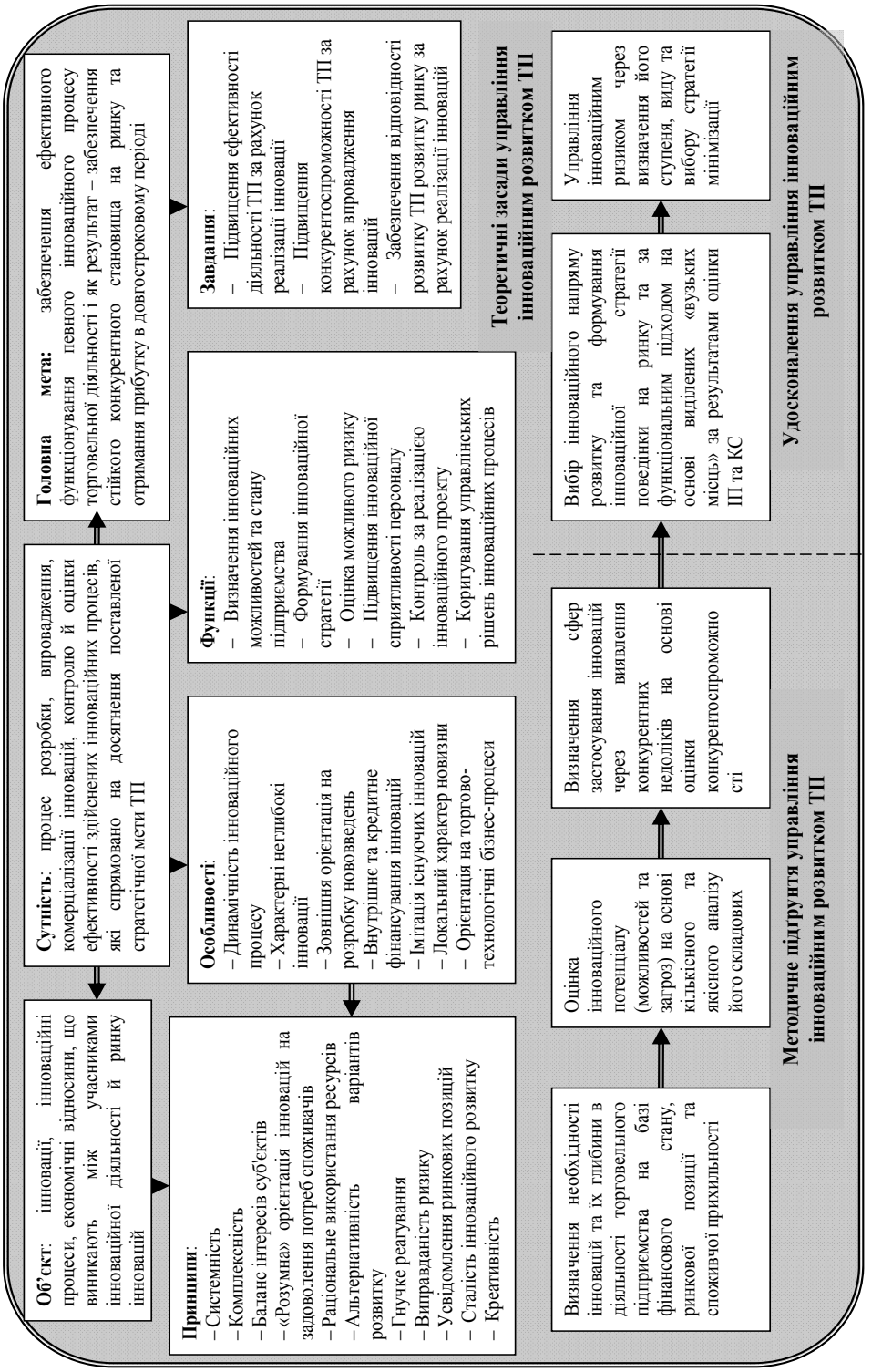


Рис. 1. Схема концептуального підходу до управління інноваційним розвитком торговельного підприємства

Для торговельного підприємства, у свою чергу, пропонуємо такі обов'язкові принципи управління інноваційним розвитком:

1. Системність бізнес-процесів – усі елементи механізму управління та бізнес-процеси торговельного підприємства мають бути взаємозалежні як у єдиній системі.

2. Комплексність інновацій – розвиток системи управління інноваційним розвитком як єдиного цілого, тобто кожна інновація має впливати на усі торговельні процеси лише з різним ступенем важливості та глибини змін.

3. Баланс інтересів суб'єктів інноваційного процесу в економічному ланцюжку – застосування інновацій має приносити вигоду всім учасникам інноваційного процесу: науково-дослідні підприємства-розробники нововведень → торговельне підприємство як власника → → торговельне підприємство як персоналу → виробники та оптові постачальники продукції → споживачі.

4. «Розумна» орієнтація інновацій на задоволення потреб покупців – тобто діяльність підприємства має бути зорієнтована на потреби покупців з урахуванням розумних обмежень.

5. Раціональне використання торговельних ресурсів – принцип пов'язаний з обмеженістю ресурсів і більшою мірою стосується виробничих підприємств, але також має бути застосований у використанні матеріалів і технологій в торгівлі.

6. Альтернативність варіантів розвитку – з урахуванням мінливості й швидкої зміни зовнішнього середовища необхідна наявність альтернативних варіантів розвитку торговельного підприємства та можливість вибору інновацій на ринку, що є найбільш оптимальними для конкретного підприємства на певний момент часу.

7. Гнучке реагування – можливість швидкого й ефективного коригування розроблених планів інноваційної діяльності у відповідь на зміни внутрішнього й зовнішнього середовища.

8. Виправданість ризику – підтримка рівноваги між можливими втратами й очікуваними результатами.

9. Усвідомлення ринкових позицій – при розробці інноваційної стратегії й цілей підприємство має враховувати ринкову нішу, яку воно займає.

10. Сталість інноваційного розвитку – спрямованість на постійний пошук і використання інновацій торговельним підприємством у своїй діяльності.

11. Креативність – означає творчий підхід на всіх етапах здійснення інноваційної діяльності.

Тобто основні принципи управління для торговельного підприємства збігаються з принципами для виробничого, проте є й особливості, які є об'єктом подальших досліджень.

Вважаємо, що управління інноваційним розвитком торговельного підприємства має виконувати такі функції:

– визначення інноваційних можливостей та стану підприємства, що включає аналіз зовнішнього середовища й прогнозування його подальшого розвитку, визначення інноваційного макро- і мікроклімату; аналіз внутрішнього середовища та як результат – визначення необхідності і глибини інновацій, інноваційного потенціалу торговельного підприємства та впливу інновацій на підвищення конкурентоспроможності;

– формування інноваційної стратегії – виявлення напрямів і альтернатив інноваційного розвитку ринку й торговельного підприємства на ньому; вибір конкретного цільового сегмента ринку або функціональної ділянки підприємства для реалізації проекту (вибір виду інновації) на основі отриманих даних аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища (інноваційного потенціалу, впливу інновацій на конкурентоспроможність);

– оцінка можливого ризику – визначення ступеня інноваційного ризику, його виду залежно від сфери застосування інновацій, стратегії управління інноваційним ризиком та методу мінімізації;

– підвищення інноваційної сприятливості персоналу – формування адекватної організаційної структури й команди реалізації інноваційного проекту;

– контроль за реалізацією інноваційного проекту;

– коригування управлінських рішень інноваційних процесів – оцінка й підготовка управлінських рішень про своєчасні корективи інноваційного проекту й складання нових, якщо буде потреба.

Деякі автори пропонують узагальнено функції управління поєднувати у такі групи: прогнозування, формування інноваційних цілей і планування, координація, організація, стимулювання (активізація) і контроль [3, с. 19].

Вважаємо доцільним виділити такі групи методів, які використовуються в управлінні інноваційним розвитком торговельного підприємства: методи збору інформації; методи генерування ідей; методи прийняття рішень; методи діагностики; методи прогнозування та планування; методи управління інноваційними змінами; методи зменшення опорів впровадженню інновацій.

При управлінні інноваційним розвитком обов'язково потрібно враховувати імперативи. Імператив в управлінні організацією в інноваційній сфері – це безумовні вимоги, що забезпечують стійкість і розвиток організації для прийняття інновацій. Термін «імператив» уведено у науковий обіг І. Кантом у праці «Критика практичного розуму» і трактовано як «загальнозначущий моральний припис на противагу особистому принципу», що вказує на загальний закон, вищу вимогу [9, с. 37].

Імператив в управлінні торговельним підприємством в інноваційній сфері включає:

– стратегічну спрямованість інновацій та наявність чітко розробленої стратегії торговельного підприємства;

– відповідність впроваджуваної інновації рівню розвитку галузі торгівлі;

– конкурентоспроможний та сприйнятливий до інновацій персонал;

– забезпеченість або можливість достатнього фінансового забезпечення.

Основними методичними інструментами здійснення інноваційного розвитку торговельного підприємства є:

1) визначення необхідності та глибини інновацій – залежно від задоволення результатами господарської діяльності та фінансового стану торговельного підприємства; бажаної ринкової позиції та оцінки споживачами;

2) оцінка готовності та здатності здійснення інноваційного розвитку – оцінка інноваційного потенціалу за виділеними специфічними для торгівлі десятьма складовими, що включать як внутрішні елементи, так і ринкове середовище, та визначається готовність до негайного впровадження інновацій;

3) визначення сфер застосування інновацій через виявлення конкурентних недоліків на основі оцінки конкурентоспроможності та важливості факторів конкурентоспроможності.

Удосконалення управління інноваційним розвитком торговельного підприємства полягає у виборі напряму інноваційного розвитку та інноваційної стратегії за моделлю поведінки на ринку на основі даних з інноваційного потенціалу та конкурентоспроможності, обґрунтуванні інноваційної стратегії за функціональними напрямами на основі визначених сфер застосування інновацій; розробці ефективного управління інноваційним ризиком торговельного підприємства як можливості зниження конкурентоспроможності та втрати інноваційних можливостей.

Відзначимо, що на формування концептуального підходу до управління інноваційним розвитком торговельного підприємства здійснювали безпосередній вплив виділені особливості інноваційного розвитку в галузі торгівлі, які й були враховані при розробці методичного підґрунтя управління інноваційним розвитком та його подальшого удосконалення. Методичним підґрунтям для ефективного управління інноваційним розвитком торговельного підприємства виступа-

ють конкретні практичні інструменти, що визначають необхідну глибину інновацій, можливість та готовність до інноваційного розвитку та визначення необхідної сфери застосування інновацій через виділення конкурентних недоліків.

Висновки. У процесі формування концептуального підходу до управління інноваційним розвитком торговельного підприємства було встановлено, що він являє собою схему дослідження, яка містить понятійний апарат та методологічні основи управління (об'єкт, мету, принципи, функції, завдання), методичне підґрунтя (визначення необхідності інновацій та їх глибини в діяльності торговельного підприємства, оцінка інноваційного потенціалу, визначення сфер застосування інновацій через виявлення конкурентних недоліків) та напрями удосконалення управління за рахунок розробки інноваційної стратегії та управління інноваційним ризиком.

Список використаної літератури

1. Яненкова І.Г. Організаційні інновації в економічній системі: суть і передумови впровадження / І.Г. Яненкова // Проблеми науки. – 2008. – № 2. – С. 25–31.

2. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент: учебник / И.Т. Балабанов. – СПб: Питер, 2001. – 304 с.

3. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент: навч. посібник / П.П. Микитюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 400 с.

4. Ноибауэр Х. Инновационная деятельность на малых и средних предприятиях [Електронний ресурс] / Х. Ноибауєр // http://www.cfin.ru/management/strategy/smallbiz_inno.shtml

5. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент: навч. посібник / В.О. Василенко, В.Г. Шматко / за ред. В.О. Василенко. – Вид. 3-тє, вип. та доп. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 440 с.

6. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент]: учебник, 4-е изд / Р.А. Фатхутдинов .– Спб.: Питер, 2003. – 400 с.

7. Гриньов А.В. Стратегія інноваційного розвитку підприємства: авт дис.. ... доктора екон. наук. – Донецьк, 2004. – 37 с.

8. Волков О.І. Економіка та організація інноваційної діяльності: підручник (третє видання) / І.О. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.; за ред. О.І. Волкова та М.П. Денисенко. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 662 с.

9. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: підручник / Л.І. Федулова. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.

В работе исследован концептуальный подход к управлению инновационным развитием торгового предприятия, раскрыты основные составные элементы управления, которые учитывают особенности применения инноваций в отрасли торговли.

Ключевые слова: инновация, инновационное развитие, управление, торговое предприятие, торговля.

In-process investigational conceptual to management innovative development of trade enterprise is learned, basic component of management which take into account the features of application of innovations in industry of trade are exposed.

Key words: innovation, innovative development, management, trade enterprise, trade.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 339.92:330.322(477)

М.М. ВАКУЛИЧ,
викладач
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ КЛІМАТОМ УКРАЇНИ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті розглядається проблема взаємозв'язку припливу іноземного капіталу та рівня розвитку макроекономічних показників країни. Запропоновано основні напрями поліпшення інвестиційного клімату в Україні, шляхи підвищення інвестиційної привабливості України.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний клімат, іноземні інвестиції, інвестиційний ризик, інвестиційна політика.

Актуальність. В сучасних умовах глобалізації ринків, швидкої зміни споживчих переваг та наростаючих темпів технологічних змін особливого значення набуває моніторинг світовим інвестиційним капіталом глобального економічного простору у пошуку ресурсних переваг тієї чи іншої території. Від інвестиційного потенціалу країни – реципієнта залежить, який обсягкапіталу надійде у країну та наскільки ефективно країна зможе використовувати вигоди іноземного інвестування.

Головною передумовою забезпечення соціально-економічного розвитку України, підвищення конкурентоспроможності та поліпшення фінансового стану суб'єктів вітчизняної економіки, посилення їх конкурентної позиції на внутрішніх та зовнішніх ринках є активізація інвестиційної діяльності, заснована на пошуку привабливих напрямів та об'єктів ефективного вкладення наявних вільних ресурсів [1]. Важливої ролі набуває проблема формування інвестиційного іміджу України, тобто, створення привабливого інвестиційного клімату. Актуальною стає проблема розробки комплексної моделі управління інвестиційним кліматом України, яка б стала науковим підґрунтям стратегії розвитку інвестиційного потенціалу держави в сучасних умовах глобалізації. Необхідно терміново розробити адекватний ринковим відносинам інвестиційний механізм, що органічно поєднає у собі одночасно управління формами державного та приватного інвестування, забезпечить оптимізацію взаємозв'язків різних суб'єктів інвестиційної діяльності, створення відповідної законодавчо – нормативної бази та інші заходи, що регламентують інвестиційний процес як на рівні окремого підприємства чи галузі, так і на рівні держави в цілому. У зв'язку з цим, важливе методологічне значення набуває саме трактування поняття «інвестиційний клімат».

Огляд літератури. Постановка загальної проблеми. У період становлення ринкової економічної системи в Україні теоретико – методологічним питанням визначення сутності поняття «інвестиційний клімат» присвячені наукові роботи таких вчених – економістів, як: Н. Ігошкіна, Н. Бутка, В. Вороніна, С. Кваша, Н. Патика, І. Бланка, Л. Гончаренка, В. Комарова, Ю. Конова, А. Готи, В Паппа, І. Сіваченка та ін. [3–9].

Проте, незважаючи на велику кількість оригінальних та змістових праць як зарубіжних, так і вітчизняних вчених з досліджуваної проблематики, слід визначити, що практично відсутні фундаментальні дослідження, присвячені проблемам управління інвестиційним кліматом на макроекономічному рівні.

© *М.М. Вакулич, 2012*

Через різноманіття підходів, які використовуються для визначення сутності поняття «інвестиційний клімат», досі не сформовано належних умов для створення системи інформаційного супроводу стану розвитку інвестиційного клімату України, моделі управління інвестиційним кліматом та розкриття чинників, що заважають поліпшенню інвестиційного клімату та прискоренню прогресивних структурних зрушень у вітчизняній економіці. Це перешкоджає формуванню серйозних основ для розвитку ефективного інвестиційного бізнесу. Вітчизняним інвестиційним структурам складно трансформуватися до міжнародних установ спільного інвестування, сприяти формуванню потоків інвестиційних вкладень у вітчизняну економіку.

Ціль та задачі. Мета статті полягає у формуванні концепції управління інвестиційним кліматом, визначенні ефективності інвестиційних витрат, оптимізації напрямків інвестування в сучасних умовах на території України.

Основна частина. Інвестиційний клімат формується під впливом політичних, економічних і соціальних чинників, найвагомішу роль серед яких відіграють економічні параметри країни, що приймає інвестиції. Поняття інвестиційного клімату включає комплекс елементів, які бере до уваги іноземний інвестор, приймаючи рішення про здійснення інвестицій. Таким чином, категорія інвестиційного клімату дає змогу скласти уяву про ту систему орієнтирів і цінностей, у рамках якої діють інвестори, у тому числі й іноземні. А це, в свою чергу, дозволяє виробити оптимальну лінію поведінки держави щодо іноземних інвестицій.

Сутність поняття «інвестиційний клімат» полягає у синергетичному поєднанні двох невід'ємних у контексті тлумачення цього поняття складових, а саме: «інвестиції» та «клімат». За умови сучасної нестабільної економіки важливою проблемою є визначення ефективності інвестиційних витрат, взаємозв'язку капітальних вкладень і структурних зрушень в економіці, визначення пріоритетів у галузевій структурі інвестицій.

Якщо аналізувати одну зі складових поняття «інвестиційний клімат», а саме термін «інвестиції», то можна сказати, що: «інвестиції – це довгострокові вкладення капіталу з ціллю отримання прибутку, тобто грошові кошти, цінні папери, інше майно, у тому числі майнові права, інші права, що мають грошову оцінку, вкладаються у об'єкти підприємницької і (або) інших видів діяльності з ціллю отримання прибутку чи досягнення іншого корисного ефекту».

Другою невід'ємною складовою трактування поняття «інвестиційний клімат» є саме термін «клімат», що походить від грецького «klima» («нахил») та означає багаторічний режим погоди будь-якої місцевості, одну із її основних географічних характеристик.

Отже, виходячи із вищевикладеного, пропонуємо наступне визначення поняття «інвестиційний клімат»: «інвестиційний клімат – це комплексна характеристика соціально – економічного середовища, що проявляється на якісному рівні сукупністю політичних, мікро- і макроекономічних, правових, соціальних, географічних а також інших умов, які характеризують доцільність і надійність, визначають схильність до інвестування економічних суб'єктів, забезпечуючи продуктивну інвестиційну діяльність вітчизняних і зарубіжних інвесторів».

Інтеграція України в систему міжнародних економічних відносин вимагає підвищення конкурентоспроможності національної економіки, але її модернізація стримується через брак власних ресурсів, в першу чергу – фінансових.

Вирішити проблему могло б залучення іноземних інвестицій та мобілізація ресурсів резидентів, передумовами чому є значний ресурсний потенціал, інфраструктура, а також об'єм внутрішнього ринку [2].

Динаміка припливу прямих іноземних інвестицій в Україну представлена на рис. 1.

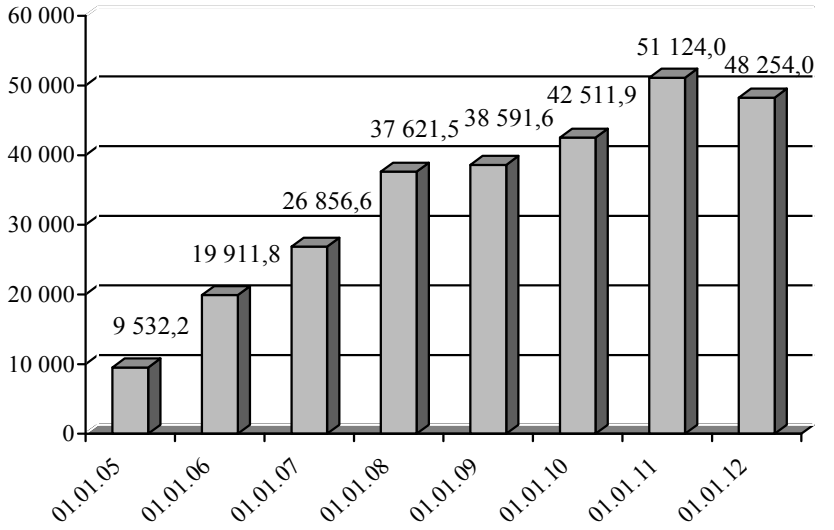


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції в Україну (млн дол. США)

Отже, як видно з наведених даних, обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну за період з 2005 по 2012 роки поступово збільшувався. Проте, на сьогоднішній день, потенційні інвестори характеризуються порівняно низьким інтересом до України. Причиною цього вбачається несприятливий інвестиційний клімат, зумовлений низьким рівнем привабливості умов економічної діяльності і високим рівнем інвестиційних ризиків (рис. 2).

Аналізуючи наведені дані, бачимо, що впродовж 2002–2012 років спостерігається поступове збільшення притоку прямих іноземних інвестицій в Україну, але у 2005, 2007 та 2008 роках присутнім є значне різке збільшення надходжень інвестиційних коштів в економіку країни. Проте, 2012 рік характеризується зменшенням притоку прямих іноземних інвестицій у порівнянні з попередніми роками. Тому, з метою створення додаткових дієвих стимулів для розширення інвестиційної діяльності, вирішення питань макроекономічної стабілізації, поліпшення інвестиційного клімату, в тому числі умов діяльності іноземних інвесторів в Україні, слід забезпечити стабілізоване управління інвестиційним кліматом задля економічного розвитку держави, розробити нові й удосконалити існуючі функції системи управління.

Оцінка інвестиційного клімату в Україні представлена у табл. 1.

Таблиця 1

Оцінка інвестиційного клімату в Україні

	Doing Business 2011 рейтинг країн	Doing Business 2010 рейтинг країн	Зміна рейтингу
В цілому	145	147	+2
Реєстрація підприємства	118	136	+18
Отримання дозволів на будівництво	179	181	+2
Реєстрація власності	164	160	-4
Кредитування	32	30	-2

Продовження табл. 1

	Doing Business 2011 рейтинг країн	Doing Business 2010 рейтинг країн	Зміна рейтингу
Захист інвесторів	109	108	-1
Оподаткування	181	181	0
Міжнародна торгівля	139	139	0
Забезпечення виконання контрактів	43	43	0
Ліквідація підприємств	150	145	-5

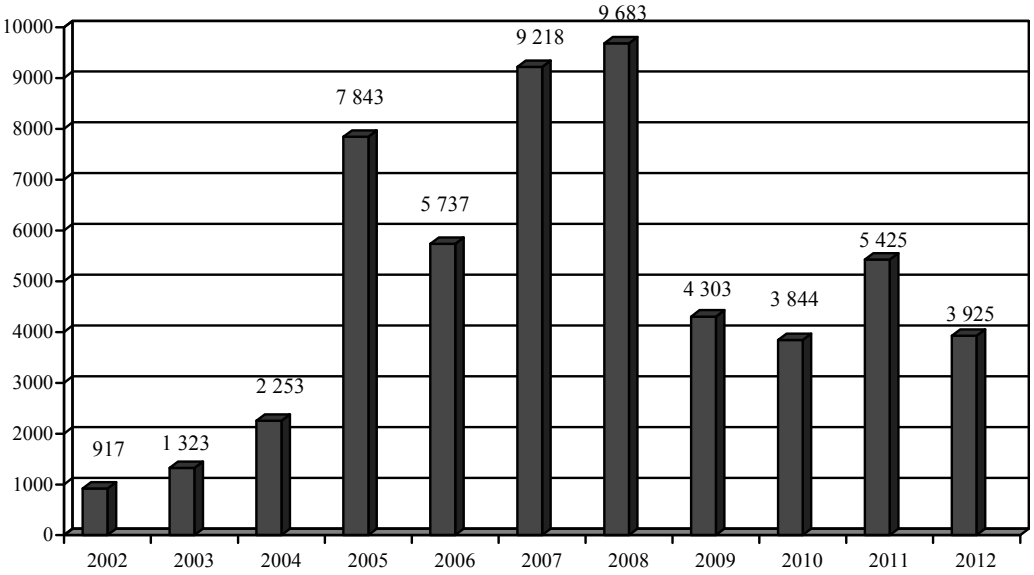


Рис. 2. Прямі іноземні інвестиції в Україну по роках (млн дол. США)

Впровадження поняття управління інвестиційним кліматом дасть можливість більш масштабно орієнтуватися у проблемах економічного розвитку нашої країни, проводити критичний аналіз ролі чинників, які впливають на розвиток інвестиційного клімату, ризиків, пов'язаних з інвестиційною діяльністю на території України, розробляти та впроваджувати ряд заходів, спрямованих на виведення української економіки з кризового стану та регулювання її поточної діяльності.

Пропонуємо наступне тлумачення поняття «управління інвестиційним кліматом»: «управління інвестиційним кліматом – це цілеспрямований вплив на динаміку сукупності політичних, мікро – і макроекономічних, правових, соціальних, географічних а також інших факторів, які характеризують доцільність і надійність, визначають схильність до інвестування економічних суб'єктів, забезпечуючи продуктивну інвестиційну діяльність з метою отримання прибутку і (або) досягнення соціального ефекту».

Впроваджуючи поняття «управління інвестиційним кліматом» головною метою є саме пошук можливих шляхів забезпечення стабільності та стимулювання розвитку інвестиційного клімату нашої країни за умови постійного моніторингу інвестиційної активності на території країни та чіткого регулювання дій іноземних й вітчизняних інвесторів.

У процесі управління інвестиційним кліматом рішення приймаються на основі аналізу інвестиційної привабливості та реалізації потенційних можливостей у вигляді інвестиційної активності [3].

Кожен інвестор має своє суб'єктивне судження про сприятливість існуючого інвестиційного клімату. Тому, за допомогою маркетингових досліджень визначається перелік найбільш привабливих умов інвестиційного клімату для потенційних інвесторів. Потім ринок інвесторів сегментується за різноманітними ознаками та складається профіль кожного сегменту. Необхідно зіставити очікування та побажання інвесторів з можливостями суб'єктів управління. У результаті зіставлення будуть визначені умови формування інвестиційного клімату, які доцільно покращити.

Найважливішим етапом є вибір факторів, за допомогою яких планується найбільш швидко та з найменшими витратами провести покращення інвестиційного клімату.

Отже, з метою створення додаткових дієвих стимулів для розширення інвестиційної діяльності, вирішення питань макроекономічної стабілізації, поліпшення інвестиційного клімату, в тому числі умов діяльності іноземних інвесторів в Україні, слід забезпечити стабілізоване управління інвестиційним кліматом задля економічного розвитку держави.

Виходом із несприятливої ситуації, що склалася на сьогоднішній день в Україні, завдяки впливу світової фінансової кризи, є обґрунтування раціональної інвестиційної політики, в якій пріоритет матимуть система державного регулювання й реформування структури власності на основі приватизації, концепція технічного переоснащення промислового виробництва із залученням коштів іноземних інвесторів та інші заходи. Така концепція забезпечить підвищення інвестиційної активності за наявності певних економічних передумов, якими є:

– залучення іноземних інвестицій з урахуванням мети й завдань структурної трансформації промислового комплексу, цільових програм міжгалузевого розвитку;

– ефективне використання інвестицій;

– обґрунтування вибору пріоритетних секторів матеріального виробництва, які визначають конкурентні позиції країни на світових ринках;

– створення динамічного експортного потенціалу, що може швидко адаптуватися до кон'юнктури зовнішнього ринкового середовища;

Наявність економічних передумов підвищення інвестиційної активності має стати реальною основою для обґрунтованого визначення мети залучення іноземних інвестицій у різні сфери української економіки [5].

Висновки. Досягти підвищення інвестиційної активності можна за умови розробки й реалізації вітчизняної стратегії залучення іноземного капіталу. Перш за все, для покращення інвестиційного клімату в Україні необхідно знайти економічний механізм, який дав би змогу збалансувати норму прибутку, рівень ризику, стимули й гарантії для залучення іноземних інвестицій у процес приватизації та розвитку експортного потенціалу, забезпечив бажаний кінцевий результат інвестування, тобто помітний внесок у розвиток економіки, підвищення ефективності її функціонування, впровадження сучасних технологій та методів управління. Важливо обрати пріоритети в інвестиційному процесі, які б забезпечили найвищий рівень його ефективності. Це зумовлює потребу здійснення таких заходів, як:

– звуження напрямів інвестування і запровадження проектів з урахуванням існуючого інноваційного потенціалу;

– включення в інвестиційний процес як державних, так і приватних ресурсів;

– залучення іноземних партнерів до запровадження інвестиційних проектів, пов'язаних із використанням інноваційного і промислового потенціалу;

– створення нових організаційних форм інтеграції фінансового і промислового капіталу;

Отже, наведений комплексний механізм залучення іноземних інвестицій сприятиме покращенню інвестиційного клімату й підвищенню інвестиційної активності. Стрижнем такого механізму є економіко – організаційний блок, що має базуватися на обґрунтованій концептуальній основі і стратегії залучення іноземних інвестицій, системі пільг в оподаткуванні, визначенні пріоритетних напрямів використання іноземних інвестицій, розширенні можливостей участі іноземних інвесторів у процесі приватизації і створенні спільних підприємств за умови ефективного функціонування механізму державних гарантій і системи законодавчого, нормативного та інформаційного забезпечення іноземних інвестицій.

Список використаної літератури

1. Игошкин Н.В. «Инвестиции. Организация управления и финансирования»: учебник для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. / Н.В. Игошкин. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2010. – 542 с.

2. Воронін В.Є. Макроекономічне регулювання в умовах глобальних трансформацій / В.Є. Воронін. – К.: Вид-во: УАДУ, 2009. – 392 с.

3. Кваша С. Напрями і проблеми інтеграції України у світовий економічний простір / С.Кваша, Н. Патика// Економіка України. – 2009. – № 9. – С. 77–81.

4. Татаренко Н.О. Теорії інвестицій: навч. посіб. / Н.О. Татаренко, А.М. Поручник. – К.: КНЕУ, 2009. – 160 с.

5. Інвестиційний клімат в Україні: фактори можливих ризиків / О.О. Слюсаренко. – К.: РВПС України НАН України, 2010.

6. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк. – К.: МП «ИТЕМ» ЛТД, 2009. – 448 с.

7. Маліцький Б.А. Моніторинг інвестиційного клімату в Україні / Б.А. Маліцький // Розвиток науки та науково-технічного потенціалу в Україні та за кордоном. – 2011. – № 2 (3).

8. Борщ Л.М. Інвестиції в Україні: Стан, проблеми і перспективи / Л.М. Борщ. – К.: Знання, 2009. – 318 с.

9. Віторт Т.В. Інвестиції та економічне зростання: взаємозв'язок у перехідній економіці / Т.В. Віторт. – Х.: Харківський національний ун-т ім. В.Н. Каразіна, 2009. – 163 с.

10. Карпінський Б.А. Інвестиційний клімат в Україні / Б.А. Карпінський// Фінанси України. – 2008. – № 7. – С. 139–148.

11. Гаврилюк О.В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О.В. Гаврилюк // Фінанси України. – 2011. – № 2 (147). – С. 68–81.

В статье рассматривается проблема взаимосвязи притока иностранного капитала и уровня развития макроэкономических показателей страны. Предложены основные направления улучшения инвестиционного климата в Украине, пути улучшения инвестиционной привлекательности Украины.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный климат, иностранные инвестиции, инвестиционный риск, инвестиционная политика.

The problem of interdependence of foreign capital infl ow from macroeconomic level of country's development has been examined. The basic directions of investment climate improvement have been suggested.

Key words: investment, investment climate, foreign investment, investment risk, investment policy.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 339.9:622.324(477)

ВАН ЦЮЙШИ,
аспирант
Харьковского национального университета
имени В.Н. Каразина

ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО ЭНЕРГОРЫНКА И ЭКОНОМИЧЕСКОГО ГЛОБАЛЬНОГО КРИЗИСА НА ГАЗОВЫЙ РЫНОК УКРАИНЫ

В статье представлены результаты исследования влияния глобальных тенденций мирового энергорынка на сужение возможностей государственного регулирования газового рынка в Украине. Показано, что мировые цены в XXI в. не связаны с себестоимостью добычи и транспортировки нефти и газа, а носят спекулятивный характер международных монополистов. Предложены формы влияния государственных органов управления на социальную стабильность под влиянием ценовых колебаний газового рынка.

Ключевые слова: глобализация, мировые энергорынки, газовый рынок Украины, мировые цены, социальная стабильность, государственное регулирование, монополистическая форма конкуренции.

Целью статьи является обоснование предложений по смягчению социальных последствий ценовых колебаний мирового энергорынка на основе тенденций, выявленных автором. В частности показано, что мировые цены не являются рыночными, а отражают монопольное положение мировых экспортеров нефти и газа, что существенно влияет на внутренние рынки стран – импортеров энергоресурсов, в том числе Украины.

Изложение основного материала. Подписанный в январе 2009 г. газовый контракт содержит условие take or pay («бери или плати»). Согласно ему «Нефтегаз Украины» должен приобрести минимум 80% законтрактованного на год природного газа, что с учетом заложенных в контракт цифр означало закупку в 2009 г. минимум 32 млрд м^3. В случае недобора покупатель выплачивает продавцу штраф в размере 150% стоимости невыбранного объема природного газа, если факт невыборки имел место в течение октября–марта, и 300% – в весенне-летний сезон. Дамоклов меч штрафных санкций висел над НАК «Нафтогаз» почти весь 2009 г., ведь за 10 месяцев 2009 г. было закуплено лишь 18,85 млрд м^3.

В середине ноября 2009 г. в Ялте стороны договорились о сокращении контрактного объема поставок газа на 2010 г. и неприменении санкций за недобор в 2009 г. Во исполнение этих договоренностей НАК «Нафтогаз Украины» и ОАО «Газпром» подписали приложение № 1, в котором зафиксированы измененные объемы импорта НАК газа в 2009 г. в размере 33,51 млрд м^3 и в 2010 г. – 33,75 млрд м^3. Таким образом, с учетом возможного 20-процентного отклонения от указанных цифр НАК в 2010 г. во избежание штрафных санкций должен был приобрести около 27 млрд м^3 природного газа [4].

После подписания «Газпромом» и «Нафтогазом Украины» в январе 2009 г. газового контракта цена российского газа для Украины определяется по формуле, в которой переменными выступают цены газойля и мазута, в свою очередь ,напрямую зависящие от мировой цены на нефть. С 1 января 2010 г. из действующей газовой формулы изъят понижающий коэффициент 0,8, что авто-

© *Ван Цюйши, 2012*

матически повысило цену импортного газа на 25%. В то же время с оживлением глобальной экономики цены на нефть на мировых биржах медленно, но неуклонно росли.

В частности более 40 аналитиков и экономистов в исследовании The Wall Street Journal прогнозировали следующие цены на нефть на 2010 г. (среднее значение цены в дол. США): январь – 71,3, апрель – 74,6, июнь 76,7, сентябрь – 77,2, декабрь – 79,0.

При этом прогнозная стоимость российского природного газа для Украины в 2010 г., если цена нефти на мировых биржах должна была находиться на уровне 70 долл. за баррель, будет следующей: в I кв. 2010 г. – до 291 дол. за 1 тыс. м^3 с 208,1 дол.; во II – до 310 дол.; в III цена газа составила 309; в IV – 311 дол. за 1 тыс. м^3. При прогнозах аналитиков цены на нефть на мировых биржах в 2010 г. около 80 дол. за баррель цена российского природного газа для Украины составила 300 дол. США за 1 тыс. м^3 в I кв. 2010 г.; 334 дол. – в II; 348 дол. – в III; 355 дол. – в IV кв. [4]. Эти данные подтверждают информацию из других источников (табл. 1) [8].

Заключенные Украиной контракты в январе 2009 г. привели к многократному росту цен на природный газ и фактическому банкротству отечественного нефтегазового монополиста – НАК «Нафтогаз Украины». Очевидно, что при таком положении дел НАК «Нафтогаз Украины» практически не может решать стратегические задачи – организовывать разведку и освоение новых месторождений, наращивать объемы добычи углеводородов, модернизировать ГТС и, главное, обеспечить энергобезопасность страны.

Таблица 1

Стоимость российского газа для стран ЕС и Украины в I кв. 2010 г.

Страна – получатель	Цена на границе страны – получателя, USD за 1 тыс. м^3	Расходы на транзит от границы России до границы страны-получателя, USD за 1 тыс. м^3	Цена на западной границе России, USD за 1 тыс. м^3	Объем годовой закупки в соответствии с контрактами, млрд м^3
Украина	304,15	0	304,15	не менее 33,75
Польша	307,59	около 8,5	299,09	10–12
Венгрия	321,71	31,32	290,39	8
Румыния	315,37	40,50	274,87	6
Италия	301,62	около 60	241,62	23
Германия	273,27	около 65	208,27	30

Основными потребителями природного газа в Украине являются население, промышленные предприятия и производители тепловой энергии (предприятия теплокоммунэнерго). Рассмотрим особенности ценообразования на газ для этих категорий потребителей.

В 2004 г. газ для населения стоил 175–190 грн за 1 тыс. м^3, а за пять лет цена выросла до 483,6–1968,6 грн (в 3–10 раз). Для абонентов, потребляющих не более 2,5 тыс. м^3 в год, цена на природный газ при наличии счетчика составила 483,6 грн, при отсутствии счетчика – 531,6 грн за 1 тыс. м^3; не более 6 тыс. м^3, соответственно, 732,0 грн и 805,2 грн; не более 12 тыс. м^3 – 1498,8 грн и 1648,2 грн; более 12 тыс. м^3 – 1790,4 грн и 1968,6 грн [4].

Причем оснований для повышения цен не было, так как «Нафтогаз Украины» получал газ для населения от национальных газодобывающих компаний по стабильной цене. Структуру экономически обоснованного предельного уровня цены на природный газ для населения составляют:

– стоимость газа как товара;

– налог на добавленную стоимость;

– тарифы на транспортировку и поставку газа.

Этот предельный экономически обоснованный уровень колеблется от 374,4 грн до 502,8 грн за 1 тыс. м^3 газа. Отметим, что основная часть газа собственной добычи (около 85%) реализуется населению из ресурсов ДЕ «Укргаздобыча», предельный уровень его цены – 374,4 грн за 1 тыс. м^3.

Почему же тогда увеличиваются цены для населения? Объяснение во многом лежит в структуре отечественного нефтегазового монополиста – НАК «Нафтогаз Украины». Ведь ее концепция была задумана как концентратор финансовых потоков отрасли, а потом происходит часто непрозрачное перераспределение.

Газодобывающие предприятия реализуют добытый газ НАК «Нафтогаз Украины», затем топливо передается ГК «Газ Украины», от нее – ОАО по газоснабжению и газификации (облгазам), которые поставляют углеводородное сырье конечному потребителю (населению). Именно в этой цепочке у посредника (НАК «Нафтогаз Украины») оседает разница между экономически обоснованным предельным уровнем цены и обоснованным чиновниками уровнем тарифов.

Следует отметить, что в рамах получения стабилизационного кредита от Международного валютного фонда Украина обязалась в 2010 г. ежеквартально повышать цены на газ для населения на 20% и к концу года выровнять цены на газ собственной добычи в цене с импортным. Из этого следует, что к концу 2010 г. население может платить за газ в зависимости от объемов потребления порядка 950–3850 грн за 1 тыс. м^3 [4].

Ведь осенью 2008 г. МВФ согласился предоставить Украине в рамках программы stand-by кредит почти на 17 млрд дол. США. В ответ Украина обязалась среди прочего выровнять розничные цены на газ собственной добычи и импортное топливо. Так, на нужды населения поставляется газ украинской добычи, стоимость которого не менялась с 2007 г. и в среднем составляет 90 дол. за 1 тыс. м^3. При этом в Украине действует программа государственного субсидирования расходов семей на жилищно-коммунальные услуги (ЖКУ). Если расходы по ЖКУ в семье больше 15% месячного дохода, государство компенсирует превышение из бюджета.

В 2009 г. государственной субсидией воспользовались 4,1% украинских семей. За 11 месяцев 2009 г. бюджет профинансировал программу субсидий на ЖКУ на 810 млн. грн Если природный газ подорожает в три раза, то, по расчетам экспертов, за субсидиями на ЖКУ обратится в четыре раза больше семей (12% их общего числа), а объемы субсидирования увеличаться в 6 раз. Тогда объем бюджетных субсидий на ЖКУ составит почти 5 млрд грн. Установление единых цен на импортный и отечественный газ приведет к тому, что населению, которое не пользуется субсидиями, придется дополнительно заплатить за газ в размере 30 млрд грн При этом расходы каждого украинца увеличатся на 760 грн в год, или на 63 грн в месяц [5].

Несмотря на этот негативный факт для населения Украины (особенно малообеспеченного), увеличение цен на газ позволит значительно улучшить финансово-экономическое положение НАК «Нафтогаз Украины», которая от введения единых цен на газ (в том числе для населения) получит денежный ресурс в размере 35 млрд грн, в том числе за счет увеличения доходов от реализации продукции по рыночным ценам на 22,6 млрд грн и сокращения расходов на субсидирование поставок импортного газа населению на 12,4 млрд грн [5].

Конечная цена газа для промышленных предприятий в 2009 г. составляла порядка 2500 грн за 1 тыс. м^3 (около 300,0 дол.). Однако с 1 января 2010 г. из действующей газовой формулы был изъят понижающий коэффициент 0,8, что автоматически увеличило цену импортного газа на 25%. Поэтому украинским предприятиям нужно быть готовыми к внутренней цене газа на уровне 400 дол. за 1 тыс. м^3 [4].

За потребленный уже в 2010 г. (январь–февраль) газ предприятия ТКЭ задолжали 3,3 млрд грн, а общий их долг достиг 4,7 млрд грн Самые большие должники – теплоэнергетики Днепропетровской (1028,9 млн. грн), Харьковской (721,7 млн грн), Донецкой (634,2 млн грн), Луганской (181,7 млн грн), Запорожской (227,6 млн грн), Одесской (198,9 млн грн), Ровенской (156,3 млн грн), Черниговской (121,7 млн грн), Черкасской (118,1 млн грн), Львовской (116,8 млн грн) областей. При этом средний уровень расчетов по стране составляет 56%. Ниже среднего он у предприятий Днепропетровской (36%), Кировоградской (42%), Закарпатской (43%), Луганской (48%), Херсонской (49%), Харьковской (50%), Запорожской (52%), Черкасской (53%), Донецкой (53%), Ивано-Франковской (54%) областей и Киева (52%), по данным ГК «Газ Украины».

Во многом это следствие не только неудовлетворительной хозяйственной деятельности, но и неэффективного руководства со стороны местных органов власти. Так, многие предприятия ТКЭ до сих пор не воспользовались возможностью уменьшить задолженность путем оформления и проведения соответствующих протоколов, как того требует порядок оформления компенсации из госбюджета разницы в тарифах (Постановление Кабинета Министров от 05.03.2009 г. № 193).

В 2010 г. ситуация с производством тепловой энергии может быть критической, и причин тому несколько.

Во-первых, в рамках соглашения с МВФ о предоставлении кредита stand-by правительство обязалось повышать цену для предприятий ТКЭ ежеквартально на 20%.

Во-вторых, правительство заявило о готовности до 1 июля 2010 г. прекратить компенсировать разницу между ценами на закупку импортированного природного газа и его реализацию субъектам хозяйствования на производство тепловой энергии для населения.

И наконец, Кабинет Министров обязался законодательно закрепить усиленный централизованный механизм установления тарифов на отопление с целью возмещения производственных затрат и потерь на районных сетях теплоснабжения. Очевидно, что при таких условиях жизнеспособность предприятий ТКЭ можно сохранить только путем резкого (в 203 раза) повышения тарифов на тепловую энергию (отопление и горячую воду) для населения.

Однако пока своим Постановлением от 01.03.2010 г. № 203 «О дополнении постановления Кабинета Министров Украины от 24.02.2010 г. № 184» Кабинет Министров внес изменения в Постановление от 24.02.2010 г. № 184 «Некоторые вопросы компенсации в 2010 г. Национальной акционерной компании «Нафтогаз Украины» разницы между ценами закупки импортированного природного газа и его реализации субъектам ведения хозяйства для производства тепловой энергии, которая потребляется населением».

Этим постановлением установлено, что предельные цены на природный газ для учреждений и организаций, которые финансируются из государственного и местных бюджетов, для промышленных потребителей и других субъектов хозяйствования, а также для субъектов хозяйствования, производящих тепловую энергию, и розничная цена на природный газ для потребностей населения в 2010 г. сохраняются на уровне 2009 г. [10].

Для повышения уровня энергетической безопасности Украины целесообразно вводить на уровне законов лучшую международную практику и переходить от декларирования необходимости привлечения иностранных инвестиций и пассивного ожидания к государственной стратегии активного, адресного и предметного поиска иностранных инвесторов. Конечно, с последующим сопровождением и всесторонней поддержкой тех инвестиций, которые наиболее полно удовлетворяют потребности Украины в использовании стратегических важных полезных ископаемых и учитывают долгосрочные национальные интересы.

Украина должна гарантировать стратегическим инвесторам дополнительные льготы, как делают развитые страны мира, в том числе, Канада, где инвестор, который приходит в это государство для разработки стратегически важных полезных ископаемых, имеет налоговые «каникулы» от 3 до 10 лет [3].

Активный поиск иностранных инвесторов нужно проводить исключительно среди компаний, зарегистрированных на главных фондовых биржах мира. Украине нужны надежные долгосрочные партнеры, чья деловая репутация и прозрачность производственных и финансовых показателей гарантируется самим фактом регистрации на одной из мировых фондовых бирж.

Украина может укрепить свою энергетическую безопасность, а также минерально-сырьевую базу для своей экономики за счет привлечения лучшего международного опыта в области обмена ресурсами. Так, по 98 разновидностям полезных ископаемых из 120, добываемых человечеством, Украина занимает ведущие позиции в СНГ, Европе и мире.

Например, Украина имеет 6% балансовых запасов мира по железным рудам, занимает второе место в мире по марганцевым рудам (имеет 43,6% от всех мировых балансовых запасов). Совокупные балансовые запасы титана всех стран мира значительно меньше, чем запасы в Украине. Украина занимает ведущее место в мире по запасам циркония, гафния, по редким и редкоземельным металлам, то есть по тем позициям, на которых основываются сверхновые технологии завтрашнего дня. Украина входит в десятку стран мира по запасам и ресурсному потенциалу по урану [3].

Во всем этом минералогическом разнообразии имеется четкая политико-экономическая составляющая. Например, сегодня Украина не обеспечивает себя в достаточной степени нефтью и газом, но вместе с тем имеет возможность предложить целый ряд сырья другим странам. Например, Россия не имеет титановых руд, а в Украине их много (во времена СССР 100% титанового сырья обеспечивала Украина). Россия не имеет запасов марганцевых руд, высококачественных запасов флюсового сырья, известняка, доломитов, особенно для металлургии. В свое время Украина поставляла в Россию 70% циркония и гафния. Поэтому можно было бы предложить нашим стратегическим партнерам новую формулу взаимоотношений – обмен наших ресурсов на их энергоносители. Ведь весь цивилизованный мир в этой сфере уже давно использует классические механизмы паритетного и взаимовыгодного обмена.

Выводы. Таким образом, для повышения уровня национальной энергетической безопасности в газовой сфере и оптимизации ценообразования на этот вид энергоресурсов необходимо: активнее осваивать те месторождения, которые уже открыты в Украине, но которые сейчас не осваиваются; бурить дополнительные эксплуатационные скважины на разрабатываемых месторождениях; активнее задействовать технологии мирового уровня, предоставляющие возможность существенного увеличения процента изъятия из недр газа. По мнению аналитиков, все это позволит Украине уже в течение нескольких лет ежегодно добывать до 55-60 млрд м^3 газа и значительно повысить уровень энергетической безопасности страны в газовой сфере.

Список использованной литературы

1. Гурський Д. Енергетичний потенціал України / Д. Гурський // Урядовий кур'єр. – 2007. – № 15 (486). – С. 3.

2. Гусак Л. Слишком горячий газ / Л. Гусак. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.2000.net.ua/b/65606&p=1.

3. Держи карман шире // Бизнес. – 2010. – № 8(891). – С. 8–9. – (22 февр.).

4. Ціни на газ в 2010 р. зберігаються на рівні 2009 р. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://news.dtkt.com.ua/show/ukr/article/4122.html.

У статті наведено результати дослідження впливу глобальних тенденцій світового енергетичного ринку на звуження можливостей державного регулювання газового ринку в Україні. Показано, що світові ціни у XXI ст. не пов'язані із собівартістю видобування і транспортування нафти і газу, а мають спекулятивний характер міжнародних монополістів. Запропоновано форми впливу державних органів управління на соціальну стабільність під впливом цінових коливань газового ринку.

Ключові слова: глобалізація, світові енергетичні ринки, газовий ринок України, світові ціни, соціальна стабільність, державне регулювання, монополістична форма конкуренції.

The results of the analysis of the global tendencies of the world energy market influence on the government regulation of the gas market of Ukraine capabilities narrowing are presented in the article. It is shown that the world prices in the XXI century do not connected to the prime cost of the oil and gas production and transportation but are of the international monopolists' speculative character. The forms of impact of the state regulation bodies on the social stability under the influence of price fluctuations of the gas market are proposed.

Key words: globalization, world energy markets, gas market of Ukraine, world prices, social stability, government regulation, monopolistic competition form.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 331.108

А.В. ВЕЛИЧКО,
кандидат экономических наук, доцент
Донецкого института
последипломного образования
инженерно-педагогических работников
УМО НАПН Украины

А.В. СИЛАЕВ,
магистрант
Донецкого института
последипломного образования
инженерно-педагогических работников
УМО НАПН Украины

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрены направления формирования кадровой политики, а также основные формы кадровых стратегий в современных условиях.

Ключевые слова: кадровая политика, кадровая работа, управление персоналом, кадровая стратегия.

Актуальность. Кадровая политика является одной из важнейших социально-экономических характеристик любого предприятия (организации). Особенную значимость данный аспект приобретает в рыночной экономике. Кадровая политика выступает ядром системы управления персоналом и реализуется через кадровую работу. Поэтому выбор кадровой политики связан не только с определением основной цели, но и с выбором средств, методов, приоритетов. Кадровая работа базируется на системе правил, традиций, процедур, комплексе мероприятий, связанных непосредственно с осуществлением подбора кадров, необходимой их подготовки, расстановки, использования, переподготовки, мотивации и продвижения.

Обзор литературы и постановка общей проблемы. Над проблемами формирования кадровой политики и управления персоналом в разных аспектах работали как зарубежные: А. Кибанов, Т. Базаров, В. Маслов, так и отечественные ученые: Б. Андрушкив, Д. Мельничук, Н. Савина и др.

Кадровая политика тесно связана со всеми областями хозяйственной политики организации. А именно, рассмотрение и принятие решений в кадровой политике происходит по всем комплексным функциональным подсистемам организации, например: управление научно-технической деятельностью, управление производством, социальная политика и т. д., что напрямую влияет на их деятельность. С другой стороны, решения в области политики деятельности в этих комплексных функциональных подсистемах влияют на кадровую политику всей организации в целом. Основной целью кадровой политики организации является обеспечение этих функциональных подсистем системы управления и производственной системы организации необходимым количеством работников с определенными качествами.

Цель и задачи. Целью статьи является исследование кадровой политики и системы управления персоналом, а также выбор направлений её совершенствования. Переход к рыночной экономике существенно изменил основополагаю-

© *А.В. Величко, А.В. Силаев, 2012*

щие принципы и содержание кадровой политики. В настоящее время это сознательная, целенаправленная деятельность по созданию трудового коллектива, который наилучшим образом способствовал бы совмещению целей и приоритетов предприятия (организации) и его работников.

Основная часть. Ряд исследователей кадровую политику организации определяют как совокупность принципов, методов, форм организационного механизма по выработке целей и задач, направленных на сохранение, укрепление и развитие кадрового потенциала, на создание сплоченного квалифицированного коллектива. Данный коллектив способен своевременно реагировать на постоянно меняющиеся требования рынка с учетом стратегии развития организации и стратегии управления ее персоналом [1].

Кадровая политика за последние годы претерпела серьезные изменения и полностью согласуется со стратегией развития организации. Дефицит квалифицированной рабочей силы привел к отказу от мнения о том, что работа с кадрами носит только административный характер. Под кадровой работой в настоящее время понимается единство двух основных мер: обеспечение подразделений организации необходимой и качественной рабочей силой и обеспечение мотивации персонала на достижение высоких результатов трудовой деятельности [2]. Управление персоналом стало перерастать в стратегическую функцию менеджмента организации, сохранив, однако, классические инструменты работы с кадрами: количественное и качественное планирование персонала организации, привлечение рабочей силы, повышение квалификации, кадровый контроль и т. д.

Основная цель кадровой политики состоит в обеспечении оптимального баланса процессов обновления и сохранения численного и качественного состава кадров в соответствии с потребностями самой организации, требованиями действующего законодательства и состоянием рынка труда. При усилении роли функции управления персоналом в менеджменте организации кадровая политика ориентируется на решение следующих перспективных задач:

– сравнение существующих и перспективных требований к вакантным должностям и кадровому составу;
– количественное и качественное планирование штатных должностей;
– организация профессионального кадрового маркетинга;
– введение в специальность и адаптация сотрудников;
– повышение квалификации;
– структурирование и планирование расходов на персонал;
– определение уровней руководства;
– регулярный сбор и обработка информации о текущей деятельности и реализации стратегии организации [3].

Кадровая политика связана, прежде всего, с выбором целевых задач, рассчитанных на перспективу, текущая же кадровая работа ориентирована на оперативное решение кадровых вопросов. Между ними существует тесная взаимосвязь, которая бывает обычно между стратегией и тактикой достижения поставленной цели. Кадровая политика носит и общий характер, когда касается кадров предприятия в целом, и частный, избирательный, когда ориентируется на решение специфических задач (в пределах отдельных структурных подразделений, функциональных или профессиональных групп работников, категорий персонала).

При формировании кадровой политики, для всестороннего определения направления деятельности в организации, необходимо учитывать основные принципы отдельных направлений кадровой политики, а именно:

1. Управление персоналом организации:

– принцип одинаковой необходимости достижения индивидуальных и организационных целей определяет необходимость искать честные компромиссы

между администрацией и работниками, а не отдавать предпочтение интересам организации.

2. Подбор и расстановка персонала:

– принцип соответствия определяет необходимость соответствия объема заданий, полномочий, ответственности возможностям человека;

– принцип профессиональной компетенции определяет необходимость наличия уровня знаний, соответствующего требованиям должности;

– принцип практических достижений определяет наличие определенного уровня опыта;

– принцип индивидуальности определяет наличие индивидуальных качеств работника, черт характера для выполнения необходимой работы.

3. Формирование и подготовка резерва для выдвижения на руководящие должности:

– принцип ротации определяет необходимость планомерной смены должности по вертикали и горизонтали;

– принцип индивидуальной подготовки определяет необходимость подготовки резерва на конкретную должность по индивидуальной программе.

4. Оценка и аттестация персонала:

– принцип отбора показателей оценки определяет необходимость составления системы показателей, включающей в себя цель оценок, критерии и частоту оценок;

– принцип оценки выполнения заданий определяет необходимость оценки результатов деятельности по выбранным критериям.

5. Развитие персонала:

– принцип повышения квалификации определяет необходимость периодического обучения персонала в соответствии с индивидуальной стратегией развития сотрудника;

– принцип самовыражения – определяет необходимость наличия самостоятельности, влияния на формирование методов исполнения (для руководителей).

– принцип саморазвития определяет необходимость развития при наличии способности к этому;

6. Мотивация и стимулирование персонала:

– принцип соответствия оплаты труда объему и сложности выполняемой работы определяет необходимость наличия эффективной оплаты труда сотрудников;

– принцип мотивации определяет необходимость установления побудительных факторов, влияющих на индивидуальное стремление выполнения поставленных задач [4].

В формировании кадровой политики можно выделить несколько этапов:

– хаотическое реагирование на постоянные изменения во внешней среде;

– стратегическое планирование в узком смысле – предвидение новых осложнений во внешних условиях деятельности организации и разработка заранее стратегий ответных действий;

– управление стратегическими возможностями – выявление внутреннего потенциала организации для адаптации в быстро меняющейся среде (прогнозируются не только будущие проблемы и пути их решения, но и уровень профессиональной компетентности, необходимый персоналу организации для успеха в будущем);

– управление стратегическими задачами в реальном масштабе времени – разработка и реализация постоянно корректирующейся программы.

В зависимости от этапа развития, а также уровня планирования можно выделить кадровые программы разного типа, ориентированные на решение оперативных, тактических или стратегических задач. Программы включают в себя различные кадровые мероприятия, отдельные направления работы и

проекты, направленные на повышение качества персонала, развитие его способности решать задачи, диктуемые этапом развития организации.

Существуют такие стадии развития организации, на которых преимущественно реализуется стратегия:

– предпринимательская (стадия формирования);
– динамического роста (стадия интенсивного роста);
– прибыльности (стадия стабилизации);
– ликвидационная (стадия кризиса) [5].

Формирование кадровой стратегии представляет собой суммарный результат влияния таких основных факторов, как внешняя и внутренняя среда компании, краткосрочные задачи и стратегия развития компании. Учитывая также, что реализация всех остальных стратегий компании, так или иначе, связана именно с персоналом компании, необходимо признать, что кадровая стратегия в этом смысле становится ключевой.

Стратегия деятельности предприятия представляет собой систему управленческих и организационных решений, направленных на реализацию миссии, целей и задач связанными с ее развитием, или преобразованием. Особенности кадровой политики и содержание конкретных кадровых программ непосредственно зависят от стратегии деятельности организации. Существует два типа кадровых стратегий. Во-первых, это стратегии организации, главным продуктом деятельности которых являются сами кадры, например, учебные заведения или фирмы по лизингу персонала. Кадровые стратегии здесь имеют самостоятельное значение и являются генеральными. Выработка таких стратегий должна подчиняться общим правилам, которые сегодня являются в достаточной мере устоявшимися.

Во-вторых, речь идет об организациях, которых большинство, где персонал является пусть ведущим, но лишь одним из факторов их деятельности. Здесь кадровая стратегия относится к разряду функциональных, подчиненных задаче реализации главной стратегии. Поэтому она исходит из последней, развивает и детализирует ее.

Рассмотрим основные формы кадровых стратегий, выступающих в организации в роли функциональных, т. е. развивающих генеральные.

Условно последние могут быть разделены на две группы: стратегии функционирования и стратегии развития.

Стратегии функционирования полностью связаны с поведением организации на рынке. По мнению американского исследователя М. Портера, можно выделить три их варианта:

– лидерство в низких издержках;
– дифференциации;
– фокусирования.

Кадровая стратегия при лидерстве в низких издержках должна ориентироваться преимущественно на привлечение и закрепление работников массовых профессий средней квалификации. Для ее осуществления обычно нет необходимости привлекать научные кадры, обладающие высоким уровнем творческого потенциала. Что же касается управленцев, то здесь, видимо, предпочтительнее менеджеры административного склада.

Суть стратегии дифференциации состоит в концентрации организацией своих усилий в нескольких приоритетных направлениях, где она пытается достичь превосходства над другими. Соответствующая ей кадровая стратегия в отличие от предыдущего случая должна ориентироваться на персонал узкой специализации и максимально высокой квалификации – научных работников, исследователей, разработчиков. От менеджеров здесь требуются лидерские задатки и предпринимательская жилка.

Рыночная стратегия фокусирования предполагает выбор фирмой того или иного сегмента рынка и реализацию на нем одной из двух предыдущих стратегий. Соо-

тветствующая ей функциональная кадровая стратегия также должна соответствовать одной из описанных выше с учетом того, что потребуются работники более узкой специализации, особенно в случае следования стратегии дифференциации.

Если стратегия функционирования в первую очередь связана с деятельностью организации на рынке, то стратегия развития в качестве объекта имеет потенциал организации и ее конкурентные преимущества. Классическими в настоящее время являются стратегии данного вида:

– роста;
– умеренного роста;
– сокращения;
– сочетания [6].

Кадровая политика стратегии роста должна быть направлена, прежде всего, на привлечение персонала особо высокой квалификации, с творческими и предпринимательскими задатками. Вопросы закрепления кадров здесь на первый план выходят далеко не всегда, ибо персонал во многих случаях еще находится в процессе формирования. Важнейшими моментами должны быть создание надлежащих систем оплаты труда и мотивации; формирование благоприятного морально-психологического климата, способствующего творчеству; постоянное повышение квалификации; обеспечение возможностей служебного и научного роста. Проблемы переподготовки, социальных гарантий, ухода на пенсию здесь имеют подчиненное значение.

Стратегия умеренного роста присуща организациям, твердо стоящим на ногах и действующим в традиционных сферах. Ориентация кадровых стратегий должна быть в этом случае несколько иной по сравнению с предыдущим случаем: привлечение и закрепление кадров, стабилизация персонала. Структура потребности в кадрах здесь несколько иная: относительно меньше требуется лиц высшей квалификации, научных работников. Для такого рода организаций сравнительно большее значение начинают приобретать процессы внутреннего перемещения кадров, а соответственно, и их переобучения, усиления социальных гарантий, организации ухода на пенсию.

Необходимость следовать стратегии сокращения масштабов деятельности возникает в периоды перестройки деятельности организации, когда нужно произвести ее «санацию», избавиться от всего устаревшего. Одной из причин стратегии сокращения может быть кризис развития или существования организации. Основные моменты кадровой стратегии в этом случае будут заключаться в организации массовых увольнений и помощи в трудоустройстве, стимулировании выхода на пенсию, сохранении наиболее ценной части персонала, отвечающей будущим направлениям работы фирмы, переквалификация работников. Вопросы набора новых людей, повышения квалификации практически не рассматриваются.

На практике имеет место комбинированная стратегия, включающая в том или ином соотношении элементы предыдущих стратегий. По характеру можно выделить три вида стратегий: наступательную стратегию; стратегию стабилизации; стратегию выживания.

Характер стратегий предъявляет соответствующие требования к управленческому персоналу. Для реализации стратегии первого вида требуются менеджеры предпринимательского типа, ищущие новые, нетрадиционные пути работы. Для реализации стратегии второго типа предпочтительнее осмотрительные менеджеры-администраторы. Третий вид стратегии требует уникального сочетания предпринимательских и административных задатков, жесткости, позволяющих спасти фирму от краха.

Каждая стратегия нуждается в «своем» персонале с определенными характеристиками. Процесс формирования кадровой стратегии кризисного предприятия должен включать следующие блоки [7]:

1. Оценка существующей (будущей) потребности в компетентности персонала.

2. Выявление и оценка сложившегося уровня компетентности персонала (кадровый потенциал предприятия – активный и пассивный).

3. Установление разрыва в уровнях компетентности – прогнозируемый и существующий.

4. Построение плана устранения указанного разрыва в уровнях компетентности, включая: образовательные программы; стимулирование профессионального развития с помощью планирования карьеры и повышение внутренней мобильности персонала; привлечение на временной (договорной) основе специалистов и рабочих.

5. Выполнение плана повышения уровня компетентности персонала. Решающее значение для успеха плана имеет обретение персоналом навыков командной работы.

6. Использование растущего кадрового потенциала для повышения уровня профессиональной компетентности персонала предприятия.

Без сомнения, содержание кадровых программ, описанных выше, определяется и представлением о траектории развития организации в целом, и тем целевым выбором, который обычно делают собственники или высшее руководство.

Выводы. Таким образом, общие требования к кадровой политике в современных условиях можно свести к следующему:

– кадровая политика должна быть тесно связана со стратегией развития (или выживания) предприятия. В этом отношении она представляет собой кадровое обеспечение реализации этой стратегии.

– кадровая политика должна быть достаточно гибкой. Это значит, что она должна быть, с одной стороны, стабильной, поскольку именно со стабильностью связаны определенные ожидания работника, с другой – динамичной, т. е. корректироваться в соответствии с изменением тактики предприятия, производственной и экономической ситуации. Стабильными должны быть те стороны, которые ориентированы на учет интересов персонала и имеют отношение к организационной культуре предприятия.

– поскольку формирование квалифицированной рабочей силы связано с определенными издержками для предприятия, кадровая политика должна быть экономически обоснованной, т. е. исходить из его реальных финансовых возможностей.

Кадровая политика в новых условиях направлена на формирование такой системы работы с кадрами, которая ориентировалась бы на получение не только экономического, но и социального эффекта при условии соблюдения действующего законодательства, нормативных актов и правительственных решений.

Список использованной литературы

1. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: учеб. пособие / А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова.– М.: ИНФРА-М, 2007. – 301 с.

2. Федосеев В.Н. Управление персоналом: учеб. пособие / В.Н. Федосеев М.: ИКЦ «Март», Ростов н/Д: Издательский центр «Март», 2006. – 528 с.

5. Маслов В.И. Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры: учебник / В.И. Маслов. – М: Финпресс, 2004. – 512 с.

4. Воронина Э.М. Менеджмент предприятия и организации / Э.М. Воронина. – Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. – М., 2003. – 181 с.

5. Базаров Т.Ю. Управление персоналом: учебник для вузов / под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 560 с.

6. Ижбулатова О.Н. Формирование и реализация кадровой стратегии предприятия / О.Н. Ижбулатова // Управление персоналом, 2007. – № 1 (155). – С. 12.

7. Ярных В.П. Кадровые политики и кадровые стратегии: цели, задачи, результаты / В.П. Ярных // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.smartcat.ru/

У статті розглянуто напрями формування кадрової політики організації, а також основні форми кадрових стратегій у сучасних умовах.

Ключові слова: кадрова політика, кадрова робота, управління персоналом, кадрова стратегія.

The paper considers in forming the personnel policy of the organization and the main form of employment strategies in the modern world.

Key words: personnel policies, personnel, personnel management, human resources strategy.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 339.9(477)

М.С. ВЛАСОВА-ЗАХАРЧЕНКО,
аспірант
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ УМОВ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ НА СВІТОВИХ РИНКАХ

Проаналізовано динаміку та структуру зовнішньої торгівлі України; досліджено вплив світової фінансово-економічної кризи на стан національної експортно-імпортної діяльності; проведено стратегічний аналіз факторів внутрішнього та зовнішнього середовища України, на основі якого надано рекомендації щодо покращання умов та розвитку зовнішньої торгівлі України.

Ключові слова: зовнішня торгівля, експорт, імпорт, зовнішньоторговельний баланс, стратегічний аналіз.

Актуальність. Зовнішня торгівля України протягом останніх років перебувала під впливом наслідків світової фінансово-економічної кризи через значний рівень відкритості та одночасної уразливості національної економіки, в той час як зміни світових товарних ринків мали негативний вплив на її розвиток. Саме це й обумовлює необхідність дослідження сучасних тенденцій та факторів розвитку, позитивних і негативних наслідків впливу кризи на стан зовнішньої торгівлі України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасним дослідженням зовнішньоторговельної діяльності України та її місця в системі світових економічних зв'язків присвячено праці відомих науковців. Серед них Є. Бендерський, Т. Вахненко, Б. Губський, Д. Лук'яненко, А. Мазаракі, Т. Мельник, С. Патика, В. Сиденко та ін. Проблемам вивчення теоретичних та практичних питань розвитку зовнішньої торгівлі окремих країн та геоекономічних регіонів світу присвятили свої праці такі вчені, як: О. Білорус, Ю. Колосова, Ю. Макогон, Т. Орєхова, Ю. Пахомов та ін.

Динаміка розвитку глобальних процесів, участі країн у світовій торгівлі, проблеми вільного доступу до ринку досліджується провідними світовими інституціями: Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ), Світовою організацією торгівлі (СОТ), Світовим Банком (СБ).

Попри всебічне дослідження проблем торговельної діяльності країн, існує потреба у додатковому вивченні динаміки зовнішньої торгівлі України та її стратегічному аналізі з метою визначення найбільш ефективних для національного економічного зростання заходів.

Метою статті є стратегічний аналіз умов зовнішньої торгівлі України та визначення основних тенденцій експортно-імпортної діяльності України на світових ринках.

Результати дослідження. У розвитку зовнішньоторговельної діяльності України можна умовно виокремити три стадії: стадія трансформаційної кризи (друга половина 1990-х рр.), стадія економічного відновлення (2000–2007 рр.), стадія членства у СОТ (з 2008 р. до цього часу).

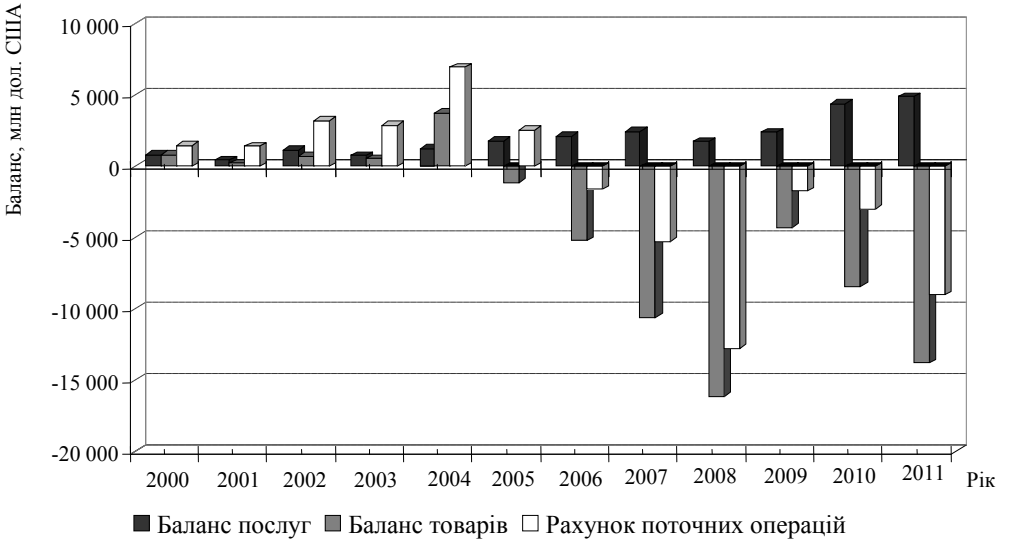
Так, з 1996 р. в Україні було призупинено лібералізацію торгівлі та здійснено низку заходів протекціоністського характеру (підвищено ставки імпортного мита; розширено перелік товарів, з яких стягується імпортне мито; введе-

© М.С. Власова-Захарченко, 2012

но нетарифний протекціонізм, який передбачав кількісне обмеження, процедури сертифікації і стандартизації). Все це призвело до скорочення обсягів імпорту і експорту [1].

Протягом 2000–2004 рр. спостерігалася тенденція зростання як експорту, так і імпорту товарів. У 2000 р. експорт товарів збільшився на 25,9% порівняно з попереднім роком, імпорт – на 18,6%; вже у 2004 р. експортні поставки склали 32,7 млрд дол. США, що на 41,6% більше попереднього періоду, імпорт збільшився на 26,1%. Основні експортні можливості були традиційно зосереджені в індустріальних і сировинних галузях.

Починаючи з 2005 р., результати зовнішньої торгівлі України значно погіршувались. За підсумками 2005 р. позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу України скоротилося майже на 86% порівняно з попереднім роком. У наступні роки ситуація стала ще гіршою: у 2006 р. дефіцит зовнішньоторговельного балансу склав 5,19 млрд дол. США, у 2007 р. – 10,57, у 2008 р. він досяг 16,1 млрд дол. США (рис. 1).



Складено автором за даними [2; 3].

Рис. 1. Динаміка рахунку поточних операцій, 2000–2011 рр.

Наприкінці 2008 р. високий дефіцит поточного рахунку став одним із факторів високої вразливості економіки України до змін зовнішніх умов і кризи платіжного балансу.

Негативне сальдо зовнішньої торгівлі формували три сектори: енергетичні матеріали; транспортні засоби, зокрема автомобілі; машини та обладнання [2; 3; 4].

Упродовж 2000–2008 рр. зовнішня торгівля України характеризувалась постійним зростанням. До того ж темпи нарощення експорту та імпорту набагато перевищували зростання ВВП і основних галузей, які формують вітчизняний експортний потенціал та потреби в імпорті [5]. У 2008 р. кризові явища спричинили зменшення обсягів експортно-імпортних операцій лише за останній квартал, а в цілому за рік вони зросли, незважаючи на наявну кризу промислового виробництва, яке скоротилось на 3,1%, та зменшення приросту ВВП до 2,3%. У 2009 р. за умов падіння виробництва і ВВП відбулося набагато глибше падіння товарного експорту та імпорту (рис. 2).

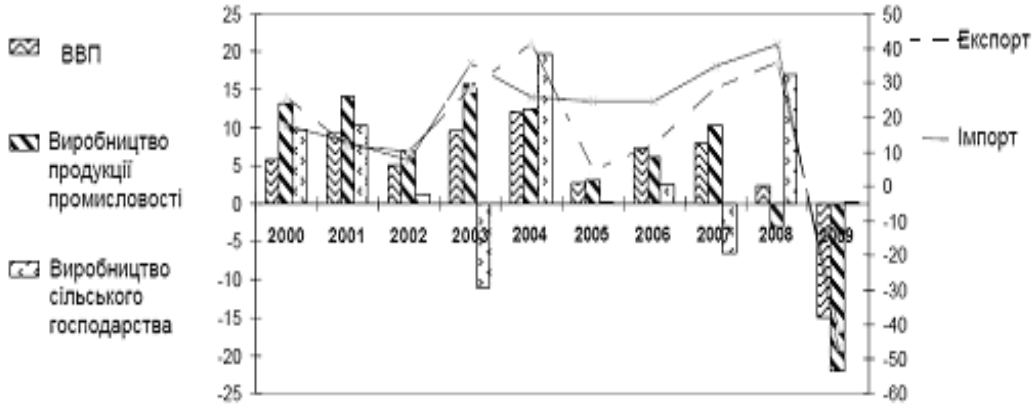


Рис. 2. Динаміка ВВП, виробництва продукції основних галузей економіки, експорту та імпорту товарів, % до попереднього року [5]

Сучасний етап розвитку національної економіки в умовах членства у СОТ та виходу з фінансової кризи 2008–2010 рр. характеризується зміною тенденцій у географічній та видовій структурах зовнішньоторговельної діяльності.

Починаючи з 2008 р. динаміка експортно-імпортних операцій України різко уповільнилась, що зумовлено такими факторами, як різке погіршення стану світових товарних ринків (внаслідок світової фінансово-економічної кризи 2008–2010 рр.), зниженням попиту на міжнародних ринках на традиційні для України експортні товари, активізації протекціоністських заходів на світових ринках, низькою конкурентоспроможністю української продукції [2; 3; 4].

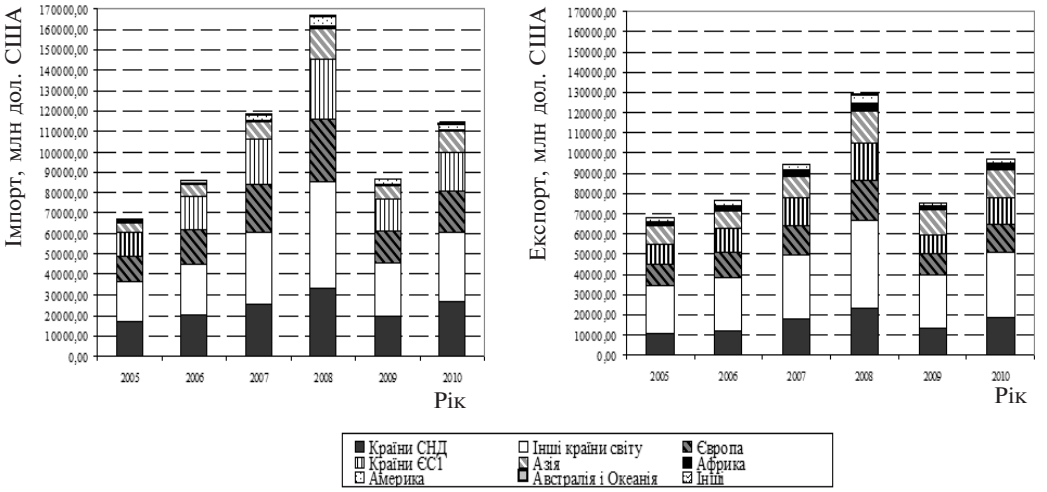
Кризове зменшення зовнішньоторговельного обороту в Україні досягло пікових значень у четвертому кварталі 2008 р., коли воно склало 33% порівняно з попереднім кварталом, тоді як загалом у світі аналогічний показник становив 20%. Така ситуація значною мірою була спричинена зниженням попиту на традиційні експортні товари України (металопродукцію, хімічну та сільськогосподарську продукцію). Водночас, внаслідок девальвації національної валюти та падіння купівельної спроможності населення, суттєвого скорочення також зазнав імпорт [6].

Світова криза відчутно позначилась на товарній структурі зовнішньої торгівлі України, довівши недосконалість національної низькодиференційованої моделі торговельних операцій. Товарна структура зовнішньої торгівлі змінювалась під впливом світових тенденцій, найбільш відчутні зміни були характерні для традиційних товарних статей як в структурі українського експорту, так і в імпорті товарів [4]. Криза поглибила залежність України від зовнішніх коливань, про що свідчить зростання питомої ваги позитивного сальдо за традиційними для України експортними товарними статтями (продукція металургійної промисловості та АПК) та збільшення питомої ваги від'ємного сальдо мінеральних продуктів, хімічної промисловості, виробів з текстилю.

Прибутковою складовою зовнішньоекономічної діяльності є торгівля послугами, яка продемонструвала опір кризовим явищам в період 2008–2010 рр.

Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами демонструє незначні коливання протягом останніх років (рис. 3).

Коло провідних торговельних партнерів України майже незмінне: з країн СНД найбільшим торговельним партнером залишається Російська Федерація та Білорусь; з країн ЄС – Німеччина, Польща та Франція; з країн Америки – США; з країн Азії – Китай, Індія та Республіка Корея.



Складено автором на основі даних [3].

Рис. 3. Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами за 2005–2010 рр.

Варто також зазначити, що з-поміж усіх торговельних партнерів України важливим географічним напрямом торгівлі залишається азійський напрям, який в умовах світової кризи виявився для України доволі сприятливим, оскільки у 2009–2010 рр. було отримано активне торговельне сальдо на рівні 5,5 та 3,6 млрд дол. США.

У посткризовому 2011 р. сальдо торгівлі товарами було від'ємним – 13,8 млрд дол. США, що було сформовано за рахунок випереджаючих темпів приросту імпорту товарів над їх експортом, але характерною тенденцією протягом всього року є пожвавлення зовнішньоторговельної діяльності України:

– експорт товарів зріс на 33% до 69,4 млрд дол. США порівняно з попереднім роком (здебільшого за рахунок збільшення експортних цін);

– імпорт збільшився до 83,2 млрд дол. США, зрісши відповідно до попереднього року на 37%, при цьому значну роль відіграло збільшення фізичних обсягів імпорту товарів [2].

Аналіз результатів експортно-імпортної діяльності України демонструє, що в період 2008–2011 рр. ключовим фактором розвитку зовнішньої торгівлі є ціновий. Поряд із цим на умови функціонування України на світових ринках впливає низка нецінових факторів, перш за все, – інструментів саме зовнішньоекономічної політики України.

Оцінка ефективності зовнішньоторговельної політики України, здійснена Всесвітнім економічним форумом, враховує важливі аспекти, що суттєво впливають на стан зовнішньої торгівлі України. З 2008 р. Всесвітній економічний форум публікує індекс залученості країн у світову торгівлю (Enabling Trade Index – ETI), який у 2010 р. розрахований для 125 країн світу та складається із чотирьох субіндексів і дев'яти індексів [7]:

1. Ринковий доступ (MA):

1.1) внутрішній і зовнішній доступ на ринок – 12 показників.

2. Митна адміністрація (BA):

2.1) ефективність митної адміністрації – 2 показники;

2.2) ефективність процедур імпорту/експорту – 7 показників;

2.3) прозорість митної адміністрації на кордоні – 2 показники.

3. Транспорт та інфраструктура зв'язку (TCI):

3.1) доступність і якість інфраструктури транспорту – 8 показників;
3.2) доступність і якість послуг транспорту – 7 показників;
3.3)доступність і використання інформаційних і телекомунікаційних послуг – 5 показників.
4. Ділове середовище (ВС):
4.1) регуляторне середовище – 6 показників;
4.2) фізична безпека – 2 показники.

У табл. 1 наведено позиції України у глобальному рейтингу залученості до світової торгівлі в цілому та за основними його складовими.

Таблиця 1

Позиції України у рейтингу ETI, 2008-2010 рр. [6]

Показник	Місце у глобальному рейтингу		
	2008	**2009**	**2010**
Кількість країн	*118*	*121*	*125*
Індекс стимулювання торгівлі (Enabling Trade Index)	**68**	**71**	**81**
Доступ до ринків	**39**	**24**	**30**
Митне регулювання	**94**	**95**	**106**
Ефективність митного регулювання	108	110	110
Ефективність імпортно-експортних процедур	92	91	98
Прозорість митного регулювання	81	84	102
Транспортно-комунікаційна інфраструктура	**59**	**60**	**71**
Доступність і якість транспортної інфраструктури	67	63	69
Доступність і якість транспортних послуг	66	77	93
Доступність та використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ)	48	51	55
Середовище ведення бізнесу	**106**	**85**	**86**
Регулятивне середовище	114	107	117
Фізична безпека	82	76	64

Спираючись на дані рейтингу ETI та застосовуючи макроекономічний підхід до класифікації чинників впливу на розвиток зовнішньої торгівлі, фахівці Національного інституту стратегічних досліджень (НІСД) у 2011 р. провели комплексний стратегічний аналіз зовнішньоторговельної діяльності України з використанням методу SWOT-аналізу (табл. 2). Основну увагу в даному аналізі було надано таким чинникам зовнішнього на внутрішнього середовища національної економіки як:

– особливості розвитку світової економіки в цілому та країн-партнерів;

– результати функціонування вітчизняної економіки, включаючи особливості валютно-курсової динаміки, оподаткування експортно-імпортних операцій, а також митно-тарифне та нетарифне регулювання зовнішньої торгівлі [6].

Вплив зовнішніх факторів на розвиток зовнішньоторговельної діяльності в Україні має вирішальний характер, оскільки визначає потреби у нарощенні обсягів виробництва та можливості їх забезпечення з точки зору інвестиційної підтримки.

Внутрішні фактори розвитку зовнішньої торгівлі України протягом 2008–2011 рр. значною мірою визначалися адаптацією до світових економічних та

політичних змін та визначали умови розвитку окремих сфер економіки України. По-перше, торговельна політика України була спрямована на приведення у відповідність до зобов'язань перед СОТ системи інструментів митно-тарифного регулювання, зокрема, скорочення ставок ввізних мит. В умовах зростання реальних доходів населення та відновлення споживчого платоспроможного попиту протягом 2010 р. відповідною мірою це відобразилось на зростанні обсягів імпорту товарів та збільшенні доходів державного бюджету. По-друге, уряд України, реагуючи на зміни у світовій економіці, здійснював окремі заходи щодо підтримки національного виробника. Як зауважують фахівці НІСД, негативний вплив на розвиток зовнішньої торгівлі в Україні мали такі чинники в державній політиці, як відсутність чіткої стратегії структурних змін економіки, слабкий механізм фінансової державної підтримки розвитку експорту, низький рівень інвестування в інноваційну модернізацію експортоорієнтованих виробництв, високий рівень витрат, пов'язаних з зовнішнім державним боргом, невигідні умови кредитування експорту, слабкість протидії спекулюванню з відшкодуванням ПДВ та з експортними операціями через офшорні компанії тощо [6].

Таблиця 2

SWOT-аналіз умов розвитку зовнішньої торгівлі України у 2008–2011 рр. [6]

Сила (Strength)	Слабкість (Weaknesses)
Активізація структурних реформ, створення передумов для реалізації експортного потенціалу традиційних та нових секторів економіки Високі адаптивні можливості національного виробництва до зростання зовнішнього попиту Вагомі конкурентні переваги у низці базових галузей виробництва, наявність певного резерву цінової конкурентоспроможності на ключових для україни ринках Наявність розвинутого внутрішнього ринку, що слугує, з одного боку, фактором підтримки експортоорієнтованих виробництв, з іншого – є мотиватором запровадження нових (з перспективою виходу на зовнішні ринки) інвестиційних проектів Переважно стабільні умови функціонування фінансових ринків, що дає можливість коротко– та середньострокового планування зовнішньоекономічної діяльності Ухвалення податкового кодексу, що закладає підвалини стабілізації фіскальної політики Наявність певного потенціалу екстенсивного розширення експортної пропозиції Наявність високотехнологічних підприємств, що могли б зміцнити зовнішньоекономічні позиції україни (космічна галузь, приладо-, машинобудування тощо) Наближення до завершення перехідного періоду (у рамках приєднання до СОТ) щодо лібералізації тарифного регулювання	Відсутність чітко визначеної торговельної політики та експортної стратегії Відсутність стимулів до якісного оновлення експортного потенціалу України за наявної економічної моделі в умовах посилення експортної конкурентоспроможності країн-конкурентів Недосконалість фіскальних процедур, зокрема, неврегульованість процедур автоматичного відшкодування ПДВ (добросовісним експортерам) Логістичні обмеження (брак логістичних складів, належної інфраструктури тощо); застаріла транспортна інфраструктура Високі витрати бізнесу на зовнішньоекономічну діяльність, пов'язані з нетарифним заходами регулювання торгівлі, зокрема витрати на підтвердження походження товару, отримання дозволів, ліцензування тощо Надмірна зарегульованість, монополізація експортно-імпортної діяльності крупними компаніями підприємницької діяльності Обмежені можливості державного регулювання експортно-імпортної діяльності через інструментарій валютно-курсової політики Недостатній рівень інвестування в модернізацію експортоорієнтованих виробництв та гостра нестача новітніх технологій Низька диверсифікованість експортної пропозиції україни, домінування сировинної продукції та продукції з низьким рівнем доданої вартості у виробництві та експорті

Продовження табл. 2

Можливості (opportunities)	Загрози (Threats)
Поглиблення структурних реформ, які у середньостроковій перспективі створюватимуть умови для подолання обмежувачів розвитку підприємництва, зокрема експортоорієнтованого сектору Розширення експортної пропозиції внаслідок післякризового відновлення економік країн – торговельних партнерів Демонополізація зовнішньоекономічної діяльності через здешевлення процедур експорту та імпорту продукції Запровадження програм підтримки експортоорієнтованих секторів, які близькі до посилення гальмування економіки розвинутих країн світу Поглиблення реформ у галузях, що формують експортну пропозицію послуг Випереджальне зростання з середини 2010 р. Цін на ринках металопродукції (на 48,1 % порівняно з 2009 р.) Та сільськогосподарської сировини (33,2 %), зокрема на зерно – на 82% Ненасиченість світового попиту на сільгосппродукцію та харчові продукти	Дестабілізація на енергетичних ринках, зростання цін на енергоносії (що критично впливає на цінову конкурентоспроможність експортної пропозиції України на ринках металів, хімічної продукції) Заохочення попиту з боку Росії на продукцію українського машинобудування Розширення експортної пропозиції внаслідок укладення угоди про ЗВТ між Україною та ЄС Погіршення зовнішньоекономічних стосунків з країнами партнерами, що входять до Митного союзу (Росії, Білорусії та Казахстану); поширення практики застосування обмежувальних та протекціоністських заходів з боку провідних транснаціональних корпорацій та окремих країн – торговельних партнерів України, зокрема – членів Митного союзу, яке може збільшитися за умови створення ЗВТ між Україною та ЄС Несприятливі погодні умови тощо, що обумовлюють падіння сільськогосподарського виробництва, різкі коливання цінової кон'юнктури, посилення протекціоністських заходів тощо

Висновки та пропозиції. Проведений аналіз показників зовнішньої торгівлі довів, що Україна приймає активну участь у глобалізаційних процесах, що не завжди має позитивне значення для національної економічної системи. Так, аналіз дозволяє зробити висновок, що в Україні зберігається несприятлива структура зовнішньої торгівлі, яка негативно впливає на формування зовнішньоторговельного сальдо платіжного балансу, зменшення приливу валюти в країну, деіндустріалізацію країни та загалом впливає на економічну безпеку країни.

З іншого боку, результати аналізу надають змогу виявити перспективні для України напрямки експортно-імпортної діяльності та розробити комплекс дій щодо розвитку зовнішньоторговельних відносин України, серед яких мають бути наступні:

– розбудова інституційної інфраструктури сприяння експорту та активізація механізмів СОТ для захисту національних економічних інтересів;

– поглиблення торговельно-економічної інтеграції з країнами-партнерами, митними та інтеграційними союзами та іншими економічними утвореннями;

– удосконалення митних процедур;

– вдосконалення фінансових механізмів регулювання та підтримки експортерів;

– ідентифікація пріоритетних галузей, що потребують державної підтримки розвитку експортної діяльності;

– диверсифікація структури національного виробництва з орієнтацією на високотехнологічні та інноваційні продукти та послуги.

Список використаної літератури

1. Губский Б. Интернационализация украинской экономики / Б. Губский, Д. Лукьяненко, В. Сиденко // Экономика Украины. – 2000. – № 9. – С. 16–25.

2. Платіжний баланс і зовнішній борг України. Національний Банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=85057

3. Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

4. The World Trade Report 2008-2011[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wto.org

5. Мазаракі А. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України / А. Мазаракі, Т. Мельник // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2011. – № 2. – С. 5-14.

6. Три роки членства у СОТ: тенденції зовнішньої торгівлі України у посткризовий період. – К.: НІСД, 2011. – 72 с.

7. The Global Enabling Trade Report 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gcr.weforum.org/getr2010

Проанализировано динамику и структуру внешней торговли Украины; исследовано влияние мирового финансово-экономического кризиса на состояние национальной экспортно-импортной деятельности; проведен стратегический анализ внутренней и внешней среды экономики Украины, который послужил основой для рекомендаций по улучшению условий и развитию внешней торговли Украины.

Ключевые слова: внешняя торговля, экспорт, импорт, внешнеторговый баланс, стратегический анализ.

The structure and dynamics of Ukrainian foreign trade are analyzed; world's financial crises influence on the national export and import activity is observed; strategic analysis of internal and external conditions of Ukrainian economy is conducted; recommendations for conditions of Ukrainian foreign trade development are made.

Key words: foreign trade, export, import, trade balance, strategic analysis.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 331.108:338

Л.Д. ГАРМІДЕР,
кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

ПРОЦЕС РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Здійснено порівняльний аналіз наукових поглядів до визначення категорії «розвиток кадрового потенціалу». Обґрунтовано необхідність застосування процесного підходу до дослідження розвитку кадрового потенціалу підприємства. Запропоновано авторський підхід до визначення процесу розвитку кадрового потенціалу підприємства.

Ключові слова: кадровий потенціал, розвиток, процес, потік.

Актуальність. Наукові підходи до дослідження проблем розвитку кадрового потенціалу на рівні підприємства формувалися на основі аналізу і переосмислення висновків вітчизняних і зарубіжних вчених у сфері управління персоналом. Слід зазначити, що дослідження, присвячені адаптації зарубіжної концепції управління розвитком професійної компетентності персоналу на підприємствах, здійснюються такими фахівцями, як: С.А. Ахаян, О. Бардадим, Д. Бордиян, Ю.Б. Валуев, М.Д. Виноградський, Л.А. Люльчак, В.А. Савченко та ін. [1—7]. Концепція корпоративного навчання як основи розвитку потенціалу персоналу знайшла відображення у працях П. Друкера, В. Кенджелла і У. Дилла, К. Арджіріса і Д. Шеена, Пітера М. Сенге, Д. Тобіна [8]. Питанням організації процесу внутрішньофірмового професійного навчання, дослідженню сучасних методів безперервної освіти присвячено праці О.А. Грішнової; Л.І. Михайлової; Ю.Г. Одегова та ін. [9-—11]. Специфіка розвитку потенціалу персоналу на основі компетентністного підходу на підприємствах відображено у працях В.Я. Афанасьєва, Р.И. Вяхірева, Е.Б. Касяна, Л.Е. Воробьевої, В. Крюкова, Б.И. Кузьміна, В.И. Маслова, К.Н. Колмагорова, В.Г. Мартинова [12].

З далеко не повного переліку досліджень, присвячених проблематиці розвитку кадрового потенціалу підприємства, видно, що ця тема є надзвичайно популярною і хвилює багатьох учених. Проте слід констатувати, що існуюча сьогодні теорія і методологія управління розвитком кадрового потенціалу не відображає специфічних особливостей персоналу торговельних підприємств як складного об'єкта управління і стратегічного ресурсу, що забезпечує ефективне функціонування усієї системи.

Огляд літератури. Постановка загальної проблеми. Як показало проведене дослідження, нині відсутнє єдине розуміння суті розвитку кадрового потенціалу. Більше того, незважаючи на вживання терміна «розвиток кадрового потенціалу», дуже рідко, можна зустріти визначення цього терміна. При цьому більшість фахівців, даючи визначення цьому поняттю, визначають його у термінах дій, тобто, які заходи вони під цим розуміють [13—15]. Інші фахівці розглядають розвиток персоналу як систему забезпечення постійного підвищення його кваліфікації або системно організований процес безперервного професійного навчання працівників [16, 17]. Аналіз літератури свідчить про відсутність досліджень концептуальних підходів до розвитку потенціалу кадрів, оскільки розглядаються лише сутнісні, технологічні і процедурні аспекти його збільшення.

© Л.Д. Гармідер, 2012

Мета і завдання. Очевидно, що у цьому випадку потрібна детальна розробка положень стосовно особливостей розвитку кадрового потенціалу торговельних підприємств.

Основна частина. На основі критичного аналізу наукових підходів до визначення поняття «розвиток кадрового потенціалу» можна зробити висновок, що найдоцільніше розглядати це поняття в двох основних аспектах. По-перше, з позицій працівника, розвиток – це найважливіша характеристика, що відображає як якісну зміну працівників, пов'язану з виникненням нового, яке відбувається у результаті управляючих дій та (чи) за ініціативою самих працівників для забезпечення їх відповідності умовам діяльності і самореалізації, так і якісний стан працівника в певний момент часу. По-друге, з позицій підприємства, розвиток кадрового потенціалу виступає як підсистема системи управління персоналом, що включає сукупність процесів, механізмів, методів впливу підприємства на якість працівників для досягнення нового більш високого якісного рівня кадрового потенціалу, що забезпечує розвиток підприємства для виконання завдань бізнесу.

Якщо звернутися до аналізу поняття «розвиток» з інших точок зору, тобто філософії, соціології, психології, то розвиток розглядається як безповоротна спрямована закономірна зміна об'єктів, у результаті якої виникає їх новий якісний стан. Слід погодитись з тим, що розвиток кадрів здійснюється як процес, що відбувається у ході визначеної послідовності дій з урахуванням поставлених цілей, тобто поліпшення виробничого потенціалу членів підприємництва [17]. На нашу думку, «розвиток – вищий тип руху, зміни матерії і свідомості, перехід від одного якісного стану до іншого, від старого до нового. Розвиток характеризується специфічним об'єктом, структурою, джерелом, формами, спрямованістю. Розвиток не просто зміна, а з перетворенням у внутрішньому устрої об'єкта, в його структурі, сукупності фізично пов'язаних між собою елементів, зв'язків і залежностей» [18]. Загальна лінія прогресивного розвитку переплітається зі змінами, які утворюють так звані тупикові ходи еволюції або навіть спрямовані у бік регресу. «Розвиток об'єкта є розкриття або розгортання його внутрішніх початкових потенцій, як автономне явище внаслідок внутрішніх закономірностей» [19]. «Розвиток – це процес безповоротних, спрямованих і закономірних змін, що призводить до виникнення кількісних, якісних і структурних перетворень психіки і поведінки людини. Основними властивостями розвитку, що відрізняють його від усіх інших змін, являються безповоротність, спрямованість, закономірність» [20]. Британська дослідницька група AMED сформулювала характеристики розвитку (дискретність, безповоротність, безперервність, трансформаційність – інтеграція старого і нового) і його особливості стосовно людини (вносить перешкоди в ділове середовище кожного разу на більш високому рівні; вимагає підготовки здібностей, умов, мотивації; складність і неминучість, оскільки для зміни певних моделей поведінки потрібно зусилля). Виходячи з вищезазначеного, слід констатувати, що розвиток – це 1) вищий тип руху, зміни матерії і свідомості; 2) розкриття або розгортання його внутрішніх початкових потенцій; 3) процес безповоротних, спрямованих і закономірних змін.

Тому, на наш погляд, при визначенні поняття «розвиток кадрового потенціалу підприємства» слід відштовхуватися від поняття «соціальний процес». Яке, на нашу думку, дуже близьке за змістом до нашого розуміння розвитку кадрового потенціалу підприємства. Соціальний процес має більш виражену часову складову, дозволяючи розглядати усі властивості об'єкта, що досліджується залежно від часу. Методологічне зрушення в соціальних науках привело до висунення на перший план поняття «соціального процесу», яке акцентує увагу дослідника на динамічних і часових аспектах явища. П. Сорокін дав широке визначення соціальному процесу: «Під процесом розуміється будь-який вид руху, модифікації, трансформації, чергування або «еволюції»... будь-яка зміна даного

об'єкта, що вивчається, впродовж певного часу, будь то зміна його місця в просторі або модифікація його кількісних і якісних характеристик» [21]. Узагальнення визначень, що найчастіше функціонують та розкривають зміст поняття «процес», наведено в табл. 1.

Узагальнюючи наведені точки зору, слід зазначити, що процесом є організована діяльність або комплекс видів діяльності, в якій використовуються ресурси для перетворення входів у виходи. Саме по собі поняття «процес» визначає не те, що взаємодіє, а як відбувається взаємодія. Ці параметри порівняння є характеристиками розвитку кадрового потенціалу підприємства з точки зору процесного підходу.

Таблиця 1

Підходи до поняття «процес»

Джерело	Зміст поняття «процес»
Філософський енциклопедичний словник (І.Т. Фролов)	Закономірність, послідовна зміна явища, його перехід в інше явище
Стандарт ІСО серії 9000:94	Сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих видів діяльності, що перетворюють входи у виходи
Загальне управління якістю (О.П. Глудкін)	Сукупність взаємопов'язаних ресурсів і діяльності, які перетворюють вхід процесу у відповідний його вихід
Загальна якість(TQM) в російських компаніях (В.А. Лапідус)	Будь-яка організована діяльність, спланована генерувати заздалегідь встановлений для певного користувача вихід, забезпечувати при цьому необхідний вхід процесу
Загальне управління якістю Дж. Стівен, А. Ваймерскіх	Група споріднених завдань, які описують, як створити продукт або послугу, щоб задовольнити споживача
Стандарт ІСО 9000:2000. Словник термінів і визначень	Діяльність, спрямована на досягнення встановленої мети, яка має кількісне і якісне вираження результату
Стандарт ІСО 9000:2005. Словник термінів і визначень	Будь-яка діяльність, або комплекс різних видів діяльності, що використовують ресурси для перетворення входів у виходи
ISO 9001:2008. Словник термінів і визначень	Дії, або набір дій, що залучають ресурси і керовані з метою перетворення входів у виходи

Спершу з'ясуємо суть процесного підходу. Міжнародний стандарт на системи менеджменту якості ISO 9000:2005 визначає процес як «сукупність взаємозв'язаних або взаємодіючих видів діяльності, які перетворять входи у виходи». Там же дається пояснення, що «будь-яка діяльність або сукупність видів діяльності, яка використовує ресурси для перетворення входів у виходи, може розглядатися як процес». Проте існує безліч уточнень до наведеного вище визначення. Головне уточнення – це має бути не просто «будь-яка діяльність», а діяльність, що приносить користь клієнтові. При цьому клієнт може бути як зовнішнім (споживач товарів або послуг), так і внутрішнім (працівники підприємства).

На основі наведених вище положень, на наш погляд, можна запропонувати таке визначення: розвиток кадрового потенціалу торговельного підприємства – це процес дискретної, складної трансформаційної дії організації на вдосконалення характеристик кадрового потенціалу для самореалізації і своєчасного формування додаткових характеристик, що забезпечують розвиток підприємства. На наш погляд, розвиток кадрового потенціалу слід розглядати як соціально-економічний потік-процес у вигляді руху ресурсів-результатів, видів діяльності-споживання за стадіями циклу розвитку (рис. 1).

Ресурси-результати являють собою певний набір характеристик кадрового потенціалу, що відображають якісний та інший стан і функціонування ка-

дрового потенціалу. Наприклад, є кількісні ресурси-результати, якісні ресурси-результати кадрового потенціалу підприємства, характеристика використання кадрового потенціалу, які мають і можуть мати узагальнений і необхідний конкретизований вигляд і форму на підприємстві. Таке виділення створює можливість у цілому від загального до окремого конкретизувати предметну сферу і об'єкт пізнання в динаміці. Одночасно їх можна класифікувати і за формами відповідно до закону збереження потужності: корисні ресурси-результати (роботи, що виконуються або виконані), втрати, некорисні, шкідливі ресурси-результати, резерви ресурсів-результатів зі знаком плюс, нуль, мінус. Види діяльності-споживання узагальнено відображають функціональну діяльність підприємства в процесі перетворення ресурсів-результатів. Усі види перетворення ресурсів-результатів здійснюються у видах діяльності-споживання. На них також поширюється можливість від загального до окремого вести пізнання і дослідження в умовах визначеності і класифікувати з урахуванням закону збереження потужності. Цикли та стадії розвитку, у свою чергу, відображають початок, порядок перетворення – послідовність, спрямованість руху, завершення руху і перетворення ресурсів-результатів, видів діяльності-споживання, які характерні для розвитку кадрового потенціалу підприємства. Виникає також можливість визначити міру ефективності кожної стадії, усього циклу, кожного ресурсу-результату і виду діяльності-споживання. В результаті, пізнання розвитку кадрового потенціалу і його складових ведеться в комплексі, у взаємозв'язку ресурсів-результатів, видів діяльності-споживання в динаміці за конкретними циклами та стадіями розвитку на якісно новому, цілісному, рівні. В сукупності вони створюють цілісне адекватне уявлення про процес розвитку, відображають кількісно і якісно структуру, форми, зміст, спрямованість і повторюваність у безперервному русі-динаміці.

Ми пропонуємо розглядати процес розвитку кадрового потенціалу як послідовність стадій розвитку (формування, використання та стабілізація), що включають набір дій, які залучають ресурси і керовані з метою перетворення входів у виходи (рис. 1).

Процесний підхід є не просто описом послідовності дій з перетворення чого-небудь. Для процесу, окрім технології виконання, мають бути визначені вимоги до входів і виходів, вимоги до ресурсів (персонал, виробниче середовище, інформація тощо), критерії оцінки результативності процесу і задоволеності його клієнтів. Для кожного з процесів має бути визначено «власника», який відповідатиме за результативність процесу. А найголовніше – перш ніж представити будь-яку діяльність як процес, необхідно переконатися, що ця діяльність приносить компанії додану цінність (тобто, по-перше, результат діяльності становить цінність для клієнта і, по-друге, ця діяльність доцільна з точки зору витрат на її здійснення). Наприклад, досить виділити «ключові компетенції», що приносять найбільшу додану цінність бізнесу, і управляти ними як процесами. Усі визначені таким чином процеси обов'язково мають мати своїх власників. У їх розпорядженні повинні перебувати ресурси, необхідні для виконання процесу.

Таким чином, основними елементами процесу є:

1. Учасники процесу: до них належить усі активні і пасивні члени трудового колективу, чиї інтереси зачіпають зміни (за кількістю учасників процесу можна судити про його характер, масштаб і рівень охоплення), що відбуваються на підприємстві.

2. Суб'єкт (ініціатор) процесу: один з його учасників, що має в розпорядженні значні ресурси, що дозволяють тривалий час підтримувати динаміку і спрямованість змін. Ініціатор процесу здатний робити серйозний вплив на хід таких змін шляхом відтворення сприятливих умов, спрямованих на досягнення очікуваного результату. Вплив на процес, що робиться ініціатором, може бути

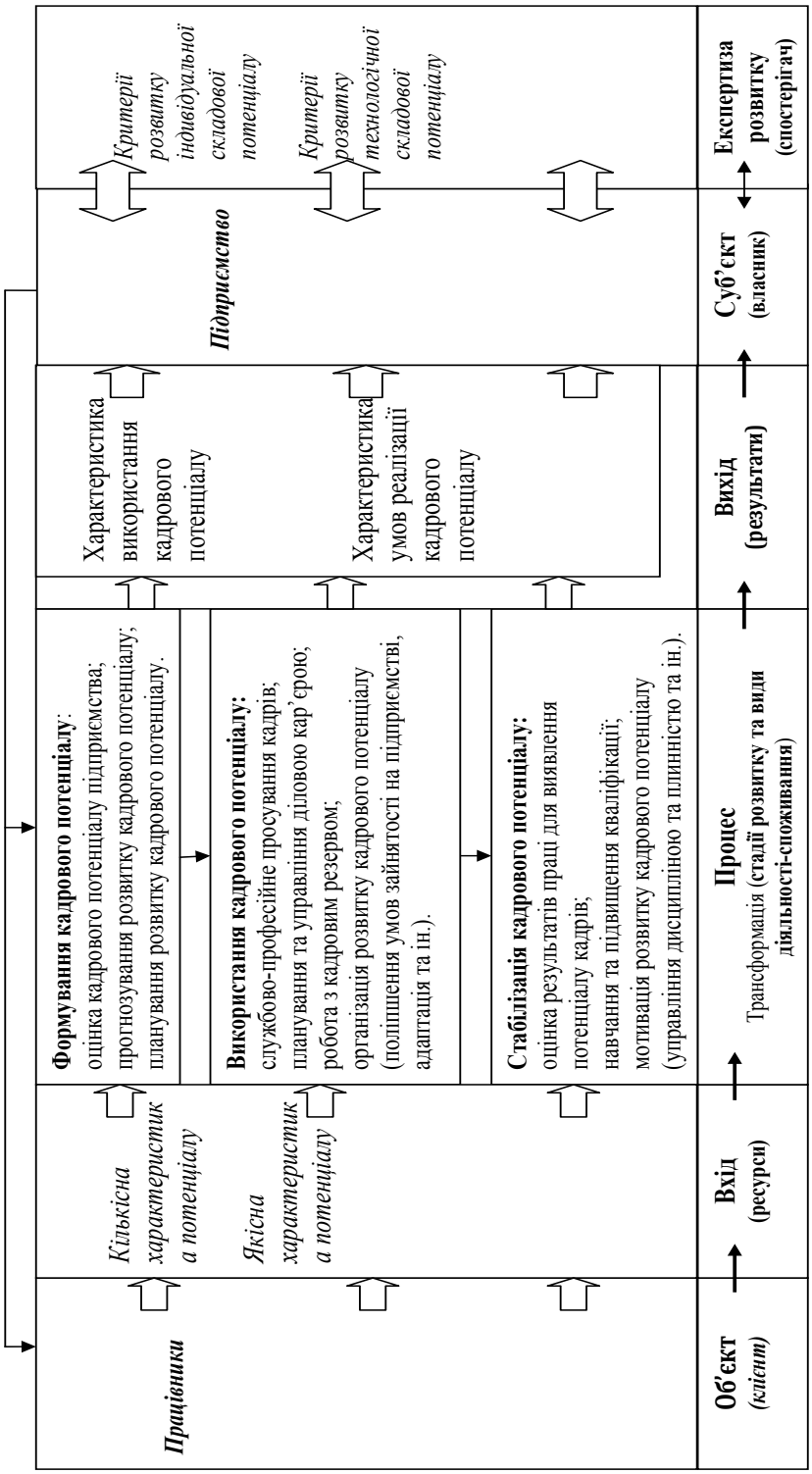


Рис. 1. Модель процесу розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства

і неусвідомлюваним, таким, що викликає певні зміни усупереч волі та інтересам ініціатора. Це здатне (окрім інших факторів) стимулювати поширені випадки втрати ініціатором контролю за викликаними ним змінами.

3. Причини процесу. Причина органічно властива процесу і становить його внутрішнє джерело. Вказані зміни відбуваються під впливом факторів (причин процесу). Кадровий потенціал торговельних підприємств – категорія поліфакторна, оскільки схильна до впливу безлічі факторів, роль яких в різні періоди може бути різною як за силою, так і за тривалістю і напрямом дії. На думку ряду авторів, існують дві групи факторів впливу на розвиток кадрового потенціалу підприємства, тобто такі, що опосередковано (зовнішнього впливу) та безпосередньо (внутрішнього впливу) впливають на нього [22, 23, 24, 25, 26].

4. Спостерігач – формальний або неформальний член трудового колективу; є джерелом когнітивних параметрів процесу. Відображаючи процес, спостерігач, ґрунтуючись на наукових підходах, прагне розпізнати логіку процесу, актуалізуючи сам факт його перебігу, і виробляє деяку уявну схему розуміння і пояснення отриманих в ході спостереження подій, тобто здійснює експертизу розвитку кадрового потенціалу на відповідність критеріям стандарту розвитку індивідуальної та технологічної складової потенціалу [27]. Спостерігач є переважно пасивним учасником процесу, що становить уявлення про його характер, надає йому певного сенсу і значення.

Модель процесу розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства можна досить умовно представити у вигляді схеми, зображеної на рис. 1. На вході схеми розташовується початковий об'єкт, що підлягає подальшому перетворенню і що проходить проміжні стадії. На виході – об'єкт з новими, заздалегідь визначеними і заданими властивостями. Початковий об'єкт задається системою властивостей, наявність яких контролюється за допомогою стандартизованих засобів контролю і процедур вимірювання [27]. Оскільки у будь-якій системі завжди можливі флуктуації і контролюються не усі властивості об'єкта, то необхідно організувати постійний зворотний зв'язок між суб'єктом і об'єктом, і властивості кінцевого продукту мають задаватися з урахуванням інтервалу допустимих значень. Початковим об'єктом перетворення найчастіше виступають кількісні та якісні характеристики кадрового потенціалу [28] (рис. 1). Перетворення в кінцевий об'єкт здійснюється за допомогою інструментів розвитку кадрового потенціалу залежно від стадій процесу розвитку (формування, використання і стабілізації кадрового потенціалу) [27]. Кінцевим результатом перетворення є формування характеристик використання кадрового потенціалу [28].

Висновки. В цілому потоковий процес розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства, на наш погляд, має складатися з комплексу елементів, що забезпечують розвиток підприємства відповідно до його цілей. В процесі руху кадрового потенціалу доцільно виділяти єдине управління окремими операціями і функціями цього процесу, що дозволить забезпечити ефективніше, як з точки зору змісту, так і з точки зору цільової спрямованості, формування і перетворення кадрового потенціалу (рис. 1). У своїх висновках ми погоджуємося з О.В. Фоменко, а саме, кадровий потенціал має бути необхідного стандартного рівня якості і кількості, виходячи з поставленого завдання, а також кінцевого пункту переміщення [29]. Спрямовані на реалізацію цілей підприємства потоки кадрового потенціалу мають реалізувати свої функції в потрібному місці підприємства або пов'язаного з ним елемента зовнішнього середовища. Прибуття потоків кадрового потенціалу на кожний з етапів їх переміщення, мають здійснюватися в потрібний момент часу.

Застосування процесного підходу до управління розвитком кадрового потенціалу ставить своєю метою досягнення максимальної його реалізації, а також надання можливості кадрам щодо подальшого розвитку і самореалізації, за умови зниження загальних, у тому числі часових витрат [29].

Список використаної літератури

1. Ахаян С.А. Управление компетентностью руководителей малых предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / С.А. Ахаян. – Москва, 2001 – 24 с.

2. Бардадим О. Концепція стимулювання креативності персоналу підприємства на основі аналізу його компетенцій / О. Бардадим // Економіка та держава. – 2010. – № 6. – С. 70–73.

3. Бордиян Д. Модель компетенций и рекрутинг / Д. Бордиян, В. Шацкая // Управление персоналом (укр.). – 2010. – № 7. – С. 56–59.

4. Валуев Ю.Б. Уровни компетенции собственника и наемного персонала в системе управления предприятием / Ю.Б. Валуев // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 1. – С. 3–12.

5. Виноградський М.Д. Управління персоналом: навч. посіб. / М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М. Шканова. – К.: ЦУЛ, 2009. – 502 с.

6. Люльчак Л.А. Управління процесами підвищення професійної компетенції персоналу в підприємницьких організаціях: – автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец 08.06.01 – економіка, організація й управління підприємствами / Л.А. Люльчак. – Сімферополь, 2006. – 24 с.

7. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу / В.А. Савченко – К.: КНЕУ, 2002. – 352 с.

8. Старцев В.А. Управление профессиональным развитием персонала как фактор эффективного развития промышленной организации: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец.08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством / В.А. Старцев. – Москва, 2009 – 30 с.

9. Грішнова О.А. Людський розвиток: навч. посібник / О.А. Грішнова. – К.: КНЕУ, 2006. – 308 с.

10. Михайлова Л.І. Управління персоналом / Л.І. Михайлова. – К.: ЦУЛ, 2007. – 248 с.

11. Одегов Ю.Г. Экономика персонала. Часть 1. Теория / Ю.Г. Одегов, Г.Г. Руденко. – М.: Альфа-Пресс, 2009 – С. 1056.]; Щекина Г.В. [Щёкин Г.В. Основы кадрового менеджмента / Г.В. Щёкин – К.: МАУП,2004. – 280 с.

12. Беляев А.И. Методология развития персонала крупных производственно-хозяйственных систем: автореф. дис. ... доктора экон. наук: спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: теория управления экономическими системами / А.И. Беляев. – Москва, 2009 – 41 с.

13. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала / В.Р. Веснин. – М.: Юрист, 2001. – С. 496.

14. Управление персоналом организации / под ред. А. Я. Кибанова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 350 с.

15. Управление эффективностью и качеством: модульная программа: в 2-х ч. Ч. 2: Направления деятельности с большим потенциалом повышения эффективности и качества. / пер. с англ.; под ред. И. Прокопенко. – К.: Норта; М.: Дело, 2001. – 608 с.

16. Балабанова Л.В. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах ринкової економіки: монографія / Л.В. Балабанова, О.В. Стельмашенко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – 238 с.

17. Хентце И. Теория управления кадрами в рыночной экономике / И. Хентце, И. Метцнер. – М.: 2000. – 74 с.

18. Философский энциклопедический словарь. – М.: Сов. энцикл., 1983. – С. 561.

19. Зиновьев А. А. Логическая социология / А.А. Зиновьев. – М.: Социум, 2006. – 260 с.

20. Психология человека от рождения до смерти / под ред. А.А. Реана. – СПб.: Еврознак, 2002. – 683 с.

21. Сорокин П. Социальная и культурная динамика / П. Сорокин. – СПб.: Изд-во РХГИ, 2000. – С. 80.
22. Гольдфарб А.Г. Формування та збереження трудового потенціалу промислових підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.09.01 «демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / А.Г. Гольдфарб. – Харків, 2005 – 23 с.
23. Иванова Т.В. Систематизация факторов детерминирующих уровень развития кадрового потенциала сельскохозяйственніх предприятий [Электронный ресурс] / Т.В. Иванова //Вестник Чувашского университета – 2010 – № 2 – С. 344–351.
24. Колпаков В.М. Управление развитием персонала / В.М. Колпаков. – К.: МАУП, 2006. – 712 с.
25. Сырбу А.Н. Компоненты кадрового потенциала, возможности их анализа и оценка стоимости [Электронный ресурс] / А.Н. Сырбу //Транспортное дело России – 2010 – № 1. – С. 92–94.
26. Смолюк В.Л. Управління розвитком трудового потенціалу підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / В.Л. Смолюк. – Харків, 2008 – 20 с.
27. Гармідер Л.Д. Механізм розвитку кадрового потенціалу підприємства / Л.Д. Гармідер // Актуальні проблеми національної економіки: зб. наук. праць. – Донецьк: ДонДУУ, 2011. – т. XII, вип. 205. – Серія «Економіка» – С. 74–81.
28. Гармідер Л.Д. Структурна складова кадрового потенціалу підприємства / Л.Д. Гармідер // зб. наук. праць «Маркетинг: теорія і практика» – 2012. – № 18.
29. Фоменко А.В. Концептуальные подходы к формированию комплекса потоковых процессов в интегрированных логистических системах / А.В. Фоменко. – Саратов: Сарат. гос. техн. ун-т, 2005. – 235 с.

Осуществлен сравнительный анализ научных взглядов на определение категории «развитие кадрового потенциала». Обоснована необходимость использования процессного похода к исследованию развития кадрового потенциала предприятия. Предлагается авторский поход к определению процесса развития кадрового потенциала предприятия.

Ключевые слова: кадровый потенциал, развитие, процесс, поток.

The comparative analysis of scientific views to determination of category «development of staff potential» is carried out. The necessity of the use of process approach to research of development of enterprise staff potential is reasonable. An author's approach to determination of process of development of enterprise staff potential is offered.

Key words: staff potential, development, process, current.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 336.1

Ю.О. ГОЛИНСЬКИЙ,
аспірант
Львівської державної фінансової академії

РОЛЬ ДЕРЖАВНОЇ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СЛУЖБИ У ЗМЕНШЕННІ НАСЛІДКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Проблема ефективного управління державними фінансовими ресурсами особливо загострюється в умовах їх дефіцитності, що є наслідком світової фінансової кризи. Має місце різке зменшення можливості поповнення бюджетів держави. Це викликано суттєвим звуженням бази оподаткування, з якої сплачуються податки і платежі. В таких умовах особливо уважно слід ставитись до збереження і ефективного використання тих ресурсів, що вдається зібрати державі. У статті розглядається роль Державної казначейської служби України у цьому напрямі, наводиться аналіз актуальних показників виконання бюджетів, оцінюється досвід Російської Федерації, а також сформульовано ряд потенційних заходів, впровадження яких дозволить зменшити негативні наслідки економічної нестабільності та пришвидшити розвиток державних фінансів в цілому.

Ключові слова: казначейство, бюджет, ДКСУ, управління, державні фінанси.

Актуальність. Державний бюджет – дієвий інструмент регулювання соціально-економічних процесів, вирішення проблем зайнятості, стабільності цін, економічного зростання, а також засіб реалізації внутрішніх макроекономічних і зовнішніх геополітичних цілей України. Разом з тим сам розмір Державного бюджету та можливості основних джерел його наповнення не гарантують своєчасного виконання основних функцій держави. Особливо це стає актуальними в умовах глобальної фінансово-економічної кризи, коли економіки більшості країн потребують різного роду допомоги з боку держави. Тому сьогодні все більш необхідним стає пошук і запровадження ефективної системи управління коштами державного бюджету.

Огляд літератури. Постановка загальної проблеми. Як відомо, в Україні роль держави у фінансово-економічних процесах залишається стабільно високою. Зокрема у кризових умовах від оперативності та ефективності роботи органів казначейської служби (ДКС) залежить у тому числі і темп виходу держави із рецесії. Це пояснюється тим, що значна частина ВВП перерозподіляється через Державний бюджет (в Україні близько 30%). А отже, його виконання набуває ще більшого значення, а роль ДКС стає визначальною.

Проблематику цього питання вивчають такі вітчизняні науковці, як В.М. Федосов [3], С.І. Юрій [7], О.Д. Василик, О.О. Чечуліна [5], Л. В. Чистякова та ін. Проблеми управління державними фінансами і шляхи їх вирішення знаходять своє відображення в працях зарубіжних вчених Ш. Бланкарта [2], Дж.Е. Стігліца [4], Дж. Б'юкенена [1].

Мета і завдання. Метою дослідження є вивчення проблем та недоліків казначейської системи виконання бюджету, аналіз та оцінка відповідних актуальних статистичних даних та розробка практичних заходів щодо підвищення ефективності управління бюджетними коштами в умовах фінансової кризи.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення комплексу таких основних завдань, як: дослідження ролі Державного казначейства у забезпеченні на-

© Ю.О. Голинський, 2012

лежного рівня управління коштами державного бюджету; вивчення зарубіжного досвіду з цього питання, який можна адаптувати до українських реалій, оцінка стану виконання органами казначейства державного бюджету, а також визначення основних складових та найбільш проблемних місць в системі управління державними фінансовими ресурсами в умовах їх дефіцитності та ймовірних заходів з оптимізації їх збереження і використання.

Основна частина. Сьогодні існують різні думки експертів з приводу темпів виходу України з кризи. Щоб уникнути упередженості, вважаємо за доцільне звернутись до аналізу безпосередньо цифр в сфері державних фінансів. Найбільш ґрунтовний огляд було проведено Інститутом бюджету і соціально-економічних досліджень [6]. Оскільки ця установа є незалежною від органів влади, то отримані ними дані можна з достатньою об'єктивністю використовувати в цьому дослідженні.

Згідно з офіційними даними, виконання доходів Зведеного бюджету України у 2011 р. склало 398,3 млрд грн, що більше аналогічного показника попереднього року на 26,7%, та становить 100,2% від планового показника на 2011 р.

Виконання доходів Державного бюджету України становило 311,9 млрд грн., що на 78,0 млрд грн, або на 33,4%, більше відповідного показника попереднього року. Річний план перевиконано на 3,6%, що відповідає прогнозу експертів ІБСЕД. Основними складовими перевиконання стали податок на прибуток підприємств (перевиконано на 15,1%), акцизний збір із ввезених на територію України товарів (перевиконано на 33,3%), податок на додану вартість (перевиконано на 1,3%). Причому в 2011 році було відшкодовано з бюджету на 8,6% більше, ніж було заплановано. Водночас річний план з надходжень не було виконано за такими статтями: акцизний збір із вироблених в Україні товарів (рівень виконання – 81,8%), вивізне мито (рівень виконання – 60,5%).

Отже, на відміну від попередніх двох років, коли основним стабільним бюджетним джерелом надходжень був акцизний збір, який завдяки підвищенню ставок мав стійку тенденцію до збільшення навіть в умовах фінансово-економічної кризи, у 2011 р. стабільне наповнення бюджету забезпечили податок на прибуток підприємств та ПДВ.

У цілому тренд надходжень до Державного бюджету, зокрема в частині податкових надходжень, подібний до трендів попередніх років, що свідчить про адаптацію економіки до нових правил оподаткування після впровадження Податкового кодексу з 1 січня 2011 р.

Рівень виконання річного плану видатків зведеного бюджету становить 93,5%, що майже дорівнює минулорічному показнику.

За видатками державного бюджету рівень виконання річного плану залишився майже на рівні минулорічного показника і склав 93,8%, або на 0,3 в. п. більше. Водночас за видатками державного бюджету без урахування міжбюджетних трансфертів відбулося зниження цього рівня – на 0,7 в. п. Погіршення рівня виконання відбулося в основному внаслідок його зниження за видатками на житлово-комунальне господарство до 27,0% річного плану, або на 55,6 в. п. Це відбулося через те, що суттєві за обсягом видатки на реалізацію програми «Питна вода України» та на реконструкцію і будівництво систем централізованого водовідведення практично не здійснювалися.

За видатками на економічну діяльність рівень виконання зменшився на 4,7 в. п. порівняно з минулорічним показником у зіставних умовах і становив 80,6%. За видатками на охорону здоров'я – на 3,3 в. п. до рівня 93,5%. Останнє відбулося, зокрема, внаслідок низького рівня фінансування капітальних вкладень МОЗ – 48,9% річного планового обсягу. Також на 3,3 в. п. зменшився рівень виконання за видатками на духовний та фізичний розвиток і становив 92,4%.

Найвищий рівень виконання видатків мав місце по соціальному захисту, де він становив 98,7%, або на 1,1 в. п. більше, ніж у минулому році, та по міжбюджетних трансфертах – 98,3%, або на 2,7 в. п. більше.

Позитивним фактором слід зазначити суттєве зростання рівня виконання видатків на охорону навколишнього природного середовища до – 65,0%, або на 27,2 в. п.

Як і в минулому році, спостерігається низький рівень виконання капітальних видатків, який становить 71,4%, що на 0,6 в. п. більше минулого року. Без урахування капітальних трансфертів місцевим бюджетам, які профінансовані на 95% (на 4,6 в. п. більше минулорічного показника), тобто, за капітальними видатками, власне, на потреби держави, цей рівень ще нижчий – 67,0%. Його зменшення проти минулого року становить майже 2,0 в. п. При цьому знизився рівень виконання за видатками на будівництво та капітальний ремонт житла (на 12,1 в. п. та 20,9 в. п. відповідно), проте на 33,0 в. п. збільшився – за видатками на реконструкцію житлового фонду, хоча за обсягами вони на 0,4 млрд грн, або на 76,5 в. п., менше попередніх. Також суттєве зниження відбулося за видатками на придбання землі та нематеріальних активів – на 20,3 в. п., рівень виконання становить 69,8%.

Дефіцит державного бюджету за 2011 р. профінансовано у сумі 23,6 млрд грн, або на рівні 60,7% від запланованого річного обсягу, що на 23,2% менше аналогічного показника 2010 р. Водночас запозичення здійснені на рівні 69,5% (80,7 млрд грн), що на 22,9 в. п. менше показника минулого року. При цьому більше половини (56,6%) запозичених коштів спрямовано на погашення боргу. Дефіцит загального фонду склав 20,9 млрд грн, або 62,8% планового річного обсягу.

Такі дані свідчать про обмеженість можливостей щодо вжиття заходів для стабілізації економіки та реалізації проектів інфраструктурного розвитку за рахунок бюджетних коштів.

Тому викликом сьогодення залишається створення законодавчих умов для пожвавлення ринку фінансових послуг, залучення кредитних і приватних ресурсів як на центральному, так і на місцевому рівнях, а також забезпечення максимально ефективного виконання держбюджету.

Основним фінансовим інститутом, який займає в цьому процесі визначальне місце, є Казначейство України. За шістнадцятирічну історію розвитку на нього покладались все нові і нові функції та завдання, вдосконалювались методи і принципи його роботи. Сьогодні Державна казначейська служба України (ДКСУ) – повноправний учасник бюджетного процесу, що забезпечує оперативне управління державними фінансами. Бюджетним кодексом України регламентуються повноваження цього фінансового інституту щодо контролю за дотриманням бюджетного законодавства.

Переведення на казначейське обслуговування державного та місцевих бюджетів було, без сумніву, правильним кроком і дало позитивний результат, оскільки дозволило:

– збільшити доходну базу бюджетів за рахунок удосконалення механізму касового виконання бюджетів за доходами, своєчасного та у повному обсязі зарахування надходження доходів до бюджетів;

– ефективно їх перерозподіляти для реалізації соціальної політики і забезпечення своєчасного і повнішого фінансування бюджетів;

– здійснювати державний контроль і оперативно розпоряджатися фінансовими ресурсами держави;

– створювати можливість накопичення ресурсів для реалізації державних програм і зобов'язань.

– Запровадження казначейської системи касового виконання бюджетів дозволило значно підвищити прозорість бюджетного процесу та ефективність використання бюджетних коштів.

В той же час Державна казначейська служба повинна не лише ефективно виконувати свої функції, але й постійно вдосконалюватись.

Досліджено, що існують три основні стимули проведення реформ в сфері виконання бюджету [8]:

– наявність проблеми;

– наявність внутрішньої чи зовнішньої потреби, внаслідок змін законодавства;

– потенційні можливості.

Останні два стимули вже давно існували в Україні, а фінансово-економічна криза – проблема – повинна була стати заключним для проведення реформ казначейської системи. Проте навіть після зміни влади через рік від початку рецесії, повноцінного реформування не відбулось. Було внесено зміни лише в Бюджетний кодекс, прийнято розкритикований багатьма вітчизняними і зарубіжними експертами Податковий кодекс, а також в рамках адміністративної реформи – перейменовано Державне казначейство України в Державну казначейську службу.

Одним із суттєвих негативних моментів є і те, що реформи, які проводяться владою, не мають необхідного зв'язку між собою. Пенсійні, бюджетні, податкові та інші зміни впроваджуються відірвано одні від одних. В той час як їхній результат безпосередньо впливатиме на подальший розвиток економіки, враженої фінансовою кризою. Більше того, обов'язковою повинна бути реально відсутня сьогодні незалежна публічна експертиза і обговорення усіх нормативно-правових актів у сфері бюджетної і податкової політики. Тобто лише комплексність і прозорість усіх заходів дозволить досягти максимального ефекту.

Проте, як показує аналіз, на сьогодні стан управління державними фінансами характеризується внутрішніми перекосами й викривленнями, без усунення яких неможливе настільки необхідне нам радикальне (не на відсотки, а в рази) підвищення ефективності використання бюджетних коштів.

Основними з них є:

– формальна централізація – неформальна автономія;

– невизначеність повноважень – невизначеність відповідальності;

– детальність планування – аморфність виконання й звітності;

– контроль над відповідністю факту плану – невідповідність плану цілям і результатам;

– нестача фінансування – надлишок персоналу й ресурсів;

У сфері державних фінансів все зарегламентовано зверху донизу, існують тисячі норм, інструкцій, нормативів. Але виконати їх або неможливе в принципі, або можливе тільки формально й за рахунок зниження реальної результативності використання бюджетних коштів або навіть прямих бюджетних втрат. Тому складається гірший тип бюджетної автономії – автономії неформальної, без чітких правил, повноважень і відповідальності. Крім загального зниження ефективності функціонування бюджетної системи, це перешкоджає проведенню давно назрілих реформ, оскільки корінні недоліки неформальної автономії найчастіше неправомірно поширюються на сам принцип розширення самостійності й відповідальності в управлінні державними фінансами.

Із цього фундаментального й непереборного в рамках моделі «керування витратами» протиріччя випливає цілий ряд негативних наслідків.

Брак нормативно встановлених бюджетних повноважень неминуче веде до браку бюджетної відповідальності. Якщо формально майже все заборонено, але неформально майже все дозволено, то проконтролювати результати такого «управління» бюджетними коштами практично неможливо. Планування бюджету за сотнями позицій обертається його виконанням не в тому форматі, у якому він був затверджений. Витрачається величезна кількість часу й зусиль спочатку для включення в бюджет дрібних «окремих рядків», а потім і для пере-

кидання між ними, як правило, поза формальними обґрунтуваннями, бюджетних коштів. Уся контрольна робота орієнтується на перевірку відповідності звіту плану, зовні все використовується строго «з цільовим характером» відповідно до бюджету, але реально витрачання є нецільовим, тому що невідомо, на якій підставі й з якою метою ті або інші витрати взагалі потрапили в бюджет. Усі скаржаться на відсутність грошей, а в той же час на всіх рівнях бюджетної системи й усередині бюджетних установ очевидний надлишок натуральних ресурсів – людських, спожитих комунальних послуг, приміщень і т. д. І ніхто серйозно їх економією не займається, оскільки набагато звичніше й вигідніше вимагати додаткових засобів для підтримки їх «нормального функціонування». При цьому в ринковій економіці гроші – єдиний товар, якого й не повинно вистачати. Якщо хтось раптом заявить, що в нього грошей багато й більше не треба, виходить, що у бюджетній системі щось не так.

У цілому вся бюджетна система функціонує в режимі «м'яких бюджетних обмежень». Це означає, що якщо в результаті ефективного управління бюджетними коштами утворюються додаткові ресурси, то вони, з високою ймовірністю, будуть вилучені. У той же час, якщо в результаті суб'єктивних факторів міністерства бюджетні установи чи органи влади потраплять у фінансову кризу, то їм не дадуть пропасти, надавши додаткові кошти. У такій «системі» неминуче й об'єктивно виникає зацікавленість не в забезпеченні результативності використання бюджетних коштів, а у формуванні й збереженні контролю над фінансовими потоками.

Теоретично є два способи подолання цих системних недоліків.

Перший спосіб – «наведення порядку», посилення зовнішнього контролю над дотриманням чинних правил та інструкцій. Його результат очевидний – або повна зупинка функціонування бюджетної системи, оскільки більша частина діючих вимог нездійсненна або нераціональна, або, що більш імовірно, подальше посилення неформальної автономії аж до повного зникнення будь-якої достовірної інформації про процеси, що реально відбуваються.

Другий, єдино реальний, спосіб – «оптимальна децентралізація» управління державними фінансами, який полягає у створенні стійкої зацікавленості й стимулів усіх учасників у досягненні конкретних, виміряних, суспільно важливих результатів. Бюджетна система повинна бути єдиною, з погляду виконання загальновизнаних принципів і правил. Але управління бюджетними коштами повинне бути децентралізоване, тобто здійснюватися самостійними й деякою мірою конкуруючими один з одним адміністраторами бюджетних коштів різних типів (органами влади, міністерствами, установами), які будуть змушені постійно доводити, що саме вони забезпечують найбільш прозоре й ефективне використання коштів платників податків для виробництва суспільних послуг.

У цілому загальним принципом вдосконалення казначейського виконання бюджету повинне стати гасло «перехід від управління витратами до управління результатами», як це відбувається в Російській Федерації. Досвід сусідньої держави може бути поштовхом до розв'язання багатьох наявних в Україні проблем казначейської системи виконання бюджету.

Слід відзначити, що такий перехід уже давно закінчився в розвинених країнах, а в 1990-ті роки він почався і у постсоціалістичних країнах, у тому числі в ряді країн СНД. З нього можна отримати як мінімум три уроки.

Урок перший. Ефективна система управління державними фінансами – найважливіший фактор сучасного стійкого економічного зростання. У цьому сенсі бюджетні реформи неминучі й відкладати їх – означає неявно погоджуватися з наростаючим відставанням від міжнародного тренду економічного розвитку та зі зниженням конкурентоспроможності країни.

Урок другий. Реформи державних фінансів особливо складні, оскільки з одного боку, поєднують у собі об'єкт і суб'єкт перетворення (тобто вимагають

від органів влади «самореформування»), а з іншого – торкаються практично всього спектра політичних, економічних та соціальних інтересів і обмежень. Результати цих реформ можуть бути отримані не раніше ніж через декілька років чи навіть десятиліть послідовної й постійної роботи. Тому тут надзвичайно важливо мати чітку довгострокову стратегію перетворень, уникати крайностей, не відмовлятися, незважаючи на всі труднощі перехідного стану, від уже розпочатих або планованих перетворень.

Урок третій. Проводячи бюджетні реформи, у жодному разі не можна піддавати ризику вже досягнутий рівень «керування витратами», включаючи збалансованість бюджетів і загальну бюджетну дисципліну. Без цієї умови будь-які бюджетні реформи втрачають зміст і навіть погіршують вихідну ситуацію. Тому бюджетні реформи повинні ініціювати й проводити, головним чином і насамперед, фінансові органи виконавчої влади – такі як Державна казначейська служба. Зрозуміло, за умови їхнього внутрішнього реформування й переорієнтації на принципово нові форми й інструменти діяльності.

Ці три уроки слід обов'язково враховувати в контексті реформування казначейської системи виконання бюджетів в Україні.

Висновки. ДКС, яка, як уже зазначалося, є одним із основних органів процесу виконання бюджету, займає в цьому визначальне місце. Оскільки саме цей орган веде облік і здійснює контроль в сфері державних фінансів, то усі вищезгадані перетворення повинні бути наслідком проведення реформ саме казначейством. Це є необхідною, хоча й не єдиною, умовою для підвищення ефективності управління державними фінансами. Усі учасники бюджетного процесу повинні бути поставлені в такі зовнішні умови, які об'єктивно здатні їх зацікавити в раціональній поведінці, у діях, які відповідають інтересам споживачів бюджетних послуг. Це і є вимоги «оптимальності» управління державними фінансами.

Таким чином, органи Державної казначейської служби в рамках реформування бюджетної системи повинні забезпечити:

1) субсидіарність: розмежування бюджетних повноважень «знизу вгору», максимально можлива децентралізація повноважень;

2) формалізація: заміна «неписаних традицій» усіма офіційними правилами, що визнаються й виконуються;

3) тверді бюджетні обмеження: «зароблене» не вилучається, «незароблене» не покривається;

4) конкурентне середовище: мобільність бюджетних ресурсів, їх залежність від результативності діяльності і якості управління бюджетними коштами;

5) управління ризиками: обмеження зростання витрат, відповідальна бюджетна політика, стабілізаційні фонди.

Підсумовуючи сказане, можна зробити висновок, що в сучасних умовах економічної нестабільності в Україні, роль Державної казначейської служби як головного фінансового агента процесу виконання бюджетів є вирішальною, а саме реформування бюджетних відносин є вкрай необхідним.

Список використаної літератури

1. Б'юкенен Дж.М. Суспільні фінанси і суспільний вибір: два протилежних бачення держави: пер. з англ. / Дж.М. Б'юкенен, Р.А. Масгрейв. – К., 2004. – 175 с.

2. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки / Ш. Бланкарт; пер. з нім. С.І. Терещенко та О.О. Терещенка; Передмова та наук. редагування В.М. Федосова. – К.: Либідь, 2000. – С. 450.

3. В. Федосов Бюджетний менеджмент: підручник / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін. – К.: КНЕУ, 2004. – 864 с.

4. Стігліц Джозеф Е. Економіка державного сектора / Джозеф Е. Стігліц; пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1998. – 854 с.
5. Чечуліна О.О. Контроль бюджетних повноважень при виконанні бюджетів / О.О. Чечуліна // Фінанси України № 5. – 2007. – С. 35–36.
6. Щомісячний моніторинг основних індикаторів бюджетної та банківської систем України станом на 01.01.2012 / І.Ф. Щербина, А.Ю. Рудик, В.В. Зубенко, І.В. Самчинська. – К. ІБСЕД – USAID, 2012. – 59 с.
7. Юрій С.І. Казначейська система: підручник / С.І. Юрій, В.І. Стоян, О.С.Даневич. – 2-ге. вид. змін. й доп. – Тернопіль: Карт – бланк, 2006. – 818 с.
8. Klaus Luder Reforming governmental accounting and budgeting in Europe / Klaus Luder, Rowan Jones /// Fachverlag Moderne Wirschaft D-60439. – Frankfurt am Main. – 2003. ISBN 3-934803-13-X

Проблема эффективного управления государственными финансовыми ресурсами особенно обостряется в условиях их дефицитности, что является следствием мирового финансового кризиса. Имеет место резкое уменьшение возможности пополнения бюджетов государства. Это вызвано существенным сужением базы, с которой платятся налоги и платежи. В таких условиях особенно внимательно следует относиться к сохранности и эффективному использованию тех ресурсов, которые удается собрать государству. В статье рассматривается роль Государственной казначейской службы Украины в этом направлении, приводится анализ актуальных показателей исполнения бюджетов, оценивается опыт Российской Федерации, а также сформулирован ряд потенциальных мер, внедрение которых позволит уменьшить негативные последствия экономической нестабильности и ускорить развитие государственных финансов в целом.

Ключевые слова: казначейство, бюджет, ГКСУ, управление, государственные финансы.

The problem of the effective state financial resources management especially escalates in the conditions of their deficit, which is a consequence of the global financial crisis. There is a sharp reduction of possibilities to increase the budget of the state. It is caused by a significant narrowing in the tax base from which collected taxes and fees are paid. Under these conditions special attention should be paid to treatment and efficient use of resources that the state can raise. The article investigates the role of the State Treasury of Ukraine in this area, analyzes the current indicators of budget performances. The experience of Russian Federation is evaluated. A number of potential measures that can help to reduce the negative effects on economics are formulated, the implementation of which will reduce the negative effects on instability and speed up the development of public finances in general.

Key words: treasury, budget, STSU, management, public finance.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.123.6(477)

А.Ю. ГОЛОБОРОДЬКО,
кандидат економічних наук, старший викладач
Донецького національного університету
економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ПОПИТУ НА ПОБУТОВІ ПОСЛУГИ В УКРАЇНІ

У статті сформовано та досліджено загальні та специфічні фактори впливу на споживання побутових послуг. Проведено аналіз рівня задоволеності попиту на побутові послуги. Визначено тенденції споживання побутових послуг та встановлено основні причини, що їх обмежують.

Ключові слова: побутова послуга, попит, тенденції споживання, фактори впливу.

Актуальність. В умовах сучасної економічної кризи для кожного суб'єкта господарювання особливо важливим аспектом ефективного управління для забезпечення стабільності та подальшого розвиту є вивчення попиту на продукцію, що виробляється. Безперечно, це стосується і сфери побутового обслуговування, оскільки побутові послуги надаються індивідуально і тільки на замовлення конкретного споживача, тобто тільки після того, як на певну побутову послугу заявлено попит.

Огляд літератури. Постановка проблеми. Питанням формуванням попиту на побутові послуги займались багато українських та російських науковців: Г.В. Бєлов, Т. Булах, О.А. Іщенко, Л. Масловська, І.І. Олексин та ін., але більшість цих праць стосуються розвитку побутових послуг у плановій економіці. Виходячи з цього, аналіз сучасного стану та тенденцій формування попиту на побутові послуги не є достатніми.

Мета і завдання. Метою статті є дослідження стану, тенденцій та особливостей формування попиту на побутові послуги в Україні.

Основна частина. Дослідження спеціальної літератури [1—7] та ринку споживання побутових послуг дозволило нам визначити за допомогою експертного методу загальні і специфічні фактори впливу на формування попиту на побутові послуги. Визначені фактори були оцінені за рангом важливості та ступенем впливу на формування попиту кількістю балів від 1 до 3. Результати цієї оцінки за специфічними факторами впливу на формування попиту у розрізі окремих видів побутових послуг наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Бальна оцінка специфічних факторів впливу на формування попиту населення України на побутові послуги, балів

Фактори впливу на попит побутових послуг	Ранг важливості	Ступінь впливу на попит	Результат впливу
1. Технічне обслуговування та ремонт транспортних засобів			
1.1. Якісні характеристики транспортного засобу	3	3	9
1.2. Кількість ДТП	1	2	2
1.3. Частота і термін використання транспортного засобу	2	2	4

© *А.Ю. Голобородько, 2012*

Продовження табл. 1

Фактори впливу на попит побутових послуг	Ранг важливості	Ступінь впливу на попит	Результат впливу
1.4. Якість покриття дорожнього полотна	2	2	4
1.5. Потреба у вдосконаленні транспортного засобу	1	1	1
1.6. Кількість потенційних предметів обслуговування	2	3	6
1.7. Якість використання і обслуговування власником транспортного засобу	3	3	9
Разом			***35***
2. Ремонт побутових виробів та предметів особистого вжитку			
2.1. Якісні характеристики побутових виробів та предметів особистого вжитку	3	3	9
2.2. Частота і термін використання побутових виробів та предметів особистого вжитку	2	1	2
2.3. Первинна необхідність цих предметів побуту	2	2	4
2.4. Кількість потенційних предметів обслуговування	1	2	2
2.5. Якість використання і обслуговування власником побутових виробів та предметів особистого вжитку	3	3	9
Разом			***26***
3. Прокат побутових виробів і предметів особистого вжитку			
3.1. Якісні характеристики побутових виробів та предметів особистого вжитку, які надаються у прокат	3	3	9
3.2. Умови прокату побутових виробів та предметів особистого вжитку	3	2	6
3.3. Мобільність населення	1	1	1
3.4. Первинна необхідність побутових виробів та предметів особистого вжитку у побутовій діяльності населення	2	3	6
3.5. Оновлення та удосконалення пропозиції побутових виробів та предметів особистого вжитку на ринку	1	1	1
Разом			***23***
4. Ремонт і технічне обслуговування офісної та електронно-обчислювальної техніки			
4.1. Якісні характеристики офісної та електронно-обчислювальної техніки	3	3	9
4.2. Частота і термін використання офісної та електронно-обчислювальної техніки	2	2	4
4.3. Якість обслуговування і використання власником офісної та електронно-обчислювальної техніки	3	3	9
4.4. Потреба у вдосконаленні офісної та електронно-обчислювальної техніки	2	1	2
4.5. Зовнішні фактори впливу на офісну та електронно-обчислювальну техніку	2	2	4
4.6. Кількість потенційних предметів обслуговування	1	1	1
Разом			29
5. Діяльність у сфері фотографії			
51. Обов'язковість фото при оформленні документів	3	2	6
5.2. Спосіб зберігання спогадів на пам'ять	3	2	6
Разом			12

Продовження табл. 1

Фактори впливу на попит побутових послуг	Ранг важливості	Ступінь впливу на попит	Результат впливу
6. Надання індивідуальних послуг			
Ремонт ювелірних виробів та годинників; ремонт взуття; ремонт та перероблення одягу; ремонт виробів із шкіри та інших матеріалів; послуги з прання, оброблення білизни та інших текстильних виробів, чищення та фарбування текстильних та хутряних виробів			
1. Якісні характеристики предмету обслуговування	2	3	6
2. Якість обслуговування і використання власником	2	3	6
3. Зміни у моді	3	2	6
4. Частота і термін використання	3	2	6
5. Первинна необхідність цих предметів побуту	2	2	4
6. Кількість потенційних предметів обслуговування	1	1	1
Разом			***29***
Послуги перукарень, салонів краси і послуги із забезпечення фізичного комфорту			
1. Менталітет населення (бажання добре виглядати)	3	3	9
2. Первинна необхідність цих послуг	2	3	6
Разом			***15***
Обрядові (ритуальні) послуги			
1. Суспільна необхідність цих послуг	3	3	9
2. Традиції населення	2	3	6
Разом			15

За експертними оцінками визначено результат впливу як кожного фактора окремого виду побутового обслуговування, так і за всіма факторами разом. Встановлено, що найбільше впливають на формування загального попиту на побутові послуги фактори технічного обслуговування та ремонту автомобілів і мотоциклів. За проведеним дослідженням, найбільший вплив на споживання побутових послуг здійснюють практично на всі види побутового обслуговування якісні характеристики послуг та якість використання і обслуговування власником предметів побутового вжитку.

При оцінці попиту необхідно визначити та дослідити загальні фактори, що впливають на формування попиту на всі побутові послуги (табл. 2).

До загальних факторів нами віднесені соціальний стан населення, якість послуг, що надані, ціна побутової послуги, індивідуальний підхід до споживача побутової послуги, рівень обслуговування споживача, статево-вікова структура населення (питома вага економічно активного населення, питома вага жінок), рівень урбанізації населення (питома вага міського населення), рівень споживання побутових послуг за регіонами країни, збільшення вільного часу населення. Оцінка загальних факторів впливу на формування попиту на побутові послуги показала, що серед цих факторів найбільший вплив мають якість послуг, що надані, соціальний стан населення і рівень обслуговування споживача. Найменший вплив має статево-вікова структура населення. У розрізі окремих послуг найбільший вплив загальні фактори здійснюють на формування попиту на послуги зі створення добробуту у побуті населення і на індивідуальні послуги.

Результати анкетування дозволили встановити рівень задоволеного і незадоволеного попиту на побутові послуги. Дослідження отриманих результатів показало, що найбільш задоволено попит з ремонту і технічного обслуговування офісної та електронно-обчислювальної техніки на 59-61% у міського насе-

лення і 22-25% у сільського. Населення від 56 до 70 років цим видом побутового обслуговування практично не користується. Достатньо високий рівень задоволеності попиту і на послуги з фотографування та ремонту побутових приладів і предметів особистого вжитку від 50 до 55% у міського населення, та 16-22% у сільського населення регіону. Однак треба відзначити, що причиною неповного задоволення попиту з ремонту побутових приладів і предметів особистого є нераціональний територіальний розподіл цих підприємств та тривалий термін надання послуги. Попит у технічному обслуговуванні та ремонті автомобілів задоволено на 34-52% у міського населення і 4-8% у сільського, причиною цього є відсутність, перш за все, диференціації спеціалізованих підприємств за прожитковим рівнем населення. Попит на послуги зі створення добробуту у побуті населення задоволено у міського населення на 10-17%, у сільського – на 2-6% з причини невеликої загальної кількості підприємств з цим видом побутового обслуговування, оскільки цей вид побутових послуг знаходиться ще на стадії розвитку. З цієї ж причини проведене анкетування показало низький ступінь задоволеності попиту міського і сільського населення і у послугах з прокату побутових виробів та предметів особистого вжитку (9-15% та 2-3% відповідно). Недостатньо задоволено і попит населення у індивідуальних послугах, оскільки підприємства цього виду побутових послуг практично не диференціюють обслуговування залежно від прожиткового рівня населення. Треба відзначити, що найменше задоволено попит у побутових послугах у населення віком від 56 до 70 років. Такий результат пояснюється перш за все низьким прожитковим рівнем цієї верстви населення і достатньою кількістю вільного часу, який може бути спрямовано на задоволення побутових потреб шляхом самообслуговування.

Результати анкетування дозволили виявити такі тенденції.

1. Населення віком до 30 років з рівнем доходу до 750 грн найбільше користуються послугами з ремонту та перероблення одягу і головних уборів, ремонту взуття та послугами перукарень. Населення цієї вікової категорії з рівнем доходу від 751 до 2000 грн надає перевагу послугам з ремонту та перероблення одягу і головних уборів, ремонту взуття, ремонту годинників та ювелірних виробів, ремонту та технічного обслуговування офісної та електронно-обчислювальної техніки, а також послугам перукарень, лазень. Такими ж видами послуг користуються і населення цієї вікової категорії з рівнем доходу від 2001 до 2999 грн. Молодь віком до 30 років з рівнем доходу понад 3000 грн поряд з переліченими видами побутових послуг користуються також і послугами з ремонту та технічного обслуговування автомобілів.

2. Населення віком від 31 до 55 років з рівнем доходу до 750 грн.найбільше також користуються послугами з ремонту та перероблення одягу і головних уборів, ремонту взуття та послугами перукарень.

3. Населення цієї вікової категорії з рівнем доходу від 751 до 2000 грн надає перевагу послугам з ремонту та перероблення одягу і головних уборів, ремонту взуття, ремонту годинників та ювелірних виробів, ремонту та технічного обслуговування офісної та електронно-обчислювальної техніки, ремонту та технічного обслуговування побутових виробів та предметів особистого вжитку, а також послугам перукарень. Такими ж видами послуг користується і населення цієї вікової категорії з рівнем доходу від 2001 до 2999 грн.

4. Населення віком від 31 до 55 років з рівнем доходу понад 3000 грн поряд з переліченими видами побутових послуг користуються також послугами з хімчистки та з ремонту та технічного обслуговування автомобілів.

5. Пенсіонери від 56 років з рівнем доходу до 750 грн найбільше користуються послугами з ремонту взуття та послугами перукарень. З рівнем доходу від 751 до 2000 грн – послугами з ремонту та перероблення одягу і головних уборів, ремонту взуття, ремонту та технічного обслуговування побутових виробів та предметів особистого вжитку.

Таблиця 2

Оцінка загальних факторів впливу на формування попиту на побутові послуги, балів

Види побутових послуг	Соціальний стан населення	Якість побутових послуг, що надані	Ціна побутової послуги	Індивідуальний підхід до споживача	Рівень обслуговування	Статево-вікова структура населення	Територіальний розподіл населення	Збільшення вільного часу і зайнятість населення	Загальний результат впливу всіх факторів на побутову послугу
Технічне обслуговування та ремонт транспортних засобів і мотоциклів	2	3	3	1	2	1	2	1	32
	2	3	2	3	3	1	1	1	
Ремонт побутових виробів та предметів особистого вжитку	3	3	2	1	3	1	2	1	34
	3	3	2	2	2	1	1	1	
Прокат побутових виробів і предметів особистого вжитку	3	2	3	1	2	1	3	1	35
	3	2	3	2	3	1	1	1	
Ремонт і технічне обслуговування офісної та електронно-обчислювальної техніки	2	3	3	2	3	1	2	1	36
	2	3	2	2	3	1	1	1	
Послуги зі створення добробуту у побуті населення	3	3	2	1	4	1	2	3	44
	3	3	2	2	2	1	1	3	
Діяльність у сфері фотографії	2	3	3	2	2	1	2	1	36
	2	3	3	3	2	1	1	1	
Надання індивідуальних послуг	2	3	3	3	2	1	2	1	39
	2	3	3	3	2	1	1	1	
Загальний результат впливу кожного фактора на побутову послугу	43	58	47	28	43	7	15	15	

– Ступінь впливу – Ранг важливості

6. За результатами анкетування було встановлено, що на споживання побутових послуг також впливає і сімейний стан населення, оскільки, наприклад, неодружені чоловіки більш активно користуються послугами пралень та хімчисток. Треба відзначити, що на сільських територіях споживання за всіма групами населення істотно нижче, ніж у містах.

На основі оброблення отриманих у анкетах даних було відібрано найбільш поширені причини обмеженості споживання побутових послуг як у місті, так і на селі (рис. 1).

З рис. 1 видно, що найбільш впливовим, як і за експертною оцінкою, фактором на формування попиту споживання побутових послуг у місті є висока ціна. У селі ж головною причиною обмеженості споживання побутових послуг є територіальна віддаленість підприємств побутового обслуговування. Окрім таких факторів, як висока ціна, територіальна віддаленість необхідних підприємств побутового обслуговування, низький рівень якості окремих послуг, істотну вагу має фактор надання переваги самообслуговування у побуті населення.

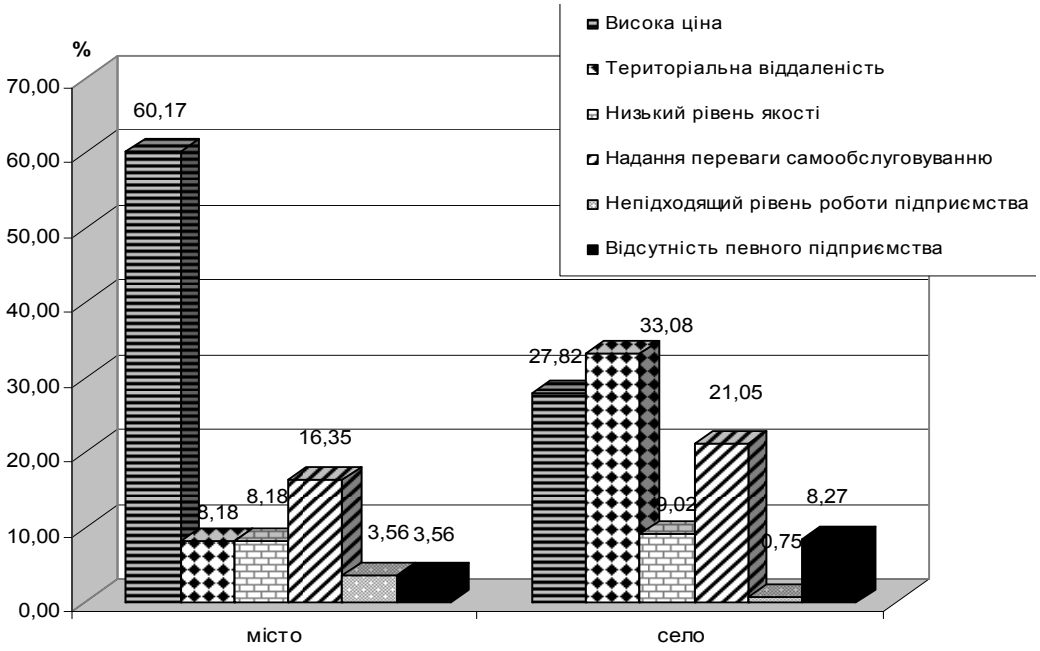


Рис. 1. Фактори обмеженості споживання населенням України побутових послуг

Треба зазначити, що споживачі, за результатами проведеного опитування, відзначили, що у разі усунення причин обмеження споживання ними побутових послуг, вони будуть значно частіше користуватись практично всіма видами побутових послуг. Особливо збільшиться споживання послуг хімчисток, пралень, лазень, перукарень, послуг зі створення добробуту у побуті населення. Отже, через існуючих потенційних споживачів та незадоволений попит ринок побутового обслуговування повинен розвиватися, а підприємства цієї сфери мають об'єктивні причини розширювати спектр своєї діяльності.

Проведене анкетування показало, що у місті більшість споживачів (53,95%) отримують побутові послуги на спеціалізованих підприємствах, у селі ж така більшість (41,54%) припадає на обслуговування у приватних осіб. З рис. 2 також

видно, що істотна вага побутових потреб задовольняється шляхом самообслуговування, на селі цей показник значно більший (40%).

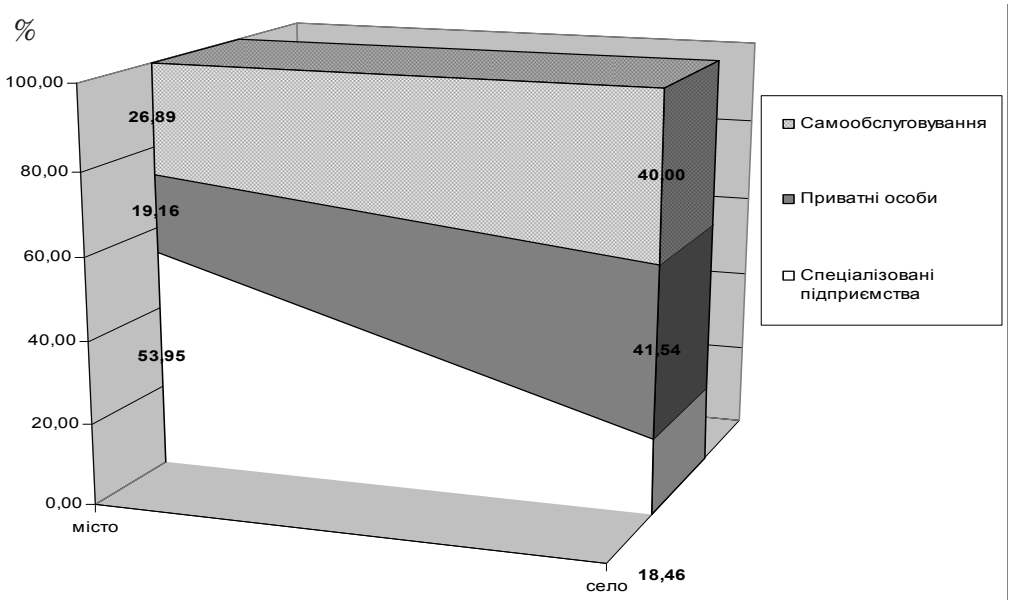


Рис. 2. Розподіл суб'єктів побутового обслуговування населення

На самообслуговування припадає найбільша питома вага послуг у створенні добробуту населення. Дослідження показало, що у місті найбільше у спеціалізованих підприємствах користуються послугами з ремонту та технічного обслуговування транспортних засобів, у приватних осіб – послугами з ремонту.

Висновки. Проведене дослідження показало, що ринок побутового обслуговування на сьогодні недостатньо розвинений, а попит споживачів у достатньою мірою не задоволений. Це обумовлено значною віддаленістю об'єктів побутового обслуговування від їх споживачів.

Список використаної літератури

1. Белов Г.В. Товары и услуги на потребительском рынке / Г.В. Белов, Г.Б. Белова. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2003. – 256 с.

2. Булах Т. Регіональні відмінності розвитку підприємництва у сфері послуг та фактори, що їх зумовлюють / Т. Булах // Економіка. – 2008. – Вип. 6. – С. 162–165.

3. Іщенко О.А. Теоретичні основи і механізми реалізації маркетингу послуг: монографія / О.А. Іщенко. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 385 с.

4. Масловська Л. Теоретико-методологічний підхід до оцінки пропорційності і збалансованості регіонального розвитку України / Л. Масловська // Регіональна економіка, 2005. – Вип. 1. – С. 90–95.

5. Мустафаева З. Потребительские предпочтения на рынке бытовых услуг / З. Мустафаева, С. Бабаева // Маркетинг, 2006. – Вип. 3 (88). – С. 14–19.

6. Олексин І.І. Моделювання попиту населення на побутові послуги на основі економко-математичних методів / І.І. Олексин // Вісник Львівської комерційної академії, Серія економічна. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2011.

7. Сосунова Н. Бытовое обслуживание населения: Мнения экспертов и потребителей / Н. Сосунова, Р. Нифантова, В. Селиверстова / Маркетинг, 2002. – Вип. 2 (63). – С. 34–40.

В статье сформированы и исследованы общие и специфические факторы влияния на потребление бытовых услуг. Проведен анализ уровня удовлетворенности спроса на бытовые услуги. Определены тенденции потребления бытовых услуг и установлены основные причины, которые их ограничивают.

Ключевые слова: бытовая услуга, спрос, тенденции потребления, факторы влияния.

The article created and investigated general and specific impacts on consumption of household services. The analyses of satisfaction with the level of demand for household services are carried out. Certain trends in household consumption of services and established the basic reason that their limit.

Key words: home service, demand, spending trends, the factors of influence.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 631.14.001.76

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

ІННОВАЦІЙНІ ІМПЕРАТИВИ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено стан та проблеми інноваційної діяльності аграрних підприємств, визначено складові та елементи мотиваційного механізму активізації інноваційного процесу; виявлені інституційні обмеження інноваційного розвитку аграрної сфери.

Ключові слова: аграрна сфера, сільськогосподарські підприємства, інновація, інноваційна діяльність, інноваційний процес, інноваційний розвиток, інституційні обмеження, мотиваційний механізм.

Постановка проблеми. Реформування національної економіки, торкнувшись усіх учасників інноваційного процесу, справило неоднозначний вплив на інноваційну сферу. З одного боку, з'явилися певні стимули до впровадження інновацій, у зв'язку з господарською самостійністю підприємств, розвитком конкуренції, відкритістю ринків; сталися зміни інституціонального середовища, яке багато в чому визначає моделі і механізми взаємодії суб'єктів інноваційної діяльності. З іншого боку, проблеми управління інноваційним процесом ще більше загострилися. Ослабли адміністративні важелі управління, зменшилася кількість координуючих структур, різко скоротилося державне фінансування науки і державних замовлень.

До проблем інноваційного розвитку вітчизняного аграрного сектора відносять недосконалий механізм фінансового забезпечення інноваційних програм; високий ступінь зносу основних виробничих фондів; низький ступінь залучення малого і середнього бізнесу до інноваційної діяльності; відсутність стимулів для розвитку новаторського винахідництва; структурну деформацію виробництва в галузі через переважно експортну орієнтацію агрохолдингів; погіршення стану земельних і водних ресурсів через застосування інтенсивних технологій [3, с. 28; 31–32].

Основними пріоритетами інноваційної діяльності вітчизняних підприємств аграрної сфери в умовах сьогодення є техніко-технологічна модернізація, забезпечення ресурсозбереження, зростання якісних характеристик продукції, поліпшення екологічних характеристик аграрного виробництва. Ключовими напрямами досліджень визнані біо- і нанотехнології, генетика, мікробіологія, екологізація, вдосконалення організаційно-економічних механізмів функціонування та впровадження нових форм і методів управління АПК.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню економічної сутності категорії «інновація», проблемам інноваційного розвитку та інноваційної діяльності підприємств присвятили наукові дослідження: Й. Шумпетер, К. Фрімен, Д. Кларк, С. Кузнець, Б. Санто, Б. Твіст, П. Друкер, Е. Менсфілд, Е. Трін. Питанням регулювання інноваційних процесів на національному і регіональному рівнях присвячено праці вітчизняних вчених: О.І. Амоші, В.Д. Базилевича, І.А. Бланка, М.П. Бутка, Б.В. Буркинського, О.Д. Василика, В.М. Гейця, В.А. Ізюмської, Д.В. Карамишева, М.Х. Корецького, М.М. Кулаєць, М.І. Крупки, М.А. Латиніна, А.С. Лисецького, В.М. Мартиненка, Ю.Є. Пащенка, А.А. Пересади, В.Л. Пілюшенка, Л.М. Пісьмаченко, О.С. Поважного, О.С. Попович, С.Ф. Поважного, А.М. Федорищевої Л.І. Федулової та ін.

© *О.В. Гончаренко, 2012*

Розвиток інноваційної діяльності аграрних підприємств та інноваційні процеси у сфері агропродовольчого виробництва досліджували такі вітчизняні вчені, як В. Амбросов, О. Дацій, М. Зубець, М. Кропивко, П. Музика, П. Саблук, В. Ситник, О. Шубравська. Незважаючи на цінність проведених досліджень, особливості інноваційного процесу в аграрній сфері, мотиваційні механізми та імперативи інноваційної діяльності аграрних підприємств на сьогодні є найменш вивченими.

Мета статті. Метою цієї статті є аналіз стану та тенденцій інноваційної діяльності аграрних підприємств, визначення елементного складу мотиваційних механізмів активізації інноваційного процесу в аграрній сфері.

Виклад основного матеріалу. Інноваційна діяльність спрямована на втілення результатів наукових досліджень і розробок у новий продукт чи технологічний процес та орієнтована на комерційний успіх. Інновація є кінцевим результатом інноваційної діяльності, призначеним до комерційної реалізації у вигляді процесу, спрямованого на створення і здійснення принципово нових або удосконалених ідей, прийомів, способів в будь-якій сфері діяльності або об'єктів – принципово нових або вдосконалених продуктів, технологій, послуг або діяльності, що мають завершений вигляд товару, що вперше використовується і готовий до застосування і поширення на ринку.

Інноваційний процес в аграрній сфері детермінується як специфікою самого сільськогосподарського виробництва, так і сутнісною природою інноваційної діяльності, яка в основному пов'язана з завершальним етапом інноваційного процесу – освоєнням інновацій. Це передбачає як визначення джерел фінансування для освоєння інновацій, так і формування відповідного організаційно-економічного механізму впровадження інновацій товаровиробником. Інноваційна діяльність в сільському господарстві детермінується такими факторами: різноманітністю видів сільськогосподарської продукції та відмінностями в технологіях їх виробництва; значною диференціацією за регіонами та технологічною залежністю виробництва від природних умов; відокремленістю виробників від наукових установ, де створюються новації; не достатньою розробленістю організаційно-економічних механізмів трансформації новацій в інновації; різноманіттям організаційних форм сільськогосподарської діяльності з різними економічними основами функціонування і джерелами фінансування та різними масштабами функціонування.

Основним продуцентом новацій для сільського господарства сьогодні є мережа науково-дослідних інститутів і Міністерства аграрної політики та продовольства України. Найбільш поширеними новаціями є: нові сорти та гібриди рослин і породи тварин, штами мікроорганізмів, марки та модифікації сільськогосподарської техніки, технології, хімічні та біологічні препарати, економічні розробки [4, с. 113].

Науково-дослідні установи висувають на перший план питання організації оперативного трансферу інновацій сільгоспвиробникам. Розробка значної частки агроінновацій має регіональний характер, оскільки характеристики об'єкта мають відповідати особливостям природних та кліматичних умов.

Етап поширення інновацій реалізують переважно органи управління АПК разом з розробниками нововведень. На цьому етапі ключового значення набувають кадрова складова та менеджмент і інформаційне забезпечення. Відтворення новацій у сільському господарстві здійснюють насінницькі господарства (вирощування елітного та репродукційного насіння нових сортів і гібридів сільськогосподарських культур); племінні заводи (розведення чистих порідних ліній тварин); машинобудівні підприємства (серійний випуск нової техніки); біологічні фабрики (випуск вакцин тощо).

Зазвичай вважається, що на етапі створення інновацій держава повинна повністю забезпечити фінансування фундаментальних досліджень, а прикладні проекти, орієнтовані на конкретні запити ринку, можуть фінансуватися як за рахунок державних, так і приватних джерел.

Впровадження розробок у виробництво, або перетворення новацій в інновації здійснюється за ініціативою суб'єктів підприємницької діяльності з метою досягнення комерційних вигід. Умовою отримання прибутку – є конкурентна перевага, а для інноваційного підприємства – монополія новатора.

В Україні значні вкладення в науково-дослідні розробки і модернізацію капіталу в сільському господарстві здійснюються лише обмеженою кількістю великих підприємств. Наявний інвестиційний дефіцит зумовлений згортанням державної фінансової підтримки сільськогосподарських підприємств, відсутністю розвиненої фінансово-кредитної інфраструктури, низькою інвестиційною привабливістю окремих сегментів аграрної сфери. Крім того, загальносвітова тенденція економічного регулювання агропромислового виробництва полягає в наданні значних дотацій вітчизняним товаровиробникам, що захищає ринок продовольства від експансії іноземних виробників сільськогосподарської продукції. До цього слід додати зміну домінант державної аграрної політики, зумовленої вступом України до СОТ, перманентним збільшенням диспаритету цін на промислову та сільськогосподарську продукцію, високим рівнем зношення матеріально-технічної бази аграрного виробництва тощо [2, с. 71].

Наявна ситуація викриває одночасно декілька проблем інноваційної діяльності в аграрній сфері: невисокий інноваційний потенціал або його неефективне використання; відсутність інституційних передумов для комерціалізації новацій; нерозробленість організаційних механізмів підтримки державою інноваційної діяльності.

Наявні проблеми інноваційної діяльності вітчизняних підприємств не можна зводити тільки до дефіциту фінансових ресурсів, значна їх частка обумовлена інституційними проблемами мікро– і макрорівня.

Вітчизняні агровиробники не мають достатнього інвестиційного попиту на інновації, що пов'язане, в свою чергу, з відсутністю відповідної мотивації у власника на отримання комерційного ефекту. Так, інновації пов'язані з витратами та ризиком і є привабливими тільки за умов, якщо сприяють зростанню доходу. Вітчизняна практика ведення агробізнесу сприяла вибору виробниками переважно рентного шляху отримання прибутку, що дозволяє отримати прибуток у короткостроковому періоді через доступ до ресурсів і прав економічної влади.

Інноваційний шлях отримання прибутку супроводжується певними ризиками і має більш тривалий період реалізації та потребує гарантій того, що в перспективі прибуток, отриманий у результаті інвестицій у знання і нові технології й організації, не буде вилучено, чи відсуджено, а бізнес, заснований на інноваційних технологіях, не буде втрачено. Активізації інноваційної діяльності підприємств перешкоджають неефективна законодавча, правоохоронна, судова влада, їх асиметрія; існуючий господарський порядок, що створює додаткові витрати інноваційної діяльності та є несприятливим до інновацій; високі трансакційні витрати інноваційної діяльності; домінування короткострокових інтересів над довгостроковими у господарюючих суб'єктів; брак інфраструктури та кадрів для інноваційної діяльності [1, с. 9–10; 15–16].

Вітчизняна практика ведення бізнесу сприяла вибору підприємствами переважно рентного шляху отримання економічного прибутку. Для цього достатньо завищити ціну кінцевої продукції, занизити ціни на одиницю витрат, зменшити податкові і соціальні виплати та, як наслідок, отримати ренту, що перевищує внесок власника і вартість факторів виробництва. Такі дії можливі внаслідок отримання доступу до ресурсів і прав економічної влади (адміністративної, грошової, політичної, кримінальної). За таких умов вибір між інноваціями та рентою від влади вирішується на користь останньої. До того ж прибуток можна отримати в короткостроковому періоді і з меншими витратами, порівняно з впровадженням нових технологій.

Вибір рентного шляху отримання прибутку для українських підприємств пов'язаний з утворенням відповідної «інституційної пастки», коли такий спосіб господарювання закріпився, став майже єдиним можливим і підтримується існуючими формальними і неформальними нормами.

Висновки. Активізація інноваційної діяльності аграрних підприємств потребує інституційних умов, за яких тільки інновації стануть основним джерелом зростання прибутку. Для цього необхідно створити умови для отримання інноваційної ренти, сформувати мотиви і стимули інноваційного розвитку та обмежити альтернативні інноваціям шляхи збільшення прибутків.

При задіянні ефективних механізмів мотивації інноваційного розвитку матимуть місце поперемінне перевищення попиту та пропозиції інновацій. Тому є сенс проводити прогнозування зміни попиту та пропозиції (діагностику наявного попиту та пропозиції) різних видів інновацій і справляти відповідний мотиваційний вплив на попит чи пропозицію. При цьому мотиваційні механізми мають забезпечувати переважне перевищення пропозиції інновацій над попитом на них. У такій ситуації існуватиме конкуренція наукових розробок, яка дозволить підвищити конкурентоспроможність майбутньої інновації. У протилежному разі результативність наукової складової потенціалу інноваційної діяльності знижуватиметься.

Позитивний ефект від упровадження мотиваційних механізмів можливий лише в тому випадку, коли він забезпечить появу на ринку інновацій, адекватних мотивації суб'єктів інноваційного процесу.

Наявне порушення умов відтворення ресурсів в сільськогосподарському виробництві та повільна модернізація не дозволяє виробникам конкурувати на світових ринках. В зв'язку з цим вихід з «інституційної пастки» є сьогодні майже єдиною умовою існування вітчизняних суб'єктів господарювання, а поширення інноваційного виробництва єдиною умовою для аграрного сектора наблизитись до рівня цивілізованих країн.

Досвід стимулювання інноваційної діяльності в аграрному секторі свідчить, що значення інноваційної складової в розвитку економіки іноземних держав постійно посилюється, а активізацію інноваційної діяльності вони всебічно підтримують. Державна підтримка інноваційної діяльності в розвинутих країнах світу здійснюється через систему економічних механізмів, зокрема податкового та патентного регулювання.

Активізації інноваційної діяльності в сільському господарстві на етапах розробки, апробації та відтворення новацій сприятиме створення технопарків, регіональних центрів трансферу технологій, бізнес-інкубаторів, бізнес-ангелів.

За відсутності в регіоні структури, яка б забезпечувала поширення нових технологій, можна запропонувати модель ефективного управлення інноваційною діяльністю на базі створення регіонального центру трансферу технологій. Базою для регіонального центру трансферу технологій повинні стати партнерські взаємовідносини з інститутами розвитку як основними джерелами інноваційного розвитку, до яких відносять: фонд науки, інноваційний фонд, венчурний фонд, центр маркетингових і аналітичних досліджень, банк розвитку, інвестиційний фонд, страхові компанії. Діяльність РЦТТ є необхідною умовою протягом усього інноваційного процесу – від фундаментальних і прикладних досліджень до практичних розробок і впровадження їх у виробництво.

Однією з форм реалізації територіальних пріоритетів є створення зон інноваційного розвитку в регіоні. Така структура доцільна, коли виявляється, що в цьому регіоні складаються найкращі умови для ефективного вкладення капіталу і прискореного розвитку, а саме: вигідне економіко-географічне положення території; прикордонне розташування; наявність розвиненої транспортної, соціальної і виробничої інфраструктур, наявність запасів унікальних природних ресурсів. Зони інноваційного розвитку можуть виконувати роль своєрідного «полюса зростання» усередині регіону з урахуванням появи лідируючих ви-

робників, які сприяють створенню нових товарів і послуг, де вони стають полюсами тяжіння факторів виробництва: капіталу, товарів, робочої сили, що забезпечують найбільш ефективне їх використання. Це призводить до концентрації підприємств, формування умов для економічного зростання, а саме: збільшенню зайнятості трудових ресурсів, функціонуванню взаємопов'язаних галузей господарства. З іншого боку, зональний розвиток повинен відбуватися за участі господарюючих суб'єктів, що мають різні форми власності. Це значною мірою і визначає структуру суб'єктів господарювання в ЗІР: кооперативів, приватних підприємств у формі акціонерних товариств (АТ), товариств, які можуть бути представлені як суто національними, іноземними власниками, так і спільними підприємствами, що включають власників капіталу двох або більше сторін. При цьому слід зазначити, що ринкові відносини є не єдиним можливим засобом регулювання взаємовідносин суб'єктів, необхідно також використати систему економічних, адміністративних і правових норм.

Список використаної літератури

1. Дементьєв В.В. Чому Україна не інноваційна держава: інституційний аналіз / В.В. Дементьєв, В.П. Вишневський // Економічна теорія. – 2011. – № 3. – С. 5–20.

2. Дацій О.І. Фінансове забезпечення інновацій в агропромисловому комплексі України / О.І. Дацій // Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку. – 2011. – № 1. – С. 65–76.

3. Шубравська О. Інноваційний розвиток аграрного сектора економіки України: теоретико-методологічний аспект / О. Шубравська // Економіка України . – 2012. – № 1. – С. 27–35.

4. Шпикуляк О.Г. Етапність інноваційного процесу та оцінка ефективності інноваційної діяльності / О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК . – 2011. – № 12. – С. 109–116.

5. Яковец Ю.В. Инновации: закономерности, механизмы, перспективы / Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 2003. – 246 с.

Исследовано состояние и проблемы инновационной деятельности аграрных предприятий, определены составляющие и элементы мотивационного механизма активизации инновационного процесса; выявлены институциональные ограничения инновационного развития аграрной сферы.

Ключевые слова: аграрная сфера, сельскохозяйственные предприятия, инновация, инновационная деятельность, инновационный процесс, инновационное развитие, институциональные ограничения, мотивационный механизм.

The state and problems of innovative activity of agrarian enterprises are investigational, constituents and elements of motivational mechanism of activation of innovative process are certain; found out the institutional constraints of innovative development of agrarian sphere.

Key words: agrarian sphere, agricultural enterprises, innovation, innovative activity, innovative process, innovative development, institutional constraints, motivational mechanism.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 620.9.001.76

Т.І. ГРИЦЮК,
викладач
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

Л.В. ТКАЧЕНКО,
кандидат геолого-мінералогічних наук, доцент
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ПОСЛУГ З ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ

Досліджено сучасні тенденції інноваційного розвитку інфраструктури світового енергетичного ринку. Обґрунтовано перспективність використання у сфері послуг України зарубіжного досвіду щодо створення мережі посередницьких організацій у галузі енергозбереження. Визначено головні переваги енергетичних посередників та тенденції подальшого розвитку досліджень у цьому напрямі.

Ключові слова: інфраструктура енергетичного ринку, енергопостачання, енергозбереження, сфера послуг.

Вступ. Енергетика займає центральне місце у наданні послуг, які підтримують розвиток людства. У сучасних умовах, надзвичайно важливого значення набуває забезпечення енергетичної безпеки країни, а саме створення інфраструктури енергетичної галузі дієвого механізму стимулювання виробництва та споживання відновлювальних (альтернативних) джерел енергії.

Огляд літератури. Постановка загальної проблеми. Сталий розвиток сучасної світової економіки безпосередньо залежить від темпів зростання виробництва енергії у кожній окремо взятій країні. А у цілому людство потребує все більше енергії, отримати яку за рахунок невідновлюваних джерел у недалекому майбутньому буде важко чи взагалі неможливо.

Результати досліджень тенденцій розвитку світової енергетики свідчать про те, що у структурі світових запасів органічного палива на вугілля припадає 67%, на нафту – 18, на природний газ – 15%. В Україні ці показники складають 95,4%, 2 та 2,6% [1].

Біля 90% енергії, яку споживають у світі, отримують з природних джерел енергії – вугілля, нафти, газу. Світові запаси цих корисних копалин становлять 1.152,2 млрд т SKE (одиниць умовного палива), з яких 786 млрд SKE припадає на вугілля, що складає більше 68% усіх енергетичних корисних копалин [2]. За оцінками експертів (зокрема за прогнозами Міжнародного енергетичного агентства – IEA), запасів нафти на Землі вистачить лише до 2030–2050 рр. Щодо запасів природного газу зауважимо, що і його запасів вистачить до 2060–2080 рр. [9, с. 97–98].

У зв'язку з цим у наукових колах ведеться бурхлива дискусія про вибір оптимальних шляхів розвитку енергетики майбутнього. Предметом глибокого аналізу і обговорення є також тенденції розвитку енергетичного ринку. Значна частина вчених, дослідження яких пов'язані з різними галузями науки, здійсню-

© Т.І. Грицюк, Л.В. Ткаченко, 2012

ють розроби інноваційних моделей і проектів у галузі енергетики. Серед них і широко відомі науковці, і молоді дослідники, зокрема: Б. Андрющенко, Л. Антоненко, Г. Бабієв, М. Біленко, П. Гайдуцький, Н. Голуб, В. Демянчук, Д. Дероган, М. Зубець, О. Ігнатюк, Г. Калда, Г. Калейніков, Г. Калетнік, С. Кваша, І. Кириленко, Б. Костюковський, О. Креховецький, Є. Кузьмінський, С. Кулик, В. Кухар, О. Кушнірецька, Д. Лукомський, Л. Маланчук, А. Макаров, В. Месель-Веселяк, Т. Нечаєва, О. Могилко, М. Пейко, П. Саблук, А. Сибірний, Е. Сухін, А. Тарнавський, І. Шишкіна, О. Шпичак, С. Шульженко, А. Щокін та багато інших [1, 3, 5–7, 9–15, 18–20]. Аналіз проведених досліджень дає можливість зробити висновок про те, що енергетичний ринок потребує нових комплексних досліджень.

Постановка завдання. Концепція, яка сформувалась у світі в останні десятиріччя, має назву «зеленої економіки» і зумовлює гармонічне поєднання економічного, екологічного і соціального компонентів та ґрунтується на принципах створення оптимальної інфраструктури економічної галузі як світу, так і окремої країни. Виходячи з цього визначена **мета цієї статті**, яка полягає у дослідженні тенденцій інноваційного розвитку інфраструктури енергетичної галузі та обґрунтуванні доцільності створення мережі послуг з енергозбереження на українському ринку. У ході дослідження були застосовані методи аналізу та синтезу, що сприяло досягненню постановленої мети.

Результати дослідження. Протягом останнього десятиріччя споживання енергоресурсів у світі збільшилося на 25%. За підрахунками фахівців на випуск одиниці продукції наприкінці першого десятиліття XXI ст. витрачалося палива приблизно на 12% менше, ніж на початку 2000-х років. Прогнози експертів паливно-енергетичного комплексу свідчать про те, що світовий попит на первинні енергетичні ресурси (ПЕР) до 2015 р. буде зростати повільніше, ніж у 1980-ті роки, і ця тенденція збережеться у наступні десятиліття XXI ст. Одночасно буде підвищуватися ефективність їх використання, особливо у промислово розвинених країнах [4].

На думку фахівців, у період 2000-2015 рр. загальне споживання усіх видів ПЕР у світі може зрости приблизно в 1,6–1,7 раза і складе близько 17 млрд т умовного палива. При цьому у структурі споживання домінуюче місце збережеться за паливно-енергетичними ресурсами органічного походження (більш 94%). Частка енергії АЕС, ГЕС не перевищить 6%. У загальному обсязі виробництва і споживання лідируючу роль збереже нафта, на другому місці залишиться вугілля і на третьому – газ. Проте у структурі споживання частка нафти впаде з 39,4 до 35% при зростанні частки газу з 23,7 до 28%. Дещо знизиться і частка вугілля – з 31,7 до 31,2%.

При цьому зауважимо, що у минулому, 2011 р., суттєво пожвавився інтерес до альтернативних поновлюваних джерел енергії. За урядової підтримки у багатьох країнах розширилися потужності вітряних енергетичних установок та сонячних батарей – на 31% і 47% відповідно. Майже 2/3 цього приросту забезпечили Китай і США. У Європі вітросилові установки тільки морського базування досягли 1500 одиниць. Із загального обсягу електроенергії, виробленої вітрогенеруючими установками у світі (157 ГВт) – 2/3 припадають на США, ФРН, Китай та Іспанію. Суттєво розширювалося і виробництво біопалива. У 2011 р. світовий випуск етанолу збільшився на 8% порівняно з аналогічним показником 2010 р.

Міжнародне енергетичне агентство вважає, що в 2030 р. в усьому світі енергія, одержана від сонця, вітру, води, тепла землі, а також з біомаси, збільшиться у два рази порівняно із сьогоднішнім днем і складе 16% від всього виробництва. Ще оптимістичніше оцінює ситуацію Європейський галузевий союз поновлюваних джерел енергії. На його думку, до 2030 р. частка альтернативної енергії зросте до 35%. Європейська комісія вважає, що в 2020 р. в Європі п'ята частина

енергії вироблятиметься з екологічно безпечних джерел. У Німеччині, як в одній з найбільш орієнтованих на альтернативні джерела енергії країн, частка поновлюваної енергії може скласти 40%, а у виробництві електричної – близько 67%, передбачає Федеральний союз поновлюваних джерел енергії [13].

У довгостроковій перспективі у світі буде неможливо уникнути зміни кон'юнктури ринку, пов'язаної з прагненням імпортерів енергоресурсів до пошуку нових енергоносіїв і уваги до розробки нових енергозберігаючих технологій. А це, у свою чергу, посилить споживання енергозберігаючих послуг у паливно-енергетичному комплексі (ПЕК). У цей час уже помітно збільшилась кількість компаній, що роблять бізнес на енергозбереженні. Зростає попит на послуги щодо підвищення енергоефективності, зокрема на енергоаудит та інформаційне забезпечення. Наприклад, у США саме такі компанії виступають трейдерами на ринку енергоресурсів. Відомо, що впровадження нової моделі дерегульованого енергоринку у штаті Каліфорнія (США) дозволило знизити витрати електроенергії в штаті на 18% у цілому.

Звідси, прикладом основних стратегічних орієнтирів довгострокової енергетичної політики держави в сучасних умовах можуть бути: енергетична безпека, енергетична ефективність економіки, бюджетна ефективність енергетики, екологічна безпека енергетики [2]. Для успішної реалізації такої політики слід суттєво змінити концепцію надання послуг, що пропонує паливно-енергетичний комплекс.

Якщо провести класифікацію основних видів послуг сфери ПЕК, то до їх загалу можуть бути віднесені такі: послуги в сфері науково-дослідних розробок, послуги в галузі геологорозвідки, інфраструктурні, маркетингові, логістичні, інформаційні, з технічного обслуговування обладнання тощо. Крім того, до послуг, що сприяють ефективному вирішенню виробничих і соціальних завдань паливно-енергетичного комплексу, можуть бути віднесені такі, як: підготовка кадрів, забезпечення всіх видів безпеки, послуги у галузі PR-менеджменту та GR-менеджменту, соціально-побутове забезпечення працівників, формування спеціальної звітності компаній тощо. Рівень розвитку ринку таких послуг значною мірою обумовлюють конкурентоспроможність конкретних підприємств і корпорацій ПЕК. На основі надання таких послуг підприємства і корпорації паливно-енергетичного комплексу вирішують не тільки поточні завдання підвищення ефективності виробництва, завоювання нових ринків і закріплення на вже освоєних, а й розширюють можливості інноваційного розвитку виробництва, заснованого на пошуку нових технологічних і управлінських рішень. Остання обставина є принципово важливою для галузей ПЕК, що мають справу з вичерпаними ресурсами, які потребують перманентного пошуку і освоєння нових родовищ енергоносіїв та вдосконалення системи їх переробки і доставки споживачам [8].

При цьому слід зауважити, у процесі доставки (транспортування) електроенергії до безпосередніх споживачів, як правило, з'являється безліч посередників, що впливає на її безпосередню ціну. З огляду на цю обставину можна зробити висновок про те, що питання формування сектора посередників на енергетичному ринку як засобу здешевлення та самозабезпечення споживачів електричною енергією належить сьогодні до особливо актуальних.

Переходячи до загальної характеристики переваг посередницьких послуг у сфері енергетики, зауважимо, що вони традиційно відіграють важливу роль у вирішенні проблем населення. При цьому на пострадянському просторі, зокрема в Україні та Росії, усе частіше з'являється інтерес до цього перспективного напряму розвитку енергетичного ринку. Серед послуг організацій, що відіграють важливу роль у забезпеченні постачання населення електричною енергією, можна виділити чотири групи:

– постачальники енергії (закупівля і розподіл електроенергії та газу);

– виробництво і розподіл енергії (виробництво екологічно чистої енергії, одержаної від вітру, сонця, біопалива);

– з виробництво та споживання енергії (здійснюють комплексне вирішення енергетичних проблем);

– енергетично-сервісні (поєднують виробництво та споживання енергії з іншими, зокрема консалтинговими послугами) [16, с. 202–203].

Така активізація названого виду посередників пояснюється передусім зневірою населення в умовах світової фінансово-економічної кризи у комерційних сервісних організаціях, зокрема енергетичних, що попри законодавчі обмеження, займають по суті монопольні позиції. Характерною ознакою для більшості країн Європи є те, що кілька приватних енергетичних компаній, зосереджують у своїх руках переважну частину ринку відповідних послуг.

Говорячи про перспективність нової форми енергозабезпечення у вітчизняній практиці, слід зауважити, що зараз в Україні поступово формуються необхідні передумови. Передусім зауважимо, що зараз спостерігається пожвавлення попиту на послуги щодо підвищення енергоефективності обладнання. У структурі управлінської ланки багатьох підприємств з'являються спеціалісти з енергозбереження (як правило, заступники головного енергетика чи головного інженера). Енергозбереження стає прямим завданням інженерних служб підприємств. За підтримки просвітницької діяльності USAID та спільно з АЕЕ і NAESCO утворюються перші енергосервісні компанії в Україні. Так, у Запоріжжі це ЕСКО «Восток», ЕСКО «Екологічні системи», ЕСКО «Ресурс» та ЕСКО «Запорожжя» [17].

Висновок. Підсумовуючи вище сказане, можна погодитися з точкою зору, «що для України, територія якої має різні географічні і кліматичні умови, досвід європейських держав може бути корисним при вирішенні цілого комплексу проблем, пов'язаних з постачанням та здешевленням вартості електроенергії...» [16, с. 203]. Беручи до уваги існуючі та майбутні енергетичні проблеми української держави, можливо припустити, що найбільш актуальними на ринку можуть бути послуги вітчизняних посередницьких підприємств енергетичний аудит, підготовка, управління реалізацією, фінансування та страхування проектів енергозбереження, а також сервіс устаткування, підготовка та перепідготовка фахівців у галузі енергетичного менеджменту.

Подальші дослідження проблем, які були означені в статті, доцільно проводити у напрямі визначення перспективного попиту на послуги посередників з енергетики на ринках окремих галузей господарства України.

Список використаної літератури

1. Зарубежная панорама // Уголь. – 2004. – № 1. – С. 64-66; № 2. – С. 69-70; № 3. – С.78-79; №11. – С. 65-66; № 12. – С. 51-54; 2005. – № 6. – С. 70-71; № 7. – С. 69; № 8. -С. 116-117.

2. Антипов И.В. Мировые рынки угля / И.В. Антипов // Научно-производственный журнал Донбасса. – Донецк, 1998. – № 5–6.

3. Программа «Украинский Уголь» (Постановление Кабинета Министров Украины от 19.09.2001 г. № 1205).

4. Антоненко Л.А. Державне регулювання інноваційного розвитку альтернативної енергетики в Україні / Л.А. Антоненко, Рабіа А. Абдуллах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Ekonomika/2010_683/03.pdf

5. Государственная энергетическая политика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minenergo.gov.ru/activity/energostrategy/ch_5.php

6. Дероган Д.В. Перспективи використання енергії та палива в Україні з нетрадиційних та відновлюваних джерел / Д.В. Дероган, А.Р. Щокін // Новіт-

ні технології в сфері нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії. – Київ: АТ «Укренергозбереження». – 1999. – № 2. – С. 30–38.

7. Иванов А.С. Мировая энергетика в конце первого десятилетия XXI века / А.С. Іванов, И.Е. Матвеев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vniki.ru/site/LSPCD167C

8. Калда Г.С. Альтернативні джерела енергії – майбутнє розвитку економіки / Г.С. Калда, Я. Рак [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npchdu/Anthropogenic_safety/2007_60/60-13.pdf

9. Калейніков Г.Є. Альтернативна енергетика – рішення питання енергозабезпечення / Г.Є. Калейніков // Енергетика та електрифікація. – 2008. – № 1. – С. 48–50.

10. Кириленко І.Г. Формування ринку українського біопалива: передумови, перспективи, стратегія. / І.Г. Кириленко, В.В. Дем'янчук, Б.В. Андрющенко // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 62–67.

11. Комаров Н.М. Управление конкурентоспособностью высокотехнологичного сервиса в условиях глобализации мировой экономики / Н.М. Комаров. – М., 2006. – С. 65.

12. Креховецький О.М. Альтернативна енергетика та енергозаощадливість – основні проблеми сьогодення / О.М. Креховецький, А.В. Сибірний, А.Б. Тарнавський // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2010. – Вип. 20.4 – С. 97–101.

13. Кулик С.М. Завдання науки і реалії практики в освоєнні альтернативних відновлювальних джерел енергії / С.М. Кулик, Л.М. Маланчук, М.Д. Дейко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2010_3/5.pdf

14. Кухар В. Екобіотехнологія та біоенергетика: проблеми становлення і розвитку / В. Кухар, Є. Кузьмінський, О. Ігнатюк, Н. Голуб // Вісник Національної академії наук України. – 2005. – № 9. – С. 3–18.

15. Кушнірецька О.В. Оцінювання використання потенціалу геотермальної енергії в регіонах України / О.В. Кушнірецька // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіону: методологічні підходи: Зб. наук. пр. / НАН України. Ін-т регіон. дослідж. – Л., 2005. – Вип. 3. – С. 273–283. – Бібліогр.: 13 назв.

16. Лукомський Д. До питання розвитку альтернативних джерел енергії. Сонячна енергетика / Д. Лукомський // Альтернативні джерела енергії – 2009. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://solareview.blogspot.com/2009/03/blog-post_23.html

17. Макаров А.В. Нові розробки в напівпровідниковій сонячній енергетиці як перспективна область інноваційного бізнесу / А.В.Макаров // Наука та інновації. – 2005. – Т. 1, № 6. – С. 69–79.

18. Могилко О.В. Аналіз перспектив розвитку сонячної енергетики та інших альтернативних джерел енергії України / О.В.Могилко. – Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 30. – С. 51–53.

19. Пантелеймоненко А.О. Перспективність використання європейського досвіду кооперативних організацій сфери послуг в українській практиці / А.О. Пантелеймоненко [Споживча кооперація України: історичний досвід, сучасний розвиток, стратегічні орієнтири]: Зб. доповідей учасників Всеукр. наук.-практичної конф. (12 жовтня 2010 р.). – К., 2010. – С. 198-205.

20. Степаненко В. Формирование рынка услуг в сфере энергосбережения Запорожской области / В.Степаненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ecosys.com.ua/library/articles/art03.htm

21. Сухін Е.І. Нетрадиційна енергетика як фактор економічної безпеки держави: автореф. дис. ... д-ра екон. наук / Е.І. Сухін; Рада нац. безпеки та оборони України. Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки. – К., 2005. – 39 с.

22. Шишкіна О.І. Причини формування світового ринку альтернативних джерел енергії / О.І. Шишкіна // Науковий вісник Національний лісотехнічний університет України. – 2010. – Вип. 20.12 – С. 293–298.

23. Шульженко С.В. Аналіз доцільності використання механізмів державної підтримки розвитку вітроенергетики в умовах України / С.В. Шульженко, Б.А. Костюковський, М.С. Біленко, Т.П. Нечаєва // Проблеми загальної енергетики: Наук. зб. / НАН України. Ін-т заг. енергетики. – К., 2004. – № 11. – С.33-38. – Бібліогр.: 4 назв.

24. Status Quo BьrgerEnergiegenossenschaft [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.buerger-energie.de/Aktuelles-Details.25.0.html?&tx_ttnews[tt_news]=425&tx_ttnews[backPid]=9&cHash=178fb2b0b7

i. 25.Energie-Genossenschaft – Ein altes Modell fьr die Zukunft? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ak-kurier.de/akkurier/www/artikel/9510-energiegenossenschaft---ein-altes-modell-fuer-die-zukunft-

Исследованы современные тенденции инновационного развития инфраструктуры мирового энергетического рынка. Обоснована перспективность использования в сфере услуг Украины зарубежного опыта по созданию сети посреднических организаций в отрасли энергосбережения. Определены основные преимущества энергетических посредников и тенденции дальнейшего развития в этом направлении.

Ключевые слова*: *инфраструктура энергетического рынка, энергоснабжение, энергосбережение, сфера услуг.

The current trends of innovative development of energetic market infrastructure have been researched. We have grounded the prospects of using foreign experience of developing the network of intermediary organizations in the sphere of energy preservation in the Ukrainian service market. The main advantages of energetic market intermediaries and trends of development of researches in the given field have been determined.

Key words*: *infrastructure of the energy market, energy, energy efficiency, the service sector.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 336.7

О.А. ГУЗЕЕВ,
изобретатель, главный инженер
ООО «НПО «Донмет»

МОНЕТА – МУЗЫКАЛЬНАЯ ТАРЕЛКА

В статье обобщены существующие концепции сущности денег. Рассмотрен феномен денег на примере звонкой монеты. Раскрыта сущность монеты как носителя звучащего вещества. Показана параллель монетарной теории денег и музыкальной формы, а также связь денежного знака и звука. Предложена монета в виде музыкальной тарелки. Найден ракурс, позволяющий выявить возможность единения трансцендентальных, социальных и экономических теорий денег.

Ключевые слова: теория денег, музыка, звонкая монета, время, количество, форма.

Актуальность. Глобальный мировой кризис относят к категории явлений, не имеющих аналогов в истории. Кризис стал стимулом для дискуссии о реформировании мировой денежной системы и финансового порядка. Одним из вопросов дискуссии является создание устойчивой системы национальных валют, не использующей для своего поддержания золото или другой банковский металл. Для глубинных изменений существующей денежной системы и мирового финансового порядка необходимо переосмыслить сущность всеобщего эквивалента.

Обзор литературы. Постановка общей проблемы. М. Мосс рассматривал деньги как предметы магии, обереги и талисманы [1, С. 107]. Д. Грей считал, что денежной единицей является рабочее время [2, С. 67]. К. Менгер показал деньги как блага, обладающие наибольшей способностью к сбыту, Ученый утверждал, что деньги, как и язык, развивались для облегчения общения [3, С. 59]. М. Фридман рассматривал деньги как изобретаемую научную конструкцию и как форму богатства, отличающегося абсолютной ликвидностью. Ученый разделил деньги на товарные и фидуциарные [4, С. 65], а количественную теорию денег представил в виде теории денежного спроса, учитывающей фактор времени. К. Поланьи показал деньги как систему символов, аналогичных языку, письменности или весам и мерам [5, С. 127]. Д. Бучан отметил, что деньги являются заторможенным желанием, они символизируют различные вещи у разных людей [6, С. 19]. Ф. Хайек назвал деньги наиболее ликвидным активом обмена, возникшим в результате эволюции сил, создавших законы, язык, музыку [7, С. 98]. Ю. Базулин показал деньги как иерархическую систему символов, знаков, единиц, обладающих социальной ценностью, представительной стоимостью и покупательской способностью соответственно [8, С. 17]. И. Люкевич рассматривал деньги как энергию общества [9, С. 1].

К настоящему времени создано множество концепций сущности денег. Однако единый подход к объяснению феномена денег не выработан из-за междисциплинарной разрозненности. Экономические, социальные и трансцендентальные денежные теории могут быть сведены воедино на основе философии финансов. В частности объединяющий потенциал монетарной теории может существенно вырасти за счет обращения к исходным постулатам природы денег, рассмотренным в новом ракурсе.

Цель и задачи. Целью исследования является разработка модели самозвучащего денежного знака, основанного на природе монеты, для объяснения сущности звонких денег и начала их сенсорной модернизации.

© О.А. Гузеев, 2012

Задачами исследования являются: обобщение сведений о монете как звенящем предмете; исследование связи денежного знака и звука; разработка монеты – музыкальной тарелки; выявление общего подхода к объяснению феномена денег через музыкальную форму.

Основная часть. В наследии В. Даля читаем: «Монета – звонкий денежный знак, деньга ходячая, чеканная ценность» [10, С. 373]. Каждое словосочетание данного определения связано со звоном. Например, «деньга», означает звонкий, звенящий, а «чеканная» говорит о звучных ударах молота. Нередко и названия денег созвучны со звенящим металлом: «сребреник» и «I'argent» указывают на серебро, «злотый» и «ауреус» – на золото, «асс» и «холк» – на медь.

Известно, что происхождение многих денежных единиц связано с единицами веса. Лира, фунт, шекель, марка, гривня, денарий – вот далеко не полный ряд таких единиц. По сути, звонкая монета как осязаемый образ денежной единицы обеспечила оперативность обмена, некогда осуществлявшегося через взвешивание благородного металла. Звон металла выступал важнейшим признаком весомой единицы.

Подход к числу как осязаемому образу проявился в античности геометризацией арифметики. Пифагорейское «все есть число» – фигурное число, полученное мысленным очерчиванием вещи [11, С. 45]. Круглая монета – символ Светил становится эквивалентом обмена, очерчивая фигурное число и описывая вещь. Величина и геометрия числа как прообраз вещи выступают признаками полноценной монеты.

К. Маркс заметил, что монета в процессе обращения превращается в простой знак или символ своей субстанции [12, С. 94]. В этом знаковом превращении раскрывается семиотический аспект денег. Полноценная монета истирается до пластины металлофона, задающего тон или ноту. Истертая монета словно возвращается к древнекитайскому средству платежа «би» – музыкальной пластине. Означиться такая монета может лишь сонорно.

Б. Асафьев высказал мысль: «Не есть ли музыка по своей глубинной сущности что-то большее, чем искусство, имея в виду познавательную ценность музыки, обладающей энергией физически «звучащего вещества» [13, с. 511]. Поддерживая данное высказывание, сделаем предположение, что монета – носитель «звучащего вещества».

Сущность вещи часто закодирована в слове. Лексема «нота» обозначает знак нотации, ценную бумагу и дипломатический документ. В «ноту» словно воплощен как знак, характеризующий высоту и длительность звука, так и ценность в виде краткосрочной облигации или своевременного уведомления. Нетрудно заметить, что нота во всех ее проявлениях связана со временем.

По И. Стравинскому, музыкальная форма «гораздо ближе к математике, чем к литературе – возможно не к самой математике, но к чему-то, безусловно, похожему на математическое мышление и математические соотношения» [14, С. 18]. Предположение композитора наталкивает на мысль о близости языка денег к музыкальной форме. Попытаемся обнаружить «музыкально-денежные» параллели и связи в мифологии, приданиях, теориях музыки и денег.

Аполлон подарил лиру Орфею, который оказался единственным, кому удалось без денег проникнуть в царство мертвых и даже вернуться обратно. Харон допустил в царство мертвых живого Орфея, трактуя его музыкальную лирику как обязательную плату монетой. Таким образом, миф тонко связывает денежный знак и звуки музыки.

Существует придание о том, что пифагорейцы выявили числовые отношения, характерные для кварты, квинты и октавы, наблюдая за звуковыми колебаниями колоченных металлических пластин разных размеров. Между тем монеты разных номиналов есть ничто иное, как побывавшие под чеканным молотом круглые металлические пластины разных размеров.

Д. Царлино видел в музыке звучащее число [15, С. 603], а К. Маркс считал единственным качеством денег – их количество [16, С. 172]. Монетарная теория Фридмана близка к музыкальной форме. Если классическая количественная теория денег, акцентированная на длительном периоде, показывает скорость обращения денег «сплошной» константой, то монетарная теория выражает ее ступенчато, вырезая краткосрочные интервалы изменчивости указанной скорости. Заметим, что аналогичное вырезание из сплошного звукового поля высотных интервалов проявляет первую форму музыки – мелос.

Придавая количественной теории свойства, присущие музыкальной форме, М. Фридман добивается возможности предсказывать скорость обращения денег. Разработанная теория прогнозирования становиться «монетарной», тем самым словно указывает на важную связь монеты с богиней Юноной (Монетой) – предсказательницей, предвещательницей, советчицей.

Далевское истолкование понятия «количество» как «колико, сколько» и «коли, когда», а также лосевское понимание музыки как «искусства времени и живой жизни чисел» дают основания слышать аксиому «время – деньги» в каждом монетном звоне. Способность денег сжимать время может ярко выражаться именно через звуки музыки, форма которой является реализацией соотношения числа и времени.

Звон – важный признак распознавания металлических денег. Значимость звона в денежной идентификации проявлена в Инструкции Банка России по проверке поддельных монет. Регламентный документ обязывает сравнивать звуки от ударов о твердую поверхность сомнительной монеты и подлинной монеты того же достоинства.

Обычно достоинству денежного знака соответствуют его размеры. Чем выше номинал знака, тем выше затраты на его носитель – металл или бумагу. Другими словами, остаточные свойства полноценных денег еще присущи наличности из-за сложности ее идентификации в условиях ночи. Звуковой же признак распознавания денег потерял выразительность в процессе рационализации. Так, серебряная монета как эталон звона находится в обращении лишь в качестве памятной монеты-вещи.

Вступая в отношения знаковости, вещи сочетаются с соответствующими концептами. Монастырское бытование «чина трапезного ударения в серебряное блюдо» и библейская связь «меди звенящей и кимвала бряцающего» вызывают следующую ассоциацию: звонкая монета – миниатюрная музыкальная тарелка. По своей геометрии и материалу исполнения она близка к гонгу.

Возникновение денег связывают с сакрализацией предметов. Издревле гонг – сакральный предмет. Его изготовление возводилось в ранг искусства и тайного ритуала. Гонги определяли статус владельца наряду со скотом и драгоценностями. Сопровождая ритуалы, они превращались в роскошь. По поверью, гонги слышны богам и поэтому способны защитить людей. Гонг для народа стал главным музыкальным инструментом, а для правителя – символом власти и богатства [17, С. 11].

Деньги, музыку и язык определяют как знаковые системы. Смысл образа слов ищут не в письменных знаках, а в извлекаемом из них звучании. Например, самозвучащий музыкальный инструмент способен издавать звук высокий – «динь», средний – «дан» и низкий – «дон». Эти же звуки могут характеризовать денежные знаки высокого, относительно высокого и низкого достоинства соответственно. Металлический денежный знак, как и музыкальный знак, часто интонационален.

Нередко монеты являются самозвучащими деталями монисто, служившего своеобразным знаком социального отличия владельца. Монеты используют и в качестве «звенящего дополнения» ударного музыкального инструмента. Их размещают под музыкальными тарелками ударника для достижения брезжащей окраски звука.

Приведенные выше параллели, связи и ассоциации послужили предпосылками для модернизации монеты. Соответствующее техническое решение признано патентоспособным изобретением [18, 19]. Монета выполнена в виде миниатюрной пальцевой музыкальной тарелки «finger cymbal or zill» и схожа на древнейшее зеркало из металла с циркульным орнаментом.

Материалом исполнения предлагаемой монеты может выступать медь, серебро, золото, бронза, нейзильбер, другой металл и сплав, используемые для выпуска монет и изготовления музыкальных инструментов. Монета надежно идентифицируется по характерному звону и может выступать сенсором человека, обеспечивая возможность подачи отличительного сигнала.

Новые свойства придают монете дополнительную степень защиты от утери за счет насыщенности звучания и продолжительности его затухания. Монета может выполняться со сквозной изогнутой прорезью для использования ее в качестве миниатюрного камертона для настойки музыкальных инструментов. Монета может исполнять роль детали монисто для расширения звуковых характеристик украшения.

Язык денег близок и понятен каждому. Звон монеты, как внутренний голос, сам по себе есть ценность. Звонкой монете до сих пор доверяют больше, чем любой другой форме денег. Поэтому придание металлическому денежному знаку свойств, присущих музыкальному инструменту, укрепит к нему доверие.

Деньги, внушающие доверие, эффективны и играют роль катализатора. Не исключено, что модернизированные звонкие деньги укажут путь к «всеобщему энергетическому эквиваленту», как когда-то блестящий представитель товарных денег – звонкая монета открыла путь представителям фидуциарных денег – банкноте, ноте. Эффективно преобразовывать при ударе о твердую поверхность потенциальную энергию в энергию звучащего вещества монета уже способна.

Выводы. Монета – носитель «звучащего вещества». Звучание денежного знака может соответствовать его достоинству. Расширение сенсорных свойств денег позволит улучшить их идентификацию, повысить функциональность и защиту от утери.

Монета в виде миниатюрной музыкальной тарелки представляет простейшую модель самозвучащего денежного знака. Такая модель полезна в качестве наглядного пособия для изучения основ денежных теорий и послужит началу сенсорной модернизации денег.

Д. Царлино подчеркивал, что все к чему присоединяется музыка, становится совершенным [15, С. 605]. М. Фридман придал классической количественной теории денег свойства, присущие музыкальной форме. Символично, что называние теории «монетарная» восходит к Юноне Монете.

Для сближения подходов к объяснению денежного феномена необходимо изучать деньги с новых, возможно, неожиданных ракурсов. Один из таких ракурсов, позволяющих увидеть единение трансцендентальных, социальных и экономических теорий денег, связан с музыкальной формой.

Список использованной литературы

1. Mauss M. Essai sur le don. P. 178. Note 1. Цит. по: Аглиетта М. Деньги между насилием и доверием / Мишель Аглиетта, Андре Орлеан; пер. с фр. И.А. Егорова; под научн. ред. Н.А. Макашевой. – М.: Изд. Дом ГУВШЭ, 2006.

2. John Gray. The social system. A treatise on the principle of exchange / John Gray // Edmburgh, 1831. По К. Маркс и Ф. Энгельс / Соч. Т. 13, – М., 1959.

3. Менгер К. Избранные работы / К. Менгер. – М.: 2006.

4. Фридмен М. Капитализм и свобода / М. Фридмен. – М.: Новое издательство, 2006.

5. Великая трансформация Карла Поланьи: прошлое, настоящее, будущее / под общей ред. Р.М. Нуреева. – М.: ГУ-ВШЭ, 2007.

6. Buchan J. Frozen Desire: The Meaning of money / J. Buchan. – New York: Farrar Strauss Girous, 1977.
7. Хайек Ф.А. Частные деньги / Ф.А. Хайек. – М.: Институт национальной модели экономики, 1996.
8. Базулин Ю.В. Происхождение и природа денег: финансовый аспект автореф. дисс. ... д-ра экон. наук / Ю.В. Базулин. – Санкт-Петербург, 2009.
9. Люкевич И.Н. Сущность и природа денег: дискуссионные аспекты / И.Н. Люкевич. Электронный журнал Санкт-Петербургского государственного университета.
10. Толковый словарь живого великорусского языка В.И. Даля / под общ. ред. Н.В. Шахматова и др. – СПб.: ИД «Весь», 2004.
11. Н.А. Заренков. Слово число и семеотическая теория жизни / Н.А. Заренков. – М., 1999.
12. Маркс К. Собр. соч. 2-е изд. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М., 1972.
13. Кирьякова А.В. Аксиология образования. Фундаментальные исследования в образовании: монография / А.В. Кирьякова [и др.]. – М.: Дом педагогіки, ИПК. – ГОУ ОГУ, 2008.
14. Григорьева Е.А. Идея единства математики, музыки и космологии в философии А.Ф. Лосева: автореф. дисс. канд. филос. наук / Е.А. Григорьева. Курск, 2011.
15. Эстетика Ренессанса. Антология: в 2 т. – Т. 2. – М., 1981.
16. Маркс К. Экономико-философские рукописи 1844 года / К. Маркс // Социология. – М.: КАНОН-пресс-Ц, Кучково поле, 2000.
17. Евсеев Ю.Ю. Гонги в музыкальной культуре: автореф. дисс. ... канд. искусствоведения / Ю.Ю. Евсеев. – Магнитогорск, 2008.
18. Патент РФ №2406420 С1, 2010 г.
19. Патент Украины № 93786, С2, 2011 г.

У статті узагальнено відомі концепції сутності грошей. Розглянуто феномен грошей на прикладі дзвінкої монети. Розкрито сутність монети як носія звучної речовини. Показано паралель монетарної теорії грошей і музичної форми та зв'язок грошового знака і звука. Запропоновано монету у вигляді музичної тарілки. Знайдено ракурс, що дозволяє виявити можливість єднання трансцендентальних, соціальних та економічних теорій грошей.

Ключові слова: теорія грошей, музика, дзвінка монета, час, кількість, форма.

The paper summarized the current concepts of the essence of money considering the example of the phenomenon of so called hard coin. It also observes a coin as a carrier of sounding number. The parallels between monetary theory and the musical form as well as relationship of monetary symbol and sounds are demonstrated. A coin in the form of musical cymbals is proposed. The possibility of coexistence of transcendental, social and economic theories of money is found.

Key words: monetary theory, music, hard coin, time, quantity, form.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 658.1

О.Ю. ГУСЄВА,
кандидат економічних наук,
доцент, докторант
Донецького національного університету
економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ ЗМІНАМИ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті висвітлено напрями трансформації сучасного бізнес-середовища в контексті управління стратегічними змінами на підприємствах. На основі авторського формулювання головних аспектів управління змінами оцінено рівень стратегічного управління вітчизняними підприємствами, продіагностовано ефективність попереднього досвіду планування і впровадження змін, проаналізовано головні проблеми управління перетвореннями з точки зору керівників підприємств.

Ключові слова: стратегічні зміни, стратегічне управління підприємством, управління стратегічними змінами, проблеми управління перетвореннями.

Актуальність. Проблематика управління змінами в організаціях є сьогодні однією з найчастіше обговорюваних у науковій і практичній літературі з менеджменту. Як вчені, так і менеджери-практики, єдині у тому, що вміння змінюватися вчасно і належним чином становиться одним з факторів, які визначають виживання та успіх організації. Відомо, що компанії часто потрапляють в складні і незвичні для них ситуації. Для того, щоб з гідністю вийти з них, компаніям необхідно проявляти гнучкість і уміти впроваджувати інновації.

Для керівників українських компаній вивчення теорії і практики управління змінами актуальне удвічі. По-перше, не викликає сумнівів той факт, що вітчизняні компанії працюють у більш динамічному зовнішньому середовищі. По-друге, незважаючи на те, що останнім часом теорія управління змінами почала розвиватися інтенсивніше, більшість публікацій з управління змінами базуються на досвіді великих зарубіжних компаній, який не завжди корисний для вітчизняного бізнесу.

Тому важливо і значущо досліджувати ситуацію із управління змінами на вітчизняних підприємствах. У сучасних умовах таких досліджень в Україні проводиться недостатньо, їх потрібно розвивати і постійно удосконалювати.

Огляд літератури. Постановка загальної проблеми. У вітчизняній літературі існує небагато наукових праць, присвячених дослідженню актуальних проблем управління стратегічними змінами. Окремі аспекти означених питань висвітлені у працях А.П. Наливайка [1], В.В. Пастухової [2], Л.В. Балабанової, Н.В. Федулової та ін. Слід зазначити, що більш ґрунтовні дослідження проблематики управління стратегічними перетвореннями на цей час проводяться російськими ученими і стосуються, відповідно, російських підприємств. Такі учені, як В.С. Катькало [5], Г.В. Широкова [3], Н.М. Абідкеєв [7], Н.В. Дятлов, В.Г. Орлов, О.М. Бухвалов, пропонують достатньо системні узагальнення ключових тенденцій в управлінні змінами у сучасних компаніях.

Як вже зазначалось, здобутки вітчизняних учених і практиків у цій сфері залишаються слабо представленими. Отже, вивчення і структуризація головних проблем управління стратегічними змінами в українських підприємствах є дуже актуальним в умовах зростаючого динамізму бізнес-середовища.

Мета і завдання. Визначення та структуризація головних проблем управління стратегічними змінами у вітчизняних підприємствах з урахуванням їх галузевої специфіки та напрямів трансформації сучасного бізнес-середовища.

Основна частина. Наприкінці XX ст. головною проблемою менеджменту став принципово новий, систематичний характер змін умов господарської діяльності. Зараз ці зміни стали відбуватися безперервно та навіть накладатися одна на одну. Вони тісно взаємопов'язані і кожна з них за ланцюговою реакцією може потягти за собою серію нових компонент, які розвертаються у зовнішньому середовищі з наростаючою швидкістю. Зміни, які відбуваються у сучасному бізнес-середовищі, мають таку спрямованість (рис. 1).

Рис. 1. Напрями змін сучасного бізнес-середовища

Важка передбачуваність та різноманітність процесів, які проходять в економіці, дозволили П. Друкеру назвати цей час «епохою без закономірностей». Сьогодні ми переживаємо час великих змін. Те, що було правильним вчора, уже не годиться сьогодні, а що буде завтра, ніхто не знає. Світ стає все складнішим і вимагає багато чого від нас. Яким чином можемо ми, як окремі особистості і як організації, підготуватися до невідомого майбутнього? Відповідь у тому, що ми повинні самі створити своє майбутнє. Управляти змінами – означає уповноважити свою організацію в цілому і кожного її працівника узяти на себе відповідальність за власне майбутнє [5].

Для визначення головних проблем управління змінами проведено емпіричне дослідження стану управління змінами на підприємствах Донецької області. Головними завданнями дослідження стало вивчення основних тенденцій управління змінами в українських компаніях: змісту цих змін, процесу їх проведення

і вплив цих перетворень на ефективність компанії. Як інструмент збору інформації використовувалося анкетування експертів (менеджери компаній). Було розіслано 120 запрошень до участі в дослідженні для 60 підприємств Донецької області. У результаті отримано 40 заповнених анкет із 20 підприємств, тобто загальне повернення анкет склало 30%. Ознаками вибірки став розмір підприємства та вид діяльності. Самі підприємства обиралися випадково (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристики компаній, які увійшли до дослідження

Види підприємств	Розмір підприємства			
	Велике 0-500	Середнє 100-1000	Мале більше ніж 1000	Всього
Виробниче	4	5	-	9
Торговельне	-	5	2	7
Будівниче	-	2	-	2
Сфера послуг	-	2	-	2
	4	14	2	20

Респондентами виступили керівники-менеджери цих підприємств (табл. 2).

Таблиця 2

Структура респондентів дослідження, %

Показники	Менеджери			Всього
	вищої ланки	середньої ланки	нижчої ланки	
Частка в загальній сукупності респондентів	22,5	70,0	7,5	100

На рис. 2 наведено схему, яка узагальнює аспекти дослідження актуальних проблем управління стратегічними змінами, а саме:

– оцінка рівня стратегічного управління підприємствами;

– діагностика ефективності минулого досвіду планування та впровадження змін;

– аналіз основних проблем управління майбутніми змінами з точки зору керівників підприємства.

Розглянемо, які результати дослідження ми отримали за цими напрямами. Визначено, що тільки 40% підприємств мають чітко розроблену стратегію з обґрунтованими цілями та критеріями оцінки ефективності. Третина підприємств використовує окремі елементи стратегічного управління, не маючи на цьому етапі цілісної стратегії. 30% підприємств не формують стратегію діяльності зовсім, тобто не здійснюють обґрунтованого стратегічного управління. При цьому абсолютно всі підприємства визнають важливість стратегічної орієнтації в сучасних умовах та вказують на необхідність підвищення ефективності стратегічного управління або впровадження стратегічного управління, якщо раніше цього не було.

Що стосується рівня цілеспрямованого управління стратегічними змінами, то експерти оцінюють його ще нижче. Тільки 20% підприємств структуровано управляють цими процесами. Половина підприємств розпочало використовувати окремі методи управління змінами.

Оцінку ступеня залучення працівників різної організаційної ієрархії в процес управління змінами наведено на рис. 3. На 70% підприємств процес управління змінами здійснюють топ-менеджери, тобто вище керівництво підприємств. Тільки третина підприємств має спеціально створені підрозділи для управління стратегічним розвитком. Слід відзначити, що тільки 10% експертів

підприємств підкреслили, що мають досвід залучення зовнішніх консультантів з управління змінами.

Рис. 2. Аспекти дослідження основних проблем управління змінами

Здійснення керівництва та кординації процесу управління змінами

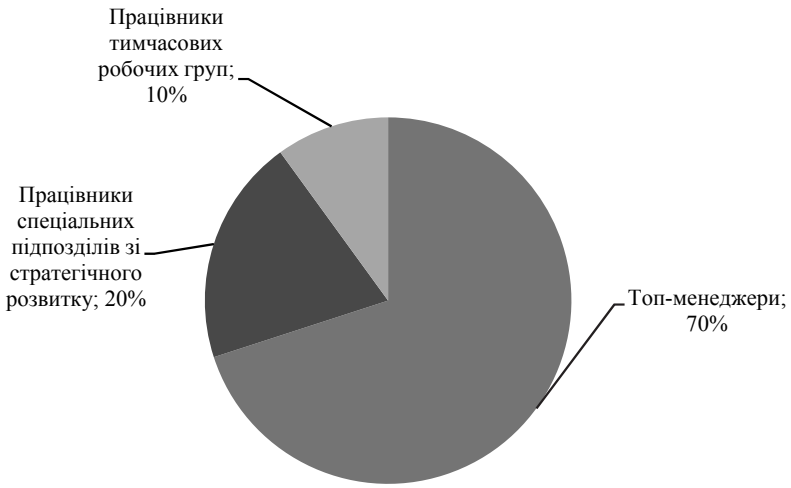


Рис. 3. Оцінка ступеня залучення працівників різної організаційної ієрархії до процесу управління змінами

Діагностика ефективності минулого досвіду, планування та впровадження змін показала таке (рис. 4).

Рис. 4. Аналіз причин проведення змін на підприємствах

Експерти оцінили, що більшість підприємств (60%) розглядають симбіоз вимушених та добровільних факторів як головний спонукальний імпульс. Серед чинників проведення змін експерти вказали погіршення фінансово-економічних показників (65%), неповне задоволення споживачів (20%) та невдоволення співробітників існуючими умовами функціонування (15%). Практично всі підприємства, які досліджувались, функціонують на зрілих ринках і знаходяться на стадії розвитку «Стабілізація». За останній час тільки 10% з них здійснили трансформаційні перетворення, тобто змінили генеральну стратегію. Перетворюючі зміни мали місце на більшості підприємств (70%), більше половини (60%) підприємств вносили принципові коригування в окремі бізнес-процеси, не змінюючи генеральної стратегії та загальних стратегічних орієнтирів.

Незважаючи на нові можливості, які виникають в бізнес-середовищі, та потужну конкуренцію на зрілих ринках, підприємства, які досліджувались не планують в стратегічній перспективі змінювати обрані види діяльності. Базові їх цілі пов'язані з оптимізацією існуючих бізнес-процесів та удосконаленням конкурентних стратегій.

Що стосується предмета минулих змін, то експертне опитування показало, що 90% підприємств мають досвід впровадження технологічних перетворень, 50% – здійснювали структурні зміни, менше половини (40%) реалізовували перетворення в кадрових стратегіях. Може, тому в половині підприємств робітники, як правило, не підтримують стратегічних змін, які проводяться. Це свідчить про недостатній рівень реформування організаційної культури в напряму

«культури змін». Підтримують та активно беруть участь в змінах робітники тільки п'ятої частини (20%) підприємств.

Оцінка структурних змін дала такі результати. У 80% підприємств зберігаються жорсткі, централізовані типи оргструктур. При цьому 60% підприємств чітко усвідомлюють необхідність створення додаткових координаційних механізмів, нових підрозділів або скорочення окремих підрозділів. Тільки 20% підприємств визнають існуючу оргструктуру на цьому етапі. Створення гнучкої оргструктури, що є основою успішної реалізації в умовах підвищеного динамізму бізнес-середовища, є проблемою для більшості підприємств. Так, поширене застосування системи делегування повноважень мається лише на 20% підприємств. 40% підприємств делегує повноваження тільки в рамках функцій та завдань середньої стратегічної значущості. П'ята частина підприємств зовсім не практикує систему делегування.

Експертне опитування ефективності минулих змін показало, що тільки 20% підприємств змогли досягти суттєвого поліпшення економічних показників. Незначного їх поліпшення досягли 40% підприємств. Поліпшити свої організаційні здібності змогли лише 10% підприємств. 40% досліджуваних підприємств не досягли суттєвих позитивних зрушень після впровадження змін. Аналіз основних проблем управління майбутніми змінами з точку зору керівників підприємств показав такі результати. Керівництво всіх досліджуваних підприємств усвідомлює необхідність в підвищенні загального рівня управління змінами. Якщо зробити порівняння між усвідомленням змін в оргструктурі і організаційній культурі (рис. 5), то перевага топ-менеджерів у вітчизняних підприємствах надається структурним змінам (20% – високий рівень, 60% – середній). Половина підприємств відчуває низький рівень (50%) реформування організаційної культури. Серед основних напрямів майбутніх та необхідних для підприємств змін експерти виокремлюють:

– зміни у головних бізнес-процесах (технологічні): 60% – виробничі, 30% – торговельні;

– зміни у допоміжних процесах (маркетингові та збутові стратегії): 20% у виробничих підприємствах, 30% у торговельних підприємствах;

– зміни в управлінні персоналом: 40% у торговельних, 20% у виробничих.

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СТРУКТУРНИХ ТА КУЛЬТУРНИХ ЗМІН

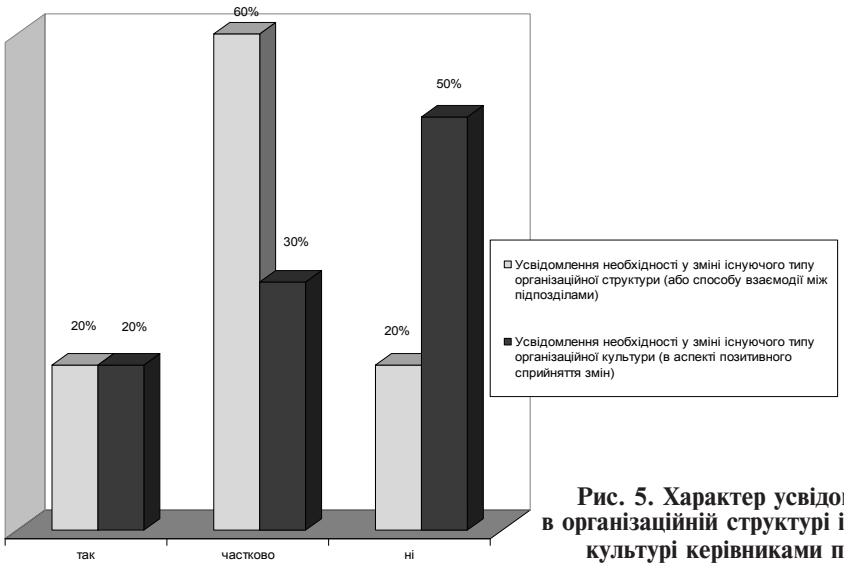


Рис. 5. Характер усвідомлення змін в організаційній структурі і організаційній культурі керівниками підприємств

Спрямованість майбутніх змін з огляду на рівень втручання в ієрархію стратегій експерти оцінюють таким чином (рис. 6).

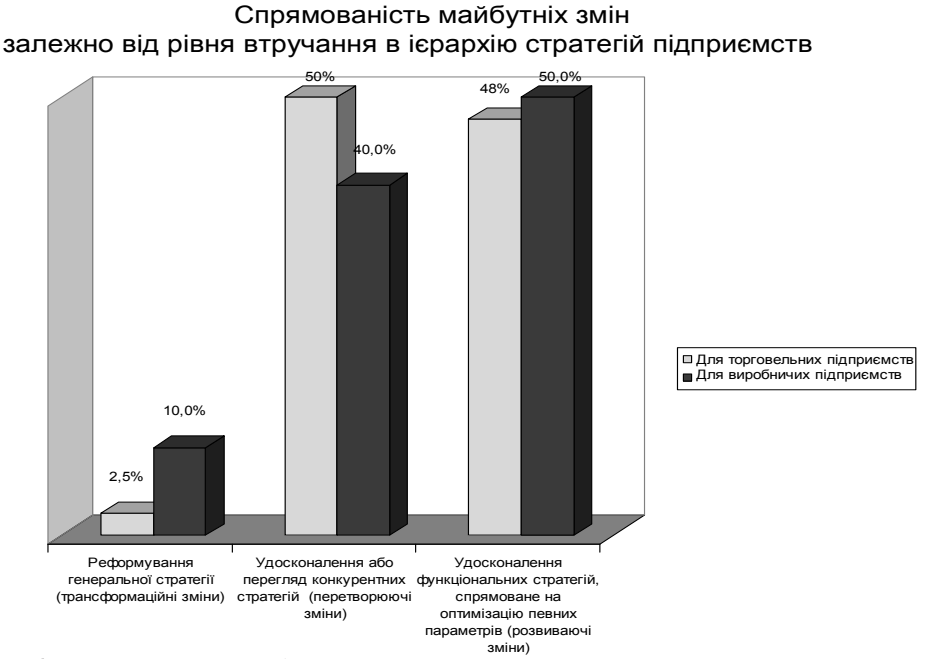


Рис. 6. Спрямованість майбутніх змін з огляду на рівень втручання в ієрархію стратегій

Більшість керівників не бачать необхідності в кардинальному перегляді генеральної стратегії. Це усвідомлюють тільки на 10% виробничих підприємств. Переважна більшість підприємств концентрується на змінах в конкурентних стратегіях (50% у торговельних та 40% у виробничих підприємствах). Половина підприємств бачить необхідність в змінах у функціональних стратегіях, яке повинно спрямовуватись на оптимізацію певних їх параметрів. Бар'єри для ефективного впровадження змін експерти проранжували таким чином:

– відсутність компетентних фахівців із управління змінами;
– недосконале законодавство, макроекономічна ситуація;
– недостатнє усвідомлення необхідності запровадження змін;
– відсутність фінансових ресурсів на проведення змін.

Пріоритетною метою майбутніх змін експерти визнають підвищення якісних характеристик бізнес-процесів та вихідної продукції (рис. 7).

Порівняно з минулими змінами вдвоє скоротилася оцінка як мети економічного зростання. Треба відзначити, що у 15% підприємств як пріоритетна мета виступає організаційний розвиток підприємств. Тобто невелика кількість підприємств сьогодні спрямовує свої на управління змінами з орієнтацією на розвиток динамічних здібностей та формування системи управління знаннями.

Висновки. Результати проведеного дослідження дозволяють сформулювати такі висновки**:**

1. Комплексне управління змінами у вітчизняних підприємствах недостатньо поширюється. Сучасна концепція перетворюючого менеджменту, на жаль, не посіла в підприємствах пріоритетного місця.

2. Персонал підприємств слабо підтримує проведення змін. Необхідним є реформування організаційної культури для забезпечення базових цінностей культури змін.

Рис. 7. Порівняння пріоритетних цілей впроваджених та майбутніх змін, на думку керівників підприємств

3. Суттєвим резервом підвищення ефективності діяльності підприємств є забезпечення синхронізації створення структури організації та формування її культури, особливо в сучасних умовах, які характеризуються формуванням інформаційного менеджменту та створенням гнучких організаційних форм.

4. Інформаційні системи підтримки управління змінами на підприємствах відсутні. У зв'язку з цим невисокий рівень залучення фахівців та співробітників в процеси управління змінами.

5. Методи та інструменти управління змінами в підприємствах не набули широкого застосування. Хоча більшість підприємств усвідомлює необхідність їх запровадження.

6. Необхідно посилити активні підходи до управління змінами, тобто розвинути нові стратегії змін разом з удосконаленням існуючих.

7. Управління персоналом в період організаційних змін не базується на ефективних методиках. У вітчизняних підприємствах поширений індивідуалізований та жорсткий підхід до управління персоналом в період змін. Це свідчить, що керівники підприємств не усвідомлюють значення людських ресурсів для розвитку компаній.

8. Менеджери XXI ст. повинні оволодіти ключовими компетенціями із управління змінами та активно їх розвивати, тому що проблема стратегічних організаційних змін виступає на перший план управління підприємствами.

Список використаної літератури

1. Теорія стратегії підприємства: Сучасний стан та напрямки розвитку: монографія / А.П. Наливайко. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.

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

3. Широкова Г.В. Управление изменениями в российских компаниях: учебник. 2-е изд. / Г.В. Широкова. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Издат. Дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2008. – 480 с.

4. Иванова Т.Ю. Теория организации: учеб. пособие / Т.Ю. Иванова, В.И. Приходько. – СПб.: Питер, 2004. – 273 с.

5. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления: монография / В.С. Катькало; С.-Петерб. гос. ун-т, факультет менеджмента. – СПб.: Издат.дом С. – Петерб.гос. ун-та, 2006. – 548 с.

6. Теория организации: хрестоматия. 2-е изд. / пер. с англ. под ред. Т. Клеминой. СПб.: Высшая школа менеджмента, 2010. – 573 с.

7. Абидкеев Н.М. Управление знаниями корпорации и реинжиниринг бизнеса: учебник / Н.М.Абидкеев, А.Д. Киселев; под. науч. ред. проф. Н.М. Абидкеева. – М.: Инфра, 2001. – 382 с.

В статье представлены направления трансформации современной бизнес-среды в контексте управления стратегическими изменениями на предприятиях. На основе авторского похода оценен уровень стратегического управления отечественными предприятиями. Проведена диагностика эффективности предыдущего опыта планирования и внедрения изменений, проанализированы главные проблемы управления изменениями с точки зрения руководителей.

Ключевые слова: стратегические изменения, стратегическое управление предприятием, управление стратегическими изменениями, проблемы управления преобразованиями.

In the article directions transformation of modern business-environment are presented in the context of management strategic changes on enterprises. On the basis of author hike the level of strategic management domestic enterprises is appraised. Diagnostics of efficiency of previous experience of planning and introduction of changes is conducted; the main problems of management changes are analyzed from point of leaders.

Key words: strategic changes, strategic management, change management, problems of management changes.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 658.1.009.12

Л.І. ДОНЕЦЬ,
кандидат економічних наук, професор
Донецького національного університету
економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

А.А. ДОНЕЦЬ,
аспірант
Донецького національного університету
економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

БАЗОВІ ПРИНЦИПИ СУЧАСНОЇ ПАРАДИГМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті висвітлено сучасну парадигму управління конкурентоспроможністю підприємства; проведено аналіз впливу факторів на управління конкурентоспроможністю підприємства; запропоновано базисні принципи управління конкурентоспроможністю підприємства; доведено доцільність їх застосування як методологічної компоненти сучасної парадигми управління конкурентоспроможністю підприємства.

Ключові слова: управління конкурентоспроможністю, базисні принципи, парадигма, підприємство, методологічна компонента.

Актуальність. Протягом багатьох десятків років у нашій країні, в умовах високої монополізації виробників, регулятором виробництва продукції був не реальний попит, а адміністративно-командні механізми розподілу, які регулювали споживання, формували планові показники виробництва певних груп товарів.

У цих умовах питання конкурентоспроможності підприємства й продукції практично не виникало. З розвитком ринкового механізму ця проблема в країні різко загострилася, і її вирішення вимагало від усіх суб'єктів ринку активного пошуку шляхів і методів підвищення конкурентоспроможності вироблених і реалізованих товарів. Оскільки головною рушійною силою ринкової економіки виступає конкуренція, то основним напрямом фінансово-економічної й виробничо-збутової стратегії кожного підприємства стає підвищення конкурентоспроможності для закріплення його позицій на ринку з метою одержання максимального прибутку.

Огляд літератури. Постановка загальної проблеми. Дослідженню основ конкуренції присвячено праці вітчизняних і зарубіжних економістів І. Ансофа, М. Портера, Ф. Котлера, Ж. Ламбена, Г. Азоєва, Л. Балабанової, Т. Загорної, В. Павлової, В. Гросул, Ю. Іванова, І. Мазура, А. Наливайко, Р. Фатхутдинова, Є. Смирнова та ін.

У своїх дослідженнях вчені пропонують різні підходи до трактування поняття конкурентоспроможності, розглядають особливості формування та засоби діагностики конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах господарювання, аналізують чинники, що впливають на конкурентоспроможність, висвітлюють проблеми управління конкурентоспроможністю підприємства та шляхи їх вирішення.

Разом із тим виокремлення базових принципів та аналіз прикладних парадигм управління конкурентоспроможністю підприємства потребують поглибленого дослідження.

© Л.І. Донець, А.А. Донець, 2012

Мета і завдання. Мета статті полягає у систематизації базових принципів та висвітленні результатів компаративного аналізу існуючих прикладних парадигм управління конкурентоспроможністю підприємства.

Основна частина. У сучасних ринкових умовах головним у забезпеченні конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів як основної умови досягнення ними високих економічних результатів є підвищення якості управління, якого можна досягти шляхом застосування інструментів конкурентної економіки, тобто аналізу механізмів дії економічних законів, законів організації, дотримання наукових підходів і принципів [1]. Високий динамізм змін, що відбувається у зовнішньому середовищі, особливо в умовах фінансово-економічної кризи, приводить до зростання ролі й необхідності якісного наукового обґрунтування розробки системи управління конкурентоспроможністю підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства залежить від темпів зростання його частки ринку, привабливості галузі, у якій воно працює, його позиції у конкурентній боротьбі, швидкості реакції на дії конкурентів, рівня диверсифікації та диференціації продукції, рівня використання наявного виробничого, фінансового, кадрового, маркетингового, інноваційного та інформаційного потенціалів [2].

Аналіз різних підходів до визначення конкурентоспроможності підприємства показав, що, незважаючи на певні розбіжності, більшість учених виокремлює як ключові ознаки цього поняття наявність ринкового (конкурентного середовища), створення конкурентних переваг, спрямованість підприємства до завоювання певної частки ринку.

Парадигма управління конкурентоспроможністю підприємства має стратегічний характер. Цей умовивід пояснюється таким:

По-перше, конкурентоспроможність підприємства не є постійною характеристикою, оскільки означає здатність вести успішну конкурентну боротьбу, протистояти основним конкурентам у певний період часу.

По-друге, управління конкурентоспроможністю передбачає формування портфеля конкурентних стратегій.

По-третє, реалізація конкурентних стратегій потребує стратегічних змін в підприємстві.

Водночас слід зауважити, що управління конкурентоспроможністю [3, 4] – це процес прийняття й здійснення стратегічних рішень, центральною ланкою якого є стратегічний вибір, заснований на зіставленні власного конкурентного потенціалу з можливостями й загрозами його зовнішнього оточення, зі змінами в зовнішньому середовищі.

За своїм предметним змістом управління конкурентоспроможністю стосується діяльності підприємства на ринку, приділяючи увагу не стільки наявним ресурсам і процесам, скільки можливостям нарощування свого ресурсного потенціалу. Тобто основною особливістю управління конкурентоспроможністю підприємства є його орієнтація на майбутнє. Необхідність управління конкурентоспроможністю підприємства обумовлюється, насамперед, триваючими швидкими змінами зовнішнього середовища, виникненням важко передбачуваних економічних і фінансових ситуацій. Таким чином, одним з основних призначень управління конкурентоспроможністю підприємства є довгострокове забезпечення стабільного підвищення його конкурентних переваг у швидко мінливих умовах зовнішнього середовища.

Виходячи з наведеної логіки міркувань, запропоновано авторське розуміння цього поняття, а саме: управління конкурентоспроможністю – це функція стратегічного управління, яка спрямована на створення конкурентних переваг, формування та реалізацію конкурентних стратегій підприємства й фокусується в його стратегічних змінах.

Управління конкурентоспроможністю підприємства має бути спрямоване на:

– нейтралізацію (подолання) або обмеження кількості негативних (деструктивних) чинників впливу на рівень конкурентоспроможності підприємства шляхом формування захисту проти них;

– використання позитивних зовнішніх чинників впливу для нарощування та реалізації конкурентних переваг підприємства;

– забезпечення гнучкості управлінських дій і рішень – їх синхронізації з динамікою дії негативних і позитивних чинників конкуренції на певному ринку [4].

У економічній літературі висвітлено різні підходи до впливу певних факторів на управління конкурентоспроможністю підприємства. Усю сукупність факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємства, І.У. Зулькарнаєв і Л.Р. Ільясова [5] пропонують поділити на три групи: цілі, які ставить перед собою підприємство; ресурси, якими розпоряджається підприємство; фактори зовнішнього середовища. В.Л. Бєлоусов [6] можливі фактори конкурентоспроможності підприємства групує за окремими елементами комплексу маркетингу (продукт, ціна, доведення продукту до споживача, просування продукту на ринок або маркетингові комунікації), а також ураховує ділову активність і ефективність діяльності організації. З точки зору І.В. Максимова, на якого робить посилання О.А. Сисоєва [7], до факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємства, відносять ефективність його виробничої діяльності, фінансове становище, ефективність організації збуту й просування товару на ринку, конкурентоспроможність продукції.

На наш погляд, визначення й групування різних факторів впливу на управління конкурентоспроможністю підприємства виступають теоретичним підґрунтям, практична реалізація якого має бути відображена у виокремленні базисних принципів здійснення цього процесу. Під принципом розуміється певне правило, сформульоване на основі пізнання законів і закономірностей.

Рис. 1. Схема формування базисних принципів і їх місця в управлінні конкурентоспроможністю підприємства

Як видно зі схеми, наведеної на рис. 1, формування базисних принципів зумовлено впливом факторів макро- та мікросередовища, базовими й функціональними стратегіями підприємства та його поточними цілями й завданнями.

Водночас базисні принципи управління конкурентоспроможністю підприємства виступають як методологічні засади розробки системи управління конкурентоспроможністю та методичного інструментарію її впровадження у практику діяльності підприємства.

При дослідженні проблеми управління конкурентоспроможністю підприємства було застосовано системний підхід, сутність якого полягає в дослідженні об'єкта (проблеми, явища, процесу) як системи, в якій виділено елементи, внутрішні й зовнішні зв'язки, що впливають на досліджувані результати його функціонування [8]. Крім того, існує досить стійкий набір принципів, що характеризує його як конкретно-науковий метод діалектико-матеріалістичної методології [1].

Оскільки за наведеною на рис. 1 схемою базисні принципи акумулюють, з одного боку, вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на конкурентоспроможність підприємства, а з іншого – цілі, завдання й стратегію розвитку підприємства, спрямовану на створення конкурентних переваг і завоювання, враховуючи ресурсні можливості, щонайбільшу частку ринку, їх виокремлення запропоновано розглядати на чотирьох рівнях управління конкурентоспроможністю підприємства (рис. 2).

Перша група принципів управління конкурентоспроможністю підприємства відповідає рівню макросередовища. Тобто ці правила формулюються й змінюються під впливом певних змін економічного стану країни в цілому й галузі зокрема; перебудов в політико-правовій сфері; зміни демографічної ситуації й законодавчо-правовому полі.

Друга група принципів управління конкурентоспроможністю підприємства співвідноситься з рівнем мікроекономічного бізнес-середовища. Ця група принципів передбачає вивчення і аналіз інтенсивності конкуренції на внутрішніх ринках в цілому й на ринку, на якому функціонує певне підприємство, зокрема; знання існуючого рівня розвитку інформаційної інфраструктури, особливостей наявних підструктур та складових елементів; володіти повною й достовірною інформацією про внутрішню пропозицію попиту за кількістю та якістю; спрямування своєї діяльності на соціальне партнерство; вивчення й врахування науково-технічних здобутків.

Третя і четверта групи принципів управління конкурентоспроможністю підприємства стосуються його внутрішнього середовища, в якому виділено два рівні: стратегічний і тактичний.

Стратегічний рівень внутрішнього середовища передбачає дію принципів, які знаходяться у відповідності з певними принципами стратегічного управління підприємством, оскільки згідно з авторським тлумаченням управління конкурентоспроможністю підприємства розглядається як функція стратегічного управління. До таких принципів віднесено: розробку портфеля конкурентних стратегій; розробку системи управління знаннями; забезпечення організаційного розвитку підприємства; забезпечення соціальної відповідальності підприємства.

На тактичному рівні внутрішнього середовища принципи управління конкурентоспроможністю підприємства стосуються виконавчих дій, спрямованих на ефективне використання ресурсного потенціалу і можливостей підприємства, а саме: освоєння нової продукції або з поліпшеними властивостями; концентрація ресурсів на виробництві максимально прибуткової продукції; формування конкурентоспроможного управлінського персоналу; активна інноваційна політика.

Висновки. Таким чином, підсумовуючи вище викладене, можна зробити такі висновки.

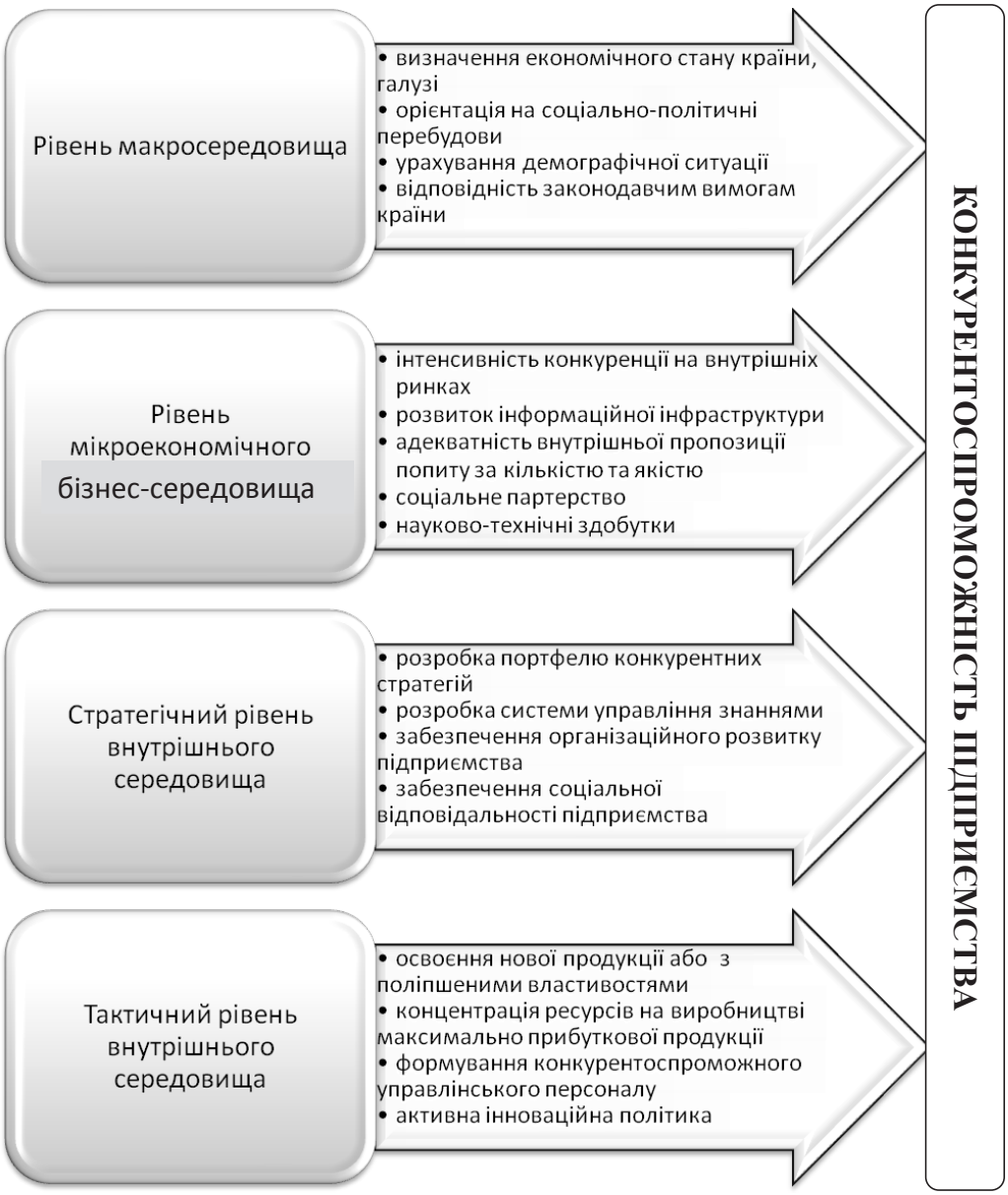


Рис. 2. Рекомендовані базові принципи управління конкурентоспроможністю підприємства

Сучасна парадигма управління конкурентоспроможністю підприємства полягає у системному поєднанні комплексу знань щодо управління конкурентоспроможністю з принципами, механізмами й методичним інструментарієм, спрямованих на посилення конкурентних переваг й завоювання в конкурентній боротьбі щонайбільшої частки ринку.

Базисні принципи управління конкурентоспроможністю підприємства як методологічні засади розробки системи управління конкурентоспроможністю

та методичного інструментарію її впровадження в практику діяльності підприємства застосовуються на рівні макросередовища, мікроекономічного бізнес-середовища та на стратегічному й тактичному рівнях внутрішнього середовища підприємства.

Застосування базисних принципів управління конкурентоспроможністю сприяє цілеспрямованій організації стратегічного управління підприємства в умовах загострення конкурентної боротьби на ринку його функціонування.

Список використаної літератури

1. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 546 с.

2. Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии: учеб. пособ. / под ред. Н.К. Моисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 304 с.

3. Чайникова Л.Н. Формирование систмы управления стратегической конкурентоспособностью региона: монография / Л.Н.Чайникова. – Тамбов: ГОУ ВПО ТГТУ, 2010. – 264 с.

4. Наливайко А.П. Теорія стратегій підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: монографія / А.П. Наливайко. – К.: КНЕУ, 2009. – 227 с.

5. Зулькарнаев И.У. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий / И.У. Зулькарнаев, Л.Р. Ильясова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 4.

6. Белоусов В.Л. Анализ конкурентоспособности фирмы / В.Л. Белоусов // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. – № 5. – С. 23–26.

7. Сысоева Е.А. Факторы конкурентоспособности предприятия: подходы и составляющие / Е.А. Сысоева // Экономика и управление. Экономические науки. – 2010. – № 12 (73). – С. 283–287.

8. Мухин В.И. Исследование систем управления: учебник / В.И. Мухин. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Изд-во «Экзамен», 2006.– 497 с.

В статье рассмотрена современная парадигма управления конкурентоспособностью предприятия; проведен анализ влияния факторов на управление конкурентоспособностью предприятия; предложены базисные принципы управления конкурентоспособностью предприятия; обоснована целесообразность их применения в качестве методологической компоненты современной парадигмы управления конкурентоспособностью предприятия.

Ключевые слова: управление конкурентоспособностью, базисные принципы, парадигма, предприятие, методологическая компонента.

The article reviews the competitiveness of the enterprise management paradigm, the analysis of the influence factors on the management of enterprise competitiveness; proposed basic principles of competitiveness of the enterprise; the expediency of their use as a methodological component of modern management paradigm competitiveness of the enterprise.

Key words: management of competitiveness, the basic principles of the paradigm, the enterprise, methodological component.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 657.47

С.І. ДРОБЯЗКО,
старший викладач
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

ОСНОВНІ ХАРАКТЕРНІ РИСИ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

Із введенням нових правових і облікових принципів, правил, законів, нормативів докорінно змінилися підходи до визначення витрат, розрахунку собівартості, оптимальних баз розподілу витрат, формування витрат діяльності. В сучасних умовах господарювання виникла нагальна потреба в ефективній методиці позиціонування та формування витрат підприємств, яка б відповідала інформаційним запитам користувачів.

Ключові слова: витрати, методи управління витратами, управлінська інформація.

Актуальність. Сучасний стан ринкової економіки в Україні потребує докорінних змін господарського механізму та створення якісно нового процесу управління. Певною мірою нові засади господарювання значно випереджають існуючі методи управління та вступають з ними у протиріччя, які полягають у відсутності адаптації до нових умов. Це особливо стосується однієї з ланок процесу управління – управління витратами діяльності. Йдеться про концептуально новий підхід до управління витратами з урахуванням не тільки витрат, які безпосередньо пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції, а й плануванням витрат діяльності як засобу управління прибутком.

Постановка проблеми. Виділення витрат в окремий об'єкт дослідження відбулося згідно з нормами міжнародних і національних стандартів підготовки фінансової звітності, які інформаційно забезпечують підтримку управлінських рішень щодо всебічної оцінки діяльності підприємства.

Недостатня увага надається процесам прогнозування та планування витрат діяльності як важливого критерію управління ефективністю роботи підприємств.

Аналіз останніх досліджень. На сьогодні існують ґрунтовні розробки з питань управління витратами виробництва, їх складу, визначення впливу на економічні показники діяльності підприємства. Разом з тим дослідження не враховували загальноприйняті на цей час ринкові економічні принципи.

Певний внесок у вивчення цієї проблеми зробили такі видатні зарубіжні економісти, як А. Апчерч, Д. Бримсон, Р. Гаррисон, Джай К. Шим, К. Друрі, Джон К. Шанк, Р. Каплан, Б. Нідлз, Дж. Ріс, Г. Фандель, Д. Хан, Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, та вітчизняні вчені П. Атамас, Ф. Бутинець, А. Гальчинський, С. Голов, В. Завгородній, О. Орлов, М. Пушкар, М. Чумаченко, Ю. Цал-Цалко та ін.

Недостатня розробка питань методичного забезпечення процесу ефективного управління витратами діяльності та зумовлені цим труднощі, різноманіття і неоднозначність формувань їх на підприємствах обумовлюють доцільність подальшого вивчення цих питань.

Формування мети статті. Метою цієї публікації є виділення характерних рис та аналіз відповідних ознак сучасних методів управління витратами для отримання більш достовірної та точної планової інформації на підприємстві з метою прийняття управлінських рішень.

© С.І. Дробязко, 2012

Для досягнення цієї мети необхідно вирішити такі завдання:

– виділити основні характерні риси сучасних методів управління витратами;

– виділити класифікаційні критерії методів управління витратами;

– визначити методи технологічного впливу та методи економіко-інформаційного впливу на витрати;

– виявити зв'язок між факторами впливу на витрати та методами управління витратами.

Методологічною основою статті виступають концепції і положення класиків економічної теорії та підходи представників сучасної економічної думки, економічного аналізу, управлінського та бухгалтерського обліку, закони України, Положення (стандарти) бухгалтерського обліку і Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, праці провідних зарубіжних і вітчизняних вчених та фахівців з проблем інформаційного забезпечення управління витратами.

Викладення матеріалу. Управління передбачає цілеспрямований вплив на об'єкт з певною визначеною заздалегідь метою, ступінь досягнення якої дає підстави для визначення загального ефекту від управління витратами.

Управління як специфічний процес передбачає наявність прямого та зворотного інформаційного зв'язку, що спрямований у результаті на отримання інформації щодо вибору одного, декількох методів або системи методів впливу на витрати [7].

На сьогодні окремі методи, системи або концепції управління витратами – це підприємницьке та управлінське «ноу-хау», досягнення, комерційна таємниця, а відтак, і конкурентна перевага окремого господарюючого суб'єкта.

При цьому конкуренція у сфері використання методів управління витратами йде не лише між окремими підприємствами, але й на теоретично-методологічному рівні в межах економічних, управлінських, облікових шкіл.

При характеристиці сучасних методів управління витратами необхідно враховувати усі методологічні та практичні аспекти використання нових методів, адже пряме копіювання та використання окремих з них, наприклад в Україні, показало їх неефективність при досягненні запланованих цілей.

Окрім цього, слід відзначити, що сучасні методи управління витратами характеризуються наявністю декількох засобів використання окремого методу, як у межах підприємства, так і галузі.

На нашу думку, це зумовлено наявністю, появою та зміною широкого кола внутрішніх факторів – технологій, способу виробництва тощо та дією зовнішнього середовища, що в результаті вимагає від процесу управління витратами мобільності, здатності самозмінюватись та визначати найбільш оптимальні методи, які стають запорукою зменшення витрат та оптимізації використання ресурсної бази (рис. 1).

Конкуренція вимагає постійного удосконалення і пошуку, виявлення потенційних факторів впливу на витрати, на які необхідно спрямовувати відповідні методи. При цьому слід відзначити, що для кожного підприємства різні фактори будуть мати різний ступінь важливості [8].

Складність такої категорії, як витрати, збільшення кількості факторів впливу визначають, на нашу думку, наявність на сучасному етапі широкого спектра методів управління витратами. При цьому слід звернути увагу на таке:

– постійний пошук нових методів управління витратами;

– трансформацію уже існуючих методів під відповідні потреби окремого господарюючого суб'єкта;

– суб'єктивність у виборі та використанні окремого методу або їх системи.

Відповідно, пропонуємо залежно від характеру впливу факторів на витрати методи управління витратами на машинобудівних підприємствах об'єднати у дві групи:

– *методи технологічного впливу на витрати;*

– *методи економіко-інформаційного впливу.*

Рис. 1. Взаємозв'язок між факторами впливу на витрати та методами управління (розробка автора)

Виділяють прямий зв'язок між витратами та функціями управління, а тому наведену вище класифікацію методів управління витратами будемо розглядати у розрізі основних функцій управління. Однак слід відзначити, що значущість окремої функції та методів для окремого періоду часу може змінюватися, як і для окремого підприємства.

Управління витратами – це перш за все управлінський процес, який прямо чи опосередковано пов'язується з відповідними функціями управління, у межах яких можна прослідкувати розвиток та застосування окремих методів.

Відповідно, ***технологічний напрям*** є традиційним та передбачає визначення найбільш оптимальних технологічних рішень щодо виробництва готової продукції з урахуванням широкого кола факторів, а саме:

– вид продукції або послуги;

– наявність та обсяги ресурсів, які потенційно можуть бути використані у виробництві;

– технологічні можливості галузі (переваги) у боротьбі з конкурентами на ринку;

– наукові розробки та технологічні нововведення, які потенційно зменшать витрачання ресурсів тощо.

В цьому разі слід виділити таке протиріччя – «зменшення витрат може вимагати додаткових витрат», яке має вирішити персонал при прийнятті рішення щодо технологій, адже головна мета управління витратами – це їх оптимізація та зменшення, яке неможливе без додаткових витрат на переобладнання та перебудову виробничої, організаційної системи підприємства [9].

Розвиток світової управлінської думки останніх 100 років показав, що технологічне оновлення є головним засобом зменшення витрат в перспективі, однак не є виключним і на сьогодні повною мірою не може функціонувати відокремлено.

Економічно-інформаційний напрям – це інший зріз впливу на витрати, який передбачає вибір методів, які дозволяють не лише забезпечити прийняття ефективних рішень щодо величини витрат, їх структури, але й визначити місце витрат як можливого фактора конкурентоспроможності у визначений часовий проміжок у стратегії та тактиці підприємства.

Управління – це процес, в якому діє прямий та зворотний зв'язок на основі інформації, а отже, інформація стає продуктом функціонування процесу управління витратами для можливого впливу на [3]:

– величину витрат;

– структуру витрат.

Відповідно, від якості та оперативності інформації залежить швидкість, об'єктивність та ефективність прийнятого рішення щодо витрат, а отже кожне підприємство намагається відповідним чином формувати базу інформаційного забезпечення, яка буде відображати усі необхідні характерні особливості витрат на основних стадіях фінансово-господарської діяльності.

Інформаційне забезпечення особливо важливе для складних технологічно та тривалих виробництв. У цьому разі мова йде про інформаційну підтримку вибору між альтернативними рішеннями, у т. ч. щодо методів управління витратами. Відповідно, процес управління витратами є, безперечно, економічним інформаційним підпроцесом, елементом загального інформаційного процесу підприємства, функціонування якого дає необхідне інформаційне наповнення щодо всіх груп витрат. Отже, і процес управління витратами, який є елементом загального процесу управління, виконує інформаційну функцію.

Інформаційне забезпечення є однією з найважливіших функцій, якість якої є визначальним фактором об'єктивності прийнятого рішення та функціонування процесу управління загалом [4].

Тобто, з одного боку, прослідковується багатополярність думок вчених щодо визначення сутності, методів управління витратами, а з іншого – саме інформаційна спрямованість, на нашу думку, їх об'єднує в інформаційну систему (рис. 2).

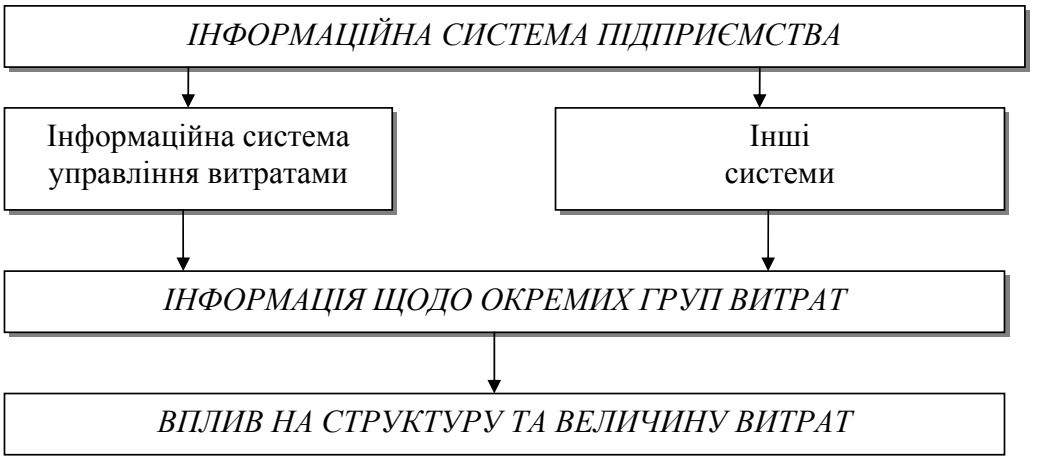


Рис. 2. Взаємозв'язок між інформаційною системою управління витратами та інформаційними вимогами (розробка автора)

Традиційним джерелом інформації щодо витрат була система бухгалтерського обліку, з якої згодом виділився та трансформувався управлінський облік, що, на нашу думку, обумовлено необхідністю персоналу володіти різною за часовим аспектом та за видами інформацією для впливу на відповідний об'єкт [1].

Інші вчені, зокрема, виділяють важливість використання при управлінні витратами системи управлінського обліку, з чим теж можна погодитись з огляду на важливість інформаційного забезпечення прийняття рішень щодо витрат [5].

Відповідно, ряд вчених відзначають роль управлінського обліку в процесі управління витратами, зокрема П.Й. Атамас, Ф.Ф.Бутинець, С.Ф. Голов, Т.П. Карпова, К.Друрі, Г.Р.Хамідулліна, В.П. Савчук, В.А. Залевський, В.І. Чиж та ін. При цьому вчені в межах управлінського обліку виділяють досить ши-

року номенклатуру методів управління витратами, які є різними по сутті та за об'єктом впливу: методи обліку витрат, калькулювання, бюджетування, центри відповідальності, функціонально-вартісний аналіз, СВОТ–аналіз, система збалансованих показників.

При оптимізації витрат Г.Р. Хамідулліна використовує поняття «режим», який визначає як комплекс економічних, виробничо-технічних, організаційних заходів [9], а Г.В.Козаченко, Ю.С. Погорєлов, Л.Ю. Хлапьонов, Г.А. Макухін виділяють одразу три основних критерії класифікації [4], поділу методів управління витратами та розглядають їх перш за все в межах обліково-інформаційного напряму (рис. 3).

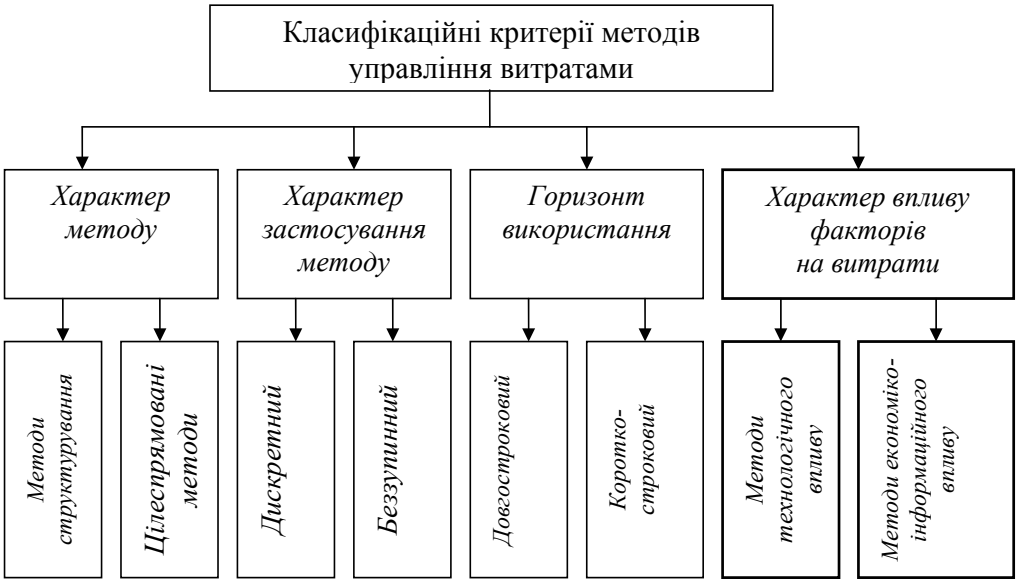


Рис. 3. Розподіл методів управління витратами за класифікаційними критеріями (розроблено автором на основі [4, с. 65])

При цьому вчені відзначають такі методи управління витратами: директ-костинг, абсорпшен-костинг, стандарт-костинг, CVP-аналіз, метод ABC, таргет-костинг, кайзен-костинг, бенчмаркінг, кост-кілинг, LCC-аналіз (Life Cycle Cost) – аналіз витрат на строк служби [5], які традиційно розглядаються в межах управлінського обліку.

Дієвість окремих методів для різних підприємств різна, однак усі використовувані методи як технологічного, так і інформаційного впливу, об'єднуються в загальній схемі управління витратами машинобудівного підприємства (рис. 4).

Слід відзначити, що ефективність процесу управління витратами неможлива без відповідного аналізу витрат, факторів впливу при визначенні результату запроваджених нових технологій, управлінських рішень, планів, бюджетів тощо. Так, значного поширення набули функціонально-вартісний та маржинальний аналіз [9].

Окремою групою слід виділити математичні методи, які не є прямими методами впливу на витрати, але безпосередньо використовуються не тільки під час аналізу, але й створення виробничої функції, нормування, бюджетування [2].

Однією з тенденцій сучасних методів управління витратами є комплексний вплив на величину і структуру до початку понесення витрат.

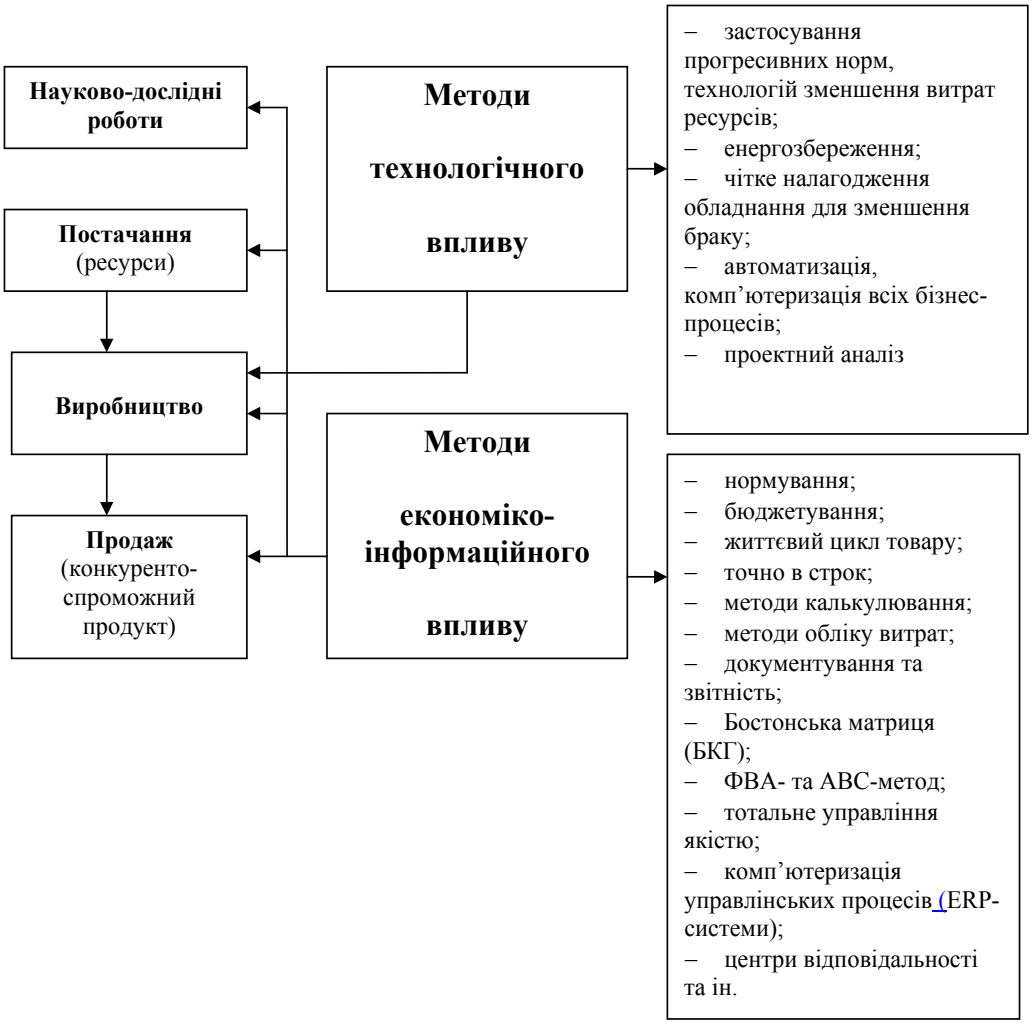


Рис. 4. Схема управління витратами підприємства залежно від характеру впливу факторів на витрати (розробка автора)

Слід відзначити важливість нормування в управлінні витратами, що фактично об'єднує обидва напрями – технологічний та економічний, і розглядається вченими в розрізі планування, бюджетування, нормативного методу обліку витрат, стандарт – косту тощо. Норма є головним порівняльним показником витрачених ресурсів, забезпечує якість, наявність споживчих властивостей товару або послуги і в результаті стає конкурентною перевагою підприємства [10].

Отже, як технологічний, так і економічний напрям управління витратами, базується на інформації, адже як і в будь-якому процесі основою управління є інформація, яка забезпечує прямий та зворотний зв'язок. Тому ефективність функціонування процесу управління витратами, окремих моделей залежить від того, наскільки ефективно діє інформаційна система окремого підприємства.

Окрім цього, наведені напрями не є виключними, але узагальнюють в собі на сьогодні можливості персоналу з управління витратами, їх зниження та оптимізації, а найбільший ефект їх використання можливий лише в тісному поєд-

нанні. Сучасному підприємству надано широкий набір методів впливу на витрати, при цьому різними методами можливо досягти однієї мети, а тому знову ж таки виникає проблема вибору, що здійснює персонал. При цьому об'єктивно вибір та формування системи методів впливає на конкурентоспромодність процесу управління витратами.

Висновки. Конкуренція на макрорівні – це завдання держави, а на мікрорівні – це пошук власних переваг, які забезпечать підприємству прибутковість в довгостроковій перспективі такими шляхами:

– збільшення відпускної ціни виробленої продукції, послуг, що можливо здійснити, однак лише тією мірою, наскільки дозволяє ринок, а саме конкурентний, монопольний, олігопольний, ринок монополістичної конкуренції тощо;

– збільшення обсягів виготовленої продукції, робіт, послуг;

– оптимізація витрат підприємства.

Виділення класифікаційних груп витрат є елементом процесу управління витратами, який розглядається в більш широкому розумінні, перш за все у функціональному аспекті, і не обмежується впливом на витрати лише в процесі виробництва та збуту продукції.

Серед досліджених методів особлива увага на сьогодні приділяється методам так званого попередження, які деталізуються в межах прогнозування, планування та бюджетування.

При побудові процесу управління витратами запропоновано, залежно від характеру впливу окремих факторів на витрати, методи управління витратами об'єднати у дві групи:

– методи технологічного впливу на витрати;

– методи економіко-інформаційного впливу.

Виділені дві групи не є виключними, але узагальнюють в собі на сьогодні можливості персоналу з управління витратами, їх зниження та оптимізації, а найбільший ефект їх використання можливий лише в їх тісному поєднанні.

Список використаної літератури

1. Атамас П.Й. Управлінський облік: навч. посіб. / П.Й. Атамас. – Д. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 440 С.

2. Аткинсон Энтони А. Управленческий учёт, 3-е издание.: пер. с англ. / Энтони А. Аткинсон, Раджив Д. Банкер, Каплан, С. Роберт, Янг, С. Марк. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 878 с.

3. Голов С.Ф. Управлінський облік: підручник / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.

4. Козаченко Г.В. Управління затратами підприємства: монографія / Г.В.Козаченко, Ю.С.Погорелов, Л.Ю.Хлапьонов, Г.А. Макухін. – К.: Лібра, 2007. – 320 с.

5. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvath & Partners; пер. с нем. – 4-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 269 с.

6. Савчук В.П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент / В.П. Савчук. – К.: Издательский дом «Максимум», 2009. – 884 с.

7. Райан Б. Стратегический учет для руководителя / Б. Райан; пер. с англ.; под ред. В.А. Микрюкова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 616 с.

8. Хорнгрен Ч. Управленческий учет. 10-е изд./ Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2005. – 1008 с.

9. Хамидуллина Г.Р. Управление затратами: планирование, учет, контроль и анализ издержек обращения / Г.Р. Хамидуллина. – М.: Издательство «Екзамен», 2004. – 352 с.

10. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России / К.В. Щиборщ. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2001. – 544 с.

С введением новых правовых и учетных принципов, правил, законов, нормативов коренным образом изменились подходы к определению расходов, расчету себестоимости, оптимальных баз распределения расходов, формирования расходов деятельности. В современных условиях хозяйствования возникла необходимость в эффективной методике позиционирования и формирования расходов предприятия, которая бы соответствовала информационным запросам пользователей.

Ключевые слова: расходы, методы управления расходами, управленческая информация.

With introduction of new legal and registration principles, rules, laws, norms, in a root, going changed near determination of charges, calculation of prime price, optimum bases of allocation charges, forming charges of activity. In the modern terms of managing there was an urgent requirement in the effective method of keeping and forming charges of enterprises, what would answer the informative queries of users.

Key words: costs, methods of costs management, administrative information.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 657.1:631.145

С.К. ЕШУГОВА,
кандидат экономических наук,
доцент, профессор
Майкопского государственного
технологического университета (Россия)

УЧЕТ ЗАТРАТ В ЗАДАЧАХ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ АПК

В статье рассматриваются классификация и особенности базовых методов расчета затрат на предприятиях АПК. Показано, что эффективное решение данной проблемы возможно с применением функционального моделирования основных бизнес-процессов сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, методы учета затрат, объекты учета затрат, бизнес-процессы, функциональное моделирование.

Введение. В современной конкурентной борьбе на рынках продукции АПК все большее значение приобретает управление затратами предприятия. Этим объясняется то большое внимание, которое уделяется в последние годы на предприятиях АПК вопросам учета затрат и калькуляции себестоимости выпускаемой продукции.

Изложение основного материала. Известны различные методы учета затрат. Их применение определяется особенностями производственного процесса, характером производимой продукции, ее составом, способом обработки. При этом общепринятой классификации методов учета затрат и калькулирования пока не существует, и на практике методы учета обычно группируют по трем признакам: по объектам учета затрат, по полноте учитываемых затрат и по оперативности учета и контроля за затратами [1; 2]. По объектам учета затрат выделяют: заказную систему учета (*Job-on-Order Costing* (*JOC*)), процессную систему учета (*Process Costing* (*PrC*)), а также метод учета затрат по функциям. С точки зрения полноты учитываемых издержек возможно калькулирование полной и усеченной себестоимости. В зависимости от оперативности учета и контроля затрат различают метод учета фактических и нормативных затрат. На практике эти методы могут применяться в различных сочетаниях. Главное, чтобы выбранный предприятием метод обеспечивал возможность реализации важнейшего принципа управленческого учета – управление себестоимостью по отклонениям.

В известной работе Г.И. Сычёвой [3] было показано, что основное внимание следует уделять рассмотрению методов учета затрат по объектам учета как наиболее важному организующему признаку. Выделенные при этом заказная и процессная системы учета характеризуются следующими существенными отличиями в организации основных производственных процессов на сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятиях.

Для предприятий, связанных с производством относительно однородной продукции, в т. ч. продукции АПК, наиболее целесообразна процессная система калькулирования. Рассмотрим особенности этих систем в отдельности.

Процессная система учета затрат применяется в том случае, если процесс производства и продаж продукции состоит из нескольких последовательных стадий с самостоятельной технологией и организацией производства. Каждая

© *С.К. Ешугова, 2012*

стадия заканчивается получением полуфабриката, который может быть отправлен на следующую фазу обработки или реализован на сторону. Это определяет характерную особенность процессной системы учета затрат – объектом калькулирования здесь является продукт каждой технологической стадии. При этом важной особенностью данных предприятий является наличие, как правило, существенных остатков незавершенного производства на конец отчетного периода, ставящих перед аналитиками задачу распределения затрат между готовой продукцией и остатками. В этом случае составляется калькуляция с пересчетом изготовленных полуфабрикатов в условно готовые изделия с применением усреднения как метода списания затрат на готовую продукцию [2]. К отличительным чертам процессного калькулирования следует отнести и тот факт, что затраты здесь аккумулируются в привязке к производственным подразделениям, а не к заказам и равномерно распределяются на все единицы продукции, прошедшие через подразделение в течение отчетного периода.

Одним из принципов калькулирования себестоимости продукции является выбор метода распределения косвенных (накладных) расходов между объектами калькулирования. При этом ранее, как правило, в отечественной и зарубежной практике базой распределения накладных расходов являлись прямые трудозатраты на производство единицы продукции. В настоящее время на предприятиях АПК сформировались предпосылки к изменению методов распределения накладных расходов в связи со следующими обстоятельствами:

– развитие производственных возможностей привело к расширению ассортимента продукции (особенно – на перерабатывающих предприятиях);

– вследствие применения нового высокоэффективного технологического оборудования на перерабатывающих предприятиях АПК, автоматизации производственных процессов имеет место сокращение доли прямых трудовых затрат в структуре себестоимости продукции и рост накладных расходов;

– возрос объем затрат, не связанных напрямую с производственной деятельностью перерабатывающих предприятий (расходы на логистику, наладку и переналадку оборудования, расходы на продажу).

Названные обстоятельства и стали предпосылками появления метода учета затрат по функциям или *ABC* - метода (*Activity Based Costing*). Принципиальное отличие *ABC* - технологии учета затрат состоит в следующем: накладные издержки приписываются к продукту по мере их проявления в процессе реализации соответствующего бизнес-процесса, а не локализуются по видам продукции после завершения процесса производства или продаж. При этом важным здесь является то, что внимание акцентируется прежде всего на исследовании природы возникновения накладных затрат, их обоснованности.

Алгоритм *ABC* - метода учета затрат выглядит следующим образом.

1. Производится построение пооперационной диаграммы процесса производства каждого вида продукции (выделение функций, реализуемых в производстве) с детализацией его каждого шага от оформления заказа, получения материалов до последней операции производства готовой продукции, ее продажи и послепродажного обслуживания.

2. Для каждой бизнес-операции (функции) определяется собственный носитель затрат, оцениваемый в соответствующих единицах измерения.

3. Оценивается стоимость единицы носителя затрат путем деления суммы накладных расходов операционного центра для каждой функции на количественное значение соответствующего носителя затрат в этом центре.

4. Определяется себестоимость выпущенной продукции. Для этого стоимость единицы носителя затрат умножается на их количество по тем видам функций, выполнение которых необходимо для изготовления продукции.

Таким образом, объектом учета затрат при этом методе является отдельная функция (операция), а объектом калькулирования – вид продукции. При этом

следует отметить, что применение *ABC* - метода учета затрат может существенно изменить взгляд на реальную долю прибыли, которую приносит компании тот или иной вид продукции. Особенно показательным бывает выявление в ходе такого анализа затрат видов продукции, которые оказываются убыточными для бизнеса. Однако здесь надо помнить, что построение *ABC* – системы учета затрат требует высокой структурированности учета и, соответственно, значительных усилий от предприятий по ее созданию.

Очевидно, что из соображений построения наиболее рациональной организации экономической работы на предприятии АПК должна быть принята такая система расчета себестоимости, которая в наибольшей степени соответствует характеру основных производственных процессов предприятия и типу его продукции. Это определяет необходимость проведения структурного анализа организации производства и оценки эффективности возможных вариантов в реализации стоимостного анализа в системе учета затрат, что обуславливает целесообразность проведения функционального моделирования основных бизнес-процессов на предприятии.

В этом случае бизнес-процесс определяется как логически завершенная цепочка взаимосвязанных и взаимодействующих повторяющихся видов деятельности (бизнес-функций, работ), в результате которых ресурсы предприятия используются в производственном процессе по выпуску определенных видов продукции. В цепочку, формируемую из функциональных блоков, обычно входят операции, которые выполняются по определенным бизнес-правилам различными элементами организационной структуры предприятия. Под бизнес-правилами (функциями) понимают способы реализации отдельных операций, а также характеристики и условия их выполнения. Применение для управления производственной деятельностью и ресурсами предприятий системы взаимосвязанных процессов называется процессным подходом. Такое определение процессного подхода соответствует стандартам МС ИСО 9001:2000 [4].

Решение задачи функционального моделирования основных бизнес-процессов на перерабатывающем предприятии АПК тесно связано с выбором соответствующей методики моделирования.

Функциональная модель системы, как правило, описывает совокупность выполняемых системой функций и характеризует морфологию системы (ее строение) - состав подсистем, их взаимосвязи, т. е. структуру моделируемой системы. При этом развитие предложенной еще в 1970-х гг. в Массачусетском технологическом институте методологии структурного анализа и проектирования *SADT* (Structured Analysis and Design Technique) привело к появлению целого ряда методов описания и анализа организационных и производственных систем под названием IDEF (Integrated DEFinition). Сегодня IDEF, формально не являясь международным стандартом, остается широко распространенным семейством методов моделирования организационных систем, на основе которого в разных странах разработано множество различных функциональных моделей [5]. В настоящее время к семейству IDEF принято относить следующие методологии:

– IDEF0 – методология функционального моделирования, снабженная наглядным графическим языком и позволяющая представить моделируемую систему в виде набора взаимосвязанных функций. Как правило, моделирование средствами IDEF0 является первым этапом изучения производственной системы;

– IDEF1 – методология функционального моделирования информационных потоков внутри системы, позволяющая отображать и анализировать их структуру и взаимосвязи;

– IDEF1X (IDEF1 Extended) – методология построения реляционных структур. IDEF1X относится к типу методологий «сущность – взаимосвязь» и,

как правило, применяется для моделирования реляционных баз данных, имеющих отношение к рассматриваемой системе;

– IDEF3 – методология описания процессов, происходящих в производственной системе. С помощью IDEF3 описываются сценарий и последовательность операций для каждого процесса. Хотя IDEF3 и не имеет статуса стандарта, эта технология приобрела широкое распространение как дополнение к IDEF0: каждая функция (функциональный блок) IDEF0 может быть представлена в виде отдельного процесса средствами IDEF3;

– IDEF4 – методология объектно-ориентированного проектирования. IDEF4 реализует объектно-ориентированный анализ больших систем, предоставляя пользователю графический язык для изображения классов, диаграмм наследования, таксономии методов;

– IDEF5 – методология онтологического исследования сложных систем. Применяя методологию IDEF5, онтологию системы можно описать с помощью определенного словаря терминов и правил, на основании которых могут быть сформированы достоверные утверждения о состоянии рассматриваемой системы в некоторый момент времени. На базе этих утверждений формируются выводы о дальнейшем развитии системы и производится ее оптимизация.

Очевидно, что вышеописанные методы функционального моделирования организационных систем в АПК составляют основу для построения систем корпоративного управления финансами широкого круга перерабатывающих предприятий.

Список использованной литературы

1. Варнеке Х. Расчет затрат для инженеров / Ханс Варнеке, Ханс-Йорг Буллингер, Рольф Хихерт, Арно Фегеле; пер. с нем. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 307 с.

2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие / М.А. Вахрушина. – М.: Омега-Л, 2005. – 576 с.

3. Сычёва Г.И. Методы учёта затрат в задачах управления промышленным предприятием / Г.И. Сычёва // Вестник Южно-российского гос.техн.ун-та (НПИ), 2011. – № 3.

4. Елиферов В.Г. Бизнес-процессы: регламентация и управление: учебник / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. – М.: ИНФРА – М, 2009. – 319 с.

5. Самуйлов К.Е. Бизнес-процессы и информационные технологии в управлении телекоммуникационными компаниями / К.Е. Самуйлов, А.В. Чукарин, Н.В. Яркина. – М.: Альпина Паблишерз, 2009. – 442 с.

У статті розглядається класифікація та особливості базових методів розрахунку витрат на підприємствах АПК. Показано, що ефективне вирішення цієї проблеми можливе з використанням функціонального моделювання основних бізнес-процесів сільськогосподарських та переробних підприємств.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, методи обліку витрат, об'єкти обліку витрат, бізнес-процеси, функціональне моделювання.

The article examines classification and peculiar properties of the basic methods of cost estimation at the enterprises of agro-industrial complex. It is shown that the effective solution to the problem can be found with the use of functional modeling of the basic business processes at the processing enterprises of agro-industrial complex.

Key words: agro-industrial complex, methods of cost estimation, cost objects, business processes, functional modeling.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 336.7(477)

О.А. ЄВТУШЕНКО,
старший викладач
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

ВПЛИВ МОНЕТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА ІНВЕСТИЦІЇ В ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ В УКРАЇНІ

Розглянуто вплив монетизації економіки на економічне зростання та інвестиції в основний капітал в Україні. Проаналізовано чинники, які необхідні для активізації інвестиційних процесів.

Ключові слова: монетизація економіки, інвестиції в основний капітал.

Актуальність. Проблема активізації інвестування в основний капітал в Україні на сьогодні має першочерговий характер. З одного боку, на підприємствах більшості напрямів економічної діяльності низький технічний стан основних засобів, вони потребують оновлення, з іншого ж боку, необхідне впровадження інновацій у виробничий процес. Все це потребує значних джерел фінансування. Монетизація економіки впливає на рівень та формування джерел інвестицій в основний капітал, тому дослідження цих процесів в Україні є актуальною проблемою.

Огляд літератури. Постановка загальної проблеми. У економічній літературі висвітлювались питання впливу монетарної політики на інвестиційний та інноваційний розвиток в Україні, монетизації економіки України. І.М. Вядрова та С.М. Пашова розглядають систему фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку в Україні [1]. М.П. Панковець досліджує цілі, завдання, види, знаряддя, передавальний механізм та ефективність монетарної політики [2]. О. Лозова вивчає роль грошово-кредитної політики у стимулюванні інноваційного розвитку економіки України, зокрема чинники монетарного походження, що стримують інноваційні процеси [3]. С.В. Лєонов досліджує вплив рівня монетизації економіки України на інвестиційний потенціал банківської системи, негативні чинники демонетизації економіки України на формування та використання інвестиційного потенціалу банківської системи [4]. С. Міщенко вивчає вплив чинників на рівень монетизації економіки за допомогою економіко-статистичного аналізу [5].

Огляд літературних джерел переконує, що окремі питання впливу монетарної політики на інвестиційні процеси в Україні потребують глибшого обґрунтування у процесі їх дослідження.

Мета та завдання. Метою дослідження є вивчення впливу монетизації економіки на інвестиції в основний капітал. Для цього необхідне вирішення таких завдань: вивчити рівень монетизації економіки України; провести порівняльний аналіз ВВП та інвестицій в основний капітал в Україні; дослідити інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування; узагальнити вплив монетарної політики на джерела фінансування інвестицій в основний капітал в Україні.

Основна частина. Монетарна політика – один із видів макроекономічної політики, що є сукупністю заходів, за допомогою яких здійснюється вплив на стан грошового обігу і кредитної сфери з метою контролю і регулювання пропозиції грошей, процентних ставок, ринків капіталу тощо [2]. Монетарна політика здійснюється Центральними банками у результаті регулювання грошової

© О.А. Євтушенко, 2012

маси в економіці. Рівень монетизації економіки є результатом монетарної політики держави. Монетизація економіки, перш за все, визначається обсягом ВВП, швидкістю обороту грошової маси, рівнем попиту й пропозиції грошей.

Монетизація економіки оцінюється за допомогою коефіцієнта монетизації, який розраховується як відношення грошової маси до обсягу ВВП. Він характеризує ступінь забезпеченості економіки грошима.

Динаміку рівня монетизації економіки України та інфляції, наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка рівня монетизації економіки України та інфляції з 1997 р. по 2010 р. [6, 7]

Рік	Агрегат М3, млрд грн	Номінальний ВВП, млрд грн	Коефіцієнт монетизації, %	Індекс споживчих цін, %
1997	12,5	93,7	13,34	110,1
1998	15,7	102,6	15,30	120,0
1999	22,1	130,4	16,95	119,2
2000	32,3	170,1	18,99	125,8
2001	45,8	204,2	22,43	106,1
2002	64,9	225,8	28,74	99,4
2003	95,0	267,3	35,54	108,2
2004	125,8	345,1	36,45	112,3
2005	194,1	441,5	43,96	110,3
2006	261,1	544,2	47,98	111,6
2007	396,2	720,7	54,97	116,6
2008	515,3	949,9	54,25	122,3
2009	487,3	913,3	53,36	112,3
2010	597,9	1082,6	54,62	109,10

Рівень монетизації економіки України нижчий, ніж відповідний показник у промислово розвинених країнах, де він складає 70-80%. Низькі значення коефіцієнта монетизації економіки свідчать про тінізацію економіки або про широке застосування адміністративних методів впливу на економіку. До 1996 р. в економіці України спостерігалась демонетизація, що проявлялося у зниженні а7 по 2007 рр. спостерігаємо ремонетизацію, тобто збільшення забезпеченості потреб економіки грошима. Причиною цього було зростання грошової маси більш високими темпами за ВВП з 1995 р. Це відбулося за рахунок уповільнення та зниження інфляції та успішного проведення грошової реформи 1996 р. Слід відзначити дії Національного банку України, спрямовані на зменшення у структурі грошової маси готівки. Зростання попиту економічних суб'єктів на гроші і підштовхнуло до нарощування запасів грошей, що сприяє формуванню джерел інвестицій.

У 2008 р. та 2009 р. знову спостерігаємо незначне зниження значень коефіцієнта монетизації, що пов'язано з світовою фінансовою кризою, у 2010 р. показник незначно зростає.

Рівень монетизації економіки пов'язаний з економічним зростанням та інвестиційною активністю. У табл. 2 наведено результати аналізу обсягів інвестицій в основний капітал та ВВП впродовж 1997–2010 рр.

Як видно з даних табл. 2, обсяг інвестицій в основний капітал зріс упродовж 1997–2010 рр. від 12,4 млрд грн до 150,7 млрд грн (майже в 18,8 раза), а обсяг ВВП, відповідно, з 93,7 млрд грн до 949,9 млрд грн (в 10,1 раза), що є позитивною характеристикою розвитку економіки. Такі тенденції змін обсягу інвестицій в основний капітал та ВВП свідчать про збільшення витрат на відтво-

рення основних засобів, а також про економічне зростання країни впродовж досліджуваного періоду. Але у 2009 та 2010 рр. спостерігається зниження величини інвестицій в основний капітал та, відповідно, їх відношення до ВВП. Ці тенденції пов'язані з кризовими явищами у світовій та вітчизняній економіці.

Таблиця 2

Обсяг ВВП та інвестицій в основний капітал в Україні впродовж 1997–2010 рр. [7]

Показники	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Обсяг ВВП, млрд грн	93,7	102,6	130,4	170,1	204,2	225,8	267,3
Всього інвестицій в основний капітал, млрд грн	12,4	13,9	17,6	23,6	32,6	37,2	51
у т. ч.: % до ВВП	13,2	13,6	13,5	13,9	16,0	16,5	19,1
% до попереднього року		112,1	126,6	134,1	138,1	114,1	137,1
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Обсяг ВВП, млрд грн	345,1	441,5	544,2	720,7	949,9	913,3	1082,6
Всього інвестицій в основний капітал, млрд грн	75,7	93,1	125,3	188,5	233,1	151,8	150,7*
у т. ч.: % до ВВП	21,94	21,09	23,02	26,16	24,54	16,62	13,93
% до попереднього року	148,4	122,9	134,6	150,4	123,7	65,12	99,28

*Без ПДВ.

Важливо відзначити нерівномірну динаміку зростання величини інвестицій в основний капітал. Темпи зростання інвестицій збільшились упродовж 1997-2001 рр. із 112,1% до 138,1%, тоді як у 2002-2003 рр. знизилися до 114,1% та 137,1% відповідно. Це свідчить про зменшення інвестиційних можливостей суб'єктів господарювання та негативно впливає на відтворення основного капіталу. У 2004 р. спостерігається збільшення темпів зростання інвестицій в основний капітал до 148,4%. У 2005 р. темпи зростання інвестицій в основний капітал зменшуються до 122,9%, потім у 2006-2007 рр. показник збільшується до 150,4%. У 2008 р. темпи збільшення інвестицій в основний капітал уповільнюються до 123,7%, а у 2009 р. зменшуються до 65,12% від рівня попереднього року.

Протягом 1997-2008 рр. спостерігається зростання процентного відношення обсягу інвестицій в основний капітал до ВВП (на 11,34%), що свідчить про відчутну активізацію інвестиційного процесу. У період з 1997 по 2000 рр. відбувається повільне зростання відношення обсягу інвестицій в основний капітал до ВВП з 13,2% до 13,9%. Слід зазначити незначне зниження зростання показника у 1999 р. на 0,1% до 13,5%. З 2001 по 2004 рр. показник зростає з 16,0% до 21,94%. У 2005 р. відбулося уповільнення темпів економічного зростання, що, в свою чергу, негативно позначилося на інвестиціях в основний капітал: їх частка у ВВП зменшилася на 0,85% порівняно з показником 2004 р. і склала 21,09%. В 2006-2007 рр. відношення обсягу інвестицій в основний капітал до ВВП зростає до 26,16%, а в 2008 р. показник зменшується до 24,54%. У 2009 та 2010 р. показник знижується до 13,93%.

Таким чином, можна зробити висновок про збільшення витрат на відтворення основних засобів, а також про економічне зростання країни впродовж 1997-2008 рр. Однак виділяються 2005 та 2008 рр., коли темпи зростання інвестицій в основний капітал та їх відношення до ВВП уповільнювались, та 2009 і 2010 рр., що відзначаються зниженням цих показників.

Розглянемо структуру інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування в Україні за даними, наведеними у табл. 3.

Таблиця 3

Структура інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування в Україні впродовж 1997–2010 рр. (% до загального обсягу) [7]

Показники	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
% до загального обсягу, всього	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
у тому числі за рахунок														
коштів державного бюджету	8,4	7,3	7,6	5,1	5,4	5,0	7,0	10,5	5,5	5,5	5,6	5,0	4,4	6,3
коштів місцевих бюджетів	3,5	4,2	3,9	4,1	4,1	3,7	4,1	4,7	4,2	4,3	3,9	4,2	2,7	2,9
власних коштів підприємств та організацій	75,2	72,2	70,5	68,6	66,8	65,8	61,4	61,7	57,4	57,8	56,5	56,7	63,3	55,7
коштів іноземних інвесторів	1,1	3,0	3,9	5,9	4,3	5,6	5,5	3,6	5,0	3,7	3,5	3,3	4,5	2,3
коштів населення на будівництво власних квартир	...	...	...	...	...	...	...	...	...	5,6	5,2	4,1	3,2	3,1
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	8,1	7,5	6,3	5,0	4,4	4,2	3,6	3,4	3,3	4,1	4,5	5,0	3,6	10,7
кредитів банків та інших позик	...	...	0,8	1,7	4,3	5,3	8,2	7,6	14,8	15,5	16,6	17,3	14,2	13,7
інших джерел фінансування	3,7	5,8	7,0	9,6	10,7	10,4	10,2	8,5	9,8	3,5	4,2	4,4	4,1	5,3

Як видно з табл. 3 найбільшу частку в інвестиціях в основний капітал за джерелами фінансування в аналізованому періоді складають власні кошти підприємств та організацій. Їх питома вага поступово зменшується з 75,2% в 1997 р. до 55,7% в 2010 р. Слід зазначити збільшення показника у 2009 р. до 63,3%.

Частка інвестицій в основний капітал за рахунок коштів державного бюджету у період 1997-2002 рр. зменшується з 8,4% до 5,0%, потім зростає до 7,0%

у 2003 р. та 10,5% у 2004 р. У наступні роки питома вага складає близько 5%. Таким чином, можна зробити висновок про зменшення ролі держави у формуванні основного капіталу.

Кошти місцевих бюджетів у структурі інвестицій складають впродовж 1997–2002 рр. близько 4% (найменша частка у 1997 р. – 3,5%, найбільша – 4,7% у 2004 р.).

Питома вага коштів іноземних інвесторів в структурі інвестицій в основний капітал в аналізованому періоді змінюється від 1,1% у 1997 р. до 5,9% у 2000 р. Частка коштів іноземних інвесторів збільшується з 1997 р. по 2000 р., у період з 2001 по 2005 рр. спостерігається коливання показника, а з 2006 р. – зменшення. Незважаючи на найвищий абсолютний приріст величини інвестицій в основний капітал за рахунок коштів іноземних інвесторів, питома вага цього джерела інвестицій у 2007 р. зменшується до 3,5% проти 3,7% у 2006 р. Це пояснюється тим, що темпи зростання коштів іноземних інвесторів у 2007 р. менші за темпи збільшення загальної величини інвестицій в основний капітал (145% та 150% відповідно). Частка коштів населення на будівництво власних квартир у загальній величині інвестицій в основний капітал зменшується з 5,6% у 2006 р. до 3,1% у 2010 р.

Питома вага коштів населення на індивідуальне житлове будівництво зменшувалась з 8,1% у 1997 р. до 3,3 % у 2005 р., потім спостерігається зростання показника до 10,7% у 2010 р. Це свідчить не про зростання фінансової забезпеченості домогосподарств, а про відносне зменшення інших джерел фінансування основного капіталу.

Кредити банків та інші позики у структурі інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування впродовж 2000-2003 рр. збільшуються з 1,7% до 8,2%, у 2004 р. складають 7,6%, а з 2005 по 2008 р. зростають з 14,8% до 17,3%. Таким чином, можна зробити висновок про зростання ролі банківського сектора у фінансуванні інвестицій в основний капітал у цей період. Проте у зв'язку з фінансовою кризою показник зменшився у 2009-2010 рр. до 13,7%.

Знижується частка централізованого фінансування за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів. Це цілком закономірно в умовах ринкової економіки. Бюджетні кошти повинні застосовуватися для фінансування інвестицій в об'єкти соціальної інфраструктури, а також в такі проекти, які мають інноваційний характер.

Основним джерелом фінансування інвестицій в основний капітал в Україні є власні кошти підприємств та організацій. Фінансова криза значно впливає на ці джерела. Основу власних коштів підприємств складають прибуток та амортизація.

Частка коштів іноземних інвесторів в структурі інвестицій в основний капітал незначна. Це пояснюється високим рівнем інвестиційного ризику в Україні, який зумовлюється нестабільністю економічної та політичної ситуації, високим рівнем тінізації економіки, недосконалістю законодавчої бази, що регулює діяльність суб'єктів підприємництва в Україні.

Знизилась роль кредитів банків та інших позик, їх частка у 2010 р. склала 13,4%. В умовах фінансової кризи довгострокове кредитування для більшості підприємств стає неможливим через їх високу вартість та дуже високі вимоги до позичальників.

Висновки. Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити такі висновки.

Рівень монетизації економіки України низький для створення необхідних джерел фінансування інвестиційної діяльності, зокрема інвестицій в основний капітал. Зростання монетизації економіки України супроводжується збільшенням частки кредитів банків та інших позик в структурі джерел фінансування інвестицій в основний капітал.

На формування джерел фінансування інвестицій в основний капітал в Україні впливають такі монетарні чинники: висока вартість фінансових ресур-

сів; високе значення облікової ставки НБУ та недостатнє її застосування як інструмента монетарної політики; недостатність у банків «довгих» грошей, які є джерелом кредитування інвестицій в основний капітал.

Для вирішення цих проблем необхідне стимулювання з боку НБУ довгострокових залучень комерційних банків, наприклад, за рахунок використання механізму обов'язкового резервування. Але лише монетарних заходів щодо активізації інвестицій в основний капітал недостатньо. Необхідно реалізовувати заходи щодо детінізації та зменшення доларизації економіки, розвитку малого та середнього бізнесу в країні, підвищення довіри населення до банківської системи.

Список використаної літератури

1. Вядрова І.М. Система фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку в Україні та можливості її активізації в сучасних умовах / І.М. Вядрова, С.М. Пашова // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1(10). – С. 121–126.

2. Панковець М.П. Монетарна політика та ефективність її проведення / М.П. Панковець // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 3 (9). – С. 47–51.

3. Лозова О. Роль грошово-кредитної політики в стимулюванні інноваційного розвитку вітчизняної економіки / О. Лозова // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 2 (31). – С. 140–145.

4. Лєонов С.В. Вплив рівня монетизації економіки України на можливості формування та ефективного використання інвестиційного потенціалу банківської системи / С.В. Лєонов // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Зб. Наук. праць. – 2009. – № 27. – С. 124–133.

5. Міщенко С. Економіко-статистичний аналіз факторів монетизації економіки / С. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 1. – С. 31–33.

6. Монетарний огляд за 2011 рік // Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.bank.gov.ua

7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

Рассмотрено влияние монетизации экономики на экономический рост и инвестиции в основной капитал в Украине. Проанализированы факторы, необходимые для активизации инвестиционных процессов.

Ключевые слова: монетизация экономики, инвестиции в основной капитал.

The effect of economy monetization on economic growth and investment in fixed assets in Ukraine is examined. The necessary factors for investment processes activation are analyzed.

Key words: economy monetization, investments in fixed assets.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 331.102.344

Д.І. ЗВІРГЗДЕ,
аспірант
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ: ЕВОЛЮЦІЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті проаналізовано ряд концепцій та теоретичних положень категорії «інтелектуальний капітал». Аналіз розпочинається з представлення класичних моделей інтерпретації інтелектуального капіталу на рівні окремого підприємства. Автором виокремлюється динамічний підхід вчених до пояснення сутності інтелектуального капіталу через потоки знань, що дозволяє розпочати інтерпретацію цієї категорії на рівні регіоні у рамках міжорганізаційних мереж та взаємозв'язків між їх членами у процесі обміну інформації та знань у межах регіональних кластерів.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, динамічний підхід, міжорганізаційні мережі, регіональний кластер, потоки знань.

Актуальність цієї теми обґрунтована переходом світового економічного укладу на нову систему світогосподарських зв'язків, яка базується на інтелектуальному ресурсі та його ефективному створенні, використанні, розвитку та відновленні.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Класиками в аналізі поняття інтелектуального капіталу є Л. Едвінсон та М. Малоне. Дослідниками інтелектуального капіталу, проблем його створення, регенерації та динаміки як на рівні організації, так і на рівні регіону також виступали: К.Е. Свейбі, Н. Бонтіс, Н. Драгонетті, К. Айзенхардт, Г. Руз, Б. Лундвалл, С. Боррас, Т. Стюарт, Д. Тіс та інші.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Нова система світогосподарських зв'язків, основою якої є інтенсивний розвиток науки та інформаційних технологій, економіка знань, змушує генерувати нові джерела економічної ефективності. Людський потенціал, знання та інтелектуальний ресурс стають пріоритетом розвитку як компаній, так і цілих держав. Саме інвестиції у нематеріальний, неявний актив сьогодні є ключовою запорукою успішного господарського укладу. Усе це призводить до формування інноваційного по своїй суті виду капіталу, а саме інтелектуального капіталу. Стратегічно важливим є аналіз різних підходів до інтерпретації інтелектуального капіталу з метою виявлення чітко сформульованих концепцій ідентифікації складових цієї наукової категорії як на рівні підприємства, так і на рівні регіону та країни. Необхідно правильно ідентифікувати можливі моделі розбудови та генерації інтелектуального капіталу, а не лише його розвитку та акумуляції. Саме невичерпність інтелектуального ресурсу робить його привабливим для майбутнього ефективного використання. Тому проблема визначення інтелектуального капіталу як самовідновлюючого процесу на противагу виключно статичній його природі змушує шукати відповіді у детальному аналізі динаміки інтелектуального ресурсу.

Цілі та завдання статті. Мета статті полягає у теоретико-методологічному обґрунтуванні пріоритетних концепцій інтелектуального капіталу на мікро- та мезорівнях, виокремленні ключових підходів до ідентифікації уже існуючого ін-

© Д.І. Звіргзде, 2012

телектуального капіталу, шляхів його розвитку, а також способів генерації абсолютно нового капіталу в межах регіонального кластера. Для досягнення мети у статті мають бути розв'язані такі завдання: визначити сутність інтелектуального капіталу на рівні фірми, проаналізувати шляхи інтерпретації цієї категорії на регіональному рівні, дослідити методи створення та акумуляції інтелектуального капіталу у регіоні та можливості довгострокового позиціонування останнього як основи конкретної переваги певного локалітету.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні вченими різних наукових сфер велика увага приділяється поняттю парадигми знань. В економіці, яка базується на інформації та знаннях, нематеріальні активи стали надзвичайно важливою категорію і саме нематеріальним активам надається ключова роль у прискореному розвитку та нарощенні конкурентоспроможності фірм, регіонів та націй. Концепція інтелектуального капіталу являє собою на сучасному етапі кардинально новий хід думок про нові форми економічної вартості. Саме знання виступають головним фактором успіху, передумовою конкурентної переваги. Усі розуміють, що новий економічний устрій, нова економіка знань вимагає нових правил гри. Однією з найбільш амбіційних програм ЄС, спрямованих на забезпечення першості економіки ЄС у напрямку найбільш динамічної економіки знань, стала Лісабонська стратегія. Саме ця стратегія мала на меті підвищення інвестування у дослідження та розробки, покращання освітніх умов, забезпечення мобільності та соціальної згуртованості громадян. Стратегія Європи 2020 була також затверджена з метою виокремлення пріоритетної мети ЄС, а саме розумного зростання, тобто сприяння розвитку економіки, що базується на знаннях та інноваціях. Як зазначено Європейською Комісією: «Мова йде про створення більшої кількості робочих місць та покращання життя населення. Європа має довести свою здатність до розумного, сталого зростання. Європа має показати, що розробила стратегічний план, як створити нові робочі місця і куди спрямувати суспільство» [19].

Протягом останнього десятиліття, еволюція поняття інтелектуального капіталу сприяла його утвердженню як самостійної наукової категорії. Проте сьогодні, незважаючи на ряд відомих досліджень у цій сфері, інтелектуальний капітал все ще нове поняття, і існує однозначна необхідність дослідити, яку роль він відіграє у формуванні та повноцінному функціонуванні економіки знань. Настав час зміни вектора еволюції з матеріальних активів на нематеріальні, таким чином змінюючи прогноз соціально-економічного стану країн та регіонів на декілька десятиліть.

Для початку потрібно проаналізувати генезис поняття «інтелектуальний капітал» за останні п'ятнадцять років. Перша хвиля дослідження цієї категорії розпочалася у першій половині 90-х років і більшою мірою охопила мікроекономічний рівень. Основна увага у той час приділялася тому, як можна змоделювати та виміряти інтелектуальний капітал в організації. Світу відомо ряд видатних компаній, які своїм успіхом завдячують саме ефективному менеджменту інтелектуального капіталу. Серед них варто згадати страхову компанію «Скандія», яка започаткувала «Скандія навігатор систему», та «Максон Телеком», який вперше скористався спеціальною формою звітності інтелектуального капіталу. Саме тоді з'явилися перші визначення інтелектуального капіталу як такого, але з того часу і досі вчені не дійшли єдиної згоди, що саме мається на увазі при використанні словосполучення «інтелектуальний капітал».

Л. Едвінсон та М. Малоне стверджували, що інтелектуальний капітал – це «володіння знаннями, прикладним досвідом, організаційними технологіями, відносинами зі споживачами та професійними навичками, які забезпечують фірму компетентною перевагою на ринку» [3, С. 44]. Н. Бонтіс відзначав, що важливий не інтелектуальний капітал як такий, а потоки інтелектуального капіталу, тому він давав визначення інтелектуальному капіталу як сукупнос-

ті нематеріальних ресурсів та їх потоків [2]. Ця дефініція відображає динамічну природу інтелектуального капіталу та його еволюцію з часом. Х. Сан-Онж, К.Е. Свейбі, Г. Руз, Т. Стюарт та ряд інших класиків теорій інтелектуального капіталу відіграли вагому роль у затвердженні відносно гомогенної таксономії структури інтелектуального капіталу: людський капітал, структурний капітал та споживацький капітал, або капітал взаємовідносин. Так, Г. Руз стверджував, що людський капітал включає нематеріальні активи, які належать індивідууму. Він вважав, що люди генерують капітал через компетенції, що відображають їх навички та освіту, через їх особисте ставлення до роботи та поведінку та через інтелектуальну спритність, під якою розумів інноваційність та відкритість до змін [11]. Т. Стюарт зазначив, що структурний капітал – це те, чим фірма безпосередньо володіє [13, С. 109]. Відповідно до Н. Бонтіса, структурний капітал включає в себе «стандартні практики та структури», а також культуру, тобто певну бізнес-культуру, яка притаманна певній фірмі [2]. Поняття споживацького капіталу вчені ототожнювали з капіталом взаємовідносин, який включав взаємовідносини з бізнес-партнерами, урядом, місцевим самоврядуванням, конкурентами, кредиторами, спеціальними зацікавленими групами, медіа та громадськістю. Таким чином, на думку класиків, у дослідженні формування теоретичних основ інтелектуального капіталу, вартість продукту зростає не від самого інтелектуального капіталу, а від його потоків, які утворюються внаслідок взаємозв'язку усіх його структурних категорій.

Наступний етап еволюції категорії інтелектуального капіталу належить вченим у сфері стратегічного менеджменту. Дж. Барні, Р. Грант, М. Петераф, Б. Венерфелт звернули увагу на динамічний бік інтелектуального капіталу на противагу класикам, які досліджували його досить статичні аспекти. Вчені керувались в основному тим, що не були досліджені шляхи, як саме створюється інтелектуальний капітал та як він акумулюється у динамічній перспективі. Поштовхом досліджень у цьому напрямі стала поява ресурсних стратегій розвитку фірми та динамічного аналізу продуктивного потенціалу підприємства. Згідно із ресурсними стратегіями фірми, остання розглядається як сукупність ресурсів, переважно нематеріальних [10, 17]. Так, найважливішими ресурсами для конкурентної переваги фірми є ті, які є цінними, рідкісними, винятковими та незамінними. Ця концепція критикувалася багатьма вченими, які пояснювали свою позицію тим, що визначити та виміряти такого роду ресурси-завдання не із легких.

Динамічний аналіз продуктивного потенціалу підприємства був покликаний виправити деякі слабкі сторони ресурсних стратегій розвитку фірми шляхом впровадження більш операційної аналітичної концепції. Д. Тіс пояснив цю концепцію як здатність компанії інтегрувати, створювати та реконфігурувати внутрішні та зовнішні компетенції як можливу реакцію на постійні зміни у зовнішньому середовищі [16]. М. Золло та С. Вінтер запропонували поєднати потенціал фірми з її стандартними практиками, свого роду консерватизмом, у контексті еволюційного циклу знань. Таким чином, вчені визначили динамічний потенціал фірми як сукупність активів, використовуючи які організація систематично виконує та модифікує свої операційні стандартні завдання, намагаючись стати більш ефективною [18]. Трохи пізніше вони проаналізували поняття динамічного потенціалу фірми більш детально, відокремивши звичайний потенціал так званого «нульового рівня», від якого залежала лише короткострокова доля підприємства, від динамічного потенціалу, який відігравав значну роль у розширенні, модифікації та створенні попереднього.

К. Айзенхардт та Дж. Мартін ідентифікували динамічний потенціал компанії як набір визначених специфічних процесів, спрямованих на артикуляцію ресурсів та компетенцій всередині компанії [4]. Вони запропонувли цікавий підхід до визначення динамічного потенціалу фірми на двох рівнях: на організаційному, тобто внутрішньому, рівні (стратегічний та еволюційний підходи) та

на рівні навколишнього середовища, тобто зовнішньому рівні (інноваційне оточення, промисловий район, регіональна система). Автори також запропонували системний підхід до аналізу динамічного потенціалу фірми, який став першоосновою зародження системного підходу до аналізу динамічних аспектів інтелектуального капіталу.

Таким чином, дискусія зводиться до трьох основних напрямів: нематеріальні активи, динамічний потенціал, необхідний для генерації та модифікації цих активів, та соціальні взаємовідносини, у яких активізуються процеси створення та поширення знань. Принциповим у цьому контексті є розуміння того, що кожен з цих трьох напрямів розкриває поняття знань по-різному. Коли ми говоримо про знання як про нематеріальний актив, ми маємо на увазі знання як власність певної організації, до якої належать генератори цих знань, або ж іншими словами, ми говоримо про людський капітал, структурний капітал та капітал взаємовідносин [15]. Якщо ми керуємось підходом динамічного потенціалу, то всупереч попередній концепції знання вже виступають як постійний динамічний процес, і увага приділяється не нематеріальним активам як таким, а їх здатності генерувати, змінювати та розвивати знання. У рамках соціальних взаємовідносин під знаннями ми розуміємо соціально створений спільний ресурс. Головна увага приділяється характеристикам соціальних взаємовідносин, що поєднують різних учасників, та соціальному капіталу, який ці учасники інтегрують у взаємовідносини один з одним. Усі вищезазначені теорії фокусувались головним чином на динаміці інтелектуального капіталу на організаційному, мікрорівні. Сьогодні ж ключове питання «Якої мірою ці теорії є також релевантними на регіональному рівні, досі залишається відкритим?».

Під час активного становлення економіки знань успіх регіону та країни залежить від їх здатності створювати, використовувати та поширювати знання. Іншими словами, здатність до генерації інтелектуального капіталу є важливою детермінантою регіональної конкурентоспроможності [9]. На практиці регіональна конкурентна перевага створюється у мережах, що функціонують у межах регіону [8]. Регіональний інтелектуальний капітал генерується безпосередньо у взаємозв'язках між фірмами, що створюють, у свою чергу, певний регіональний кластер. Регіональний кластер, за Портером, – це співробітництво декількох організацій в рамках єдиної географічної території та сектора економіки [9]. Під міжорганізаційною мережею ми розуміємо сукупність відносно сталих, цілеспрямованих спільних домовленостей між декількома організаціями. Така мережа включає різних учасників, від індивідууму до компанії, а також взаємовідносини між цими учасниками, ресурси, які виступають предметом таких взаємовідносин, але, незважаючи на досить непросту структурну функціональність, така мережа є перш за все системою взаємопов'язаних елементів, тому і розглядатися має цілісно.

Інтелектуальний капітал генерується у міжорганізаційних мережах через ефективну реалізацію знань членів цієї мережі з метою створення та стабілізації певних стандартних практик, які стають невід'ємною частиною нормального функціонування таких мереж. Створення цих стандартних практик має відбуватися відповідно до певної логіки операційної роботи цієї системи, тобто базуватись на певних правилах. Найбільш успішно така мережа працює за умови, коли її члени обмінюються так званими «неявними знаннями», тобто знаннями, обмін якими передбачає обов'язково персональний контакт та безпосереднє прикладне навчання певному виду діяльності за допомогою обміну практичним досвідом. Також інтелектуальний капітал у таких мережах може створюватися шляхом спільного створення нових, раніше не існуючих знань. Мережі, які прагнуть генерувати інновації, значною мірою виграють від моделі динамічного потенціалу, адже саме коли знання інтерпретуються як процес, а не статичний залишковий елемент, мережа може скористатися знаннєвими пото-

ками, які виникають у будь-який час її переорієнтації на радикальні зміни, тобто певний інноваційний процес.

Класифікація багатьма вченими міжорганізаційних мереж у мережу виробництва, мережу розвитку та інноваційну мережу змушує нас також розглядати процеси створення регіонального інтелектуального капіталу у цих трьох мережах. У мережі виробництва під потоками знань між учасниками мережі перш за все розуміють обмін фізичний та матеріальний. Обмін інформацією таким чином, зводиться безпосередньо до виробництва. Мережу виробництва може очолити один центральний суб'єкт, лідер, або ж вона може координуватися за участю брокера за межами цієї мережі. Усі учасники останньої не обов'язково мають знати один одного особисто. Зв'язки у мережі базуються на взаємовідносинах між будь-яким учасником мережі та домінуючим суб'єктом, тобто лідером, або брокером. Структура мережі ієрархічна. Важливою характеристикою виробничої мережі є те, що у ній продукуються товари та послуги. За оптимістичним сценарієм, мережа виробництва виконує функції досить механістичні, адже у ній створюється певна додана вартість та досягаються поставлені цілі. Таким чином, необхідні знання у виробничій мережі мають явну форму та поширюються між усіма необхідними членами.

У мережах цього типу достатньо, щоб потоки інформації йшли в одному напрямі, зазвичай зверху-вниз, тому що обговорення та пропозиції призводять зазвичай до модифікацій, а у такому типі мереж будь-які зміни стандартної практики не допомагають, а лише заважають виробничому процесу. У такому середовищі централізований контроль та ієрархічна структура всередині лише сприяють продуктивності праці. Прикладом виробничої мережі є японські «кейрецу», піраміди, які являють собою групу невеликих підприємств, пов'язаних по вертикалі, підзвітних домінантній великій фірмі, що знаходиться на верхівці піраміди. У «кейрецу» інтелектуальний капітал створюється саме шляхом обміну явних знань між учасниками піраміди.

Мережа розвитку являє собою сукупність фірм, які приєднуються до регіонального кластера, навіть якщо вони не пов'язані виробничою функцією. Учасники такої мережі можуть бути конкурентами. Метою мережі розвитку є поширення інформації, яка тією чи іншою мірою корисна для кожного окремого члена мережі. Шляхом вивчення найкращих практик інших агентів мережі кожна окрема фірма має шанс покращити свої операційні процеси, використовуючи досвід лідерів, та стати більш продуктивною у своїй сфері. У регіональному вимірі мережа розвитку покращує здатність регіону залучати, наприклад, венчурний капітал. Винятковою особливості мереж цього типу є їх природна здатність заохочувати обмін знаннями. Мережа розвитку формується горизонтально між відповідними її членами . Якщо така горизонтальна мережа складається з компаній-конкурентів, існує загроза «гри в нуль», коли прибуток однієї компанії є збитком іншої та навпаки. Зазвичай фірми-конкуренти співпрацюють лише у тому випадку, коли вони планують злитися в одну фірму, або одна фірма поглинає іншу. Якщо ми говоримо про компанії з різними споживачами та ринками, то обмін знаннями відбувається автоматично з рівною користю для всіх агентів мережі [9]. Прикладом мережі розвитку є співпраця між конкурентами авіаперевізниками, коли авіакомпанії забезпечують один одного конкурентними перевагами, покращуючи координацію рейсів між учасниками мережі. Модель такого типу покращує власні здібності кожного окремого суб'єкта, тобто його динамічний потенціал, таким чином забезпечуючи синергетичний ефект в регіональному кластері, до якого належать ці компанії.

У інноваційної мережі нові рішення проблем з'являються внаслідок свідомої співпраці із зацікавленими сторонами. Основною метою інноваційної мережі є створення нових знань. Структура відносин в інноваційній мережі являє собою діагональ. Це означає, що суб'єкти, які беруть участь в інноваційній ме-

режі, походять з різних виробничих ланцюжків у різних галузях. Така система може також пов'язати інституційних та підприємницьких суб'єктів. Інноваційна мережа повинна освоїти процес генерації знань, які є новими для всіх її учасників. Для цього необхідно, щоб було місце для творчості і щоб режим роботи в мережі був не надто структурований і формалізований. У динамічному середовищі знань потенціал та інтуїтивні знання повинні бути високо оцінені. Відносини у мережах такого типу носять неформальний характер і можливості акторів багатогранні. Мережа зазвичай координується тим агентом, який є найбільш досвідченим у координації ресурсів та знань, тобто влада мігрує залежно від досвіду, а не становища в ієрархії. Створення інновацій вимагає вузькоспеціалізованих знань в різних сферах, і, таким чином, інноваційні мережі є родючим ґрунтом для створення принципово нових знань. Б. Лундвалл та С. Боррас визначають інноваційну мережу як «організаційне співробітництво та обмін домовленостями, спрямовані на розвиток знань, продуктів або послуг» [6, с. 109]. На їхню думку, регіональні аспекти інноваційної мережі відіграють вирішальну роль з трьох причин: по-перше, створення людського капіталу вимагає географічної близькості; по-друге, географічна близькість збільшує можливість для випадкових і запланованих зустрічей, а також для спонтанного та структурованого обміну інформацією і тим самим підвищує вірогідність появи формальних і неформальних мереж; по-третє, синергетичний ефект виникає внаслідок культурної, психологічної чи політичної взаємодії тих, хто зайнятий в тій же галузі в одному економічному просторі або регіоні.

Однією з класичних проблем економічної теорії є проблема об'єднання понять «інноваційність» та «ефективність». Традиційно вони завжди сприймались як суперечливі та взаємовиключні [14]. Наприклад, Дж. Марч стверджував, що існують організації, які фокусуються на розвідці, тобто шукають нові знання, та які концентруються на експлуатації, тобто застосовують вже існуючі знання. За його словами, ці процеси є суперечливими, і організація не повинна намагатися «грати за різними правилами гри» [7]. На нашу думу, оскільки різні методи генерації інтелектуального капіталу керуються різними логіками, відповідна мережа повинна обрати релевантний варіант саме для учасників цієї мережі. Однак, коли регіональний кластер розглядається як єдине ціле, він повинен включати в себе всі типи мереж, що працюють одночасно. Декілька мереж кожного типу можуть існувати в межах одного кластера, а також окрема фірма може бути членом декількох мережах одночасно.

Д. Тіс та ряд інших авторів стверджували, що організація повинна бути в змозі здійснювати різні процеси трансформації та створювати нові знання одночасно [16, с. 515]. Вони неодноразово зазначали, що конкурентна перевага вимагає як використання існуючих внутрішніх і зовнішніх специфічних можливостей фірм, так і розробку нових. Ми перейняли цю концепцію на рівень регіону і вважаємо, що для того, щоб створити конкурентну перевагу в регіоні, регіональний кластер цього регіону має включати всі три типи мереж, тому що кожен з них генерує специфічні знання: інноваційні мережі необхідні для створення нових знань, мережі розвитку мають на меті поширення знань і передового досвіду, а виробничі мережі існують для ефективної реалізації знань на практиці. Таким чином, на наш погляд, створення інтелектуального капіталу у регіональних кластерах включає в себе весь спектр наукомісткої діяльності від використання і відтворення вже існуючих знань до генерації абсолютно нових знань, що є основою будь-яких інновацій. У цьому напрямі з'являється можливість максимізації потенціалу регіональних кластерів для створення інтелектуального капіталу та для захисту можливостей безперервного самооновлення.

Висновки. По-перше, економічні системи світу переорієнтовуються сьогодні на вектор сталого розвитку. Для цього необхідно обрати шлях розвитку тих ресурсів, які мають довгострокову перспективу ефективного використання та

володіють сильним динамічним потенціалом, здатним до регенерації та максимізації корисного ефекту. Таким на сьогодні є саме інтелектуальний ресурс, використання якого призводить до появи інтелектуального капіталу, абсолютно нового типу капіталу, який необхідно правильно ідентифікувати та оцінити як на рівні фірми, так і на рівні регіону та нації. По-друге, важливою є інтерпретація інтелектуального капіталу як процесу, таким чином, звертаючись до теорії динамічного аналізу продуктивного потенціалу підприємства, інтелектуальний капітал можна визначити як послідовний процес обміну знаннями та інформацією. Саме такий хід думок дозволяє оцінити корисний ефект від співпраці фірм у регіональному кластері для самого ж кластера та регіону в цілому. Рухаючись у цьому напрямі, важливого значення набувають саме взаємозв'язки між суб'єктами економічних відносин, мережі цих взаємозв'язків та фактори, які роблять ці зв'язки пріоритетними для оцінки інтелектуального потенціалу локалітету. По-третє, розуміння того, що відновлення та постійний розвиток вже існуючого інтелектуального потенціалу лише частково відповідає стратегії високоефективного сталого регіонального зростання, дозволяє змінити пріоритет у напрямку генерації абсолютно нових знань та знаннєвих потоків на шляху до інноваційного розвитку.

Список використаної літератури

1. Barney J. Firm resources and sustainable competitive advantage / J. Barney. – Journal of Management, 1991. – Vol. 17. – № 1. – P. 99–120.
2. Bontis N. Knowledge Toolbox: A review of the tools available to measure and manage intangible resources / N. Bontis, N.C. Dragonetti, K. Jacobsen, G. Roos. – European Management Journal, 1999. – P. 391–401.
3. Edvinsson L. Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Roots / L. Edvinsson, M. Malone. – Harper Collins, New York, NY, 1997. – 240 p.
4. Eisenhardt K.M. Dynamic capabilities: what are they? / K.M. Eisenhardt and J.A. Martin. – Strategic Management Journal, 2000. – Vol. 21. – P. 109–122.
5. Grant R. Towards a knowledge-based theory oft he firm / R. Grant. – Strategic Management Journal, 1996. – Vol. 17. – P. 109–122.
6. Lundvall B-A. The globalising learning economy: implications for innovation policy / B-A. Lundvall and S. Borras. – Report based on contributions from seven projects under the TSER programme, COmmisssion oft he European Union, Brussels, 1998.
7. March J. Exploration and exploitation in organizational learning / J. March. – Organizational Science, 1991. – Vol. 2. – № 1. – P. 71–78.
8. McDonald F. Geographical concentration and competitiveness in the European Union / F. McDonald and G. Vertova. – European Business Review, 2001. – Vol. 13. – № 3. – P. 157–165.
9. Nooteboom B. Inter-firm Alliances. Ananlysis and design / B. Nooteboom. – Routledge, London, 1999.
10. Peteraf M. The cornestorne of competitive advantage: a resource based view / M. Peteraf. – Strategic Managemnt Journal. – Vol. 14. – № 3. – P. 179–192.
11. Roos J. Intellectual Capital: Navigating new business landscape / J. Roos, G. Roos, N.C. Dragonetti, L. Edvinsson. – Houndmills: Macmillan Press, 1997. – 143 p.
12. Saint-Onge H. Tacit Knowledge: The Key to the Strategic Alignment of Intellectual Capital / H. Saint-Onge. – Strategy&Leasership, 24(2), 1996. – P. 10–14.
13. Stewart T. Intellectual Capital – The New Wealth of Organizations / T. Stewart. – London: Nocholas Brealey Publishing House, 1999. – 280 p.
14. Sutcliffe K. Tailoring process management to situational requirements / K. Sutcliffe, S. Sitkin, L. Browning. – The Quality Movement and Organizational Theory, Sage, Thousand Oaks, CA., 2000.

15. Sveiby K.E. The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge-Based Assets / K.E. Sveiby. – San Francisco, USA, Berret-Koehler. – 220 p.

16. Teece D. Dynamic capabilities and strategic management / D. Teece, G. Pisano, A. Shuen. – Strategic Management Journal, 1997. – Vol. 18. –P. 509–533.

17. Wenerfelt B. A resource-based view of the firm / B. Wenerfelt. – Strategic Management Journal, 1984. – Vol. 5. – P. 171–180.

18. Zollo M. From organizational routines to dynamic capabilities / M. Zollo and S. Winter. – Working paper WP 99-07, Regional H. Jones Centre, The Wharton School, University of Pennsylvania, 1999.

19. http://ec.europa.eu/education/focus/focus479_en.htm

В статье проанализирован ряд концепций и теоретических положений категории «интеллектуальный капитал». Анализ начинается с представления классических моделей интерпретации интеллектуального капитала на уровне отдельного предприятия. Автором выделяется динамический подход ученых к объяснению сути интеллектуального капитала с помощью потоков знаний, что позволяет начать интерпретацию данной категории на уровне региона в рамках межорганизационных сетей и взаимосвязей между их членами в процессе обмена информацией и знаниями в пределах региональных кластеров.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, динамический подход, межорганизационные сети, региональный кластер, потоки знаний.

The article presents analysis of a range of concepts and theoretical explanations of the notion of intellectual capital. The analysis starts from the identification of the classical models of interpretation of intellectual capital on the firm level. The author then focuses on the dynamic approach of scientists towards explanation of the essence of intellectual capital through the knowledge flows, which implies afterwards a sound interpretation of the intellectual capital on the regional level within the framework of inter-organizational networks and the interconnections between their agents in the process of knowledge exchange within regional clusters.

Key words: intellectual capital, dynamic approach, inter-organizational networks, regional cluster, knowledge flows.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 657.1

С.А. КАСЬЯНОВА,
кандидат экономических наук, доцент
Краснодарского филиала
Российского государственного
торгово-экономического университета

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье раскрывается современный подход к организации бухгалтерского учета, основанный на том, что при формировании учетной политики для целей бухгалтерского и налогового учета в качестве элементов учетной системы необходимо использовать положения дивидендной, балансовой и договорной политик.

Ключевые слова: учет, политика, бухгалтерский баланс, бухгалтерская отчетность.

Введение. В современной российской экономике бухгалтерский учет, представляющий собой сложную систему отражения и познания различных хозяйственных процессов и явлений хозяйственной жизни, становится неоценимым источником информации для собственников организации. Решение проблемы совершенствования организации бухгалтерского учета в единстве не только грамотно разработанной учетной политики для целей бухгалтерского и налогового учета, а также дивидендной, балансовой и договорной политик остаются, как правило, вне поля зрения исследователей и практиков.

Поэтому **целью нашей статьи** является рассмотрение современных подходов к организации бухгалтерского учета, основанного на том, что при формировании учетной политики для целей бухгалтерского и налогового учета в качестве элементов учетной системы необходимо использовать положения дивидендной, балансовой и договорной политик.

Изложение основного материала. Основным документом, устанавливающим правила ведения в организации бухгалтерского и налогового учета, является приказ об учетной политике, выполняющий несколько функций:

Во-первых, учетная политика представляет собой руководство по организации и ведению учета, в ней устанавливаются правила для всех работников, принимающих участие в учетном процессе.

Во-вторых, грамотно сформированная учетная политика – это очень весомый аргумент для предотвращения споров с налоговыми органами.

В-третьих, учетная политика – это мощный инструмент оптимизации.

Дивидендная политика – элемент корпоративной культуры, повышающий доверие к акционерному обществу со стороны потенциальных акционеров, положительно сказывается на инвестиционной привлекательности компании, способствуя росту рыночных цен на ее акции.

Распределение чистой прибыли в акционерных обществах – это главный вопрос дивидендной политики. Задачами дивидендной политики могут быть: регулирование курса акций общества; размеры и темпы роста собственного капитала; размеры привлекаемых внешних источников финансирования. Эффективность дивидендной политики достигается оптимальностью соотношения между использованием прибыли (потреблением) собственниками и ее будущим ростом за счет капитализации (реинвестирования), максимизирую-

© С.А. Касьянова, 2012

щим рыночную стоимость компании и обеспечивающим стратегическое развитие. Дивидендная политика существенно влияет на размер внешних источников финансирования, привлекаемых организацией, поскольку капитализация чистой прибыли позволяет расширять деятельность за счет собственных, более дешевых источников. Расходы организации на привлечение дополнительных источников снижаются. Есть и другие преимущества, например, сохраняется сложившаяся система контроля деятельности организации, которая может существенно пострадать из-за изменения количества акционеров [3].

Договорная политика представляет собой комплекс мероприятий в области моделирования правовой формы осуществляемых хозяйственных операций посредством выбора вида и условий договоров, юридически их оформляющих, которые принимаются с целью достижения оптимального сочетания экономических выгод в бухгалтерском и налоговом учетах хозяйствующих субъектов. Процесс осмысления роли договора и вопросов, связанных с условиями разрешения договорных споров, является особенно актуальным, поскольку от правильного выбора вида договора, его структуры и содержательного заполнения напрямую зависит финансовый результат сделки, в конечном итоге влияющий на показатели ликвидности бухгалтерского баланса.

Под балансовой политикой понимают переоформление баланса при соблюдении действующего законодательства в области регулирования бухгалтерского учета, при котором возможны изменения структуры капитала и размера прибыли, для того чтобы оказать влияние на основные показатели баланса [2, С. 200]. При этом баланс за один и тот же год может содержать различные модификации в обе стороны (ухудшение показателей для налоговых ведомств, улучшение – для банков). Эти маневры во многом зависят от целей управления и могут меняться: например, можно улучшить показатели с целью привлечения новых акционеров, если организация нуждается в увеличении капитала, или ухудшить их, если необходимо уменьшить выплату дивидендов и увеличить размер резервируемой прибыли.

В рамках балансовой политики эти действия не должны носить противоправного характера и реализуются путем умелого использования тех средств бухгалтерского учета, которые не запрещены законом. Основными целями балансовой политики является преднамеренное занижение размера прибылей, разумеется, в рамках возможностей налогового законодательства, с тем, чтобы уменьшить бремя налогов или величину дивидендов акционерам и тем самым расширить резервный капитал. Однако нередко руководство организации, наоборот, умышленно увеличивает размер прибылей в балансе, чтобы не показывать плохое финансовое состояние. Обычно это достигается путем ликвидации скрытых резервов, завышенного показателя выручки от продажи продукции, работ, отказом от формирования необходимого резервного капитала для покрытия сомнительных требований и т. п.

В 90-е гг. XX в. в недрах корпоративной организации бизнеса вызрел и получил широкое распространение креативный учет. Он был создан англо-американской бухгалтерской школой и означает использование методов учета, позволяющих приукрашивать финансовое положение фирмы в финансовой отчетности либо достигать иных целей по распоряжению высшего менеджмента. При этом в рамках креативного подхода возможно приукрашивание отчетности не только в рамках действующего законодательства. Эти приемы ранее назывались вуалированием и фальсификацией баланса.

Вуалирование – умышленное искажение отдельных статей актива или пассива, не оказывающее влияния на величину валюты баланса, с целью улучшения или ухудшения финансового положения организации.

Фальсификация – умышленное искажение показателей отчетности с целью завышения или занижения финансового результата, а также изменения уровня

рентабельности. В этом случае креативность имеет негативный оттенок. Целью вуалирования является умышленное искажение отдельных статей актива или пассива баланса для того, чтобы регулировать отражение финансового положения организации. Целями фальсификации выступают обман или злоупотребление доверием потенциальных инвесторов для причинения им имущественного вреда. Практически все ученые отмечают двойственность природы «креативного» учета. С одной стороны, «креативным» может быть признан любой учетный метод, не соответствующий общепринятой практике или предписанным стандартам и принципам, а в худшем его проявлении – это процесс подгонки счетов предприятия, чтобы они представляли в более выгодном свете его деятельность в глазах акционеров, инвесторов и прочих заинтересованных сторон. Балансовая политика и «креативный» учет предполагают творческий подход к формированию информации, представленной в финансовой отчетности. Различия между ними возникают только в части отношения к нормам гражданского права, бухгалтерского и налогового законодательства.

Подчиненность учетной, договорной, балансовой и дивидендной политик состоянию и задачам стратегического развития предприятия, а также согласованность принципов составления данных документов необходимо для получения запланированного финансового результата при минимальных налоговых затратах, повышения эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, ускорения оборачиваемости элементов капитала, получения дополнительных внутренних источников финансирования капитальных вложений и оборотных активов, а также для привлечения внешних ресурсов.

Выводы. Как видно, концепция организации бухгалтерского учета должна найти свое отражение в системном подходе совместного функционирования всех вышеперечисленных элементов. Мы неслучайно рассмотрели сущность учетной, договорной и дивидендной политик, т. к. в финансово-хозяйственной деятельности организации логическая взаимосвязь между ними, основанная на том, что каждое последующее понятие базируется на предыдущем, развивает или является его следствием (результатом), позволяет найти оптимальное решение по выстраиванию модели учетной системы. Такой системный подход к построению бухгалтерского учета организации основан не только на разработке и внедрении результативных методик его ведения, пониманию необходимости (или отсутствию таковой) использования рабочего (индивидуализированного) плана счетов бухгалтерского учета, системы двойной записи и балансового обобщения информации, но и предполагает процесс формирования следующих основных этапов:

– учет основных факторов, определяющих предпосылки формирования учетной, договорной, сбытовой и дивидендной политик;
– разработка механизма их построения;
– оценка эффективности.

Список использованной литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.10.2008 № 106н (в ред. от 08.11.2010 № 144н) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2008. – № 44. – С. 3–5.

2. Заббарова О.А. Балансоведение / О.А. Заббарова. – М.: Кнорус, 2007. – 256 с.

3. Каллаур Н.А. Дивиденды организации / Н.А. Каллаур // Экономико-правовой бюллетень. – 2008. – № 12.

У статті розкривається сучасний підхід до організації бухгалтерського обліку, який базується на тому, що при формуванні облікової політики для цілей бухгалтерського та податкового обліку як елемент облікової системи необхідно використовувати положення дивідендної, балансової та договірної політик.

Ключові слова: облік, політика, бухгалтерський баланс, бухгалтерська звітність.

The article describes the modern approach to the organization of accounting, based on the fact that in forming the accounting policy for the purpose of accounting and tax accounting, as the elements of the accounting system should be used norms of the dividend, the carrying amounts and contractual policies.

Key words: accounting, policy, balance sheet, financial statements.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.101(477)

Ф.Д. КОЖУРІН,
кандидат технічних наук, доцент,
генеральний менеджер-директор
інвестиційної фірми «Связь»

НАДМАКРОЕКОНОМІКА – ТЕХНОЛОГІЯ І ФУНКЦІЇ СЕРЕДНЬОСТРОКОВОЇ ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ

Беззаперечно, що розвиток макроекономіки відіграв вирішальну роль в становленні сучасної економіки. Але події останніх десятиріч викрили також і недоліки в суспільному розвитку, спричинивши вже цілу низку регіональних і світових фінансово-економічних криз. Аналіз цих фактів привів автора статті до необхідності виокремленого розгляду надмакроекономічного рівня управління.

За своїми функціями рівень управління, що пропонується в статті, є прошарком між чинною макроекономікою і загальнополітичним регулюванням. Надмакроекономіка передбачає такі основні функції і вони ж – поняття та категорії нової дисципліни: структурна перебудова економіки, внутрішній ринок, зайнятість і народонаселення, економічний простір, внутрішньосуспільний баланс та ін. Головне, щоб ці функції і за своєю суттю, і за рівнем компетенції уряду в прийнятті рішень адекватно відображали конституційні обов'язки уряду країни.

Обґрунтування предмета і технології надмакроекономіки, визначення відповідної методології – основне завдання цієї статті. Також наводяться механізми дії нової системи, котрі покликані сприяти індустріальному відродженню та модернізації економіки у середньостроковому періоді. Наводяться оцінки можливої ефективності впровадження засобів надмакроекономіки для нинішніх умов розвитку України.

Ключові слова: надмакроекономіка, структурна перебудова, внутрішній ринок, внутрішньосуспільний баланс.

Передумови надмакроекономіки

Прогрес післявоєнної Європи та Північної Америки – це заслуга макроекономічної концепції і системи розвитку [1–2]. Це ті досягнення, що тепер іменуються сучасною цивілізацією. Це міста, дороги і комунікації, передові технології, високий рівень життя людей, взірці свободи і демократії. На сходження європейських країн у ті часи здійснили вплив не тільки величезні асигнування за відомомим планом Маршалла. Не меншу роль, що дедалі стає більш очевиднішим, мало надання США європейцям своїх ринків для збуту продукції і товарів. Це те, що зараз оцінюється не менше за кошти.

Сьогодні ринки – ключові орієнтири можливостей розвитку всіх економік світу. Але тепер проявляються і нові проблеми. Серед них – зниження дієвості макроекономічної концепції управління. Минули роки легких досягнень і у стабільності темпів розвитку. Достатньо назвати світову фінансову кризу 1998 р., недавню (2008 р.) іпотечну кризу в США (за причинами та формою вона багато у чому нагадує депресію 30-х років XX ст.), котра потім перекинулась на інші розвинені країни, а також кризові явища, яких зазнає Євросоюз у 2010–2011 рр. та переддефолтовий стан економіки США (I половина 2011 р.).

Серед причин фундаментального рівня є і консерватизм, котрий охопив засади нинішнього етапу розвитку демократії, як такої, і непридатність методології макроекономічної стабільності згідно з трактовкою моделі відомого Вашингтонського консенсусу [3]. Проте останні кваліфікації та узагальнення не

© Ф.Д. Кожурін, 2012

є темою цієї статті. Ми маємо за мету пошук конкретних, але вузлових ланок суспільно-економічного руху світового співтовариства вперед. І серед них визначаємо систему управління, сучасні методи її побудови і функціонування.

Спробуємо показати, що сформовані макроекономікою рамки зараз уже значно звужують і, в окремих положеннях, утилізують можливості свого використання для дійсно системного розвитку країн, залишаючи багато сфер і складових економіки поза своїм впливом і відносно ізольованими. Серед них такі, як структура економіки і монетизація, економічний простір, рентна політика, ціноутворення тощо. Аналіз, що був би можливим при очевидно необхідному розширенні рамок макроекономіки, сьогодні не є дієздатним, а ще галузевий підхід, який достатньо широко використовується, не створює умов, щоб піднятися до рівня загальносистемного управління. Мова тут іде, як про оцінки уже понесених втрат, так і, що найбільш важливо, – про невикористання для управління системних можливостей прогнозних оцінок і розрахунків сукупності параметрів економічного простору.

Макроекономічна стабілізація за своїми методами не є істинно ліберальною. Її висхідні посилання лише як на схему без належного врахування та втілення інтересів усіх складових соціального розвитку (верств населення, регіональних підрозділів держави) мають, як мінімум, два суттєвих недоліки:

– макроекономічні орієнтири, які визначаються об'єктивно, часто піддаються перехопленням інтересів, лоббі у парламенті і чинному уряді (це свого часу проявлялося навіть у світовій цитаделі демократії США за президентства Б. Клінтона та ін.);

– ліберальність не є загальносуспільною, а отже, строго кажучи, і не є демократичною.

Мільйони громадян фактично відлучаються від участі в облаштуванні своєї долі, від контролю за дотриманням внутрішньосуспільних правил та здійсненням своїх інтересів. А це вже не демократія.

Інші, не менш мотивовані, докази неприйнятності подібних явищ, надає академік В. Геєць [4]. Він вважає подальше невирішення цієї проблеми в Україні непереборним гальмом для перспектив соціально-економічного розвитку нашої національної держави загалом.

Названі недоліки пояснюють те, що при приході до влади багато політичних сил, практично у всіх розвинених країнах, уже не обіцяють досягти якихось незрозумілих для пересічних громадян макроекономічних орієнтирів, а декларують реалії: створення конкретної кількості нових робочих місць, зниження безробіття, покращання послуг медицини, освіти, комунального господарства.

А це уже показники, котрі не відносять до макроекономічного, а належать іншому, – у нашому випадку більш високому рівню управління, – котрий своєю діяльністю **зобов'язаний прямо і безпосередньо відповідати інтересам усіх людей, усієї громади, що і передбачено у конституціях практично усіх країн**. Цей рівень управління називається **надмакроекономічним**, а відповідна методологія і система – **надмакроекономікою**. Тому для уряду будь-якої країни важливо конкретно передбачати ті свої дії і напрями, завдяки яким відповідні результати будуть досягатися.

Наприклад, для молодої східноєвропейської країни, якою є Україна, подібне означає, «немало-небагато», як перебудову структури економіки країни зі здебільш сировинних на сучасні високотехнологічні, чи хоча б традиційні машинобудівні галузі. Бо сировинно-добувні підприємства можуть додатково приносити не більш 2-3% зростання ВВП на рік. А високотехнологічні, з багаторівневою переробкою сировини – у 3-4 рази більше. Правда, що стосується розвинених економік, наведені цифри будуть на порядок нижчими. Хоча і цього буде не замало.

Але ж щоб всебічно обґрунтувати стратегію необхідних структурних перетворень, і в умовах України також, треба попередньо провести системний ана-

ліз ситуації, котра передувала нинішньому стану економіки. А то був період переходу країни на самостійний розвиток, зміни суспільного укладу з соціалістичного на капіталістичний. І пройшов він вкрай недолуго.

Керманичі країни буквально «ледве-ледве» втримували її «в руках». При цьому були порушені майже усі базові основи економіки: фінансова система, реальні економічні баланси. Так, ніби для підтримки курсу національної валюти (гривні), у державі домінувала тактика обмеження мінімальних обсягів грошового агрегату МЗ в обороті – наприкінці 90-х років його обсяги складали всього 12-14 % від річного об'єму ВВП (для довідки: це у 5-6 разів менше, ніж у інших країнах). А обсяги останнього також зменшились у 2 рази порівняно з 1991 р. (коли Україна ще була у складі колишнього СРСР).

Ця тактика призвела не до стабілізації, як очікувало керівництво країни, а навпаки, – до ще більш руйнівних наслідків. В економічному просторі запанувала бартерна система взаєморозрахунків між суб'єктами підприємництва, грошове «знекровлення» економіки породило кризу неплатежів, знизилась до мізерних рівнів швидкість обороту «гроші-товар», «товар-гроші», що суттєво стримувало і без того ускладнену господарську діяльність в країні.

Між іншим, що має місце і у багатьох розвинених країнах, продовжується «протягування» моделі так званого консервативного лібералізму, який виходить з положень Вашингтонського консенсусу, що проголошує «всесилля» макроекономічної стабілізації. Це й же лібералізм за своєю «личиною» фактично приховує (маскує) не завжди законну діяльність великих фінансових кіл і банків. Вона знижує контрольованість і прозорість у діяльності останніх перед суспільством. За це їх ще у 1932 р. справедливо і жорстко критикував Рузвельт (він називав це явище свавіллям від Wall Street).

Зараз тільки і того, що дещо змінилась технологія. А саме – діяльність тих же фінансових компаній та банків стала багато в чому оманливою, оскільки під видом диверсифікація пакетів цінних паперів до інвестиційних портфелів включають такі, що нічим не забезпечені матеріально і відповідними установами не гарантовані. Це вже, воістину – «історія нічому не вчить». І уже з 2010 р. наступна фінансова криза (після 2009 р.) охопила значну частину найбільш розвинених країн. Вона підтвердила, що її причина не чисто економічна: то є криза сучасної політики демократичних країн. І що її витоки треба шукати у прагматизації і більшій регламентації діяльності фінансових та споріднених з ними комерційних корпорацій.

Уряд кожної країни не повинен знаходитись «в пітьмі» здогадок про потенціал країни, про фактичні джерела утворення матеріально-фінансової основи, а при розробці стратегії і тактики своєї діяльності виходити з конкретики і спектру видів діяльності в країні, наявної чисельності і структури населення. Усі ці інструменти повинні бути наближені до реалій потреб країни, що, як правило, затребується від політичних сил, котрим суспільство вверяє відповідальність за стан в країні.

Тут може виявитись дуже корисним досвід України. Бо вихід із системної кризи у нашій країні вимагає від чинного уряду не тільки аналізу, а і **проектування, по-суті, нової системи управління економікою країни, і ми маємо можливість зараз почати, що називається «з чистого аркуша».** Державний менеджмент вимушено приречений мислити всебічно, створювати усе наново. Це, по-перше. По-друге, – такі рішення щодо перебудови економіки країни не повинні мати будь-яких перепон у своєму здійсненні з боку поборників лже-демократії, не виходити лише зі схем паперової макроекономіки, а якомога більш широко включати інтереси усіх верств суспільства. Конкретно мова йде, у тому числі, і про відповідне розширення понять ВВП, і загального операційного поля, і розширення складу національних рахунків та надмакроекономіки. Основні положення надмакроекономіки відпрацьовуються у Інвестиційній фірмі «Связь» (Україна, м. Дніпропетровськ).

Зі всього викладеного стає все переконливішим, що методологія надмакроекономіки прагне «добалансовувати» те, що не вдається зробити у рамках макроекономічних схем і показників, але не тільки своїми методами і важелями, а і також компетенцією вищого органу виконавчої влади – урядом країни. Іншими словами, цей новий функціональний арсенал складає органічне довершення управління економікою слідом за макроекономічними можливостями стабілізації.

Таким чином, функціональні засади діяльності уряду будь-якої країни у нинішній час будуть випливати зі складових відображення суспільного інтересу, а, відповідно, стверджуватись система надмакроекономічного управління. Останнє – це також суспільна і системна «вуздечка» для нестримного ринку і відхилень від ліберальності у повній і приналежній значимості цього слова[1]. Надмакроекономічний рівень на сьогодні, поки що, – це недостатньо визначена грань між суспільно-політичним життям та вершиною завершальної фази економічних процесів, які вирують у реальній господарській, фінансовій та інших сферах і, так чи інакше, направлені на забезпечення оновлюваної зараз структури потреб суспільства. Саме на такій грані, а не на підпорядкованому цьому рівню управління слабкодіючому макроекономічному, – як вважають деякі вчені, – розкриваються особливості соціального і політичного устрою держави, котрий об'єктивно і реально існує у кожний конкретний період її розвитку.

У загальних контурах об'єкти нашого розгляду систематизуються у формі табл. 1.

Таблиця 1

Організаційно-функціональна діяльність держави у сфері економіки

№ з/п	Функції. Рівень управління	Визначальні засади управління	Основні (змістовні) функції	Процедурно-управлінські (технологічні) функції
I	Суспільно-політичний рівень (Президент, парламент)	Державність, національна ідентичність, громадянство, свобода, рівність	Внутрішня політика зовнішні відносини, суспільний лібералізм	Внутрішньосуспільні відносини (законодавче регулювання)
II	Надмакроекономічне управління (уряд)	Бюджетне планування, виконання держбюджету, збереження збалансованого розвитку країни, внутрішньо-суспільний паритет інтересів	Внутрішній ринок, структурні перетворення, економічний простір, народонаселення і зайнятість, внутрішньо-суспільний баланс, малий і середній бізнес, розпорядження ресурсами і контроль виконання держбюджету	Розширений ВВП, операційне середовище надмакроекономіки

[1]На необхідність введення інститутів, які здійснювали б нагляд за процесами фінансової дерегуляції, тепер недвозначно вказує навіть автор Вашингтонського консенсусу Дж. Уільямсон. Це після його майже 20-літнього використання.

Продовження табл. 1

№ з/п	Функції. Рівень управління	Визначальні засади управління	Основні (змістовні) функції	Процедурно-управлінські (технологічні) функції
III	Макроекономічний рівень (органи міжгалузевого рівня, в т. ч. органи статистики)	Макроекономічна збалансованість розвитку країни, підготовка регуляційних заходів державного сектора	Міжгалузевий баланс «витрати-випуск», ВВП, національні рахунки	Підготовка та супровід державних програм і національних проектів
IV	Галузево-територіальний (міністерства, відомства, регіональні органи)	Розвиток галузей економіки та територій (місцевого самоуправління)	Підтримка рівнів технологій, зростання валового регіонального продукту, регіональних інфраструктур	Преференції пріоритетним галузям та територіям (державний бюджет)
V	Мікроекономічний (підприємства, корпорації)	Вибір перспектив освоєння технологій та ринків збуту, підвищення якості продукції, зростання продуктивності праці, конкуренто-спроможності	Те саме, що і в колонці 3	Технопарки, нанотехнології, використання фінансових інструментів

Методологія

Для подібних міркувань, які багато у чому мають теоретичну основу, потрібне серйозне методологічне підґрунтя. Тим більше, що мова у нас іде про дійсно новий предмет. Але перед цим спробуємо відповісти на одне досить просте питання: чи не йде у нашому суспільному лібералізмі річ про якусь «зрівнялівку» у розподілі результатів праці, про що, як правило, говорять проповідники лівої ідеї? Ні, ми не про це, ми про правильність оцінок і висновків. Згідно з фундацією демократії, лібералізм – це не повна вседозволеність робити все, що ти вважаєш правильним.

Ніби ліберальність – це тільки свобода вибору і дій. Але це ж є і відповідальність. Свобода обмежується одразу там, де інтереси однієї людини межують або прямо перетинаються з інтересами іншої (інших, тобто суспільством). Тут уже не обійтись без упередженого регулятора. І ця упередженість іменується ні чим іншим, як реальною рівністю і справедливістю. Бо ні сила, ні введення в оману інших, чим би це не мотивувалось, не може бути тут вирішальним фактором. Для цього існує суспільство і необхідні досконалі та дійові його закони.

Виходячи з цього, викладена методологія не стане до вподоби консерваторам лібералізму, бо вона закріпляє глибинну карму лібералізму. Вона стане могильником консервативного лібералізму. Ця методологія повинна виходити з об'єктивності загальних законів природи, суспільного устрою, держави як однієї з форм людського буття. А також відштовхуватись від дії економічних законів у державі як невід'ємної складової Всесвіту, яка торкається природи та організації існування людства, його усвідомленої суспільності. Далі ці закони технологічно трансформуються у способи устрою і самоорганізації системи управління, демократії тощо. У тому числі у базу життєдіяльності – економіку.

Згідно з нашим предметом, сьогодні потрібен поглиблений аналіз та оцінка, кардинальне їх удосконалення. Спостерігається методологічна єдність опосередкувань усіх перелічених складових. Маються на увазі також «сендвічі» – багаторівневі виробничо-економічні схеми поглибленої переробки промисло-

вої сировини та утворення ВВП у розширювальному варіанті останнього у вигляді вкладених один в один кругів, переходу один в одне кілець-поясів (смуг). Зіставлення цих фігур виказує аналогію технології переробки природних ресурсів, з одного боку, і творчої діяльності людини (зі створення умов для своєї багатогранної діяльності) – з іншого. Тут авторам нової методології видається цікавою методична відповідність між уже існуючими в сучасних країнах 5-м і 6-м рівнями глибини переробки (або сучасними технологічними укладами чи поколіннями машин) – це по-перше, і, **зверхнього рівня розширювального ВВП, котрі відповідають надмакроекономічним поняттям і категоріям, – по друге** (рис. 1).

Рис. 1. Варіант розширення поняття ВВП

Але доказ природного місця надмакроекономіки у процесах самоуправління в суспільствах може бути завершеним, якщо її буде обґрунтовано таким же чином, як це, наприклад, відому у східних країнах систему Менделєєва, де кожен із елементів посідає своє місце у періодичному законі хімічних елементів. Або, як прогнозування та обчислення нових зірок у світовому просторі. Аналогічний (поки що неписаний) закон має діяти і у суспільно-економічному устрої, котрий покладений в основу побудови будь-якої держави.

У методологічному відношенні тут треба виходити з всюдисущої єдності Всесвіту, яка передбачає (1) загальність принципів побудови (та функціонування) світового простору (гравітація, тощо) і внутрішнього устрою матерії – молекул та атомів – ланцюгові ядерні розщеплення та багаторівнева переробка надр для отримання корисного продукту людиною – неживої природи, (2) побудови

рослинництва та біологічних об'єктів – живої природи – і навіть (3) економіки – шляхом зіставлення принципів існування живої клітини – споживання та накопичення, – притаманних і будь-якій економічній системі.

Але людство пішло уже далі: воно використовує згадані закономірності усвідомлено і цілеспрямовано, аналізуючи та добудовуючи свій власний уклад, систему відтворення, а також забезпечення умов для свого життя, схем управління економікою.

Надмакроекономіка, у такому сенсі, – це і є той аналітично-операційний інструментарій, котрий призначено максимально можливою мірою забезпечити практичну відповідність економічних процесів суспільним інтересам і потребам розвитку країни. І це все незалежно від форми чи суспільно-економічного устрою останньої. Вона задля цього включає в себе систему цілеполягання, функціональні методи діяльності вищих органів влади і формує важелі їх дії.

Де проходить та (критична) межа у розвитку суспільної економіки між обґрунтованим переходом від достатності суто макроекономічних оцінок до необхідності надмакроекономічної концепції? Один з критеріїв формування відповіді на це питання, наприклад, належить прив'язувати до проявів надмакроекономічних криз (типу 30-х років XX ст., 1998 і 2008–2009 рр.). Але поряд з цим широке запровадження інструментарію надмакроекономіки можливе і для завади чи згладжування традиційних «піднесень-падінь», які притаманні ринковій економіці, загалом.

Надмакроекономіка – це нові виважені у часі ринкові механізми регуляції сукупного попиту. Вони мають більшою мірою соціальні, ніж суто економічні засади. Виходячи з того, що зараз найважливішою для розвитку економіки є наявність попиту і ринків збуту продукції, боротьба за них, макроекономіка має більш розширений смисл. Вона – не тільки внутрішньодержавний механізм, вона стане механізмом розвитку глобальної економіки, котрий регулює світовий соціум, світовий попит, сприяє вдоволенню світового зростання потреб. З роками пройдуть відповідні корекції правил зони вільної торгівлі, правил СОТ та ін. Грошей тоді не буде бракувати: друкування $ чи € уже не буде проблемою. Проблема лише в утриманні їх курсу. Попит, ринок та збут стануть найбільшим дефіцитом у міждержавних економічних відносинах.

На сьогодні в практику вже увійшли економічні аналізи, котрі так чи інакше охоплюють питання з надмакроекономіки. Вони стали атрибутами і визначальними характеристиками сучасних систем економіки більшості країн світу. Вони ідентифікують і ступінь їх розвиненості, і рівень життя, і тренд народонаселення. Зараз на часі переглянути повноту, «зібрати» в єдине ціле усі ланки та структуру державного управління, зінтегрувати розпорошені багато в чому функції управління, представити під нову розширену постановку задачі наявні методи та інструментарій здійснення у тому числі (як приклад, – див. далі) антикризової концепції.

Але останні чомусь або поки що, або зовсім відсутні, або винесені за межі основного механізму оцінки економічного розвитку країн через загальновідому таблицю міжгалузевого балансу «Витрати-випуск» у чинній системі національних рахунків. Цей недолік повинен бути поступово виправлений.

Якщо розглядати конкретно, то потрібно перетворити, наприклад, методологію формування ВВП у напрямку розширення функцій цього макропоказника до категорії дійсно надмакроекономічного рівня. Нам уявляється коректним представити це у вигляді схеми, у якій добудувати нині діючий склад компонентів ВВП власне надмакроекономічним рівнем, як таким. До валового внутрішнього продукту поряд з освітою, охороною здоров'я, на наш погляд, логічно віднести і інші **суттєві види діяльності людини, котрі мають властивості відображатись на зростанні економіки, добробуту та інтелектуального потенціалу нації.**

Варіант такого розширення ВВП показаний на рис. 1[2]. У такому вигляді це, по-суті, буде загальна модель оцінки діяльності суспільства. Порівняно з діючою схемою обрахунків розподілу ВВП за видами економічної діяльності в ній присутні показники як позитивного плану (в «плюс»), так і негативу (недоробок – в «мінус»). Сюди ж доповнюються визначення з боку оцінки втрачених можливостей.

За великим рахунком, **частину ВВП, утворюваного від дієвості надмакроекономіки, можна тлумачити як послуги суспільству (і кожній людині) від вищого рівня управління держави, а** також безоплатного сприяння (чи шляхом податкових або іншого типу пільг) суб'єктів підприємництва. Це свого роду частка валового продукту, яку вищий рівень зобов'язується сам безпосередньо «виробляти» (продукувати).

Алгоритмічні структури надмакроекономіки

Своїм попереднім викладом ми намагались довести, що змістовним наповненням функціональних методів управління економікою на вищому рівні є надмакроекономічні поняття і категорії. Вони, у тому числі, відображають сутність і несучу конструкцію перспектив руху суспільства до його економічного благополуччя. Вони, фактично, індиферентні до видів та галузей економіки, несуть загальносуспільний характер визначеності. Бо внутрішній ринок, структура економіки, економічний простір, народонаселення і зайнятість, внутрішньосуспільний баланс – це, по-суті, **способи сьогоденної адекватної оцінки ефективності використання виробничо-економічного і природно-ресурсного потенціалу.** Вони ж є і виразниками, і важелями впливу держави задля вдоволення зростаючих потреб суспільства та подальшого розвитку країн.

Нагальним стає і відповідний розвиток, і розширення державної статистики, національних рахунків, схем обрахування ВВП та інших макроекономічних показників. Серед останніх очікуваним буде введення у кожній країні систем обліку і відповідно розширених національних рахунків ефективного та більш повного використання вітчизняних мінерально-сировинних і інших природних ресурсів. Як це можна було здійснювати, проілюстровано нашими «сендвичами» багаторівневої переробки останніх з відповідним регулюванням структур економіки. Це знайде своє відображення у способах організації більш доцільного використання наявного виробничо-економічного потенціалу країни. Є потреба і в тому, щоб перебороти традицію пріоритету фінансового супроводу господарювання над економічним розвитком, а потім добитись переваги суспільного над останнім (виробничо-економічним).

На черзі також необхідність інтерпретації розширювального «сендвіча» утворення ВВП з доповненням та безпосередньо формалізованою оцінкою ступеня задоволення оновлюваних суспільних потреб у гуманітарному (і інтелектуальному) напрямку. Щодо цього актуальним буде методичне відпрацювання способів урахування показників таких сфер в економічному розвитку.

Одним із наслідків та результатом безперечної дії повинна стати зміна складу та аналітичних функцій як таблиці «Витрати-випуск», так і системи національних рахунків (СНР). Як би ми не старались спрощувати або звужувати таблицю «Витрати-випуск», у тому числі до типу Леонтьєва, природно виникає спокуса її розширити, щоб побачити опосередкування тих чи інших економічних негараздів або розбалансувань. Тому треба знайти і встановити доволі гнучку схему зіставлення усіх 14 наших квадрантів великої макроматриці (рис. 2), причому у будь-якій їх компоновці (сукупності і скла-

[2]Структуру існуючих виробників ВВП на ньому подано в дещо зміненому вигляді (в зв'язку з концептуальним характером розгляду).

ді). Однією з таких можливостей може бути «сендвіч» ВВП, що уже був показаний на рис. 1.

Дуже ризикованим буде аналіз, можливості якого утримуються технічно прийнятою зараз догмою таблиці «Витрати-випуск». Пройде ще зовсім небагато часу, коли «центр ваги» світових стандартів соціально-економічного аналізу зміститься з «Витрат-випуску» Василя Леонтьєва, національних рахунків Річарда Стоуна до сукупності перелічених вище функцій – надмакроекономічних показників. Бо вони будуть найбільш адекватною інтерпретацією інструментарію проведення оцінки стану економіки, а також багатофакторного подальшого впливу на ефективність системи у цілому.

Гнучка («плаваюча») сукупність підвалин економіко-соціального аналізу і відпрацювання рішень, що будуть прийматись на її основі, а також нова система надмакроекономічного управління єдиним економічним простором країни (або їх асоційованим конгломератом) сьогодні вже на часі.

На рис. 2 показаний склад 14 квадрантів, – матриць та векторів, – котрі відображають як поточний стан економіки, так і динаміку її розвитку. Перші 8 матриць і векторів у цілому представляють діючий зараз формат таблиці «Витрати-випуск». Вони розділені і перегруповані та приведені до можливостей уже формалізованого використання при приведенні розрахунків сукупно з іншими інформаційними об'єктами з квадрантів XIX–XIV.

При цьому на фігурі введені такі позначення: $a_{i, i+1}$ – елементи матриці проміжного споживання в розрізі галузей економіки, $i=1\div8$; $b_{9, i+2}$ – підсумкові обсяги споживання продукції щодо кожної із галузей; $c_{j, i+2}$ – елементи матриці прибутку і витрат виробника та ВВП, $j = 10\div14$; $d_{15, i,}$ – випуск продукції галузей, $i=1\div i+2$; f – витрати на кінцеві споживання, $L=11\div13$; g – нагромадження капіталу, $h=14\div16$; u_{i+1}, q – обсяги експорту-імпорту та випуск продукції, $q=17\div19$.

Дані ж щодо нових матриць і векторів внутрішнього ринку, структури економіки, народонаселення і зайнятості, економічного простору, внутрішньосуспільного балансу, малого і середнього бізнесу мають бути доведені до формалізованого вигляду, щоб у цілому утворити **загальне операційне поле** (середовище), котре необхідне для функціонування системних комплексів щодо кожного з надмакроекономічних понять і категорій.

Практичні інтерпретації методології

Як ілюстрації дієвості надмакроекономічного управління відповідно до умов прискореного індустріального відродження, наприклад, України, концепція та механізм економічного зростання уявляється таким чином.

Відповідна концепція за своїм смислом принесе незворотне зростання визначальних показників української економіки. Вона задумується як така, що формується на постійній основі, одночасно з утворенням необхідної кількості робочих місць в економіці. Схематично вона зображена на рис. 3.

Самою своєю реалізацією концепція забезпечує одночасно індустріальне відродження і, багато у чому, модернізацію економіки, а також утворює нові, **суттєво (у рази) збільшені додані вартості,** необхідні для розвитку країни, виконання реформ та здійснення важливіших для країни національних проектів. Наша схема включає дві визначальні ланки. Це: 1) формування державного інвестиційного фонду (фондів) сировинно-енергетичних галузей – для потужної підтримки розвитку машино- і приладобудування; 2) ефективне функціонування високододановартісних галузей – для фінансового забезпечення здійснення реформ і національних проектів.

Показані два основних джерела наповнення інвестфонду «Надра України»:

– плата за використання надр та інших природних ресурсів (уже передбачених новим Податковим кодексом);

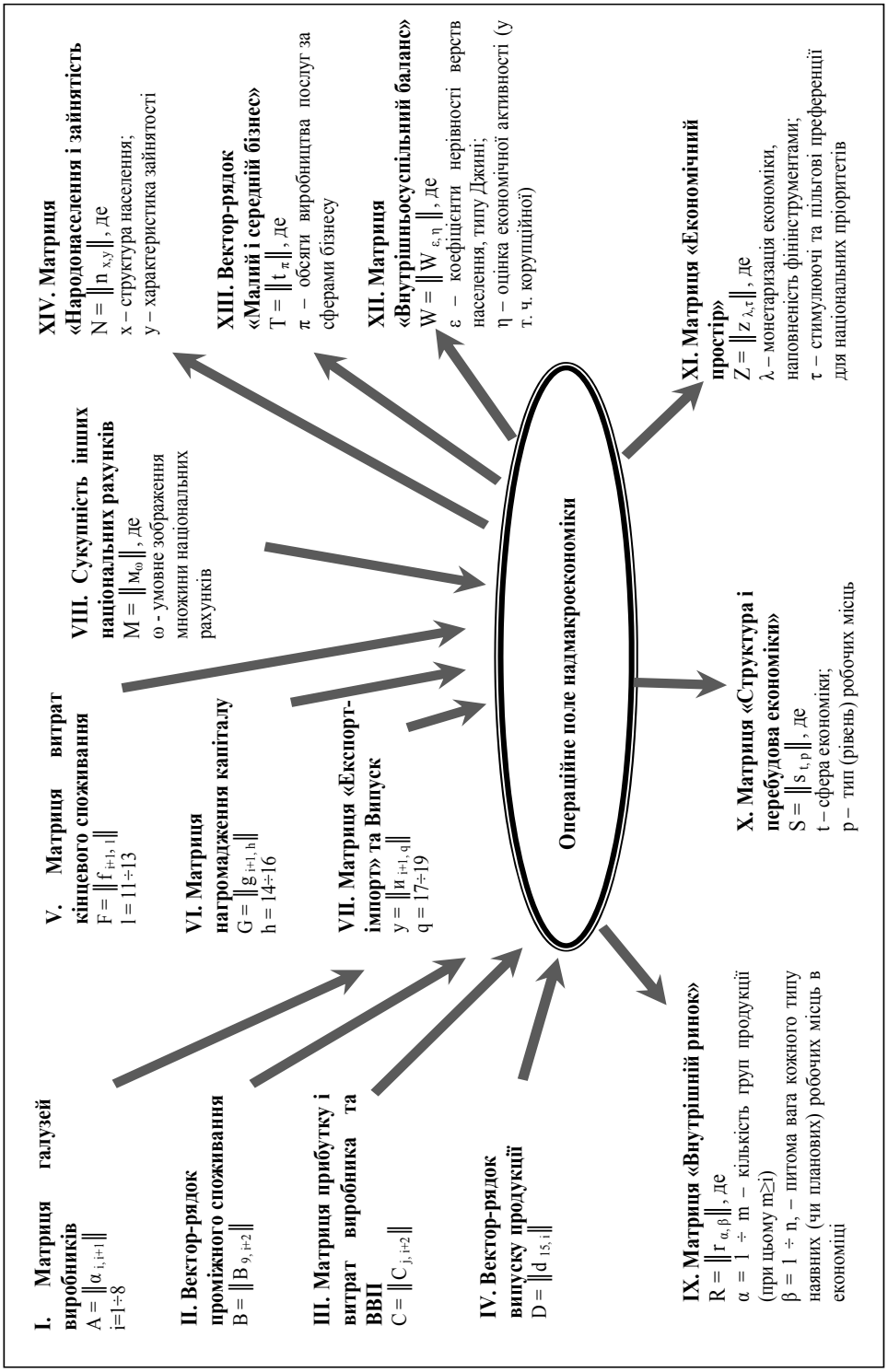


Рис. 2. Концептуальна схема задіяння операційного поля надмакроекономіки

— надходження (в натуральному вигляді чи в грошових еквівалентах) з угод про розподіл продукції. Такі угоди згідно з тлумаченням Мінюсту України, котре ми спеціально отримали, зобов'язані укласти з Кабінетом Міністрів всі наявні користувачі українських надр, транспортувальники та первинні їх переробники у першій фазі (металургійні та подібні до них комбінати)[3].

Тут доцільно висловити таке дуже суттєве зауваження. Проведення згаданих вище нововведень буде першим кроком у виведенні нашої економіки на шлях поступового переборення нерівності умов діяльності для сировинно-енергетичних і поглибленої переробки сировини підприємств (у бік покращання їх для інших). Бо, за слушною оцінкою член-кореспондента НАНУ А. Гриценко [5], подальше самотічне продовження наявного тут статус-кво буде наближати нашу економіку до нових, ще більш руйнівних криз.

Способами підтримки високотехнологічних галузей можуть бути державні замовлення та лізинг на імпортозаміщуючі машини і обладнання для сільського господарства, промисловості, складної побутової техніки. **Ці кроки призначені для забезпечення реального вироблення достатніх для розвитку країни обсягів доданих вартостей з податковою їх трансформацією в держбюджеті та соціальних фондах.** До речі, згідно з цією схемою свій зиск отримають і підприємства малого та середнього бізнесу (див. верхню частину рис. 3).

Розподіл функцій при здійсненні відповідного пускового механізму індустріального відродження економіки вбачається таким. Держава формує (і, відповідно, фінансує) свої замовлення на імпортозаміщуючі машини та обладнання чи лізинг. Цей захід здійснюється на перших ітераціях організації виробництва (орієнтовно — 3-4 роки). А необхідне технологічне переоснащення, відтворення робочих місць повинні виконувати нинішні власники машинобудівних підприємств, притягуючи для цього інших інвесторів, або, якщо це буде їм потрібно, отримуючи достатні кредитні ресурси.

Згідно з попередніми прогнозами щорічні обсяги ВВП до 2017 р. за рахунок цих заходів та деяких інших джерел можуть, при нинішніх 1 трлн грн, досягнути — 2,5, а розміри держбюджету — 0,8 трлн грн, забезпечивши виробництво ВВП на душу населення близько $8 тис. (курс гривні зараз: $1 ≈ 8 грн).

Повертаючись до загальної постановки завдання, ми маємо можливість поєднати свої поки що здебільшого утилітарні пізнання та навички аналітичної роботи з розумінням по-справжньому системних і багатовимірних моделей надмакроекономічного рівня. Для цього використаємо ілюстрацію на рис. 4.

У цій нашій версії рисунка «Економічний простір» показаний у вигляді напівовалу, конкретно, — його горизонтального зрізу. Він позначений символом z, складається з елементів $z_{\lambda,\tau}$. Дві подовжні, перпендикулярні площини означають: R — «внутрішній ринок», представлений елементами $r_{\alpha,\beta}$; N — «народонаселення і зайнятість», складається із $n_{x,y}$. Дві, поперечно-перпендикулярні до горизонтальної площини позначають: S — структура економіки, представлена елементами $S_{t,p}$; W — внутрішньосуспільний баланс, складають елементи $W_{\delta,\eta}$.

Знаком ✸ («зірочка») на рис. 4 позначаються опорні пульсуючі вкраплення — пересічення надмакроекономічних показників. Вони являють собою прояви і виміри реальних значень надмакроекономічних понять і категорій у багатовимірному просторі[4].

[3]Йдеться про введення в дію Закону України від 14.09.1999 р. № 1039-XIV «Про угоди про розподіл продукції». Для цього достатньо провести позастрокове переліцензування відповідних родовищ (Потрібна окрема Постанова Кабінету Міністрів України).

[4]Для використання такого представлення як операційно-алгоритмічного середовища необхідно підібрати відповідний пакет програмного забезпечення.

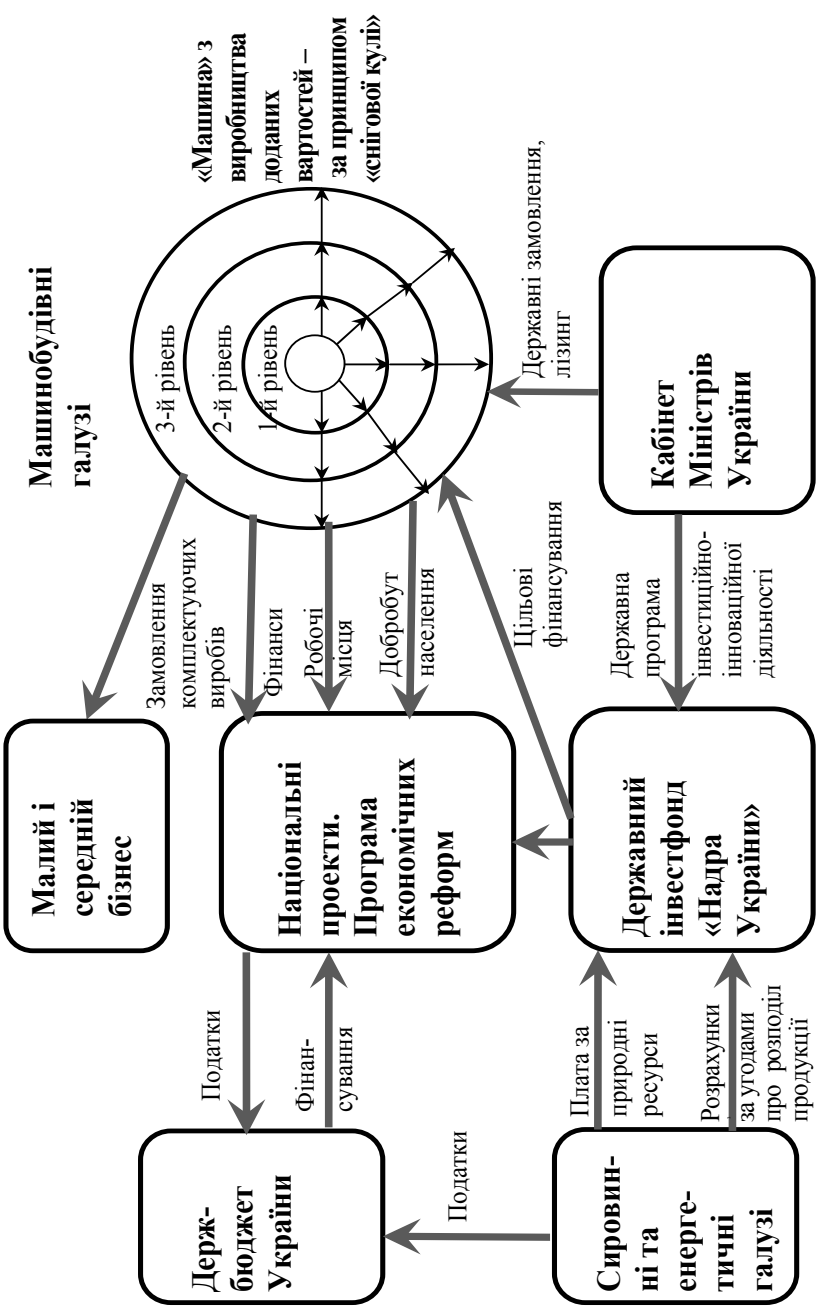


Рис. 3. Механізм прискореного індустріального відродження та економічного зростання

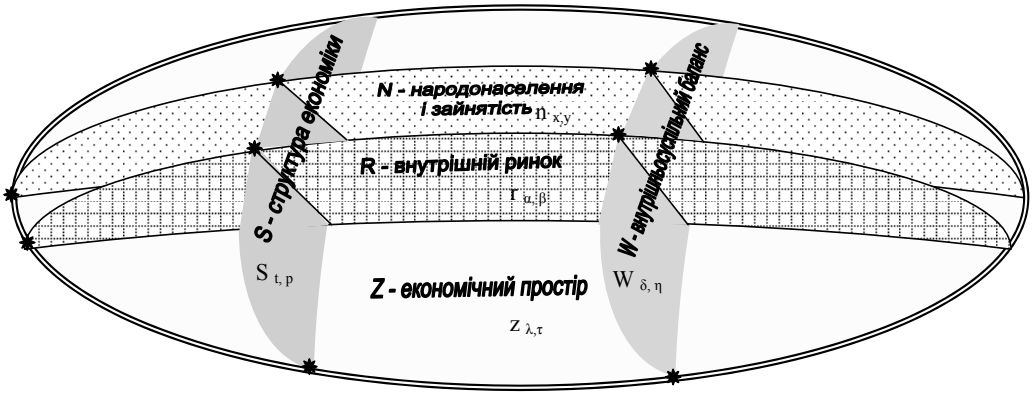


Рис. 4. Просторово-комп'ютерна модель деяких растрів надмакроекономіки (демонстраційний варіант – фрагмент)

Щодо цієї ілюстрації та утворення операційно-алгоритмічного середовища надмакроекономіки загалом, ми усвідомлюємо, що надане є, по-перше, поки що лише задумом, приманливою ідеєю до постановки відповідного завдання. Нам у рамках статті нереально привести ще низку мотивів і обґрунтовуючих фактів. По-друге, шлях до вирішення названого завдання нешвидкий, здійснити його можна тільки немалим колективом. Або групою таких і в необумовлений наперед час.

І по-третє, може, найголовніше: вирішити це завдання одразу, «в один прийом» і завершено нереально. Бо поставлене завдання буде залишатися довго відкритим і надалі, з поглибленням знань і змінами вимог з боку замовника – суспільства. Тому в один чудовий момент можна буде лише констатувати: завдання утворення операційного поля та алгоритмічної структури надмакроекономіки здійснено лише «в основному».

Це буде лише першою, експериментальною стадією у нашому, по суті, пілотному проектові. Ним може бути відпрацьовано реальну корисність самої нової системи надмакроекономічного управління. Причому поки що не у найкращому її варіанті, бо, напевно, не можна буде залучити усі ті чи інші зрізи інформації для системних комплексів. І висновки та результати, які будуть зроблені та отримані, будуть достатньо занижені порівняно з ситуацією, коли можна було відразу легко і цілеспрямовано нову розширену інформаційну систему.

А очікувана система повинна бути новітньою, орієнтованою на нові можливості, прямо відповідати вищим цілям, сучасним вимогам і очікуванням економіко-суспільного інтересу, подальшого розвитку людського співтовариства. Важливішою запорукою обґрунтованості в розробці нашої системи є те, що її першопричиною є не інтереси статистики, а рух від потреб управління, загальносуспільного розвитку.

Список використаної літератури

1. Mankiw N. Gregory. Macroeconomics / N. Gregory Mankiw . – Worth Publishers, I nc. New York, 2000. – 588 p.

2. Zadoia A.O. Macroeconomics / A.O. Zadoia et al. – Alfred Nobel University, Dnipropetrovs'k, design, 2011. – 296 p.

3. Rogoff Keneth. Wither the Washington Consensus? / Keneth Rogoff // Foreign Policy. – 2003.

4. Геєць В. Ліберально-демократичні засади: курс на модернізацію України / В. Геєць // Економіка України, 2010. – № 3. – С. 4–20.

5. Гриценко А. Методологічні основи модернізації України / А. Гриценко // Економіка України, 2011. – № 2. – С. 11.

Бесспорно, что развитие макроэкономики сыграло решающую роль в становлении современной экономики. Но события последних десятилетий выявили также и недостатки в общественном развитии, вызвав уже целый ряд региональных и мировых финансово-экономических кризисов. Анализ этих фактов привел автора статьи к необходимости отдельного рассмотрения надмакроэкономического уровня управления.

По своим функциям уровень управления, который предлагается в статье, является прослойкой между действующей макроэкономикой и общеполитическим регулированием. Надмакроэкономика предусматривает следующие основные функции и сферы: структурная перестройка экономики, внутренний рынок, занятость и народонаселение, экономическое пространство, внутриобщественный баланс и прочее. Главное, чтобы такие функции и по своей сути, и по уровню компетенции правительства в принятии решений адекватно отражали конституционные обязанности правительства страны.

Обоснование предмета и технологии надмакроэкономики, определение соответствующей методологии – основная задача данной статьи. Также приводятся механизмы новой системы, которые призваны способствовать индустриальному возрождению и модернизации экономики в среднесрочном периоде. Представляются оценки возможной эффективности внедрения средств надмакроэкономики для нынешних условий развития Украины.

Ключевые слова: надмакроэкономика, структурная перестройка, внутренний рынок, внутриобщественный баланс.

There is no doubt that the development of macroeconomics has played a crucial role in the modern economy. But the events of recent decades have also identified deficiencies in social development, triggering has a number of regional and global financial and economic crises. The analysis of these facts led the author to the need for separate consideration supramacroeconomics management level.

According to their level of control functions, which is offered in the article, is a layer between the current macroeconomic and general political regulation. Supramacroeconomics provides the following functions and areas: economic restructuring, the internal market, employment and population, economic space, the intra-community balances and so on. The main thing is that these functions and in its essence, and the level of competence of the government in making decisions adequately reflect the constitutional duties of government.

The main task of this article is justification of the subject and technology supramacroeconomics to determine the appropriate methodology. It also provides mechanisms for the new system, which are appointed to promote the industrial revival and modernization of the economy in the medium term. The estimates of the possible effectiveness of the implementation of supramacroeconomics for current conditions for the development of Ukraine are provided.

Key words: supramacroeconomics, restructuring, the domestic market, intra-community balance.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 336.01

О.О. КОЛЕСНИК,
старший викладач
Одеського національного університету
імені І.І. Мечникова

ВПЛИВ ФІНАНСОВИХ ПОТРЯСІНЬ НА ЦИКЛІЧНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ

Специфікою нинішньої кризи є глобальна синхронізація економічних спадів зі світовою фінансово-кредитною кризою. В періоди знижувальної фази економічного циклу антициклічна грошово-кредитна політика урядів могла б бути ефективною, але її дієвість під час світової фінансової кризи стає обмеженою. Експансіоністський характер податково-бюджетної політики має позитивний ефект при регулюванні тривалості та глибини фінансових криз, але обернено протилежний вплив на розмір державного боргу, і, як наслідок, і на стан економіки. З метою прогнозування перспективного стану світової економіки необхідно проаналізувати характер спадів та підйомів економічних циклів, пов'язаних з фінансовими кризами, та їх відмінність від інших видів циклів економічної динаміки.

Ключові слова: фінансова криза, економічний цикл, синхронізований спад, антициклічна політика.

Актуальність. Криза, під впливом якої нині знаходиться уся світова економіка є найглибшим спадом з часів Другої світової війни. Значна кількість країн переживає різке зниження ділової активності господарюючих суб'єктів, більшість розвинутих держав вступила в стадію рецесії. Глобальні фінансові потоки скорочуються, обсяги виробництва та зайнятості мають негативну динаміку. Банки намагаються поліпшити якість своїх кредитних портфелів за рахунок зниження частки поганих боргів, а позичальники скорочують частку кредитів в своїх пасивах. Унікальним є той факт, що нинішня дестабілізація є комбінацією двох масштабних економічних явищ: фінансової та економічної кризи. На сьогодні актуальним є доведення взаємозв'язку фінансових, у тому числі банківських, криз із загальним циклом економічної динаміки, а також їх вплив на тривалість та амплітуду коливань.

Огляд літератури. Фінансові кризи не є новим явищем у світовій економіці. Тому дослідженню природи та характеру фінансових криз вчені почали приділяти пильну увагу ще з початку криз нового типу у 1825 р.

Так, у праці Євгена Бергмана «Історичний нарис теорій економічних криз» [6] розглядаються економічні кризи у ретроспективі, починаючи з 1825 р. їх причини та вплив на функціонування господарського механізму країн світу. Відомі також імена вчених, які безпосередньо присвятили свою наукову діяльність вивченню циклів економічної динаміки та їх класифікації:

Клемент Жюгляр [4], Дж. Кітчин, Р. Хоутрі та Ф. Хайєк [12], М. Фрідмен, Ф. Кейган [5], М. Туган-Барановський [2], М. Кондратьєв [1]. На сучасному етапі заслуговують на увагу роботи А. Гершенкрона, Р. Камерона та А. Чендлера [7], які зробили порівняльний аналіз типології національного розвитку та розвитку фінансового сектора. У працях Т. Рибжинські та Ж. Зісмана [14] розглянуто залежність перспективи економічного розвитку та структурного розвитку фінансової системи. Класичний аналіз фінансових криз проводиться в працях Кіндельберга, а в дослідженнях Рейнхарта та Рогоффа [11] доведено, що під

© *О.О. Колесник, 2012*

загрозою фінансових криз знаходяться як країни з розвинутою економікою, так і країни з трансформаційною економікою.

Мета та завдання. Розглянути поточну кризову ситуацію світової економіки в історичній перспективі. Для цього необхідно вирішити декілька завдань: узагальнити характерні риси попередніх циклів економічної кон'юнктури, зробити порівняльний аналіз періодичності та тривалості циклічних коливань на прикладі країн з розвинутою економікою. Для цього буде використано вибірку з 21 країни та часовий горизонт з 1960 р. до сьогодення.

Основна частина. Поточна глобальна криза є другою за обсягом та наслідками після Великої депресії. Особливу увагу слід приділити ситуації на фінансових ринках, яка склалась на початку обох історичних подій. Причиною спаду, який розпочався в економіці США у 1929 р., на думку багатьох спеціалістів, стало стримування спекуляцій на фондовому ринку інструментами грошово-кредитної політики, що призвело до краху фондового ринку в жовтні 1929 р. та різкого скорочення споживання.

Протягом 1931–1932 рр. спад перейшов у депресію, що призвело до реверсного впливу реального сектора на фінансовий. Масові «bank runs» (вилучення вкладів та депозитів) та банкрутства підприємств впродовж 1930–1933 рр. спричинили зниження платоспроможності фінансових посередників та банкрутство банків. Через канали зовнішньої торгівлі, а також через зниження відтоку капіталу із США, криза негативно вплинула на всю світову економічну спільноту. Спільною рисою поточної фінансово-кредитної кризи з Великою депресією є той факт, що економіка США виступає епіцентром обох криз. Зважаючи на вагу американської економіки в світі, ці кризи на відміну від інших фінансових потрясінь, мали глобальні наслідки. На відміну від Великої депресії кредитна експансія та різке зростання фінансових інвестицій у 2004–2007 рр. було характерно не лише для США, а й для інших країн з розвинутою та трансформаційною економікою. На сьогоднішній день рівень міжнародної фінансової інтеграції набагато вищий ніж у період між двома світовими війнами. Ключову роль у механізмі впливу фінансового сектора на реальний відігравали проблеми ліквідності та фінансування банків. Але, зважаючи на різні етапи становлення фінансової системи, у 1930-х рр. причиною відтоку ліквідності стали чотири хвилі вилучення вкладів, а у 2008 р. процес вилучення не був настільки інтенсивним, беручи до уваги фонди гарантування. Натомість у 2008 р. причиною зниження ліквідності та платоспроможності стали проблеми з оптовим фінансування на короткострокових ринках, особливо для банків, вагому частку портфелів яких займали деривативи та іпотечні інструменти. Проте вплив таких на перший погляд різних факторів мав майже однаковий результат. Проблеми фінансування банків призвели до зменшення балансів, а відтак і до зниження доступності зовнішнього фінансування для реального сектора. Стосовно антициклічної політики держав, то під час Великої депресії на ранніх стадіях кризи жодні інструменти корекції не застосовувались згідно з позицією «золотого стандарту». Основна увага приділялась стабільним золотим резервам та збалансованому бюджету. Однак з часом, коли більшість країн відмовилась від конвертації на золото, тим самим сформувавши умови для грошово-кредитної експансії, в США був прийнятий закон «Про банківську діяльність в надзвичайних умовах» та здійснена реструктуризація платоспроможних та ліквідація неплатоспроможних банків, що значною мірою підвищило ступінь довіри до фінансового сектора.

Ще однією спільною негативною рисою обох криз є падіння цін на активи, зниження обсягів кредитування та обернений вплив реального сектора на фінансових посередників. Тож, як доводять найбільш яскраві приклади циклічної динаміки, економіка країн по черзі переживає дві основні фази: фазу спаду та фазу підйому. Двома основними характеристиками циклу є його тривалість, тобто кількість кварталів з моменту найвищої точки фази підйому до досягнен-

ня найнижчої точки кризової фази, якщо це понижувальна хвиля й обернено протилежний процес, якщо підвищувальна, а також амплітуда коливань, тобто процентне співвідношення ВВП на рівні максимального піку та спаду.

Для цього нами будуть використані дані про квартальну динаміку реального ВВП та зведені статистичні дані за вибіркою з 21 країни з розвинутою економікою за даними МВФ [9, С. 92]. У середньому країни з розвинутою економікою з початку 1960 р. пройшли шість повних економічних циклів. При цьому в окремих країнах число спадів суттєво відрізняється. Так, в Ірландії, Канаді, Норвегії, Швеції та Японії їх було лише три, тоді як в Італії, Швейцарії та Новій Зеландії більше дев'яти [9, С. 105]. При типовому спаді ВВП скорочується на 2,75%, тоді як під час підйому підвищується майже на 20% (табл. 1).

Таблиця 1

Економічні цикли в промислово розвинутих країнах

Показник	Тривалість (кварталів)			Амплітуда (зміна реального ВВП,%)		
	Спад	Пожвавлення	Підйом	Спад	Пожвавлення	Підйом
Усі						
Середнє (1)	3,64	3,22	21,75	-2,71	4,05	19,56
Стандартне відхилення (2)	2,07	2,72	2,72	2,93	3,12	17,50
Коефіцієнт дисперсії (2/1)	0,57	0,884	0,84	1,08	0,77	0,89
Число досліджень	122	109	122	122	112	122
За фактором спаду:						
Фінансові кризи						
Середнє	5,67**	5,64**	26,40**	-3,39	2,21**	19,47
Стандартне відхилення (2)	3,15	3,32	24,74	3,25	1,18	20,46
Коефіцієнт дисперсії (2/1)	0,56	0,59	0,94	0,96	0,53	1,05
Число досліджень	15	11	15	15	13	15
Інші (не пов'язані з фінансовими кризами)						
Середнє (1)	3,36**	2,95**	21,09**	-2,61	4,29**	19,58
Стандартне відхилення (2)	1,71	2,52	16,77	2,89	3,22	17,15
Коефіцієнт дисперсії (2/1)	0,51	0,85	0,79	1,11	0,75	0,88
Число досліджень	107	98	107	107	99	107
За ступенем синхронізації:						
З високою синхронізацією						
Середнє (1)	4,54***	4,19*	1,97***	-3,45*	3,66**	16,24**
Стандартне відхилення (2)	2,50	3,59	15,32	2,96	1,72	11,85
Коефіцієнт дисперсії (2/1)	0,55	0,86	0,77	0,86	0,47	0,73
Число досліджень	37	32	37	37	34	37
Інші (з низькою синхронізацією):						
Середнє (1)	3,25***	2,82*	22,52***	-2,39*	4,21**	21,01*
Стандартне відхилення (2)	1,73	2,16	18,94	2,88	3,56	19,33
Коефіцієнт дисперсії (2/1)	0,53	0,77	0,84	1,21	0,85	0,92
Число досліджень	85	77	85	85	78	85
Спади, не пов'язані з фінансовими кризами та високою синхронізацією						
Середнє	7,33	6,75	24,33	-4,82	2,82	18,83

*,**,***означають статистичну значущість на рівні 10,5 та 1% відповідно, яка розрахована для спадів, пов'язаних з фінансовими кризами, по відношенню до інших криз.

Таку перспективу розвитку економіки можна охарактеризувати як трендові зростання. Чим вищими є довгострокові темпи зростання, тим коротшими та меншими за глибиною будуть спади. Однак деякі рецесії характеризуються

більш глибоким падінням обсягу виробництва (10% та більше). Такі епізоди називають депресіями. З 1960 р. налічується 6 депресій, остання з яких спостерігалась у Фінляндії на початку 90-х рр. У той же час деякі підйоми характеризувались 50-відсотковим розривом, наприклад «ірландське диво». Часовий горизонт типового спаду складає майже 1 рік, проте підйом може тривати більше 5 років. Два найбільш тривалі спади відбулись у Фінляндії та Швеції, а два найбільш тривалі підйоми – в Ірландії та Швеції.

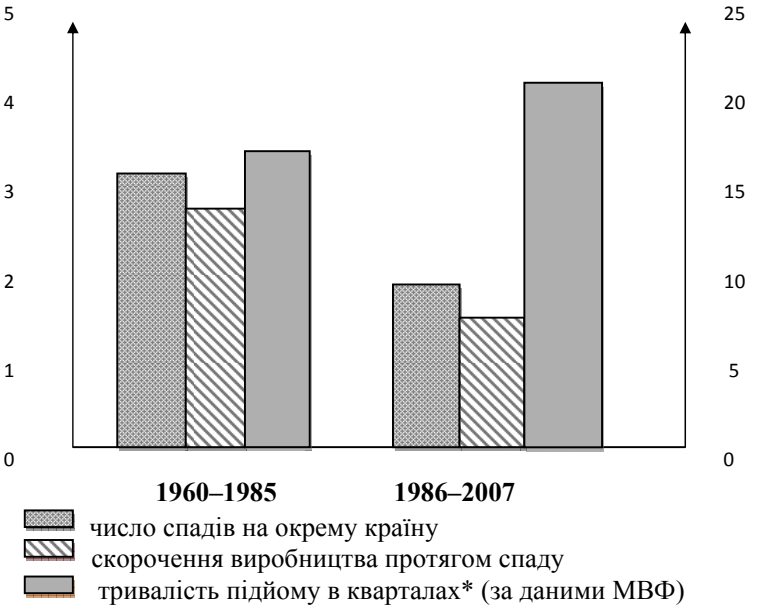


Рис. 1. Пом'якшення циклів економічної динаміки

З початку 80-х років відбулось пом'якшення циклічних коливань. В країнах з розвинутою економікою спади стали менш частими та глибокими, у той же час настав період «великої помірності» (рис. 1), що означало помірні та довгі підвищувальні фази циклу. Така тенденція може мати декілька пояснень: глобальна інтеграція, вдосконалення фінансових операцій, зміна структури сукупного ВВП на користь сектора послуг, підвищення якості макроекономічної політики.

Однак основним питанням залишається наявність кореляції між причиною спадів та формою економічного циклу. Існує безліч економічних потрясінь, які можуть стати причиною початку понижувальної фази. Серед них фінансові, податкові, бюджетні, цінові шоки, грошово-кредитні та зовнішньоекономічні проблеми. В працях Рейнхарта-Рогоффа [11] стверджується, що причиною спаду в економіці є фінансова криза, якщо момент спаду збігається з її початком, або настає після початку фінансової кризи.

З наведеної вибірки країн серед 122 спадів більше 50% були пов'язані з фінансовими потрясіннями. Серед цих шоків найбільш розповсюдженими є нафтові, які стали причиною 17 криз. Грошово-кредитні та податково-бюджетні негаразди стають причинами набагато рідше (рис. 2).

Як правило, початку кризи передує зміна норм заощадження та погіршення якості балансів економічних агентів. Як правило, в періоди підйомів обсяги заощаджень знижуються на користь інвестицій, натомість в періоди спадів населення віддають перевагу заощадженням.

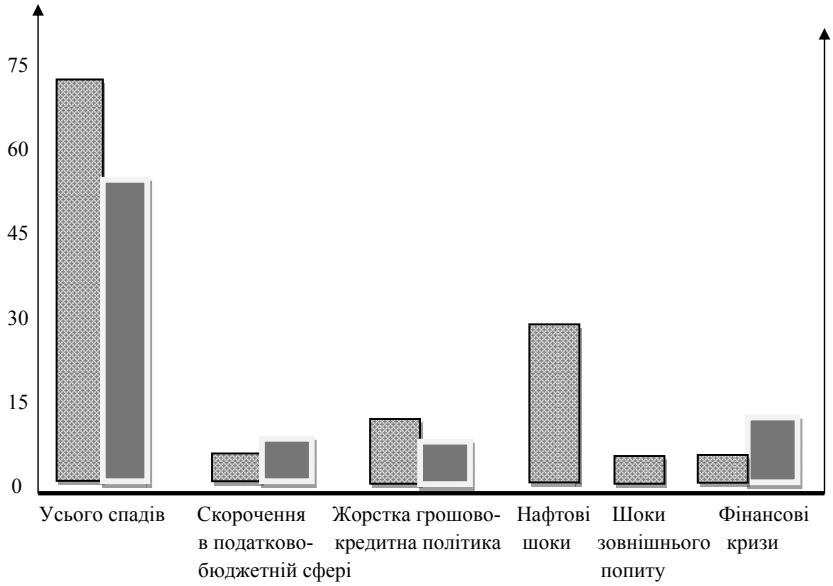


Рис. 2. Еволюція спадів за видами потрясінь

Агрегований розгляд динаміки основних показників кризи на прикладі вибіркових країн доводить, що довготривалі підйоми напередодні фінансових криз є наслідком оптимістичних очікувань зростання доходів. І коли ці очікування стають невиправданими, відбувається понижувальне коригування цін на товари та послуги до їх справедливого рівня, що призводить до різкої зміни поведінки приватного сектора.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що незважаючи на те що фінансові кризи досить рідко стають причинами циклічних спадів, їх кореляція з ними дуже висока, а наслідки для економіки набагато серйозніші, ніж в інших випадках. По-перше, це пов'язано зі скороченням приватного попиту, який навіть на підвищувальній фазі циклу після фінансових криз зростає більш повільними темпами, аніж в усіх інших випадках. По-друге, зростання обсягів кредиту відбувається дуже невпевнено, ціни на активи впродовж тривалого періоду залишаються низькими, в той час як за інших типів підйому кредитування зростає досить швидко. По-третє, фінансові кризи негативно відображаються на витратах з великим часовим горизонтом, таких як інвестиції в нерухомість та капітал. Поточний спад економіки є глобальним, високо синхронізованим, фінансового характеру. Це означає, що перспективний розвиток світової економіки вбачається в дуже слабкому та повільному підйомі.

Список використаної літератури

1. Кондратьев Н. Проблемы экономической динамики / Н. Кондратьев. – М.: Экономика, 1989. – 465 с.

2. Туган-Барановский М.И. Периодические промышленные кризисы / М.И. Туган-Барановский. – М., 1997. – Ч. I. История кризисов. – 214 с.

3. Хайек Ф. Цены и производство / Ф. Хайек. – Челябинск: Социум, 2008. – 180 с.

4. Clement Juglar, Des crises commerciales. Paris, 1889.

5. Cagan P. Determinants and Effects of Changes in the Stock of Money, N. Y.: NBER, 1965.

6. Eugen von Bergmann, Die Wirtschaftskrisen. Geschichte der nationalokonomischen Krisentherien. Stuttgart, 1895.

7. Gershenkron A. Economic backwardness in historical perspective // Cambridge, Harvard University Press, 1962; R. Cameron. Banking in the early stage of industrialization // London, Oxford University Press, 1967.

8. International Monetary Fund (IMF), 2008, Global Financial Stability Report: Financial Stress and Deleveraging—Macro- Financial Implications and Policy (Washington, October).

9. Kaminsky, Graciela L., and Carmen M. Reinhart, 1999, «The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance of Payments Problems», American Economic Review, Vol. 89, No. 4, pp. 473—500.

10. Reinhart, Car1men, and Kenneth Rogoff, 2008a, «Is the 2007 U.S. Sub-Prime Crisis So Different? An International Historical Comparison», NBER Working Paper 1No. 13761 (Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research).

11. Hawtrey R. Good and Bad Trade. L.: Longmans, 1913. P.272 (www. archive. org)

12. T. M. Rybczinski. Industrial finance system in Europe, US and Japan // Journal of Economic Behavior and Organization, 1984, № 5.

13. Spiethoff A., Vorbemerkungen zu einer Theorie der Uberproduktion, Jahrbuch fur Gesetzgebung, 1902.

Спецификой нынешнего кризиса является глобальная синхронизация экономических спадов с мировым финансово-кредитным кризисом. В периоды понижательной фазы экономического цикла антициклическая денежно-кредитная политика правительств могла бы быть эффективной, но ее действенность во время мирового финансового кризиса становится ограниченной. Экспансионистский характер налогово-бюджетной политики имеет положительный эффект при регулировании продолжительности и глубины финансовых кризисов, но обратно пропорциональное влияние на размер государственного долга и, как следствие, на состояние экономики. С целью прогнозирования перспективного состояния мировой экономики необходимо проанализировать характер спадов и подъемов экономических циклов, связанных с финансовыми кризисами, и их отличие от других видов циклов экономической динамики.

***Ключевые слова**: финансовый кризис, экономический цикл, синхронизированный спад, антициклическая политика.*

The specificity of the current crisis is global synchronization of economic recession with the global financial and credit crisis. In periods trigger phase of economic cycle Anti-cyclical monetary policies of governments could be effective, but its effectiveness during the global financial crisis is limited. Expansionary nature of fiscal policy has a positive effect on the regulation of length and depth of financial crises, but inversely opposite effect on the public debt as a result and on the economy. In order to forecast the global economy perspective, it is necessary to analyze the nature of recessions and elevated economic cycles associated with financial crises, their difference from other cycles of economic dynamics and specificity of anti-crisis policies in the synchronized downturns.

***Key words**: financial crisis, the economic cycle, synchronized recession, Anti-cyclical policy.*

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 332.135:339.92

Н.В. КОСТЕНКО,
кандидат економічних наук, доцент
Донецького національного
технічного університету

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ГЕОЕКОНОМІЧНИХ ПРІОРИТЕТІВ КРАЇНАМИ В ПРОЦЕСІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Оцінка ефективності укладання регіональних торговельних угод для кожної країни в процесі міжнародної інтеграції завжди залишається актуальною. Статтю присвячено теоретико-методологічним аспектам дослідження регіональної співпраці. Узагальнено світовий досвід методів попереднього та постфактичного аналізу регіональних торговельних угод задля визначення геоекономічних пріоритетів країнами в інтеграційних процесах.

Ключові слова: методика, методологія, міжнародні організації, часткова та загальна рівновага, гравітаційна модель, регіональна інтеграція.

Постановка проблеми дослідження. Сучасні тенденції характеризують зростання впливу інтеграційних процесів на світову економіку. Інтеграційні умови, які висуваються учасниками угруповань, надають орієнтири подальшого розвитку для країн щодо підвищення якості життя, покращання соціально-економічного стану, визначення місця країни в регіональному поділі праці. Висунуті умови допомагають країнам адаптувати власні економіки й отримати нові переваги та можливості щодо підвищення конкурентоспроможності в цілому. Насичення внутрішнього попиту та розвиток внутрішнього потенціалу країни стають можливими завдяки формуванню зовнішніх зв'язків. Потенціал зовнішнього ринку країни переводить стан внутрішнього ринку на якісно новий рівень. Торговельно-економічна співпраця країн у регіональних блоках визначає напрям та вектор подальшого розвитку. Пріоритетні напрями торговельної політики у практиці регіональних торговельних угод формулюються у вигляді цілей інтеграції. Цей підхід відображає якісне визначення координат інтеграції на перспективу. Досягнення цілей передбачає визначення координат розвитку країн до та після укладення інтеграційних угод. У світовій практиці розроблена низка методик щодо оцінки ефективності регіональної співпраці, яка потребує узагальнення з метою проведення моніторингу з боку країн задля визначення геоекономічних пріоритетів.

Аналіз останніх досліджень. Взаємодія країн щодо підвищення якості економічного потенціалу у традиційних поглядах ґрунтується на основних макроекономічних показниках: ВВП, ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності, обсяги внутрішнього та зовнішнього експорту та імпорту тощо. На сьогодні усі методики, які запропоновані міжнародними організаціями, такими як ООН, СОТ, МВФ, ЮНКТАД ґрунтуються на аналізі та співвідношенні макроекономічних показників. Ідучи слідом за логікою від часткового до загального, нами будуть розглянуті моделі інтеграції держав у регіональні угруповання, які запропоновані у дослідженнях Я. Тіненберга, П. Ллойда та Д. МакЛарена, М. Плюмера, Д. Чеонга, Ч. Хаманаки [1–5]. Аналіз ефективності регіональних угод проводиться за допомогою низки індексів та моделей, які належать до попереднього аналізу (ex-ante) та постфактичного аналізу (ex-post) укладання регіональних торговельних угод.

© Н.В. Костенко, 2012

Мета та завдання. Метою цієї роботи є узагальнення теоретико-методологічних аспектів щодо оцінки ефективності укладання регіональних торговельних угод. Задля досягнення поставленої мети у роботі було охарактеризовано методики міжнародних організацій щодо оцінки регіональних угод, методологію імітаційного моделювання та проведено розрахунки за гравітаційною моделлю країн ЄС.

Виклад основного матеріалу. Методики оцінки регіональних інтеграційних угруповань розроблені рядом міжнародних організацій, а саме: Університетом ООН, UNCTAD, OESD, UNESCAP. За методикою ООН оцінка торговельної політики проводиться за групами показників: показники торговельної діяльності; показники, які оцінюють напрям торгівлі; показники галузевої структури торгівлі; показники тарифного захисту. Наприклад, з метою визначення місця й ролі регіонального торговельного угруповання у світовій економіці розраховуються показники масштабу торговельного блоку. Методика Regional Integration Knowledge System (RIKS) Університету ООН [6] пропонує розраховувати відносні показники, які характеризують масштаб економіки регіональної групи, а саме: показник масштабу економіки регіонального угруповання та показник демографічного масштабу регіонального угруповання тощо.

За інформацією бази даних UNCTADStat, нами розраховано показники демографічного масштабу та масштабу економіки регіональних інтеграційних угруповань, табл. 1.

За 11 років спостерігається тенденція збільшення ВВП у ЄС за рахунок приєднання нових країн й збільшення внітрішньорегіонального ринку. НАФТА поступається позиціям ЄС, оскільки показники ВВП у 2010 р. майже зрівнялися. Найбільшу частку населення серед регіональних інтеграційних угруповань має СААРК, оскільки її членом є Індія. Майже однакові частки (7–9%) населення сьогодні припадають на ЄС, НАФТА, АСЕАН, КОМЕСА, ЕКО та ЛАІА. На третьому місці (4–5%) розташувалися МЕРКОСУР, САДК, ЕКОВАС та СНД. Результатами об'єднання країн у інтеграційні блоки стає створення потенційно місткого внутрішнього ринку понад 400–500 млн осіб. Безперечними лідерами за показником частки ВВП регіонального угруповання у світовому ВВП залишаються НАФТА та ЄС, оскільки вони мали певний історичний період задля утворення потужної промисловості та розвинутого сільського господарства, завдяки тарифному захисту та наданню субсидій.

Таблиця 1

Показники демографічного масштабу та масштабу економіки регіональних інтеграційних угруповань

Показники	Населення, млн осіб				ВВП, млрд дол. США			
	2000 р.		2010 р.		2000 р.		2010 р.	
Світ	6122,7	100%	6895,9	100%	32244,443	100%	63150553	100%
CEMAC	32,5	0,53	41,5	0,60	21482,959	0,07	71590,28	0,11
COMESA	348,8	5,70	443,6	6,43	209682,31	0,65	507536,7	0,80
ECCAS	110,7	1,81	145,7	2,11	38683,92	0,12	138228,4	0,22
ECOWAS	233,1	3,81	300,8	4,36	83716,653	0,26	319711,6	0,51
MRU	31,9	0,52	39,6	0,57	15326,901	0,05	30727,41	0,05
SADC	202,4	3,31	253,0	3,67	190440,94	0,59	517669,2	0,82
WAEMU	73,2	1,19	95,9	1,39	26380,264	0,08	69249,35	0,11
UMA	76,7	1,25	87,7	1,27	150801,35	0,47	366329,2	0,58
EAC	104,0	1,70	137,8	2,00	32095,163	0,10	82137,25	0,13
SACU	51,4	0,84	57,8	0,84	144698,95	0,45	393080	0,62

Продовження табл. 1

LAS	285,0	4,66	357,4	5,18	684158,85	2,12	1903650	3,01
ANCOM	86,3	1,41	99,8	1,45	171720,16	0,53	520739,3	0,82
CACM	32,4	0,53	38,7	0,56	57175,019	0,18	120986,5	0,19
CARICOM	15,1	0,25	16,9	0,24	34369,172	0,11	64296,35	0,10
LAIA	457,1	7,47	515,7	7,48	1989345,8	6,17	4633139	7,34
MERCOSUR	220,0	3,59	245,2	3,56	958993,16	2,97	2490778	3,94
NAFTA	417,0	6,81	461,7	6,70	11329653	35,14	17361948	27,49
ASEAN	523,8	8,56	592,3	8,59	600250,52	1,86	1835009	2,91
ECO	359,8	5,88	421,6	6,11	489399,28	1,52	1591063	2,52
GCC	28,5	0,47	43,5	0,63	341918,81	1,06	1060495	1,68
SAARC	1394,9	22,78	1630,2	23,64	611618,66	1,90	1984615	3,14
EFTA	11,9	0,20	12,9	0,19	429381,26	1,33	955252,6	1,51
EU	483,4	7,90	502,7	7,29	8489192,3	26,33	16262188	25,75
BSEC	323,6	5,28	334,8	4,85	750006,12	2,33	3004466	4,76
CIS	276,4	4,51	274,6	3,98	348569,94	1,08	1935842	3,07

Розроблено автором на основі Database UNCTAD Beyond 2020. Електронний ресурс: http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx.

При дослідженні ефектів від лібералізації торгівлі країною у регіональних торговельних угодах світова практика оперує низкою моделей: модель часткової та загальної рівноваги торгівлі; динамічна модель загальної рівноваги; гравітаційна та доповнена гравітаційна моделі.

Перші три моделі ґрунтуються на мікроекономічних показниках галузі та макроекономічних показниках реалізації торговельної політики окремими державами та регіональним блоком в цілому й належать до методів попереднього аналізу (ex-ante). Останні дві моделі визначають кількісну оцінку ефектів реалізованої торговельної політики й належать до методів постфактичного аналізу (ex-post). Проведення попереднього аналізу (ex-ante) потенційного впливу зміни торговельної політики проводиться за допомогою чисельних методів моделювання. Для оцінки впливу торговельної лібералізації використовуються найпоширеніші два методи: часткової та загальної рівноваги. При укладанні регіональної торговельної угоди, необхідно попередньо оцінити вигоди для кінцевих споживачів, окремих галузей та торговельних потоків на внутрішньому ринку для одного товару.

Світова теорія та практика аналізу реалізації торговельної політики відносно одного сектора у регіональних угодах використовує методи імітаційного моделювання, які засновані на стандартній мікроекономічній теорії. Для аналізу галузі або окремого товару використовується модель часткової рівноваги, оскільки вона фокусується тільки на одному ринку. Головна перевага часткової рівноваги порівняно з моделлю загальної рівноваги, яка аналізує всі ринки одночасно, в тому, що інформаційною базою аналізу виступає невеличке число елементів: торговельні потоки та тарифи, які на них впливають, а також деякі поведінкові параметри, такі як еластичність попиту [5, С. 12–13].

Оскільки модель часткової рівноваги аналізує лише один сектор, вона не може дати пояснення взаємодії між сектором та рештою економіки. Але модель часткової рівноваги визначає простота й можливість економетричної оцінки. Модель вирішується шляхом накладення змін у вихідних даних (у разі регіональних торговельних угод це усунення тарифів між країнами-учасницями) та спостереження як пристосовуються інші змінні.

Підкреслюючи переваги моделі загальної рівноваги, М. Плюммер зазначає, що цей тип моделювання може включати в себе будь-яку кількість товарів та країн-партнерів або інших економічних можливостей. Загальний аналіз рівноваги враховує усі важливі взаємодії між ринками і може дати більш точні та повні відповіді. По-перше, модель загальної рівноваги моделюється на основі явних припущень в рамках відповідної мікроекономічної теорії. По-друге, моделі загальної рівноваги дають кількісні результати, які точні та зрозумілі, за ними легше оцінювати хто виграє і хто програє від зони вільної торгівлі. По-третє, оскільки зона вільної торгівлі тягне за собою зміни в торговельній політиці на різних ринках, аналіз може бути занадто складним з використанням алгебраїчних та геометричних методів. Нарешті, модель загальної рівноваги може генерувати свіжі ідеї про роль тих чи інших економічних припущень при визначенні результатів регіональних торговельних угод.

У моделях загальної рівноваги можна імітувати встановлення торговельних бар'єрів до нуля і моделювати нові оцінки. Порівнюючи результати після утворення зони вільної торгівлі розробник може визначати: зміни в рівні добробуту (зміни надлишку споживача чи виробника); зміни в умовах торгівлі кожного партнера та ЗСТ в цілому; зміни у виробництві за секторами економіки; зміни у характері використання факторів виробництва (кваліфікована праця, капітал); зміни обсягів імпорту та експорту за секторами та партнерами.

Модель загальної рівноваги дозволяє порівняти можливі наслідки різних можливих угод про вільну торгівлю з різними партнерами, різні сценарії, які можуть включати або виключати різні сектори, або комбінації торговельних угод. Шляхом порівняння результатів добробуту за всіма сценаріями, можна визначити сценарій, що найбільш вигідний для країни [1, С. 23].

Статична модель загальної рівноваги вирішується за допомогою рівнянь, які характеризують рівновагу, кожне з яких представляє один період, як правило, один рік. Основні елементи моделі загальної рівноваги визначенні низкою рівнянь, що описують попит на імпорт, пропозицію експорту, умови рівноваги товарних ринків та платіжних балансів країн, додавання торгівлі та відволікання торгівлі.

Опишемо рівняння загальної рівноваги:

1. Попит на імпорт ($M^{d}_{k(i)}$) для торгівлі товаром *k* до країни/регіонального угруповання *i* наведено рівнянням:

$$M^{d}_{k(i)} = \left[M^{da}_{k(i)}\right]^{fk(i)} \left[M^{do}_{k(i)}\right]^{[1-fk(i)]}, \qquad (1)$$

де $M^{da}_{k(i)}$ означає кількість імпорту товару *k* до країні/регіонального угруповання *i*, яка підлягає захисним заходам; $M^{do}_{k(i)}$ означає кількість імпорту товару *k* до країні/регіонального угруповання *i* залежно від ринкової ціни, і $f_{k(i)}$ є частка імпорту товару *k* до країні/регіонального угруповання *i,* яка підлягає захисним заходам. Попит на ринку певного імпорту представляє функцію внутрішніх цін на імпорт:

$$M^{do}_{k(i)} = a^{do}_{k(i)} \left(P^{m}_{k(i)}\right)^{\eta k(i)}, \qquad (2)$$

де

$$P^{m}_{k(i)} = P^{*}_{k}\left[1 + t^{*}_{k(i)}\right] / e_{(i)},$$

де P^{*}_{k} – міжнародна ціна на товар *k* деномінована в доларах США, $t^{*}_{k(i)}$ – недискримінаційна (режиму найбільшого сприяння) адвалорна тарифна ставка до товару *k* в країні *i,* $e_{(i)}$ – обмінний курс валюти країни *i* в перерахунку на долари США, та $\eta_{k(i)}$ – власна цінова еластичність попиту на імпорт товару *k* в країні *i.*

При припущенні, що обсяг ввезеного імпорту товару *k* до країні *i* є екзогенно визначеним, загальний попит на імпорт товару *k* в країні *i* задається рівнянням:

$$M^{d}_{k(i)} = a^{m}_{k(i)} \left(P^{m}_{k(i)}\right)^{\eta k(i)[1-fk(i)]}, \tag{3}$$

де

$$P^{m}_{k(i)} = P^{*}_{k}\left[1+t^{*}_{k(i)}\right]/e_{(i)}.$$

Рівняння (3) свідчить, що попит на імпорт в кожній країні *i* є позитивною функцією від обмінного курсу, вираженого в доларах США за одиницю місцевої валюти і (абсолютне значення) цінової еластичності попиту на імпорт, і негативною функцією світової ціни на товар *k* в доларах США, тарифної ставки та частоти нетарифних бар'єрів.

2. Пропозиція експорту ($X^{s}_{k(i)}$) товару *k* в кожній країні *i*, визначається співвідношенням:

$$X^{s}_{k(i)} = a^{x}_{k(i)} \left(P^{x}_{k(i)}\right)^{\alpha k(i)}, \tag{4}$$

де

$$P^{x}_{k(i)} = P^{*}_{k}/e_{(i)},$$

де $\alpha_{k(i)}$ – власна цінова еластичність пропозиції експорту товару *k* в країні *i*. Рівняння (4) показує, що пропозиція експорту – це позитивна функція світової ціни на товар *k* та еластичності пропозиції експорту і негативна функція обмінного курсу долара США по валюті країни *i*.

Якщо товар *k* має порівняльні переваги серед країн-членів зони вільної торгівлі (наприклад, торговий блок є нетто-експортером товару *k*), то P^{r}_{k} не може опускатися нижче світової ціни P^{*}_{k}, оскільки регіональним виробникам все одно доведеться вдатися до продажу своїх товарів на міжнародних ринках за вищою ціною P^{*}_{k}. Крім того, якщо товар *k* знаходиться за межами порівняльних переваг країн-членів зони вільної торгівлі (наприклад, торговий блок є нетто-імпортером товару *k*), то P^{r}_{k} не зможе піднятися безмежно вище P^{*}_{k}, оскільки регіональні споживачі будуть, як і раніше, звертатися до імпорту товару *k* з-за меж регіону і робитимуть це, якщо регіональні ціни піднімуться вище тарифів режиму найбільшого сприяння (РНС) з поправкою на світові ціни, $(1+t^{r}_{k})P^{*}_{k}$, де t^{r}_{k} – індекс РНС тарифу для товару *k* в до країн-членів регіональної зони вільної торгівлі.

Що стосується імпорту, вітчизняні (або споживчі) ціни слід відрізняти від ціни на кордоні на товари, які продаються в країнах-членах. Для товарів, в яких країни-члени є чистими експортерами, як блоку для світу в цілому, внутрішні ціни і ціни на кордоні повинні бути на рівні міжнародної ціни. Іншими словами, зоні вільної торгівлі вдасться знизити вартість імпорту для регіональних споживачів в товарах, для яких регіональні виробники конкурентоспроможні на міжнародному рівні.

Однак для товарів, в яких країни-члени є нетто-імпортерами, як блоку для світу в цілому, внутрішні ціни продовжують визначатися з різницею по РНС тарифам з поправкою на світові ціни, у той час ціни на кордоні повинні піднятися від світової ціни на індекс світових цін та ціни всередині блоку на експорт цього товару. Цей показник істотно залежить від вихідного співвідношення внутрішньорегіонального імпорту в загальному обсязі імпорту країн-членів для кожного товару й набирає наступне визначення:

$$P^{r}_{k(j)} = P^{*(1-wj)}_{k} P^{rwj}_{k}, \tag{5}$$

де

$$P^{r}_{k} = (1+t^{r}_{k})P^{*}_{k},$$

де $P^{r}_{k(j)}$ – ціна на кордоні (у доларах США) на імпорт товару *k*, з якими стикаються країни-члени *j*; P^{r}_{k} – це внутрішньоблокова ціна (у доларах США) екс-

порту товару k до країн-членів; w_j являє собою відношення базового періоду внутрішньорегіонального імпорту товару k до загального обсягу імпорту товару k в країні-члені j; t_k^r – це середньозважений регіональний імпортний тариф інтегрального виміру тарифу режиму найбільшого сприяння для товару k в зоні вільної торгівлі.

Простіше кажучи, внутрішньоблокові цінові відносини для імпорту показують (1) зниження споживчих цін і незмінних цін кордону для міжнародної конкурентоспроможності товарів, які вироблені всередині блоку експортерів, і (4) без змін споживчих цін, але вище межі цін на непродовольчі, конкурентоспроможні на міжнародному рівні товари, які вироблені всередині блоку країн-експортерів. У другому випадку більш високі ціни на кордоні, неконкурентоспроможних на міжнародному рівні товарів, вироблених всередині блоку країн-експортерів, відображають упущені тарифні доходи країн-імпортерів, які захоплені неконкурентоспроможними експортерами в інших країнах-членах [2, С. 66].

Умови рівноваги платіжного балансу в кожній країні i визначаються формулою для країн-членів:

$$\Sigma_{k=nc}\left\{P_k^r X_{k(i)}^s - P_{k(j)}^r M_{k(j)}^d\right\} + \Sigma_{k=c}\left\{P_k^* X_{k(i)}^s - P_k^* M_{k(i)}^d\right\} + K_{(j)}^*, \qquad (6а)$$

для країн-нечленів:

$$\Sigma_k\left\{P_k^* X_{k(i)}^s - P_k^* M_{k(i)}^d\right\} + K_{(i)}^* = 0, \qquad (6б)$$

де індекси c і nc позначають, відповідно, конкурентоспроможні і неконкурентоспроможні на міжнародному рівні сектори товарів країн-членів зони вільної торгівлі, $K_{(i)}^*$ – екзогенно визначений довгостроковий приток міжнародних ресурсів (виражений в дол. США) для фінансування торговельного дисбалансу i-ї країни (якщо i-та країна має активне сальдо торговельного балансу, то $K_{(i)}^*$ являє чистий відтік міжнародних ресурсів для фінансування торговельних дисбалансів інших країн). Стан платіжного балансу у рівнянні (6а,б) переважно визначає номінальний (і реальний) обмінний курс [2, С. 67].

Статичність моделі загальної рівноваги, яка ґрунтується на розрахунках за один рік, може бути подолана шляхом включення динамічних змінних. На відміну від статичних, динамічні моделі враховують низку економічних змін, а саме: прогнозоване економічне зростання, зростання робочої сили, зростання інвестицій та норми накопичення капіталу, зміну продуктивності праці, зміни у державних витратах.

Щодо оцінки статичних ефектів додавання та відволікання торгівлі звернемо увагу на пропозиції П. Ллойда та Д. Мак-Ларена. Якщо країна стає членом регіональної торговельної угоди, тоді середньозважений тариф буде змінюватися до пільгового рівня новоствореної угоди, й формула матиме такий вигляд:

$$\Delta B = \Delta e - \Delta g - \Delta R. \qquad (7)$$

Ця формула відповідно до інтеграційних ефектів може бути доповнена:

$$\Delta B = +\Delta\ trade\ volume + \Delta intra\ RTA\ terms\ of\ trade + \Delta extra\ RTA\ terms\ of\ trade, \qquad (8)$$

де ΔB – зміна добробуту країни-учасниці регіональної торговельної угоди;

Δ *trade volume* – зміна обсягів торгівлі; Δ*intra RTA terms of trade* – зміна умов торгівлі всередині регіональної торговельної угоди; Δ*extra RTA terms of trade* – зміна зовнішніх умов торгівлі регіональної торговельної угоди. Якщо $\Delta B<0$, країна отримує доходи, а якщо $\Delta B>0$, країна втрачає доходи [3, С. 4; 8]. Наведена модель дає наочне уявлення про доцільність ведення спільної торговельної політики країнами.

Другій підхід у світовій практиці щодо оцінки економічної ефективності регіональних торговельних умов припускає використання гравітаційних моделей. Гравітаційна модель являє собою економетрічну функцію, яка пов'язує товарний потік (із регіону *i* в регіон *j*) з факторами економічного і соціального характеру, а також із витратами щодо просування потоків із країни *i* в країну *j*.

Вперше використання гравітаційних моделей щодо моделювання товарних потоків було запропоновано Я. Тіненбергом:

$$E_{ij} = \alpha_0 \mathrm{Y}_i^{\alpha_1} \mathrm{Y}_j^{\alpha_2} D_{ij}^{\alpha_3}, \tag{9}$$

де E_{ij} – експорт із країни *i* в країну *j*; α_0 – константа; Y_i та Y_j – ВНП країн *i* та *j*; *Dij* – відстань між країнами *i* та *j*; α_1 – еластичність експорту від ВНП країни-експортера; α_2 – еластичність експорту від ВНП країни-імпортера; α_3 – еластичність експорту від відстані між торговельними партнерами [4, с. 127].

У цій моделі місткість ринку країни, яка ввозить товари, лімітується лише величиною її ВНП, а єдиним чинником, який регламентує інтенсивність зовнішньоторговельного потоку із країни *i* в країну *j*, є відстані між ними.

Гравітаційна модель використовує дані двосторонньої торгівлі з метою спробувати оцінити «нормальну» структуру торгівлі. Гравітаційну модель рекомендують застосовувати, коли торговельна інтеграція за відсутності формальної угоди є корисним індикатором потенційного добробуту. Гравітаційна модель містить бінарну змінну, яка вказує чи є країна членом угруповання, чи ні, але частіше вказує на наявність спільних кордонів. Основна перевага гравітаційної моделі в оцінці зон вільної торгівлі полягає в тому, що вона може управляти ефектами, як й інші детермінанти торгівлі. Базисна гравітаційна модель торгівлі аналогічна закону всесвітнього тяжіння Ньютона у фізиці.

Гравітаційна модель, яка виражена у логарифмічній формі та містить приєднані випадкові похибки *(ε_{ij})*, рівняння гравітації виражається такою формулою:

$$\ln M_{ij} = G + \beta_1 \ln Y_i + \beta_2 \ln Y_j + \beta_3 \ln D_{ij} + \varepsilon_{ij}, \tag{10}$$

де β – коефіцієнти. Враховуючи припущення відносин, що містяться в гравітаційній моделі, β_1 і β_2, як очікується, будуть позитивними, в той час як β_3, як очікується, буде негативним. У рівнянні гравітації географічна відстань між країнами-імпортерами та країнами-експортерами насправді представляє близькість для торговельних витрат, які перешкоджають двосторонній торгівлі. Інші змінні, які охоплюють торговельні витрати (наприклад, спільну мову, колоніальні зв'язки, єдину валюту, імпорт або експорт країн, які мають вихід до моря), можуть бути додані до цього основного рівняння поряд з іншими змінними [5, с. 17].

Гравітаційні моделі становлять безсумнівний аналітичний інтерес як інструмент функціональної ув'язки показників міжрегіональних товарних потоків з оцінкою чинників внутрішньоекономічного розвитку країн-партнерів. Сьогодні багато дослідників як за кордоном, так і в Україні використовують гравітаційну модель при оцінці взаємодії торговельних потоків в межах регіональних інтеграційних угруповань задля визначення рівня впливу у двосторонніх відносинах при укладанні угоди про зону вільної торгівлі або митний союз.

За формулою (10) нами була обчислена гравітаційна модель зміни експорту Німеччини у ЄС-15 за 11 років (з 1994 до 2004 р.).

На основі проведеного моделювання отримано таке рівняння:

$$\ln X_{ij} = -0,5 - 0,38 \ln Y_i + 1,33 \ln Y_j - 0,16 \ln D_{ij}.$$

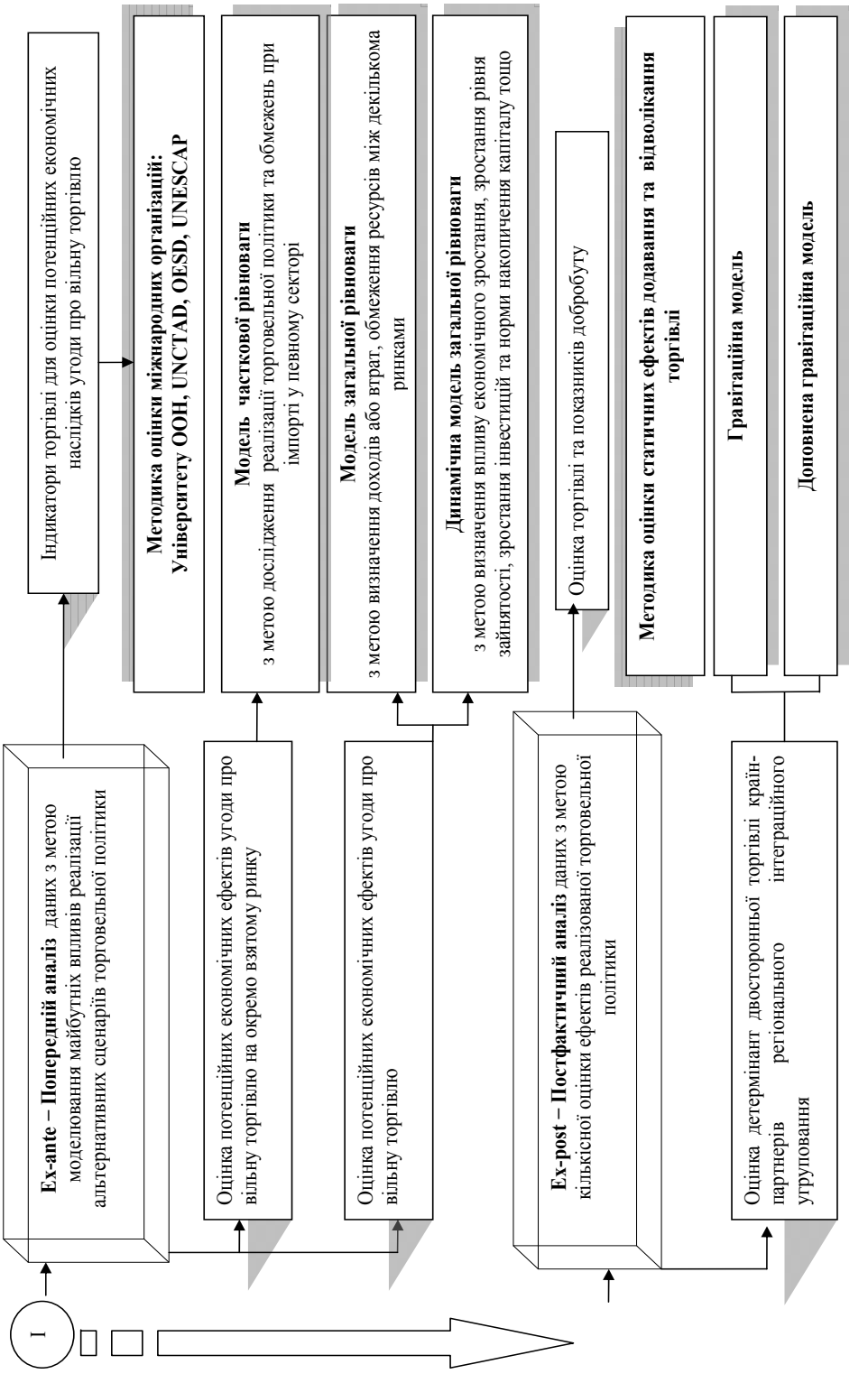


Рис. 1. Методологія аналізу торговельної політики регіональних угруповань (Розроблено автором)

Результати обчислення за гравітаційною моделлю наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Результати обчислення за гравітаційною моделлю

Кількість розрахунків = 144
R Square = 0.992075
Adjusted R Square= 0.991006
Standard Error=0.097481

	DF	Sum of Squares	Mean Square	F	Significance F
Regression	17	149.887466	8.816910	927.854037	0
Residual	126	1.197312	0.009502		
Total	143	151.084778			

Результати отриманого рівняння пояснюють ключові змінні в гравітаційній моделі: оціночні коефіцієнти, отримані в логарифмічній формі, можуть бути інтерпретовані як показники еластичності. Коефіцієнт оцінки за ВВП Німеччини як країни-експортера до країн ЄС дорівнює -0,3844, звідки випливає, що 1%-ве зменшення ВВП Німеччини зменшує його експорт на 0,384%. Оцінка коефіцієнтів та їх стандартних помилок може бути використана для перевірки певних припущень. Сформулюємо нульову гіпотезу, що двостороння торгівля не має відношення до ВВП країни-експортера (дорівнює нулю). Результати регресійного аналізу показують, що коефіцієнт оцінки ВВП країни-експортера дорівнює 0,384% зі стандартною помилкою 0,128. Якщо розрахований коефіцієнт відстані між країнами *Dij* змінюється на -0,16, то це означає що збільшення відстані між країнами на 16%, призведе до зниження двосторонньої торгівлі на 0,1%. За результатами моделювання можливо підтвердити фактичну позицію Німеччини як основного бенефіціару європейської економіки.

Охарактеризовані методики моделювання дають можливість на основі багатофакторних моделей у математичній формі відобразити функціональні залежності між факторами. У міжнародній практиці характер протікання процесів залежить від декількох величин x_1, x_2, ...x_k. Узагальнення різних проаналізованих методичних підходів щодо оцінки взаємовідносин між країнами та моделювання змін факторів дає підстави визначити методологію аналізу торговельної політики регіональних угод, яка наведена на рис.1.

Логіка узагальненої методології полягає у визначенні характеру змін індикаторів торговельної політики для оцінки потенційних економічних наслідків укладання регіональної торговельної угоди, оцінки потенційних економічних ефектів на кожному окремо взятому ринку певної продукції та оцінка потенційних економічних ефектів угоди в цілому для групи країн й характеризує зміст попереднього (ex-ante) аналізу. Зміст постфактичного (ex-post) аналізу характеризується проведенням оцінки торгівлі та показників добробуту регіональної торговельної угоди за допомогою визначення статичних ефектів додавання та відволікання торгівлі, моделювання взаємовідносин країн партнерів за допомогою гравітаційних моделей.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Дворівневий підхід у методології аналізу торговельної політики дозволяє визначити вплив різних факторів на торговельні відносини, визначити пріоритети регіональної інтеграції країни не тільки у географічній площині, а й визначити інтенсивність та позиції окремих товарних потоків при укладанні регіональних угод. Узагальнена нами методологія дослідження інтеграційних угод дає можливість проводити ґрунтовний аналіз щодо змін у добробуті країн й визначення геоекономічних пріоритетів у процесі регіональної співпраці.

Список використаної літератури

1. Michael G. Plummer, David Cheong, Shintaro Hamanaka Methodology for Impact Assessment of Free Trade Agreements. Mandaluyong City, Philippines: Asian Development Bank, 2010. 109 p.

2. EGYPT: Strategy for Regional Economic Integration. Final Report. Cairo: Development Economic Policy Reform Analysis Project, 1998.

3. Lloyd P.J., MacLaren D. The Case for Free Trade and Role of RTAs. – Seminar on Regionalism and the WTO, Geneva, 14 November 2003. 31 p.

4. Дадаян В.С. Глобальные экономические модели. – М.: Издательство «Наука», 1981. – 214 с.

5. Cheong D. Methods for Ex Ante Economic Evaluation of Free Trade Agreements No. 52 June 2010 Asian Development Bank. 36 p.

6. Regional Integration Knowledge System (RIKS). Електронний ресурс: http://www.cris.unu.edu/riks/web/data

Оценка эффективности заключения региональных торговых соглашений для каждой страны в процессе международной интеграции всегда остается актуальной. Статья посвящена теоретико-методологическим аспектам исследования регионального сотрудничества. Обобщен мировой опыт методов предварительного и постфактического анализа региональных торговых соглашений с целью определения геоэкономических приоритетов странами в интеграционных процессах.

Ключевые слова: методика, методология, международные организации, частичное и общее равновесие, гравитационная модель, региональная интеграция.

Evaluating the regional trade agreements effectiveness in terms of international integration is a problem of today for each country. The article is devoted to theoretical and methodological aspects of regional cooperation research. Having the purpose of geo-economic priorities identification in integration processes author summarized world experience of regional trade agreements ex-ante and ex-post analysis.

Key words: methods, methodology, international organizations, partial and general equilibrium, gravity model, regional integration.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 378.094:37.014

О.Ю. КРАСОВСЬКА,
кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

СУЧАСНІ МОДЕЛІ РЕАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ОСВІТИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ОСВІТНЬОГО ПРОСТОРУ

Глобалізація світового освітнього простору вимагає відповідних моделей реалізації бізнес-освіти. У статті розглянуто основні тенденції розвитку бізнес-освіти в контексті глобалізації освітніх процесів, проаналізовано моделі реалізації сучасної бізнес-освіти та ефективність їх застосування.

Ключові слова: моделі бізнес-освіти, MBA-програма, бізнес-школи, післядипломна освіта

Актуальність. Бізнес-освіта – це порівняно нове явище на українському ринку освітніх послуг. Потреба в оновленні знань та підвищенні кваліфікації не нова, вона існувала і в часи СРСР. Традиційно ці послуги надавали інститути підвищення кваліфікації (ІПК), які забезпечували функціонування системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для управління державними підприємствами та установами. Інститути підвищення кваліфікації цілком задовольняли потребу в підготовці керівників та державних чиновників для міністерств та підприємств. В процесі навчання в ІПК майбутні керівники держустанов опановували питання організації виробництва, технології та економіки. Усі знання, отримані в ІПК, були придатні до застосування в умовах адміністративно-командної економіки, отже з розпадом СРСР більшість випускників ІПК, так звані «красні керівники», виявили неспроможність вирішувати завдання розвитку підприємств в умовах руйнування сталих економічних зв'язків, гіперінфляції, бартерних відносин, мінливого банківського та податкового середовища.

Отже з'явилася необхідність опанування нових ринкових знань та навичок в найкоротші терміни. В умовах скорочення фінансування додаткової професійної освіти, економічної нестабільності, спаду виробництва та інфляції більшість державних ІПК було ліквідовано. Ринок потребував нових форм та змісту надання додаткової освіти, так склалися умови для виникнення ринку бізнес-освіти.

Бізнес-освіта – є одним із секторів освітньої галузі, щонайдинамічніше зростають. Постійне збільшення потреб в оновленні знань та підвищення вимог до їх якості в умовах глобалізації освітнього простору вимагають відповідної пропозиції на ринку.

Огляд літератури. Постановка проблеми. Питанням розвитку бізнес-освіти в Україні та за кордоном приділяється увага як серед науковців, так і серед громадськості. Вивченню комплексу проблем, пов'язаних із бізнес-освітою та її становленням в Україні активно сприяла наукова та науково-практична діяльність Б. Андрушківа, Д. Богині, Б. Будзана, С. Вовканича, Б. Гаврилишина, М. Долішнього, С. Злупка, М. Козоріз, К. Корсака, І. Кравченко, О. Кузьміна, В. Куценко, І. Лукінова, Є. Панченко, В. Пинзеника, С. Соколенка, О. Соскіна, Н. Ушакової. Напрямам з вдосконалення якості бізнес-освіти велику увагу приділяють Міжнародна асоціація бізнес-шкіл (AACSB), Європейська фундація

© О.Ю. Красовська, 2012

розвитку менеджменту (efmd), які безпосередньо розробляють та впроваджують стандарти американських та європейських закладів бізнес-освіти; в Центральній та Східній Європі Асоціація розвитку менеджменту (CEEMAN).

Разом з тим в українській науковій літературі питання формування та розвитку ринку бізнес-освіти відображені недостатньо. Процеси надання та реалізації послуг на ринку бізнес-освіти потребують дослідження та розробки певних критеріїв, стандартів та концепцій розвитку. Реалізації цих завдань може сприяти суттєвий зарубіжний досвід, але він потребує адаптації та переосмислення для застосування на національному рівні з врахуванням глобалізаційних процесів та інтеграції української освіти у світовий освітній простір.

Мета та завдання. Метою цієї статті є визначення сучасних моделей реалізації бізнес-освіти в умовах глобалізації світового освітнього простору. Для реалізації поставленої мети необхідно визначити існуючі моделі бізнес-освіти, дослідити їх характеристики та ефективність застосування в умовах глобалізації світового освітнього простору.

Основна частина.

Традиційно під поняттям «бізнес-освіта» розуміють програми додаткової освіти, вершиною яких є програми MBA. Класичне розуміння MBA (Master of Business Administration) – це післядипломна спеціалізована професійна підготовка менеджерів найвищої кваліфікації в галузі бізнесу. Кваліфікація MBA передбачає можливість виконувати роботу керівника середньої та вищої ланки.

Отримати ступінь MBA намагаються ті, хто ставить за мету навчиться ефективно управляти персоналом, грамотно організовувати та розвивати свій бізнес.

Зазвичай період навчання за програмою MBA триває від одного до двох років.

Ступінь MBA, отримана в одній із TOP-бізнес-шкіл світу – це ключ до кар'єри менеджера вищої ланки у відомих на весь світ корпораціях та можливість найповніше реалізувати свій потенціал управлінця.

Щороку на програмах MBA у світі навчається понад 200 000 студентів.

Річний оборот ринку бізнес-освіти складає майже 200 млрд дол.

Наявність ступеня MBA надає цілий ряд переваг та можливостей:

– практичні знання в різних сферах бізнесу: маркетинг, фінанси, підприємництво, менеджмент;

– цінні бізнес-контакти та партнерство;

– кардинальна зміна професії;

– вигідне інвестування в особистий розвиток;

– розширення власних меж та отримання глобального бачення бізнесу;

– можливість зробити міжнародну кар'єру та керувати однією із гігантських корпорацій тощо.

Єдиної та загальновизнаної систематизації програм MBA не існує, як і не існує єдиного MBA стандарту. Однак можна виокремити найбільш поширені форми проведення програм:

– Full time MBA – традиційні програми в форматі «очного» навчання, розраховані на навчання «з відривом від виробництва»;

– Part time MBA – «очні» програми, які передбачають можливість суміщення навчання та роботи. Найбільш поширеними варіантами Part-time MBA є вечірня та модульна форма проведення занять;

– Distance MBA – програми, які передбачають використання дистанційних методів навчання для більшої гнучкості навчального процесу;

– Executive MBA (EMBA) – програми, орієнтовані на керівників вищої ланки. Ці програми змістовно спираються на наявність значного управлінського досвіду;

– Mini MBA – короткострокові програми навчання найактуальніших питань організації та управління бізнесом.

Окремо слід відзначити наявність програми BBA, що передує курсу MBA і є програмою бакалавріату за цим напрямом.

Найчастіше ступінь MBA надають так звані школи бізнесу, що створюються при університетах. Щорічно рейтинги бізнес-шкіл складають та публікують 3 відомі світові видання:

– Financial Times;
– US News;
– Business Week.

Сучасна бізнес-освіта реалізується за двома основними моделями – німецькою та американською. Кожна з них має своє особливості.

Незважаючи на те, що американці претендують на пальму першості в освіті в галузі економіки та комерційної діяльності, вона зародилася в Європі. Саме тому традиційну німецьку модель називають ще континентальною європейською.

У рамках цієї моделі вищу професійну освіту, у тому числі й економічну, можна отримати у відповідних університетах або інститутах. В той же час підготовка кадрів з питань ведення бізнесу та менеджменту відбувається в системі додаткової (післядипломної) освіти. Залежно від наявності практичного досвіду роботи в сфері менеджменту управлінська освіта поділяється на додосвідну (pre-experience management education) та післядосвідну (post-experience management education). Додосвідну освіту студенти отримують в процесі навчання в вищих навчальних закладах, де поряд із профілюючими предметами на прикладному рівні вивчають право, маркетинг, економіку тощо. Отриманні знання надають можливість вважати випускника «кваліфікованим керівником».

Післядосвідну освіту можна отримати на спеціальних короткострокових та середньострокових програмах підвищення кваліфікації в різних сферах управління. Безумовно, німецька модель бізнес-освіти готує висококваліфікованих управлінців. Про це свідчать факти: країни, де прийнято німецьку модель, отримали високі результати в економічному розвитку. Адже деякі аналітики зазначають її консерватизм, вказуючи на те, що принципи навчання «не завжди відповідають сучасним вимогам до підвищення адаптивності та гнучкості бізнесу і менеджменту до мінливих умов». Традиційна модель прийнята в бізнес-освіті Німеччини, Австрії, Бельгії, Фінляндії, Японії, Росії.

Американська, або «нова», модель має назву «професійний менеджер». Вона реалізується в школах бізнесу, які є центрами освіти та досліджень в сфері бізнесу. Студентом такого навчального закладу може стати як випускник середньої школи, так і людина, що має вищу освіту та практичний досвід роботи в сфері бізнесу.

Різноманітність існуючих програм дозволяє здійснювати навчання на різних рівнях і за різними напрямами. Провідне значення в США мають Вищі школи бізнесу (Graduate Business Schools), що мають всі види програм ділової освіти: 4-річні програми бакалавру; 2-річні програми MBA; 1-річні спеціалізовані магістерські програми; 3-річні (та довші) програми Ph.D., а також програми розвитку керівників. «Нова» модель, окрім США, прийнята в Великій Британії, Данії, Норвегії, на Кіпрі. До «нової» моделі тяжіють бізнес-школи країн східного регіону, наприклад, Китаю та Індії.

На базі традиційної та нової моделей бізнес-світи з'явилась так звана змішана модель, яка поєднує американізовані та європеїзовані сектори бізнес-освіти. Навчання відбувається в освітніх закладах різних типів (університетах, школах бізнесу, інститутах підвищення кваліфікації тощо) в різноманітних формах. Змішана модель є найбільш поширеною в бізнес-освіті багатьох європейських країн, наприклад, Франції та Італії.

Серед американських бізнес-шкіл можна відзначити (за даними всесвітніх рейтингів FT.com, Forbes.com, Businessweek.com): Stanford University GSB,

Harvard Business School, University of Pennsylvania: Wharton, Columbia Business School, Chicago GSB, Northwestern University (Kellog), MIT Sloan, University of Michigan (Ross) та ін.

Відносно європейських бізнес-шкіл, то серед них лідерами є (за даними FT.com): HEC Paris (France), London Business School (Great Britain), IMD (Switzerland), Instituto de Empresa (Spain), INSEAD (France/Singapore) та ін.

Що являє собою бізнес-освіта в Україні? Більшість помилково вважають, що бізнес-освіта існує лише для тих, хто бажає закінчити навчальний заклад та з часом зробити кар'єру в бізнесі. Однак сьогодні всі повинні розуміти як функціонує ринкова економіка. Саме тому необхідно змінити уявлення про роль бізнесу в економічному розвитку і, відповідно, про значення і завдання бізнес-освіти.

Менеджмент-освіта створює фундамент для успіху всіх слухачів незалежно від того, які в них життєві цілі. Студенти, що планують свою майбутню діяльність як підприємці, перш за все повинні розібратися в принципах ведення бізнесу. Юнаки, чиє майбутнє буде пов'язане із медициною, юриспруденцією, наукою також мають збагнути: без розуміння принципів ведення бізнесу їх діяльність наряд чи буде успішною. Такі функціональні підрозділи бізнесу, як маркетинг, менеджмент, бухгалтерський облік, виробництво і фінанси повинні працювати разом. Окрім цього, необхідно оволодіти основними навичками комунікацій, розрахунків та вирішення різноманітних проблем. Велике значення надається навичкам прийняття правильних рішень, здобуттю ефективних навичок мислення в процесі аналізу, синтезу та оцінки інформації.

Висновки. Експерти в галузі бізнес-освіти радять навчатися з випередженням. Знання потрібно отримувати сьогодні, завтра – їх застосовувати. Навчання «на виріст» допоможе в майбутньому запобігти марному та економічно недоцільному повторенню пройденого. У кожної людини є сфера найближчого розвитку. Практика показує, що ті, у кого сфера розвитку ширша, засвоюють 80–90% інформації бізнес-програми; ті, у кого вона вужча – майже 60%.

Відкриті бізнес-програми, які реалізуються в Школі бізнесу Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля передбачають, що клієнт знаходиться в колі подібних до себе и може зрозуміти, в якому стані розвитку він перебуває порівняно з ними. Окрім цього, кожна відкрита програма дає ефект синергії, тобто клієнт приходить на програму з однією ідеєю, а виходить із 15 новими.

В Школі бізнесу Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля реалізуються програми, що спрямовані на власників та співвласників малого та середнього бізнесу, співробітників, орієнтованих на кар'єрне зростання, людей, що прямують до успіху та самовдосконалення. Позитивний ефект програм MBA досягається за рахунок збалансованого підходу до навчання та оптимального поєднання теорії і практики ведення бізнесу.

Реалізація бізнес-програм передбачає роботу з усвідомленою та мотивованою цільовою аудиторією. У всьому світі навчання такої аудиторії будується на діалозі. Викладачі та бізнес-тренери програм MBA Школи бізнесу Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля використовують активні форми навчання: тренінги, імітації нестандартних ситуацій, мозкові штурми, тобто надають слухачам можливості виявити та реалізувати власний потенціал в ситуаціях близьких до екстремальних.

Випускники програм MBA Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля завдяки знанням і навичкам, отриманим в Школі бізнесу, успішно проходять співбесіди та отримують керівні посади в провідних національних та міжнародних компаніях.

Безумовно, прийняття рішення про навчання на програмі MBA – відповідальний крок. Тим, хто замислюється про серйозну кар'єру, наявність ступеня MBA відкриває широкі перспективи не тільки на національному, а й світовому рівні. Ступінь MBA – це актуальні професійні знання і практичні навички ме-

неджменту, які легко застосовувати як на власному бізнесі, так і в роботі у великій компанії, та взагалі для успішного просування кар'єрними сходинками.

Список використаної літератури

1. Ванькина И.В. Маркетинг образования: учебное пособие / И.В. Ванькина, А.П. Егоршин, В.И. Кучеренко. – М.: Университетская книга. Логос, 2007. – 336 С.

2. Каленюк І.С. Знання в глобальному середовищі / І.С. Каленюк // Збірник наукових праць КНУ ім. Т. Г. Шевченко «Теоретичні та прикладні питання економіки». – 2004. – № 3. – С. 57–64.

3. Карпухина Е.А. Стратегические альянсы в бизнес-образовании / Е.А. Карпухина // Бизнес-образование: специфика, программы, технологии, организация; под ред. С.Р. Филоновича. – М.: Экономика, 2004. – 390 с.

4. Красовська О.Ю. Дослідження розвитку світового ринку вищої освіти в сучасних глобальних умовах / О.Ю. Красовська // Економічний вісник університету. – 2010. – Т. 2. – С. 42–48.

5. Оболенська Т.Є. Глобалізація і стратегічні напрями розвитку ринку освітніх послуг України / Т.Є. Оболенська // Зб. наук. праць «Економіка: проблеми теорії та практики» ДНУ. – 2003. – Вип. 113. – С. 84–87.

6. Менеджмент, маркетинг и экономика образования: учебное пособие. – 2-е изд., перераб. / под ред. А.П. Егоршина, Н.Д. Никандрова. – Н. Новгород : НИМБ, 2004. – 265 с.

7. Опацька С.В. Розвиток бізнес-освіти в Україні в умовах трансформації економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук. – Львів, 2002. – 19 с.

8. Салімов Р.М. Проблеми розвитку післядипломної економічної освіти [Електронний ресурс] / Р.М. Салімов, О.М. Савінов; – Режим доступу: http://ipn.nau.edu.ua

9. Тихонов Д. Бизнес-образование: новая модель [Електронный ресурс] / Д. Тихонов, М. Хазин; – Режим доступу: http://www.e-xecutive.ru

Глобализация мирового образовательного пространства требует соответствующих моделей реализации бизнес-образования. В статье рассматриваются основные тенденции развития бизнес-образования в контексте глобализации образовательных процессов, проанализированы модели реализации современного бизнес-образования и эффективность их использования.

Ключевые слова: модели бизнес-образования, MBA-программа, бизнес-школы, последипломное образование.

The globalization of world education requires appropriate implementation models of business education. The paper examines the main trends of development of business education in the context of the globalization of educational processes, analyzed the implementation model of the modern business education and the effectiveness of their use.

Key words: model of business education, MBA program, business school, graduate education.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 357.1.001.76

В.В. КУШМАЄВА,
кандидат наук з державного управління,
доцент
Дніпропетровського державного
аграрного університету

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ

Досліджується сутність та механізм державного регулювання інноваційної діяльності. Проаналізовано теоретичні підходи до формування механізму реалізації інноваційної політики. Визначено складові механізму регулювання інноваційної діяльності.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, регулювання інноваційної діяльності, державне регулювання економіки, державна інноваційна політика.

Вступ. В умовах розвитку світового господарства економічна роль держави залежить від рівня участі в забезпеченні внутрішніх і зовнішніх умов ефективного функціонування національної економіки, а також налаштування держави на інноваційний шлях розвитку. Тільки на цьому шляху в умовах глобалізації і стрімкого руху світу до постіндустріальної цивілізації країна може розраховувати на гідне місце у світовій спільноті.

Управління інноваційною діяльністю реалізується за допомогою цілеспрямованого впливу органів державного управління на економічні інтереси інститутів інноваційної сфери і передбачає як умову своєї ефективності прогнозування реакцій цих інститутів на дію державних структур.

З метою цілеспрямованого створення умов для діяльності в науковій та інноваційній сферах держава формує цілі й принци своєї політики і власні пріоритети в цій галузі. Метою інноваційної політики є створення соціально-економічних, науково-технічних і організаційно-господарських передумов для пріоритетного розвитку продуктивних сил.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питанням державного регулювання інноваційної діяльності на національному і регіональному рівнях присвячено праці вітчизняних вчених: О.М. Алимова, В.Д. Базилевича, І.А. Бланка, М.П. Бутка, Б.В. Буркинського, О.Д. Василика, В.М. Гейця, О.М. Іваницької, В.А. Ізюмської, Д.В. Карамишева, М.Х. Корецького, М.І. Крупки, М.А. Латиніна, А.С. Лисецького, В.М. Мартиненка, Ю.Є. Пащенка, В.Л. Пілюшенка, Л.М. Пісьмаченко, О.С. Поважного, О.С. Попович, С.Ф. Поважного, П.Т. Саблука, А.М. Федорищевої та ін.

Формуванню понятійного апарату, створенню методики оцінки інноваційного потенціалу регіону, визначенню детермінант державного управління інноваційним розвитком, розробці теоретико-методологічних основ побудови інноваційної моделі регіональної економіки присвятили дослідження ряд вітчизняних та зарубіжних вчених: Л.Л. Антонюк, О.Ф. Балацький, В.В. Дорофієнко, С.М. Ілляшенко, Ю.М. Канигіна, І.М. Комарницький, В.П. Мікловди, М.В. Одрехівський, М.І. Пітюлич, А.М. Поручник, Г.Й. Жица та ін.

Теоретичні й прикладні аспекти державної підтримки та активізації інноваційної діяльності на регіональному рівні досліджено в наукових працях відомих сучасних вчених і практиків: А. Ачкасова, П. Бубенка, В. Гейця, З. Герасимчук, А. Голикова, Б. Малицького, В. Онищенка, Г. Онищука, В. Семиноженка, В. Соловйова, В. Торкатюка, М. Чумаченка, Л. Шутенка та ін. вчених.

© *В.В. Кушмаєва, 2012*

Аналізуючи результати досліджень вказаних авторів щодо управління інноваційним розвитком і визначення інноваційного потенціалу, необхідно зазначити, що в них не знайшли належного висвітлення питання формування комплексного механізму управління інноваційним розвитком, які потребують більш ґрунтовного вивчення та системних підходів; недостатньо дослідженими залишаються питання аналізу і оцінки інноваційної якості виробничого потенціалу та розробки механізмів підвищення рівня його інноваційності [1, С. 3–8].

Постановка завдання. Мета статті полягає у теоретико-методологічному обґрунтуванні механізму формування та реалізації державної інноваційної політики та визначення ролі державного регулювання у формуванні інноваційної економіки. Виходячи з поставленої мети, основними завданнями є дослідження сутності та основних напрямів державного регулювання інноваційної діяльності; обґрунтування механізму реалізації державної інноваційної політики; окреслення складових компонентів механізму регулювання інноваційної діяльності, що впливають на активізацію інноваційних процесів.

Результати. Реалізація інноваційної політики передбачає певне сполучення заходів, методів та відповідних інститутів, що розробляють та реалізують заходи, які є визначальними для розвитку та впровадження інновацій і забезпечують реалізацію інноваційного потенціалу.

Необхідність і доцільність державного регулювання інноваційного розвитку обумовлена трьома чинниками:

– нестійким станом економіки;

– недоліками механізму ринкового саморегулювання нововведень, що породжують проблеми, які не можуть бути вирішені без участі держави;

– мотиваційними чинниками формування державних доходів.

Формування та реалізація механізму державного регулювання інноваційної діяльності передбачає відокремлення ряду завдань або цілей, які можна розмежувати на стратегічні, проміжні та поточні. Всі вказані цілі реалізуються за допомогою використання відповідного набору методів та заходів регулювання інноваційної діяльності.

Стратегічні цілі інноваційного розвитку держави доцільно розглядати у контексті соціально-економічної політики та тих ключових орієнтирів і завдань, які спрямовані на забезпечення економічного, соціального та екологічного розвитку. Стратегічні цілі формуються для довгострокового періоду, виходячи з прогнозування стану розвитку держави у перспективі. Реалізація стратегічних цілей передбачає розробку системи проміжних і тактичних цілей та їх коригування відповідно до сучасного стану розвитку.

Реалізація механізму державного управління інноваційним розвитком держави має здійснюватися за такими основними етапами [2, С. 75]:

– формування і законодавче закріплення державної політики підтримки інноваційного розвитку;

– формування ефективно діючої інноваційної інфраструктури;

– розроблення програм інноваційного розвитку з урахуванням пріоритетних напрямів інноваційної діяльності держави;

– реалізація програм інноваційного розвитку з поточним коригуванням.

Враховуючи вибір стратегічних, проміжних та тактичних цілей держава розробляє власну інноваційну політику залежно від загальноекономічної та політичної ситуації. Для реалізації цієї політики у розпорядженні держави є певний набір методів та важелів управління інноваційною сферою.

Методи реалізації інноваційної політики залежно від способу впливу можна розмежувати на правові, адміністративні та економічні. При цьому розрізняють прості методи, що передбачають один із способів впливу, і складні, які об’єднують в собі всі три способи.

Важливою складовою механізму регулювання інноваційної діяльності є застосування управлінських та фінансових важелів, дія яких спрямована на активізацію інноваційних процесів у регіоні. Використовуючи систему прямих та непрямих важелів впливу, держава регулює економічні умови інноваційної діяльності та визначає «правила гри» для всіх інститутів, що задіяні в інноваційній сфері. Непрямі важелі регулювання створюють умови для діяльності господарюючих суб'єктів та їх зацікавленості у впровадженні інновацій і виступають у таких формах, як податкове регулювання, цінова і фінансово-кредитна політика, державні замовлення тощо. Державне регулювання інноваційної діяльності здійснюється за допомогою правових, економічних та соціальних заходів.

До заходів прямого державного регулювання інноваційної сфери належать надання фінансової допомоги у вигляді інвестиційних надбавок, субсидій, дотацій, позичок на реалізацію пріоритетних інноваційних проектів та програм тощо. Традиційним інструментарієм прямого державного регулювання інноваційної сфери виступає розроблення державою нормативних актів, положень, інструкцій, що безпосередньо впливають на діяльність господарюючих суб'єктів. Особливо важливими є законодавчі і нормативні акти з питань оподаткування, інноваційної та інвестиційної діяльності, організаційно-правових форм діяльності тощо.

З огляду на необхідність забезпечення комплексності сучасна державна інноваційна політика серед об'єктів державного регулювання має передбачати: визначення та підтримку пріоритетів інноваційної діяльності державного, галузевого, регіонального і місцевого рівнів, а також формування і реалізацію інноваційних програм для кожного з них; створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки та стимулювання інноваційної діяльності, захист прав та інтересів її суб'єктів, фінансову підтримку виконання інноваційних проектів, стимулювання комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проектів; встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності та підтримку функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури [4, С. 122].

Складовими комплексної інноваційної політики держави є: створення інноваційної інфраструктури, розвиток трансферу технологій, венчурне фінансування, формування регіональної інноваційної системи, розвиток високотехнологічного виробництва, інтеграцію науки, освіти та виробництва; формування інноваційних кластерів.

Вплив держави на інноваційну діяльність може здійснюватися за допомогою організаційно-управлінської, розподільчо-регулюючої, стимулюючої, контрольної і науково-аналітичної функцій. Конкретизація державної інноваційної політики може здійснюватися за допомогою дослідницького і інноваційного програмування, державного планування, що сприяють формуванню державних замовлень.

До важливих державних функцій регулювання інновацій слід віднести: формування науково-інноваційної структури, підвищення громадського статусу інноваційної діяльності. Держава (в особі уряду і його структур) повинна забезпечити діяльність інформаційних систем – одного з основних каналів поширення нововведень.

Головними напрямами, з огляду на необхідність забезпечення комплексності управлінських дій, реалізації інноваційної політики є:

– формування інституціональних і законодавчих умов для позитивних змін в інноваційній сфері. Масштаби впровадження прогресивних технологій і наукомістких виробництв значною мірою визначаються інституціональними перетвореннями, розвитком нових прогресивних форм інноваційної діяльності бізнесу;

– державна підтримка і стимулювання інвесторів, що вкладають кошти в наукомістке, високотехнологічне виробництво, а також організації різних форм

власності (в період освоєння ними інновацій) за рахунок введення певних податкових пільг, державних гарантій, страхування і кредитів;

– вдосконалення податкової системи з метою створення вигідних умов для ведення інноваційної діяльності усіма суб'єктами незалежно від форм власності і видів фінансування. У сучасних економічних умовах йдеться про уточнення оподатковуваної бази і механізму стягнення податків, зміні амортизаційної політики з метою забезпечення можливості організаціям збільшувати амортизаційні фонди як джерело інвестицій в інновації;

– зовнішньоекономічна підтримка, що передбачає створення умов для формування спільних з іноземними партнерами організацій з випуску вітчизняної наукомісткої продукції і реалізації її на зовнішньому ринку, забезпечення реклами вітчизняних інновацій за кордоном, вдосконалення виставково-ярмаркової діяльності, входження в міжнародні інформаційні системи для обміну інформацією за інноваційними проектами.

Сучасне державне управління базується на трьох головних принципах: територіальності, демократичної участі, партнерства державного і приватного секторів. Саме стратегічний вибір розширює межі економіки і спонукає державу виступати в ролі організатора пошуку цільових установок. Тому головною особливістю розвитку регіональних соціально-економічних систем є формування і реалізація стратегічних цілей розвитку регіону, що визначають образ майбутнього її стану та відповідають системним вимогам до сучасних управлінських підходів.

Визначення цілей економічного розвитку є суб'єктивним і об'єктивним процесом, що пов'язаний з потребами і інтересами людини, груп людей, організацій, суб'єктів управління. Стратегічна мета економічного розвитку: забезпечення високого і якісного рівня життя населення.

Отже, в умовах системної трансформації економіки одним із найбільш важливих питань є формування виваженої інноваційної політики. Це вимагає об'єктивного концептуального підходу до державного управління інноваційним розвитком. Суть концепції полягає у використанні системою державного управління стратегічного підходу, що широко використовується в управлінні економічними системами.

Узагальнюючи основні положення стратегічного підходу в державному управлінні інноваційним розвитком, можна стверджувати, що стратегія є системою установок і заходів, спрямованих на довгострокове зміцнення конкурентної позиції організації в межах встановленої місії. В сучасних умовах стратегія складається з двох частин: 1) із запланованих, заздалегідь передбачених способів, дій з пристосування до зовнішнього середовища і 2) реактивних дій на непередбачені події в зовнішньому середовищі. Враховуючи внутрішню ієрархію (структуру) системи, стратегія може бути загальною для усього регіону в цілому (загальною, базовою) і приватною (для конкретного виду бізнесу – діловою, конкурентною, бізнес-стратегією; для функцій управління – функціональною; для структурного підрозділу – операційною).

Суть державної стратегії інноваційного розвитку полягає в діяльності, спрямованій на узгодження інтересів держави, регіонів, місцевого самоврядування, різних суб'єктів власності, національно-територіальних утворень і усіх громадян країни. Процедура стратегічного управління інноваційним розвитком припускає використання різноманітних підходів, зважаючи на високу міру диференціації за рівнем соціально-економічного розвитку, наявність природних ресурсів, розміром економічної активності, соціальною організацією життя населення, політичними умовам і ефективності діяльності органів місцевої влади.

Важливою стратегічною складовою інноваційної політики держави в контексті формування цілісної концепції управління інноваційним розвитком є формування інноваційних кластерів [5].

Кластер є мережею постачальників, виробників, споживачів, елементів промислової інфраструктури, дослідних інститутів, взаємопов'язаних в процесі створення додаткової вартості. Цей підхід ґрунтується на обліку позитивних синергетичних ефектів регіональної агломерації, тобто близькості споживача і виробника, мережевих ефектах і дифузії знань і умінь. Розглянемо деякі переваги, які дає кластер:

– збільшується кількість платників податків і база оподаткування, з'являється зручний інструмент для взаємодії з бізнесом, знижується залежність від окремих бізнес-груп, з'являються основи для диверсифікації економічного розвитку території;

– покращується кадрова інфраструктура, з'являється інфраструктура для досліджень і розробок, знижуються витрати, розкриваються можливості для успішнішого виходу на міжнародні ринки.

Існує ряд умов, які можуть як сприяти, так і перешкоджати розвитку кластерів в Україні. Фахівці відносять до позитивних умов такі: існування технологічної і наукової інфраструктур; психологічна готовність до кооперації. До стримуючих чинників для розвитку кластерів відносять: низьку якість бізнес-клімату, низький рівень розвитку асоціативних структур (торгових палат, промислових асоціацій), які не справляються із завданням розробки і просування пріоритетів і інтересів регіонального бізнесу; короткостроковий горизонт планування – реальні вигоди від розвитку кластера з'являються тільки через 5–7 років.

Висновки. Дослідження генетичних засад управлінської думки й основних інструментів її забезпечення дозволяє констатувати, що еволюція теорій управління в міру наближення економіки до постіндустріальної стадії та зростання ролі інвестицій поступово збагачувалась визначенням детермінант державного управління інноваційним розвитком, розробкою теоретико-методологічних основ побудови інноваційної моделі економіки, інструментарієм державної підтримки та активізації інноваційної діяльності, формуванням понятійного апарату, створенням методик оцінки інноваційного потенціалу.

Побудова механізму управління інноваційною діяльністю потребує охоплення всієї сукупності складових системи забезпечення інноваційного розвитку, що мають бути враховані при реалізації виваженої державної інноваційної політики. Окреслені компоненти визначатимуть потенційні можливості розвитку інноваційної сфери та сприятимуть послідовному впровадженню інновацій на відповідних територіях.

Механізм регулювання інноваційної діяльності повинен формуватися із врахуванням специфічних особливостей розвитку відповідних територій та передбачати універсалізацію і диверсифікацію заходів та інструментів реалізації державної інноваційної політики.

Список використаної літератури

1. Луцків О.М. Інноваційний розвиток виробничого потенціалу регіону / О.М. Луцків // Автореферат дис. ... канд. екон. наук. – Львів. – 2007. – 22 с.

2. Гладинець Н.Ю. Концептуальні засади формування механізму регулювання інноваційної діяльності в регіоні / Н.Ю. Гладинець // Науковий вісник Ужгородського університету / Серія Економіка. Спецвип. 33. – Ч. 1. – 2011. – С. 74–79.

3. Угланова Л.И. Роль инновационной составляющей в стратегическом управлении социально-экономическим развитием региона / Л.И. Угланова // Инновационные процессы в области образования, науки и производства: Материалы межрегион. науч.-практ. конф. – Казань, 2004. – 266 с.

4. Пересада А.А. Управління інвестиційним процессом / А.А. Пересада. – К.: Вид-во «Лібра», 2002. – 472 с.

5. Cluster-Based Community Development Strategies. A Guide for Integrating Communities with Regional Industry Cluster Strategies. Carnegie Mellon Center for Economic Development. – 2002. – http: // heinz.cmu.edu/ced/; Economic Development Strategy. Hamilton's Clusters of Innovation. Hamilton. – 2005. – 111 p.

Исследуются сущность и механизм государственного регулирования инновационной деятельности. Проанализированы теоретические подходы к формированию механизма реализации инновационной политики. Определенны составляющие механизма регулирования инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, регулирование инновационной деятельности, государственное регулирование экономики, государственная инновационная политика.

Essence and mechanism of government control of innovative activity are investigated. Theoretical approaches to forming of mechanism of realization of innovative policy are analyzed. Constituents of mechanism of adjusting of innovative activity are defined.

Key words: innovations, innovative activity, adjusting of innovative activity, government control of economy, public innovative policy.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 658.51

O.YU. KUYANOVA,
postgraduate student
Alfred Nobel University, Dnipropetrovs'k

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY – PRINCIPLES, MECHANISMS AND CONTROLS

Principles, mechanisms and management methods of corporate social responsibility are examined in the article. An author distinguished five principles of corporate social responsibility and gave examples of management methods of corporate social responsibility.

Key words: corporate social responsibility, corporate management, mechanisms, principles and management methods.

Corporate social responsibility (CSR) can be defined as the «economic, legal, ethical, and discretionary expectations that society has of organizations at a given point in time». The concept of corporate social responsibility means that organizations have moral, ethical, and philanthropic responsibilities in addition to their responsibilities to earn a fair return for investors and comply with the law. A traditional view of the corporation suggests that its primary, if not sole, responsibility is to its owners, or stockholders. However, CSR requires organizations to adopt a broader view of its responsibilities that includes not only stockholders, but many other constituencies as well, including employees, suppliers, customers, the local community, local, state, and federal governments, environmental groups, and other special interest groups. Collectively, the various groups affected by the actions of an organization are called «stakeholders.»

Corporate social responsibility is related to, but not identical with, business ethics. While CSR encompasses the economic, legal, ethical, and discretionary responsibilities of organizations, business ethics usually focuses on the moral judgments and behavior of individuals and groups within organizations. Thus, the study of business ethics may be regarded as a component of the larger study of corporate social responsibility.

Carroll and Buchholtz's four-part definition of CSR makes explicit the multifaceted nature of social responsibility. The economic responsibilities cited in the definition refer to society's expectation that organizations will produce goods and services that are needed and desired by customers and sell those goods and services at a reasonable price. Organizations are expected to be efficient, profitable, and to keep shareholder interests in mind. The legal responsibilities relate to the expectation that organizations will comply with the laws set down by society to govern competition in the marketplace. Organizations have thousands of legal responsibilities governing almost every aspect of their operations, including consumer and product laws, environmental laws, and employment laws. The ethical responsibilities concern societal expectations that go beyond the law, such as the expectation that organizations will conduct their affairs in a fair and just way. This means that organizations are expected to do more than just comply with the law, but also make proactive efforts to anticipate and meet the norms of society even if those norms are not formally enacted in law. Finally, the discretionary responsibilities of corporations refer to society's expectation that organizations be good citizens. This may involve such things as philanthropic support of programs benefiting a community or the nation. It may also involve donating employee expertise and time to worthy causes.

© *O.Yu. Kuyanova, 2012*

Key elements of good corporate social responsibility principles include honesty, trust and integrity, openness, performance orientation, responsibility and accountability, mutual respect, and commitment to the organization.

Of importance is how directors and management develop a model of governance that aligns the values of the corporate participants and then evaluate this model periodically for its effectiveness. In particular, senior executives should conduct themselves honestly and ethically, especially concerning actual or apparent conflicts of interest, and disclosure in financial reports.

Commonly accepted principles of corporate social responsibility include:

– Rights and equitable treatment of shareholders: Organizations should respect the rights of shareholders and help shareholders to exercise those rights. They can help shareholders exercise their rights by effectively communicating information that is understandable and accessible and encouraging shareholders to participate in general meetings.

– Interests of other stakeholders: Organizations should recognize that they have legal and other obligations to all legitimate stakeholders.

– Role and responsibilities of the board: The board needs a range of skills and understanding to be able to deal with various business issues and have the ability to review and challenge management performance. It needs to be of sufficient size and have an appropriate level of commitment to fulfill its responsibilities and duties. There are issues about the appropriate mix of executive and non-executive directors.

– Integrity and ethical behavior: Ethical and responsible decision making is not only important for public relations, but it is also a necessary element in risk management and avoiding lawsuits. Organizations should develop a code of conduct for their directors and executives that promotes ethical and responsible decision making. It is important to understand, though, that reliance by a company on the integrity and ethics of individuals is bound to eventual failure. Because of this, many organizations establish Compliance and Ethics Programs to minimize the risk that the firm steps outside of ethical and legal boundaries.

– Disclosure and transparency: Organizations should clarify and make publicly known the roles and responsibilities of board and management to provide shareholders with a level of accountability. They should also implement procedures to independently verify and safeguard the integrity of the company's financial reporting. Disclosure of material matters concerning the organization should be timely and balanced to ensure that all investors have access to clear, factual information.

Issues involving corporate social responsibility principles include:

– internal controls and internal auditors
– the independence of the entity's external auditors and the quality of their audits
– oversight and management of risk
– oversight of the preparation of the entity's financial statements
– review of the compensation arrangements for the chief executive officer and other senior executives
– the resources made available to directors in carrying out their duties
– the way in which individuals are nominated for positions on the board
– dividend policy

Nevertheless «corporate social responsibility», despite some feeble attempts from various quarters, remains an ambiguous and often misunderstood phrase. For quite some time it was confined only to corporate management. That is not so. It is something much broader, for it must include a fair, efficient and transparent administration and strive to meet certain well defined, written objectives. Corporate governance must go well beyond law. The quantity, quality and frequency of financial and managerial disclosure, the degree and extent to which the board of Director (BOD) exercise their trustee responsibilities (largely an ethical commitment), and the commitment to run a transparent organization- these should be constantly evolving due to interplay of many

factors and the roles played by the more progressive/responsible elements within the corporate sector. John G. Smale, a former member of the General Motors board of directors, wrote: «The Board is responsible for the successful perpetuation of the corporation. That responsibility cannot be relegated to management». However it should be noted that a corporation should cease to exist if that is in the best interests of its stakeholders. Perpetuation for its own sake may be counterproductive.

Corporate social responsibility mechanisms and controls are designed to reduce the inefficiencies that arise from moral hazard and adverse selection. For example, to monitor managers' behavior, an independent third party (the external auditor) attests the accuracy of information provided by management to investors. An ideal control system should regulate both motivation and ability.

Internal corporate social responsibility controls monitor activities and then take corrective action to accomplish organizational goals. Examples include:

1. Monitoring by the board of directors

The board of directors, with its legal authority to hire, fire and compensate top management, safeguards invested capital. Regular board meetings allow potential problems to be identified, discussed and avoided. Whilst non-executive directors are thought to be more independent, they may not always result in more effective corporate governance and may not increase performance. Different board structures are optimal for different firms. Moreover, the ability of the board to monitor the firm's executives is a function of its access to information. Executive directors possess superior knowledge of the decision-making process and therefore evaluate top management on the basis of the quality of its decisions that lead to financial performance outcomes, ex ante. It could be argued, therefore, that executive directors look beyond the financial criteria.

2. Internal control procedures and internal auditors

Internal control procedures are policies implemented by an entity's board of directors, audit committee, management, and other personnel to provide reasonable assurance of the entity achieving its objectives related to reliable financial reporting, operating efficiency, and compliance with laws and regulations. Internal auditors are personnel within an organization who test the design and implementation of the entity's internal control procedures and the reliability of its financial reporting

3. Balance of power

The simplest balance of power is very common; require that the President be a different person from the Treasurer. This application of separation of power is further developed in companies where separate divisions check and balance each other's actions. One group may propose company-wide administrative changes, another group review and can veto the changes, and a third group check that the interests of people (customers, shareholders, employees) outside the three groups are being met.

4. Remuneration

Performance-based remuneration is designed to relate some proportion of salary to individual performance. It may be in the form of cash or non-cash payments such as shares and share options, superannuation or other benefits. Such incentive schemes, however, are reactive in the sense that they provide no mechanism for preventing mistakes or opportunistic behavior, and can elicit myopic behavior.

External corporate social responsibility controls encompass the controls external stakeholders exercise over the organization. Examples include:

– competition
– debt covenants
– demand for and assessment of performance information (especially financial statements)
– government regulations
– managerial labor market
– media pressure
– takeovers.

Systemic problems of corporate governance are:

– Demand for information

In order to influence the directors, the shareholders must combine with others to form a voting group which can pose a real threat of carrying resolutions or appointing directors at a general meeting.

– Monitoring costs

A barrier to shareholders using good information is the cost of processing it, especially to a small shareholder. The traditional answer to this problem is the efficient market hypothesis (in finance, the efficient market hypothesis (EMH) asserts that financial markets are efficient), which suggests that the small shareholder will free ride on the judgments of larger professional investors.

– Supply of accounting information

Financial accounts form a crucial link in enabling providers of finance to monitor directors. Imperfections in the financial reporting process will cause imperfections in the effectiveness of corporate governance. This should, ideally, be corrected by the working of the external auditing process.

Corporations deal with a wide variety of social issues and problems, some directly related to their operations, some not. It would not be possible to adequately describe all of the social issues faced by business. This section will briefly discuss three contemporary issues that are of major concern: the environment, global issues, and technology issues. There are many others.

Corporations have long been criticized for their negative effect on the natural environment in terms of wasting natural resources and contributing to environmental problems such as pollution and global warming. The use of fossil fuels is thought to contribute to global warming, and there is both governmental and societal pressure on corporations to adhere to stricter environmental standards and to voluntarily change production processes in order to do less harm to the environment. Other issues related to the natural environment include waste disposal, deforestation, acid rain, and land degradation. It is likely that corporate responsibilities in this area will increase in the coming years.

Corporations increasingly operate in a global environment. The globalization of business appears to be an irreversible trend, but there are many opponents to it. Critics suggest that globalization leads to the exploitation of developing nations and workers, destruction of the environment, and increased human rights abuses. They also argue that globalization primarily benefits the wealthy and widens the gap between the rich and the poor. Proponents of globalization argue that open markets lead to increased standards of living for everyone, higher wages for workers worldwide, and economic development in impoverished nations. Many large corporations are multinational in scope and will continue to face legal, social, and ethical issues brought on by the increasing globalization of business.

Whether one is an opponent or proponent of globalization, however, does not change the fact that corporations operating globally face daunting social issues. Perhaps the most pressing issue is that of labor standards in different countries around the world. Many corporations have been stung by revelations that their plants around the world were «sweatshops» or employed very young children. This problem is complex because societal standards and expectations regarding working conditions and the employment of children vary significantly around the world. Corporations must decide which the responsible option is adopting the standards of the countries in which they are operating or imposing a common standard world-wide. A related issue is that of safety conditions in plants around the world.

Another issue in global business is the issue of marketing goods and services in the international marketplace. Some U.S. companies, for example, have marketed products in other countries after the products were banned in the United States.

Another contemporary social issue relates to technology and its effect on society. For example, the Internet has opened up many new avenues for marketing goods and

services, but has also opened up the possibility of abuse by corporations. Issues of privacy and the security of confidential information must be addressed. Biotechnology companies face questions related to the use of embryonic stem cells, genetic engineering, and cloning. All of these issues have far-reaching societal and ethical implications. As our technological capabilities continue to advance, it is likely that the responsibilities of corporations in this area will increase dramatically.

Corporate social responsibility is a complex topic. There is no question that the legal, ethical, and discretionary expectations placed on businesses are greater than ever before. Few companies totally disregard social issues and problems. Most purport to pursue not only the goal of increased revenues and profits, but also the goal of community and societal betterment.

Research suggests that those corporations that develop a reputation as being socially responsive and ethical enjoy higher levels of performance. However, the ultimate motivation for corporations to practice social responsibility should not be a financial motivation, but a moral and ethical one.

References

1. Carroll A., A. Buchholtz (2006). Business and Society: Ethics and Stakeholder Management, 6th ed. Mason, OH: Thomson/South-Western.

2. Catalyst Consortium (2002). «What is Corporate Social Responsibility?

3. Visser W., D. Matten, M. Pohl, Nick Tolhurst (eds.) (2008). The A to Z of Corporate Social Responsibility

4. Офіційний сайт журналу «Economist». – Режим доступу: http:/www.economist.com

У статті розглянуто ***принципи, механізми і методи управління корпоративною соціальною відповідальністю.*** *Автором виділено п'ять принципів корпоративної соціальної відповідальності і наведено приклади методів управління корпоративною соціальною відповідальністю.*

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, корпоративне управління, механізми, принципи і методи управління.

В статье рассмотрены принципы, механизмы и методы управления корпоративной социальной ответственностью. Автором выделено пять принципов корпоративной социальной ответственности и приведены примеры методов управления корпоративной социальной ответственностью.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, корпоративное управление, механизмы, принципы и методы управления.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 336.7:330.8

К.В. ЛОПУХ,
аспірант
Київського національного економічного університету імені В. Гетьмана

КІЛЬКІСНА ТЕОРІЯ ГРОШЕЙ М. ФРІДМЕНА: ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті висвітлюється роль М. Фрідмена у розвитку кількісної теорії грошей. Розкривається суть попиту на гроші та розглядаються основні чинники, що на нього впливають за сучасних умов функціонування ринкової економіки.

Ключові слова: попит на гроші, перманентний доход, трансакційні витрати, фінансовий сектор економіки, фінансові активи, інновації.

Гроші – одне з найбільш важливих, складних і загадкових явищ суспільного життя. Про важливість грошей як загального еквівалента обміну, що впливає на розвиток соціально-економічного життя, говорив ще Аристотель, стверджуючи, що «все ... повинно бути оцінено у грошах, оскільки це дозволяє людям обмінюватися послугами і таким чином робить можливим існування суспільства» [5, С. 6]. Гроші здійснюють безпосередній вплив на макроекономічні показники, зокрема на рівень ділової активності, ВВП, процентні ставки, інфляцію, безробіття. Присутність грошей в усіх сферах людського життя дозволяє говорити про виняткову значущість досліджень у галузі грошей та грошового обігу.

Найбільш відомою концепцією, що досліджує вирішальний вплив грошей на основні макроекономічні агрегати, є кількісна теорія грошей. Вона зародилася у XVI ст. та обґрунтовувала, яким чином кількість грошей в обігу впливає на загальний рівень цін. Наукове пояснення цьому феномену вперше дали меркантилісти, зокрема, Ж. Боден, Дж. Локк, Ш. Монтескьє, Дж. Ло, Д. Юм. Пізніше зазначений базовий постулат кількісної теорії грошей підтримав і класик економічної науки Д. Рікардо. У своїй праці «Основи політичної економії та оподаткування» (1817) він застосовував цю теорію не тільки до металевих, але й до паперових грошей.

Наприкінці XIX – початку XX ст. кількісна теорія грошей набуває подальшого розвитку, включивши у сферу досліджень, крім готівки, інші форми грошових активів, зокрема банківських кредитів та вкладів, а також ускладнюється економетричним аналізом та елементами мікроекономічної теорії ціни А. Пігу, А. Маршалла, К. Вікселя, І. Фішера, Дж.С. Мілля. Особлива роль у цілісному оформленні кількісної теорії грошей належить І. Фішеру, який сформулював відоме рівняння обміну $MV = PQ$, що стало фундаментальним надбанням економічної науки у сфері дослідження грошей та грошового обігу. Важливе значення для розвитку кількісної теорії грошей мав її кембриджський варіант, сформульований А. Маршаллом. Рівняння попиту на гроші у нього включало коефіцієнт k, а формула, відповідно, мала вигляд $M=kPY$, виражаючи потребу у грошах з точки зору використання доходу. Частину свого доходу населення не перетворює у товари або цінні папери, а хоче залишити у готівковій формі. Цю частину і виражає коефіцієнт Маршалла *(k)*. Отже, чим вищою є швидкість обігу гро-

© *К.В. Лопух, 2012*

шей, тим меншим має бути коефіцієнт *k*. Тому $k = 1/V$. Пізніше саме цей варіант більшою мірою був використаний М. Фрідменом у новому формулюванні кількісної теорії грошей.

У XX ст. окремі аспекти кількісної теорії грошей досліджували Дж.М. Кейнс, Дж. Хікс, П. Самуельсон, Дж. Тобін, Ф. Модільяні та інші. Науковий інтерес до грошей підтримувався постійно, хоча й коливався протягом XX ст. Так, до 1950-х рр. увага до грошового фактору та його впливу на економіку дещо знизилася внаслідок панування економічної доктрини кейнсіанства, що ґрунтувалося на активному державному регулюванні економіки через бюджетно-податкову політику. Грошово-кредитна сторона функціонування господарської системи розглядалася як така, що не здійснює визначального впливу на ключові параметри соціально-економічного розвитку, через що у дослідженнях відходила на задній план.

З середини 50-х років XX ст. почалося активне відродження наукового інтересу до кількісної теорії грошей, завдяки працям Д. Патінкіна, Дж. Енджелла, К. Варбюртона, а також М. Фрідмена, який переглянув постулати кількісної теорії грошей, давши їй своє тлумачення. «Гроші мають значення» – відомий вислів М. Фрідмена, який підтверджує надзвичайну важливість інституту грошей в сучасній економіці.

У праці «Кількісна теорія грошей: нове формулювання» (1956) М. Фрідмен зазначив, що «кількісна теорія – це перш за все теорія попиту на гроші» [10, С. 240]. Формулюючи свою теорію попиту на гроші, М. Фрідмен бере за основу дослідження кривої попиту як функціональної залежності між кількістю та ціною окремого товару А. Маршалла. У своїй праці «Маршалліанська крива попиту» М. Фрідмен звертає увагу не на побудову кривої попиту та її загальноприйняту інтерпретацію, а на вираз «інші рівні умови». Пильна увага вченого до менш значущих на перший погляд, так званих «інших рівних умов», була зумовлена тим, що власне крива попиту та відображення нею залежності між кількістю і ціною товару були вже достатньо вивчені і сприймалися як основа споживчої поведінки, але інші чинники, які обов'язково повинні мати вплив на саму криву попиту, майже не досліджувалися. Саме цим він обґрунтовує помилкове трактування кривої попиту А. Маршалла, її надмірну абстрактність та невідповідність економічній реальності. Тому М. Фрідмен наголошує на необхідності нової інтерпретації теорії попиту видатного англійського економіста, оскільки це позбавить теорію логічної суперечності та дозволить точніше аналізувати більшість економічних проблем, пов'язаних із формуванням попиту та поведінкою споживачів, цін на окремі товари та їх субститути.

По-перше, «рівні умови» являють собою альтернативні можливості, а не комбінацію кількості товару і ціни на нього у певний проміжок часу. Умови повинні бути однаковими для всіх товарів і цін, заданих на кривій попиту, але залежно від кількості товару, ціни на нього, грошових витрат, зміни смаків споживачів у певний момент часу ці умови можуть змінюватися. Якщо вони змінюватися не будуть, то крива попиту на товар завжди буде еластичною, а цього відбуватися не може навіть у гіпотетичному суспільстві. По-друге, М. Фрідмен на противагу А. Маршаллу дещо по-іншому формулює зміст «інших рівних умов». Зокрема, відмінність їхніх поглядів відображено у табл. 1.

Таблиця 1

Відмінності у тлумаченні терміна «інші рівні умови»

А. Маршалл	М. Фрідмен
«Інші рівні умови»	
Смаки та вподобання групи покупців	Смаки та вподобання групи покупців
Грошовий доход	Реальний доход
Ціни всіх інших товарів	Ціни тісно пов'язаних товарів

М. Фрідмен до переліку «інших рівних умов» включає: 1) смаки та вподобання покупців; 2) їхній реальний доход; 3) ціни тісно пов'язаних товарів [3, С. 253]. На його думку, таке тлумачення є більш правильним та таким, що відповідає реальній поведінці економічних суб'єктів. Реальний доход є більш широким поняттям, оскільки він включає у себе грошовий доход та купівельну спроможність грошей. Остання відіграє визначальну роль у формуванні ціни на товари, тому що має здатність коливатися та по-різному впливати на різні групи товарів. Усі товари у М. Фрідмена поділяються на 3 групи: а) основний товар, б) тісно пов'язані товари, в) усі інші товари [3, С. 254]. У випадку формування різних цін на основний товар паралельно будуть встановлюватися так звані «компенсуючі» ціни на тісно пов'язані та всі інші товари з метою забезпечення стабільності купівельної спроможності грошей. Оскільки товарів групи б) та в) дуже багато, то потрібно розглядати «середню» ціну товарів або індекс цін, що піддається значним коливанням у зв'язку із зростанням чи падінням ціни групи а).

Таким чином, коливання цін на всі групи товарів призводить до нестабільності грошового доходу. Останній визначається певною сумою грошей, що надходять у розпорядження економічного суб'єкта за період (тобто є номінальним). Натомість реальний доход залишається стабільним завдяки компенсуючим змінам грошового доходу, які визначаються купівельною спроможністю грошей. Причому, коли відбувається коливання цін, то грошовий доход зростає або спадає так, щоб реальний доход залишався незмінним.

Інша відмінність в інтерпретації М. Фрідмена полягає у залученні до аналізу «ціни тісно пов'язаних товарів» замість «ціни всіх інших товарів». Таку заміну він обґрунтовує тим, що чітко визначеного набору товарів не існує, тому «учений, який аналізує конкретну проблему, може детально розглянути тільки деяку кількість факторів» [3, С. 261]. Потрібно виділити тільки ті товари, що безпосередньо пов'язані з товаром, який досліджується, оскільки кожному пов'язаному товару дослідник може приділити деяку увагу, а більш віддалені товари він змушений ігнорувати або формувати у великі групи. Коливання цін на пов'язані товари безпосередньо впливають на ціну основного товару. Тому, на думку М. Фрідмена, для того, щоб ціна основного товару залишалася стабільною, потрібно ізолювати прямий вплив певних чинників на товари-замінники, далі систематично прослідкувати наслідки такого впливу на них, а потім проаналізувати, як ці процеси відображаються на ціні основного товару.

Таким чином, докладно проаналізувавши та замінивши у теорії попиту А. Маршалла основні фактори (смаки та вподобання, доход та ціни на інші товари), що визначають споживацьку поведінку індивіда, М. Фрідмен показав не лише механізм впливу різних груп чинників на формування ціни, а й розробив власні методологічні підходи, які використав у формулюванні оновленого варіанта кількісної теорії грошей.

У своєму початковому (1956) визначенні виду та основних змінних функції попиту на гроші, М. Фрідмен використав оптимізаційну модель індивідуальної поведінки, у якій як бюджетне обмеження фігурує величина сукупного багатства, яка включає всі види активів і людський капітал. Різні види багатства розглядаються як субститути грошей. Бажаний обсяг грошових коштів у загальному портфелі активів визначається залежно від співвідношення доходності активів, оцінок зміни купівельної спроможності грошей, сукупного багатства індивіда та низки інших змінних.

$$\frac{M^d}{P} = f\left(Y_p, r_b - r_m, r_e - r_m, \pi_e - r_m\right),$$

де Md/P – попит на гроші, rb – очікувана дохідність облігацій, rm – очікувана доходність грошей, re – очікувана доходність акцій, ϖe – очікуваний темп інфляції [6, С. 563].

Функція попиту на гроші формується завдяки двом чинникам – перманентному доходу та очікуваній доходності фінансових активів. Попит на гроші визначається рішенням власника тримати частину свого багатства в грошовій формі. При цьому індивід може обирати, у яких активах йому тримати своє багатство. Це залежить від доходності окремих активів, яка визначається процентною ставкою. Найважливіше значення у функції попиту на гроші М. Фрідмена має перманентний доход. В його основі лежить концепція реального доходу, розроблена ним під час дослідження маршалліанської кривої попиту. Перманентний доход – це середній доход, який характеризується відносною стабільністю як у короткостроковому, так і довгостроковому періодах, а також менше піддається коливанням під час економічних циклів на відміну від поточного (грошового) доходу. Крім того, перманентний доход виступає бюджетним обмеженням. Коли економічний суб'єкт планує свою діяльність, він розраховує наявний у нього обсяг грошових коштів.

Таким чином, перманентний доход виступає у М. Фрідмена у найбільш ліквідній формі – формі грошей, оскільки певну частину свого багатства люди прагнуть тримати у готівці. Сюди також включаються гроші на поточних рахунках. Вони є безпосереднім засобом обігу, оскільки у будь-який момент часу можуть бути використані для задоволення потреб або перетворення в інші види активів. Ці два види грошових коштів об'єднуються у першу групу активів за спільною ознакою – абсолютною ліквідністю, оскільки їх можна обміняти на товар чи послугу за найменших трансакційних витрат та визначеності їхньої номінальної вартості.

Крім грошових коштів у вигляді готівки та поточних рахунків, М. Фрідмен виділяє ще такі типи активів – облігації, акції, фізичні блага, людський капітал. Перші два виступають фінансовими активами і надання їм переваги у попиті на гроші можливе у випадку перевищення їх очікуваної доходності над доходністю грошових активів. Якщо процентна ставка на фінансові активи зростає, то це призводить до зниження попиту на гроші та скорочення їх в обігу.

М. Фрідмен у функції попиту на гроші не надавав важливого значення таким формам багатства, як фізичні блага та людський капітал. Людський капітал він розглядав дещо обмежено і тлумачив його лише як фонд, який протягом певного часу дає заробітну плату і розраховується у вигляді сум заробітних плат, що періодично отримуються і дисконтуються. На його думку, якщо відводити значне місце людському капіталу у функції попиту на гроші, то ліквідність багатства в цілому буде меншою, ніж, наприклад, від фінансових активів. Тому потрібно у такому випадку зберігати більше грошей у готівковій формі, щоб підтримувати певний рівень життя. Фізичні блага розглядаються також через їх очікувану доходність порівняно з грошима, яка являє собою очікувану норму приросту капіталу, що збільшується при зростанні цін таких благ та дорівнює очікуваному темпу інфляції.

І людський капітал, і фізичні блага зводяться М. Фрідменом в одну групу активів, оскільки вони схожі на акції і тому, на відміну від грошей та облігацій, не схильні до інфляції. Вони відрізняються від акцій тим, що приносять не грошовий прибуток, а натуральний, наприклад, у вигляді корисності. Таким чином, тлумачення активу є досить широким, він не тільки включає величини, що складають валовий суспільний продукт, але і негрошові прибутки, що не вимірюються [7, С. 253].

Багатство М. Фрідмен виражає у змінних запасу, а доход, що воно приносить, – у змінних потоку. У своїй формулі попиту на гроші М. Фрідмен застосовує змінні потоку замість змінних запасу на тій підставі, що, обираючи більш прибуткові активи (тобто доход), індивід обирає форму багатства. Ця заміна зроблена для того, щоб функція попиту на гроші прийняла більш емпіричний характер. Якби в ній були відсутні процентні ставки, були б відсутніми стимули

до збільшення однієї форми багатства за рахунок іншої. Парадоксальним є той факт, що М. Фрідмен стверджував про незалежність попиту на гроші від процентної ставки. І лише після досліджень Д. Лейдлера, А. Мельтцера, К. Бруннера [6, С. 571], які підтвердили помилковість висновків М. Фрідмена, вчений змінив свою думку і визнав, що процентна ставка суттєво впливає на попит на гроші. Досліджуючи фрідменівську функцію попиту на гроші Д. Лейдлер включає процентну ставку як важливу змінну, вважаючи її показником альтернативної вартості грошей. Крім того, замість перманентного доходу він розглядав обсяг угод, здійснених за певний період часу, оскільки вважав, що цей показник визначає динаміку споживання [2, С. 23]

У подальшому розвитку теорії попиту на гроші виникло питання його стабільності. У дослідженнях М. Фрідмена він вважався стабільним, оскільки його визначав перманентний доход. Крім того, у післявоєнний період емпіричні дані підтверджували нечутливість попиту на гроші до зміни ставки процента. Це мало важливе значення для визначення заходів грошово-кредитної політики.

Проте у 70-х роках XX ст. почала виявлятися нестабільність функції попиту на гроші, що зумовлювалося в першу чергу обмеженим розглядом впливу грошових факторів на макроекономічну активність, а також паливно-енергетичною кризою та прискоренням у зв'язку із цим структурної перебудови економіки західних країн. Справа в тому, що сумніви почали виникати щодо реального відображення економічної ситуації грошовим агрегатом, що включав готівку та поточні рахунки (М1). Саме розрахунки цього показника бралися за основу розробки грошово-кредитної політики. Стало зрозумілим, що й інші грошові активи, тільки в іншій формі, визначають грошовий попит як населення, так і економічних суб'єктів.

Спроби науковців розробити функцію, яка б відображала стабільність попиту на гроші, та надати рекомендації для проведення ефективної економічної політики не вдалися. Основна причина полягала у тому, що фінансові активи почали розглядатися як основне джерело доходів, відповідно змінювалося значення змінних у функції попиту на гроші. Якщо спочатку він визначався попитом на найбільш ліквідні активи, то із розвитком фінансових інновацій та науково-технічного прогресу увага перемістилася на фінансові активи. Внаслідок швидких темпів зростання ролі в економіці фінансових ринків попит на гроші значною мірою почав залежати від їх функціонування. Чим краще вони були організовані, тим вищим був попит на гроші, оскільки проценті ставки підвищувалися та приносили значний доход.

Крім того, визначальну роль у перенесенні уваги на фінансові активи відіграли трансакційні витрати. У теорії попиту на гроші М. Фрідмена трансакційні витрати майже не розглядалися, оскільки не впливали на остаточні висновки щодо стабільності попиту на гроші та залежності його від перманентного доходу. Сьогодні ж вони є одним з ключових чинників, що характеризує функціонування не тільки фінансових ринків, а й економічної системи в цілому. Перенесення акценту на фінансові активи та відповідно отримання високих доходів було зумовлено скороченням значною мірою трансакційних витрат. Це стало можливим також за рахунок бурхливого розвитку у фінансовому секторі економіки новітніх комп'ютерних та інформаційних технологій, що дозволило глибше розуміти та проникати у поведінку ринків та індивідів, обробляти, запам'ятовувати та зберігати великі масиви різноманітної фінансової інформації, а також використовувати її в режимі реального часу [4, С. 3].

Зниження трансакційних витрат внаслідок дерегулювання фінансового сектора економіки викликало бурхливий розвиток окремих його складових, зокрема почав формуватися ринок похідних цінних паперів, виникли нові сфери економічної діяльності, зокрема управління ризиками, фінансовий інжиніринг тощо.

Таким чином, дерегулювання, посилення конкуренції та швидкий розвиток інновацій у 1970-х роках обумовили динамічне зростання фінансових ринків, які відіграють вирішальну роль у підтримці економічного зростання. Значний вплив на попит на гроші з боку економічних суб'єктів здійснюють, на нашу думку, «інші рівні умови». Вони виявляються на сучасному етапі розвитку у 1) нестабільності економічної системи; 2) існуванні трансакційних витрат; 3) переважальній ролі фінансового сектора над реальним.

Особливо гостро постало питання стабілізації попиту на гроші в умовах кризи 2007–2009 та подолання економічного спаду. Незважаючи на зусилля провідних країн світу пожвавити економіку за рахунок вливання грошових коштів та зниження процентних ставок до мінімуму, відновити докризові темпи економічного зростання не вдається. Крім того, труднощі у стабілізації індивідуального попиту на гроші викликає макроекономічна ситуація як в окремій країні, так і у світі в цілому. Боргові проблеми у Європейському Союзі та загроза дефолту окремих його країн-членів призвели до соціально-економічної нестабільності в регіоні (безробіття, скорочення зарплат та соціальних програм). Банківська та фінансова система в цілому функціонують, але досі відчувають брак ліквідності. Отже, попит на гроші, як його забезпечити та яким чином підтримувати залишається надзвичайно важливим предметом дослідження сучасних науковців та практиків.

Таким чином, кількісна теорія грошей не втрачає своєї актуальності. У сучасних умовах попит на гроші потрібно розглядати з точки зору домінування фінансового сектора над реальним. Відповідно, попит на гроші, який визначає потребу індивіда (господарського суб'єкта) у грошових коштах, формується не стільки на основі перманентного доходу та інфляційних очікувань, скільки на основі попиту на фінансові активи та кредити, і залежить більшою мірою від ефективності функціонування фінансового сектора економіки. Трансформація функції попиту на гроші, з одного боку, привела до суттєвого підвищення індивідуального багатства та зростання добробуту, але, з іншого, – спричинила величезний розрив у доходах та призвела до нерівності у їх розподілі. Крім того, як у коротко-, так і у довгостроковому періоді вона характеризується нестабільністю, оскільки визначається макроекономічною ситуацією у країні.

Попит на гроші залишається одним з найважливіших стимуляторів економічного розвитку. Значно модифікований у сучасних умовах завдяки фінансовим інноваціям та НТП він впливає на ефективність функціонування економічної системи та водночас породжує труднощі у прогнозуванні і забезпеченні її стабільності. Тому глибоке розуміння сутності грошей, а також дослідження особливостей їх впливу на економічне життя суспільства може стати основою розробки дієвого механізму стабілізації господарської системи.

Список використаної літератури

1. Архиереев С.И. Трансакционные издержки институционализации фондового рынка / С.И. Архиереев, Я.В. Зинченко. – Харьков: ХНУ им. В.И.Каразина, 2005. – 248 с.

2. Бурлачков В. Спрос на деньги: теория и практика оценки / В.Бурлачков // Вопросы экономики. – 2002. – № 12. – С. 17–35.

3. Вехи экономической мысли. Т.1. Теория потребительского поведения и спроса / сост., общ. ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – 380 с.

4. Мельников А.В. Математика финансовых обязательств / А.В. Мельников, С.Н. Волков, М.Л. Нечаев. – М.: ГУ ВШЭ, 2011. – 260 с.

5. Миллер Роджер Л. Современные деньги и банковское дело: пер. с англ. / Роджер Л. Миллер, Дэвид Д. Ван-Хуз. – М.: ИНФРА-М, 2000. – XXIV. – 856 с.

6. Мишкин Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков: учебное пособие для вузов / Ф. Мишкин; пер. с англ. Д.В. Виноградова; под ред. М.Е. Дорошенко. – М.: Аспект Пресс, 1999. – 820 с.

7. Фельдерер Б. Макроекономіка та нова макроекономіка: підручник / Б. Фельдерер, Ш. Хомбург; пер. з нім. О. Буровнікової, А. Степаненка, К. Валєєва. – К.: Либідь – Нічлава, 1998. – 464 с.

8. Фещенко В.М. Монетаризм як теорія грошей та інструмент економічного розвитку / В.М.Фещенко // Фінансовий ринок України. – 2009. – № 9 (71). – С. 3–6.

9. Фридмен М. Основы монетаризма / М. Фридмен; под науч. ред. Д.А. Козлова. – М.: ТЕИС, 2002 – 175 с.

10. Харрис Л. Денежная теория: пер. с англ. / Л. Харрис; общ. ред. и вступ. ст. В.М. Усоскина. – М.: Прогресс, 1990. – 750 с.

В данной статье раскрывается роль М. Фридмена в развитии количественной теории денег. Объясняется значение спроса на деньги, а также рассматриваются основные факторы влияния на него в современных условиях функционирования рыночной экономики.

Ключевые слова: спрос на деньги, перманентный доход, трансакционные издержки, финансовый сектор экономики, финансовые активы, инновации.

The article reveals Milton Fridman's significance in development of quantitative theory of money. It exposes the essence of the demand for money and contemporary pacing factors that influenced the performance of market economy.

Key words: demand for money, permanent income, transaction costs, financial sector, financial assets, innovations.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 343.37:347.184

Я.Г. МАДАТОВ,
кандидат юридических наук, доцент
Кубанского государственного
технологического университета (Россия)

ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ И ЕГО РОЛЬ В ДЕКРИМИНАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

В статье рассмотрены вопросы обоснования необходимости внедрения в правоохранительную деятельность системы электронного документооборота с целью снижения уровня криминализации экономики.

Ключевые слова: правоохранительные органы, электронный документооборот, декриминализация экономики.

В конце 2009 г. Президент РФ Д.А. Медведев определил основные направления реформирования системы Министерства внутренних дел Российской Федерации, одно из которых связано с сокращением до 1 января 2012 г. численности сотрудников органов внутренних дел Российской Федерации на 20 процентов [1], что было реализовано в установленный срок. Однако указанное решение привело к снижению (экстенсивный фактор) эффективности деятельности подразделений органов внутренних дел Российской Федерации, призванных противодействовать совершению экономических (включая налоговые) преступлений, что, в свою очередь, окажет влияние на всю государственную систему декриминализации экономики страны.

Действительно, при прочих равных условиях сокращение численности оперативного состава подразделений по борьбе с экономическими (налоговыми) преступлениями на 20% наряду с другими факторами привело к аналогичному снижению количества выявленных преступлений экономической направленности. При этом, учитывая, что «доля теневой экономики в ВВП в России составляет, по разным оценкам, от 25 до 50%» [2], несложно предположить и соответствующий дальнейший рост латентности экономических преступлений, который в нашей стране и так уже достигает существенных масштабов. Так, по мнению, С.С. Крашенникова, «большинство экономических преступлений по разным причинам не находит отражения в официальной статистике – уровень их латентности находится в пределах 70–95%» [3].

Следовательно, единственным способом решения указанной проблемы становится необходимость как минимум 25% (100%/(100%-20%)×100%-100%) повышения эффективности (производительности) труда оставшихся 80% сотрудников оперативных подразделений по борьбе с экономическими (налоговыми) преступлениями. Невозможность применения экстенсивного пути увеличения масштабов правоохранительной деятельности делает определяющим интенсивную линию совершенствования эффективности труда сотрудников правоохранительных органов.

Указанными вопросами занимались такие российские учене, как Г.А. Аванесов, А.И. Берг, Т.С. Валиулин, А.М. Воронов, О.А. Овчинников, Ю.И. Черняк и др. Однако в их трудах вопросы информационного обеспечения деятельности сотрудников криминальной милиции с целью противодействия криминальным проявлениям рассматривались недостаточно.

© *Я.Г. Мадатов, 2012*

В практической деятельности руководством МВД России уделяется большое внимание вопросам повышения эффективности труда личного состава различных подразделений органов внутренних дел РФ. В частности, требования Приказа МВД РФ от 19.01.2010 г. № 25 [4] определяют критерии системы оценки службы криминальной милиции, что унифицирует подход к обеспечению сравнения показателей работы, что обеспечивает стимулирование труда, и, следовательно, повышение его производительности.

Вместе с тем один из аспектов оперативно-служебной работы сотрудников правоохранительных органов остается без должного внимания как в научных трудах, так и нормативных актах МВД России.

Проведенное исследование убедительно доказывает, что значительная часть рабочего времени сотрудников оперативных подразделений по борьбе с экономическими преступлениями тратится на решение проблемы получения и обработки информации, поступающей из других органов государственной власти, местного самоуправления и кредитных учреждений.

Вторая составляющая указанной проблемы связана со сроками и, соответственно, степенью актуальности получаемой информации.

В качестве примера рассмотрим алгоритм действий оперуполномоченного подразделения БЭП, которому с целью проверки поступившей информации необходимо провести исследование движения денежных средств по расчетному счету организации:

Шаг 1. Наведение справки в региональном управлении Федеральной службы государственной статистики (Федеральной налоговой службы) о месте регистрации предприятия (при условии его нахождения на территории соответствующей республики, области или края). Включает в себя следующие действия:

– уточнение по телефону данных руководителя либо лица, исполняющего обязанности, соответствующего органа государственной власти в настоящий момент времени (5 мин);

– подготовка запроса (10 мин);

– подписание запроса у руководителя, имеющего право подписи (3 мин, в случае централизованного представления, однако в этом случае документ будет получен только через несколько часов, на практике – на следующий день; несколько часов рабочего времени, если руководитель, имеющий право подписи, располагается на определенном удалении от места дислокации сотрудника, а также наличие очереди и т.п.);

– присвоение запросу исходящих реквизитов (от 3 мин до нескольких часов);

– направление документа адресату (от 3 мин при централизованной отправке по почте, при этом срок поступления адресату, как правило, 7 рабочих дней, либо доставление нарочным – 2–3 часа рабочего времени в зависимости от удаления);

– ожидание ответа (срок рассмотрения запроса может достигать 1 месяца плюс 7 дней на почтовую доставку). Если есть необходимость ускорить получение ответа, то требуется периодически звонить и обращаться с соответствующей просьбой к руководству и исполнителю адресата;

– изучение полученного ответа (10 мин).

Шаг 2. Наведение справки в территориальной инспекции Федеральной налоговой службы о расчетных счетах предприятия. Действия аналогичны шагу 1.

Шаг 3. Наведение справки в одном или, как правило, нескольких кредитных учреждениях. Действия аналогичны шагу 1.

Шаг 4. Исследование полученной выписки о движении денежных средств по расчетному счету (от нескольких часов до нескольких недель в зависимости от масштабов финансово-хозяйственной деятельности предприятия). Включает в себя, как правило, следующие действия:

– изучение представленных документов с целью разобраться с сутью проводимых финансовых операций;

– установление сомнительных сделок;

– обобщение данных по сомнительным контрагентам;

– составление отчета.

На следующем этапе оперативный сотрудник возвращается к шагу 3 (при необходимости к шагу 1 или 2 по всем установленным им контрагентам, законность проведения операций по которым у него вызывает сомнение. В зависимости от количества звеньев в канале движения финансовых потоков таких возвратов может быть несколько.

Таким образом, недостаточная проработка механизма получения информации из перечисленных ранее источников, ее представление на бумажных носителях, приводит к существенным, необоснованным затратам рабочего времени сотрудников оперативных подразделений, а также заметно удлиняет срок проведения проверки по материалу.

При этом необходимо отметить, что требования нормативных актов МВД России о сроках ведения дел оперативного учета предоставляют реальную возможность отработать материал в полном объеме в указанном ключе. Однако, если вопрос касается заявлений либо сообщений организаций или граждан о совершенном преступлении, то ситуация кардинальным образом меняется.

В статье 144 УПК РФ определен максимальный срок принятия решения по материалу – 1 месяц [1]. Учитывая существующий порядок запрашивания и предоставления сведений, отработать материал в полном объеме не представляется возможным, что также является одной из причин, требующей изменения подхода к вопросу получения необходимой информации.

В последнее время в рамках заключенных межведомственных соглашений в отдельных регионах решается вопрос об обмене информацией с использованием электронных систем. Так, в базе данных «Клон» Информационного центра ГУВД по Краснодарскому краю содержатся сведения обо всех зарегистрированных на территории края субъектах предпринимательской деятельности, что, безусловно, оптимизирует оперативно-служебную деятельность сотрудников милиции, исключая необходимость наведения справок по установлению места регистрации интересующего юридического лица или индивидуального предпринимателя. Однако практика показывает, что обновление указанной базы данных не ежедневное, а информация, содержащаяся в ней, не в полной мере отвечает потребностям сотрудников оперативных подразделений, что не устраняет необходимости приведенных ранее необоснованных затрат рабочего времени.

Решение указанной проблемы видится в создании в масштабах страны единой государственной информационной системы, в которой в режиме реального времени обобщаются данные органов государственной власти и местного самоуправления, которые могут быть использованы для декриминализации экономики страны.

На наш взгляд, в указанной базе данных должны содержаться сведения:

1. Органов внутренних дел Российской Федерации о: физических лицах, привлекаемых и (или) привлеченных к уголовной ответственности; юридических лицах, используемых указанными гражданами с целью совершения преступлений в сфере экономической деятельности; объектах недвижимости, их собственниках и арендаторах, используемых для совершения экономических преступлений; физических и юридических лицах, привлеченных к административной ответственности за экономические правонарушения;

2. Органов судебной власти (суды общей юрисдикции и арбитражные суды) о физических лицах, осужденных за совершение преступлений экономической направленности; собственниках, руководителях и главных бухгалтерах юриди-

ческих лиц, подвергнутых процедуре банкротства в соответствии с законодательством РФ;

3. Федеральной налоговой службы РФ о сведениях из единых государственных реестров юридических лиц и индивидуальных предпринимателей; действующих и закрытых счетах в кредитных учреждениях; проводимых проверках и выявленных нарушениях налогового законодательства; балансах предприятий с приложениями; налоговых декларациях; перечислении налогов в бюджетную систему РФ;

4. Пенсионного фонда РФ об индивидуальном (персонифицированном) учете сведений о гражданах, работающих в юридических лицах и у индивидуальных предпринимателей;

5. Фонда обязательного медицинского страхования о едином учете застрахованных лиц и страхователях;

6. Органов государственной власти федерального и регионального уровня, осуществляющих лицензирование отдельных видов деятельности о выданных лицензиях; лицензионных требованиях и условиях; проводимых проверках и принятых по ним решениях;

7. Кредитных учреждений о движении денежных средств по расчетным счетам юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

По мере необходимости, в указанной базе данных могут обобщаться и другие данные, которые могут способствовать декриминализации экономики страны.

Доступ к информации должен быть предоставлен сотрудникам органов государственной власти и местного самоуправления с использованием дистанционных технологий. Решение о выдаче разрешения на доступ к базе данных должен принимать руководитель, уполномоченный на подписание соответствующего запроса. Все запрашиваемые сведения должны регистрироваться с обязательным указанием лица, их запросившего.

Предлагаемый подход существенным образом сократит не только расходы рабочего времени сотрудников правоохранительных органов на получение информации, необходимой для решения вопросов оперативно-розыскной деятельности, но и приведет к существенному снижению его затрат у и представителей органов государственной власти, у которых запрашиваются необходимые данные. Действительно, получив запрос, сотрудник соответствующего органа государственной власти должен распечатать (размножить) запрашиваемые документы, количество которых может быть значительным, что приводит к дополнительным материальным расходам, написать ответ, подписать его у руководителя, отправить адресату. Указанное также подразумевает существенные временные затраты рабочего времени, которые в результате внедрения предлагаемой системы будут устранены, что позволяет предположить заинтересованность всех ведомств во внедрении в практическую жизнь нового подхода к получению и предоставлению информации. Более того, сотрудники перечисленных органов государственной власти, не относящихся к системе МВД России, также получают возможность при проведении контроля (например, камеральные и выездные проверки Федеральной налоговой службы) использования рассмотренной информации, что не может не отразиться положительно на качестве проводимых мероприятий.

Вместе с тем необходимо отметить, что хотя актуальность указанной информационной системы не вызывает сомнения, ее внедрение потребует от государства существенных материальных затрат, что в условиях глобального экономического кризиса и дефицита бюджета не позволяет говорить о начале ее эксплуатации в ближайшее время. Однако острая потребность в повышении эффективности труда сотрудников правоохранительных органов требует решения указанной проблемы в настоящее время, что позволило предложить новый порядок наведения справок, который мог бы применяться до внедрения еди-

ной информационной системы. Суть его заключается в переходе к безбумажному обмену информацией.

В настоящее время практически во всех органах государственной власти действуют свои глобальные и локальные сети, позволяющие обмениваться необходимой информацией. Безопасность в них обеспечивается передачей информации по закрытым каналам связи и ее шифрованием. Кроме того, широкое распространение получила электронная подпись документов, гарантирующая его целостность и подлинность.

Указанные предпосылки позволяют предложить следующую схему наведения справок:

1. На сервере Информационного центра МВД, ГУВД или УВД по соответствующему субъекту Российской Федерации формируются данные обо всех органах государственной власти, в которые могут направляться запросы, с указанием фамилии, имени, отчества руководителя, его должности и звания (при наличии), электронного и почтового адреса, номера контактного телефона. Кроме того, на сайте размещаются электронные формы документов.

2. Сотрудник милиции, которому необходимо навести справки, выходит на сайт, заполняет необходимую форму, и направляет ее на электронный адрес руководителя, подписав ее своей электронной подписью.

3. Руководитель, имеющий право подписи для направления запросов, в случае согласия с необходимостью наведения справки подписывает документ своей электронной подписью и направляет его адресату по указанному сотрудником электронному адресу с одновременным электронным уведомлением инициатора о принятом решении. В случае несогласия руководитель возвращает запрос с указанием причин отказа.

4. При поступлении запроса руководитель запрашиваемого органа государственной власти в электронном виде назначает исполнителя, дает ему указание на отработку материала, пересылает ему документ с одновременным уведомлением инициатора запроса о принятом решении, исполнителе, его фамилии, имени, отчестве и номере контактного телефона.

5. Исполнитель, подготовив необходимые документы в электронном виде, направляет проект ответа руководителю, который подписывает его своей электронной подписью и пересылает адресату.

В результате существенно сокращаются временные и материальные расходы на получение информации, необходимой для ведения оперативно-розыскной деятельности. Использование соответствующих технологий позволит существенным образом автоматизировать процесс, сократив до минимума расходы рабочего времени руководителя при принятии решения.

Подводя итог вышесказанному, отметим, что сокращение численности оперативного состава подразделений по борьбе с экономическими и налоговыми преступлениями потребует увеличения эффективности их работы на основе интенсификации труда. Одна из проблем низкой эффективности сотрудников правоохранительных органов обусловлена несовершенной системой наведения справок в других органах государственной власти.

Для ее решения необходимо создать единую государственную информационную систему, обобщающую данные, которые могут способствовать декриминализации экономики страны. Учитывая сроки создания подобной системы на переходном этапе, направление запросов и получение ответов предлагается организовать с помощью дистанционных технологий.

Список использованной литературы

1. О мерах по совершенствованию деятельности органов внутренних дел Российской Федерации: Указ Президента РФ от 24.12.2009 г. № 1468 // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 52 (1 ч.). – Ст. 6536.

2. Анищенко Е.В. Противодействие теневым процессам в сфере денежного обращения / Е.В. Анищенко // Налоги (журнал), 2008, Специальный выпуск, Январь.

3. Криминология: учебник для вузов (издание 2-е, перераб. и допол.) / под ред. В.Д. Малкова. М.: ЗАО «Юстицинформ», 2006.

4. Вопросы оценки деятельности органов внутренних дел Российской Федерации, отдельных подразделений криминальной милиции, милиции общественной безопасности и органов предварительного расследования: Приказ МВД России от 19.01.2010 г. №25 // http://etkovd.ucoz.ru/index/0-33.

5. Уголовно-процессуальный кодекс РФ: Федеральный закон РФ от 18.12.2001 г. № 174-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2001. № 52 (ч. I). Ст. 4921.

У статті розглянуто питання обґрунтування необхідності впровадження у правоохоронну діяльність системи електронного документообігу з метою зниження рівня криміналізації економіки.

Ключові слова: правоохоронні органі, електронний документообіг, декриміналізація економіки.

In the article questions of the motivation to need of the introduction in law-enforcement system activity of the electronic document processing for the reason crime level reductions of the economy are considered.

Key words: law-enforcement organs, electronic document processing, decriminalization of economy.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 336.76

О.В. МАДАТОВА,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры
Академии маркетинга и информационных
технологий – ИМСИТ (Россия)

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Проанализирована роль венчурного финансирования в инновационном развитии России. Обоснованы предложения по совершенствованию системы венчурного финансирования инновационных проектов.

Ключевые слова: венчурное финансирование, развитие экономики, инвестиции, финансовые ресурсы, финансовые услуги.

Важным инструментарием изучения экономики как сложной системы и ее составляющих выступает теория экономических циклов. Безусловно, в теории экономических циклов ощущается влияние различных областей знаний. Это выражается, прежде всего, в понятийном аппарате, используемом при объяснении циклических колебаний экономических явлений. Циклические концепции являются методологической базой многих естественных наук. В экономике циклы развития получили название экономических циклов [1, С. 29].

Возрождение российской экономики в русле углубления рыночных преобразований невозможно вне развития малого предпринимательства по всем его направлениям – от торговли до инновационного производства. Потенциал развития малого бизнеса в значительной степени зависит от его способности получать доступ и успешно мобилизовать достаточные финансовые ресурсы. В этом отношении недостаток финансирования является одной из основных трудностей, с которыми сталкиваются российские предприниматели при попытке организовать и развивать свои предприятия. Многие малые предприятия распадаются от нехватки капитала, что главным образом отражает дефекты финансовых поступлений, к которым они имели доступ через рынок, в используемых методах финансирования.

Значительная часть сегодняшних трудностей и препятствий на пути развития российского малого предпринимательства находится вне самой этой сферы и на фоне, с одной стороны, развития финансовых и кредитных услуг, а с другой – незавершённости преобразований в различных сегментах рынка финансовых услуг.

Действия по увеличению притока финансов к малым предприятия являются ключевой задачей федеральной и региональной властей, которые должны работать с финансовым сектором в поисках путей уменьшения риска, связанного с кредитованием малых предприятия [2, С. 7]. При этом государство должно избегать прямой финансовой помощи предпринимателям и выполнять роль катализатора по привлечению отечественного и иностранного капитала в сферу малого предпринимательства.

Между тем российский рынок относится к развивающимся рынкам со средней инновационной активностью 10%. Фиктивный капитал в форме цен-

© О.В. Мадатова, 2012

ной бумаги практически исключен из оборота финансовых услуг в малом инновационном бизнесе. Малые предприятия страдают от этого в гораздо большей степени, чем крупные, главным образом потому, что им сложнее находить средства в связи с отсутствием обеспечения и достаточных денежных потоков в будущем.

Практически не существует системы срочного финансирования, обеспечиваемой посредством механизма рынка ценных бумаг, которая гарантировала бы будущие прибыли. Не определён и главный интегратор инновационного процесса, способный привести эту систему в действие.

Проблема внедрения наукоёмких технологий, которая существовала последние четверть века, сменившись на понятие приоритетов в финансировании отдельных проектов, не решила этот ключевой вопрос. Существующие в России научно-производственная структура и формы взаимодействия академической науки и промышленности сложились давно. Основной их чертой, приобретённой при командно-административной форме управления, стали гигантомания и монополизм. Сложился разрыв в цикле «идея—рынок», что привело к удорожанию научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) и удлинению их сроков.

Ряд учёных считают, что крупные компании способны выступать интеграторами инновационного процесса, раздавая небольшим компаниям различные задачи в рамках реализации проектов. Инновационная активность малого бизнеса достаточно высока, но, как правило, достигнув определённого рубежа, владельцы стремятся продать свою компанию более крупной. Таким образом, малый бизнес выполняет важную экономическую функцию, «роль фильтра» на ранних этапах инновационного процесса.

На самом деле проблема инноваций в России стоит шире, чем построение системно-интегрированной сетевой модели с включением малых предприятий в реализацию инновационных проектов крупного бизнеса. Формы её проявления многообразны: отсутствие прав на результаты научно-технической деятельности, выполненные за счёт бюджетных средств; сохранение при создании нововведений ориентации на логику развития науки и техники без реального спроса и общественных потребностей; отсутствие институциональных сигналов, которые поощряли бы инвестиции в новые знания и технологии и, самое главное, слабость финансовых рынков, блокирующих развитие инноваций.

Успешное развитие малых предприятий в значительной степени зависит от обеспеченности предпринимателей инвестиционными ресурсами как долгосрочного, так и краткосрочного характера. Вместе с тем в условиях интенсификации конкуренции среди участников инвестиционного рынка малые предприятия по-прежнему испытывают сложности при пополнении оборотных средств, приобретении оборудования, расширении номенклатуры используемых инвестиционных инструментов и механизмов.

На наш взгляд, венчурное финансирование — это, пожалуй, единственная модель инвестиций в малый бизнес, позволяющая объединить интересы инвестора и владельца предприятия.

Венчурное финансирование — разновидность долевого и долгового ресурса в общественном воспроизводстве, стимулирующего развитие научно-технической и инновационной деятельности, характерными чертами которой являются высокий риск и неопределенность в конечном результате, а также сверхвысокая доходность вложенных средств в новые или развивающиеся компании [3, С. 249].

При банковском финансировании банк заинтересован в увеличении ставки кредита, что уменьшает прибыль предприятия, т. е. противоречит интересам владельца предприятия. При венчурном финансировании инвестор получает право собственности на долю предприятия и заинтересован в росте капитала в

той же мере, что и владелец. В современной России этот способ инвестиций особенно хорош тем, что не подвержен рискам, связанным с волатильностью инфляции и процентных ставок на финансовых рынках. Главный критерий при принятии инвестором решения – эффективность самого проекта, рыночная перспективность выпускаемой продукции, прогрессивность применяемой технологии.

На сегодняшний момент единого подхода к определению венчурного капитала пока не существует. В общем виде его можно охарактеризовать как экономический инструмент, используемый для финансирования ввода в действие компании, ее развития, захвата или выкупа инвестором прав собственности. Инвестор предоставляет фирме требуемые средства путем вложения их в уставный капитал и (или) выделения связанного кредита. За это он получает оговоренную долю (необязательно в форме контрольного пакета) в уставном фонде компании, которую он оставляет за собой до тех пор, пока не продаст ее и не получит причитающуюся ему прибыль.

Для рискового капитала, в отличие от кредита, гарантии фирмы не имеют решающего значения. Важнее для него наличие привлекательного и реального предпринимательского замысла, а также менеджмента, способного претворить его в жизнь. Долгосрочные вложения осуществляются не только в форме денег, но и путем оказания конкретной помощи мелким и средним фирмам, что способствует превращению их в крупные компании.

Венчурное инвестирование не является разовым мероприятием и кроме денежных средств предприятие посредством участия в его работе управленцев фонда получает советы и контакты, полезные для менеджмента компании. Во всем мире получить венчурное финансирование считается престижным, так как компании для такого рода инвестирования отбираются очень тщательно. Из-за повышенного риска венчурный капитал предоставляется под более высокий процент, чем кредит, как правило, из расчета 25–35% годовых (точная ставка устанавливается при детализации инвестиций).

Венчурное инвестирование производится посредством специально созданных фондов, которыми руководят управляющие компании. Они могут быть независимыми или принадлежать финансовым институтам, но выступать в качестве независимых.

Венчурный капитал соответственно своей природе ищет место в своей отрасли или в рамках определенного географического района, обеспечивающее ему, пусть даже в условиях повышенного риска, наивысшую доходность. Для целей венчурного капитала трудно найти более подходящий объект инвестирования, чем прикладная наука и предприятия, занятые производством высокотехнологичных продуктов.

Некоторые венчурные капиталисты специализируются на вложении денег в компании на самых ранних стадиях их развития. Именно здесь риск самый высокий, а поэтому есть шанс в случае успеха получить солидную прибыль. Именно этот вид финансирования в наибольшей степени используется в сфере малого инновационного бизнеса, поскольку предприятия данной сферы характеризуются наличием принципиально новых технологических разработок, воплощаемых в нетрадиционный товар, подготавливаемый к реализации.

Индустрия венчурного капитала в России находится на ранней стадии. По разным оценкам, рынок венчурных инвестиций в России превышает $2 млрд [4]. Подавляющее большинство работающих в России и с Россией фондов созданы либо непосредственно международными организациями (региональные венчурные фонды и фонды долевого участия в малых предприятиях Европейского Банка Реконструкции и Развития), либо национальными, в рамках межправительственных соглашений (US-Russia Defense Fund, The US-Russia Investment Fund – TUSRIF). Частные венчурные фонды пока еще слабо представлены на российском рынке.

До сих пор венчурный капитал в России был ничем иным, как еще одним финансовым инструментом, завезенным из капиталистических стран и внедренным в российскую экономику. На первый взгляд, такое развитие похоже на трансплантацию венчурного капитала из США сначала в Великобританию, а позже в Западную Европу, Канаду, Австралию и на Дальний Восток. Однако с одним существенным отличием.

Дело в том, что в этих странах индустрия венчурного капитала, хотя буквально и не закрепилась окончательно, покоится на прочном фундаменте существующих внутренних возможностей в плане создания капитала, наличия управленческих кадров и коммерческих структур.

Можно сказать, что капиталистические страны использовали американский пример для мобилизации своих собственных ресурсов и развития собственной индустрии венчурного капитала без какой-либо помощи со стороны американцев. В России же не было никаких ингредиентов, необходимых для появления и развития собственной индустрии венчурного капитала. Не было ни наличия капитала, ни действующих рынков капитала и денежного рынка, ни управленческих кадров, которые могли бы руководить венчурными фондами.

То, что венчурный капитал, как правило, представляет собой деятельность, основанную на деньгах нероссийского происхождения и направляемую иностранцами, не оказывает решающего влияния на инвестиционные портфели. Безотносительно места зарождения фондов – в России или за ее пределами – всем им приходится работать на неповоротливых и уязвимых рынках, на которых они продают продукты своих портфельных компаний, и поэтому менее склонны к риску, чем могли позволить себе их западные предшественники.

В России наблюдается явная тенденция вкладывать венчурный капитал лишь в те компании, у которых имеются развитые рынки с низкой эластичностью цен, и где деловой цикл не снижает потребностей потребителей во времена спада. В основном, эти компании поставляют, прямо или косвенно, продукты первой необходимости (потребительские товары). Таким образом, преобладает сектор потребительских товаров, в котором наблюдались темпы роста на уровне 8% в год; другим привлекательным сектором является сфера услуг, темпы роста в которой составили 6%.

В России фактически отсутствует структурное финансирование со стороны страховых компаний (которые до сих пор специализируются, в основном, на страховании рисков, а не на накоплении капитала путем страхования жизни), пенсионных фондов и банков (которые не инвестируют в венчурный капитал), которые сыграли важнейшую роль в развитии отрасли венчурного капитала в США (где главную роль играют пенсионные фонды) и в Западной Европе (где важнейшими игроками до сих пор являлись банки, а теперь и пенсионные фонды).

В России все еще очень мало источников венчурного капитала. Банки – это единственные учреждения, у которых имеются структурированные финансовые ресурсы, но им запрещается непосредственно участвовать в акционерном капитале компаний. Не способствует появлению отечественного венчурного капитала и налоговое законодательство. Фонды венчурного капитала не имеют никаких налоговых льгот, и прирост капитала, появляющийся при выходе из участия, подлежит налогообложению. Кроме того, усиление кризисных явлений в экономике в целом отразилось примерно в четырехкратном падении объемов зафиксированных инвестиций в денежном выражении относительно уровня 2008 г. [5].

Несмотря на общее замедление притока средств в венчурный капитал, в частности, из-за неотработанности путей выхода, имеются основания полагать, что для российской экономики и сектора малого предпринимательства, в принципе, имеются необходимые источники венчурного капитала, когда для этого

созданы приемлемые условия. Неформальные инвесторы продолжают финансировать венчурные сделки, но масштабы их деятельности остаются неясными, поскольку они предпочитают не «афишировать» свою деятельность. Определенно можно сказать одно: эта скрытность в значительной мере объясняется недоверием к официальным структурам. Одним из важнейших предварительных условий для превращения венчурного капитала в устойчивый и мощный фактор развития предпринимательства в России является обеспечение и поддержание экономической и политической стабильности, какой ее представляют себе венчурные капиталисты. Присутствие России в списке стран с высокой степенью риска, составляемом компаниями, занимающимися страхованием кредитных рисков, является отрицательным фактором расширения предложения венчурного капитала.

Важнейшим фактором, влияющим на предложение акционерного капитала, является отсутствие отлаженного фондового рынка, который мог бы увеличить приток ликвидных средств в акционерный капитал и придать новый импульс развитию одного из важнейших путей выхода венчурного капитала из участия в капитале компаний.

Дальнейшее последовательное развитие венчурного финансирования невозможно без обеспечения правового регулирования отношений в сфере венчурного финансирования и кардинального улучшения системы налогообложения. Это не такая трудная задача, если учесть, что многие формы работы, используемые в этой области в Западной Европе, при их надлежащем исполнении приложимы также и в России, поскольку большинство проблем довольно схожи. Инвестиции в инновации, в НИОКР и в финансовые системы, которые поддерживают такую деятельность, – вот что может стимулировать экономический рост, занятость населения и конкурентоспособность предприятий на международном уровне. На наш взгляд, здесь можно выделить несколько наиболее важных, первоочередных мер:

1. Распространить инвестиционный налоговый кредит на венчурные и инновационные процессы в малом предпринимательстве.

2. Снизить ставки налога на прибыль от операций с ценными бумагами для малых предприятий, венчурных фондов, компаний и их региональных представительств, финансирующих инновационную рискованную деятельность.

3. Предоставить малым предприятия, венчурным фондам, компаниям и их региональным представительствам, осуществляющим нововведения, льготы по арендной плате и лизингу оборудования.

4. Освободить средства, поступающие в малые предприятия от инвесторов на развитие производства, от налога на прибыль до момента реализации ими программы развития производства.

5. Изменить порядок отражения в бухгалтерском учете капитализированных затрат на НИОКР, которые в настоящее время списываются на уменьшение чистой прибыли предприятия.

6. Изменить пропорции федеральных и местных бюджетов по налогам с малых предприятий, работающих на приоритетных направлениях, в том числе инновационных, венчурных фондов, компаний и их региональных представительств; налоги должны поступать преимущественно в местные бюджеты, что позволит укрепить региональные системы поддержки МП, венчурных фондов, компаний и их региональных представительств.

Кроме того, необходимо обеспечить осуществление мер государственной поддержки малого предпринимательства, венчурных фондов, компаний и их региональных представительств. Эти меры направлены на ограничение бюрократического вмешательства в работу компаний (в том числе и в учетную политику); предоставление равных прав с крупными предприятиями в борьбе за государственные заказы (в том числе в области НИОКР), принципиальное огра-

ничение государственных дотаций предприятиям, которые не в состоянии приспособиться к требованиям рыночных условий. При этом необходимо учитывать, что крупным предприятиям постоянно оказывается помощь: скрытая (в виде налоговых послаблений и снижения цен на энергоносители) или явная (в виде финансовых вливаний). Это приводит к тому, что потенциально эффективные производства, которые исправно пополняют бюджет и за все платят по рыночным ценам, не только не могут развиваться, но иногда погибают, так как они не в состоянии конкурировать с предприятиями, которые не платят налоги, имеют ценовые льготы и значительно устойчивее к бюрократическому прессу. Другая сторона этой проблемы – государственные заказы, доступ к которым фактически закрыт для малых предприятий.

И, наконец, последнее, что тормозит развитие венчурного финансирования: до сих пор «венчурный» капитал является малопонятным для подавляющего большинства россиян феноменом, его путают с банковским кредитованием или благотворительностью, а информации о характере и деятельности венчурных фондов и компаний явно недостаточно.

Венчурное финансирование связано с новой культурой. Поэтому следует больше внимания уделять вопросам обучения, воспитания, тренинга менеджеров, управляющих компаний. Необходимо также повышать культуру менеджеров, руководителей, собственников инновационных компаний. Они должны понимать, что такое венчурный капитал, какова степень их ответственности перед инвесторами, и что является наиболее привлекательным объектом инвестиций.

Список использованной литературы

1. Поздеев В. О циклических колебаниях в экономике / В. Поздеев // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 9. – С. 29.

2. Акельев Е.С. Венчурное финансирование как объект институционального анализа / Е.С. Акельев // Вестник Томского государственного университета. – Сер. Экономика. – 2009. – № 3 (7). – С. 5–13.

3. Кокин А.С. Венчурное финансирование инноваций в России / А.С. Кокин, Л.М. Саркисян // Вестник Нижегородского госуниверситета им. Н.И. Лобачевского. – 2011. – № 2 (1). – С. 249.

4. http://www.allventure.ru/articles/132/#replies_page1

5. Обзор рынка прямых и венчурных фондов в России за 2009 г. – СПб.: РАВИ, 2010.

Проаналізовано роль венчурного фінансування у інноваційному розвитку Росії. Обґрунтовано пропозиції щодо вдосконалення системи венчурного фінансування інноваційних проектів.

Ключові слова: венчурне фінансування, розвиток економіки, інвестиції, фінансові ресурси, фінансові послуги.

Role of venture financing in innovation development of Russia is analyzed. Offers on improvement of the venture system financing in innovation projects is motivated.

Key words: financing, development of the economy, investments, financial facilities, financial services.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 339.9:330.322(0+477)

Д.Я. МАКСИМІВ,
аспірант
Львівської державної фінансової академії

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ПАРАДИГМА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇН СВІТУ ЯК НОВА КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У роботі обґрунтовано причини високого економічного зростання найбільш розвинутих країн світу. На основі проведеного дослідження аргументовано впровадження в дію нової інвестиційно-інноваційної концепції, яка стимулюватиме зростання економіки в Україні.

Ключові слова: інвестиційно-інноваційна модель розвитку, людський капітал, іноземні інвестиції, репатріація, інновації.

Постановка проблеми. У період світової глобалізації та інтеграції у світові економічні структури Українська економіка з кожним роком опиняється на задніх лавах економічної конкурентоспроможності. Хоча вона має досить великий ресурсний потенціал, соціально-економічне становище та добробут населення з кожним роком погіршується.

Впровадження нової інвестиційно-інноваційної моделі (які функціонують в економічно розвинутих країнах) трансформації економіки України суттєво ускладнює існуюча структура ВВП, бо головним джерелом валютних надходжень до державного бюджету залишаються гірничо-металургійний комплекс (32%), частково харчова та переробна галузі (25%), мінеральні продукти (10%), хімічна промисловість (8%). А власники цих виробництв до останнього часу фактично не здійснювали технологічну модернізацію промислових підприємств, які їм «дістались у спадщину» від СРСР. Оскільки й без цього мали певні конкурентні переваги на світових ринках за рахунок відносно дешевої робочої сили, сировини та енергоносіїв. У посткризовій економічній ситуації стан зовнішньоторговельного балансу української економіки лише погіршується, що підкреслює стратегічну безперспективність теперішнього місця України. Основна стратегія тих, що контролюють ключові сектори української економіки, – збільшити свої прибутки, ігноруючи загальну деградацію національного господарського комплексу, зростаюче технологічне відставання, кризові процеси у науці та освіті [5, с. 141].

У розвинутих країнах світу показник приросту ВВП за рахунок впровадження нових технологій становить 60–90%, тоді як в Україні він складає менше одного відсотка. Хоча Україна за кількістю науковців посідає одне з перших місць у світі [4, с. 77].

У рейтингу 2011 р. впливового журналу «Форбс» Україна посідає четверте місце серед найгірших світових економік. Проаналізувавши статистичні дані 177 країн (ВВП, ВВП на душу населення, рівень інфляції, співвідношення експорту та імпорту) за останні три роки, експерти видання зробили висновок, що гіршою, ніж в Україні, є економічна ситуація лише на Мадагаскарі, у Вірменії та Гвінеї. «Форбс» характеризує Україну як країну з «перспективним фермерством і значними запасами мінеральних ресурсів». За підрахунками експертів ООН, за межею бідності нині живуть кожні четверо з п'яти українців. При цьому за останній рік українці збідніли на 10%. У рейтингу людського розви-

© *Д.Я. Максимів, 2012*

тку ООН Україна посідає 83-тє місце, втративши сім позицій за останній рік, у рейтингу економічної свободи Світового банку Україна – 163-тя, між Казахстаном і Гондурасом [5, с. 140].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вчених завжди цікавили проблеми економічного зростання та зростання добробуту населення. Протягом багатьох років відповіді на ці питання намагались знайти багато науковців та економістів світу. Серед них були і такі, як: А. Сміт [1], О. Брацлавська [3], В. Горсул [4], Д. Рікардо [9], Г. Беккер [13], Т. Шульц [16], Дж. Стігліц [17], Р. Лукас [18] та ін.

Метою дослідження є поглиблення розуміння і обґрунтування інвестиційно-інноваційних моделей розвитку економічно розвинутих країн світу. Та розробка концепції економічного зростання України в контексті діючих світових моделей розвитку.

Основні результати дослідження. Кожна країна має свою інвестиційно-іноваційну модель розвитку, завдяки якій вона функціонує та розвивається. Від ефективності функціонування таких інвестиційно-інноваційних моделей розвитку залежить рівень національного багатства та добробуту країн. Країни, які є найбільш економічно розвинутими, мають найдосконаліші моделі економічного розвитку, саме на такі країни потрібно звертати увагу країнам «третього» світу, зокрема і Україні.

Людський капітал відіграє чи не найважливішу роль в соціально-економічному зростанні, та його роль чомусь постійно недооцінюється багатьма правлячими елітами.

Теодор Шульц та Гері Беккер досліджували вплив людського капіталу на економіку. Г. Беккер розрахував, що 12–14% прибутку приносять інвестиції в людський капітал щороку [16, 13]. Майкл Спенс у своїх працях доводив, що рівень освіти дає більш високий результат праці, та більшу заробітну плату [15].

Г. Бекер розрахував, що за рентабельністю освітня діяльність у США в 60-х рр. XX ст. в середньому на 10–15% перевищувала інші види комерційної діяльності. Р. Солоу визначив, що за рахунок вкладень в освіту національний доход США з 1957 до 1982 р. збільшився на 13%. Таким чином, на освіті не заощаджують і виділяють на її розвиток великі інвестиції. Протягом XX ст. в США освітні інвестиції на душу населення планомірно збільшувались, доки не стали найбільшими у світі – біля 8 тис. дол. (14% ВВП) [3, с. 263].

За рівнем освіченості населення США вже багато років займає лідируючі позиції серед інших країн світу. Про лідерство цієї держави у сфері людського капіталу свідчить і той факт, що глобалізація освіти відбувається нерівномірно й наразі лідирує в цій царині США, які контролюють третину міжнародного ринку освітніх послуг, за ними йдуть Великобританія – 13%, Німеччина – 10%, Франція – 9%. Також США значно випереджають об'єднані країни Європи з низки показників щодо системи освіти: наприклад, кількості вже підготовлених спеціалістів, які мають вищу освіту (у США осіб з вищою світою 36%, а в Європі – лише 20%). Крім того, наприкінці 2009 р. тижневик Times Higher Education, опублікував список ТОП-200 найкращих ВНЗ світу. Чільну позицію за їх кількістю посідають США – більше чверті (62 із 200) університетів, що входять до рейтингового списку [3, с. 267]. Саме тому між економічним зростанням та рівнем освіти людського капіталу країни існує фундаментальний зв'язок.

Приклад високої оцінки висококваліфікованого капіталу можна побачити в Китаї, який теж займає лідируючі позиції за рівнем освіти серед інших країн.

За даними світового банку (WB), з 1978 р. по сьогодні китайська економіка зростає в середньому на 9,8% за рік, випереджаючи за цим показником як країни ОЕЦП (2,73%), так і світову економіку в цілому (3%). У серпні 2010 р. (WB) офіційно оголосив, що КНР за розміром ВВП обійшла Японію та вийшла на друге місце у світі [5, с. 138].

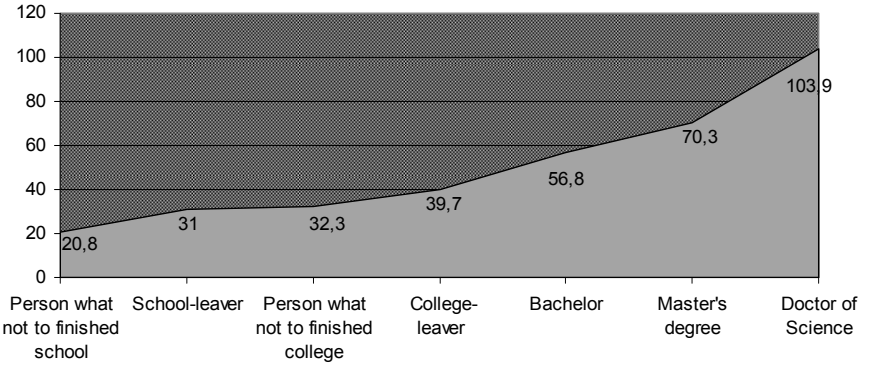
У 1994 р. Академія наук Китаю розробила програму «Сто талантів», яка передбачала виділення кожному з науковців у віці до 45 років 240 тис. дол. на три роки для підтримки досліджень, житло та заробітну плату. У 1998 р. програму «Сто талантів» об'єднали з програмою «Знання – інновації – ініціативи». До 2004 р. державну підтримку отримали 899 учених, 392 з яких мали іноземний закордонний науковий ступінь, 778 – досвід роботи у провідних світових наукових центрах. У 1994 р. засновано «Національний науковий фонд» для підтримки видатних молодих учених. Протягом перших десяти років Фонд надав допомогу близько 1000 молодим науковцям. Останні п'ять років щорічно фінансову підтримку отримує 190 дослідників. Програма «Чеюнь Конг», заснована у 1998 р. Міністерством освіти КНР та Фондом Лі Кашина, передбачає надання грантів (до 120 тис. дол. США) видатним світовим науковцям для роботи в Китаї. Під час її реалізації Міністерство освіти запросило до КНР 200 вчених та 60 інноваційних колективів [14].

Нині за більшістю визнаних світовою науковою спільнотою показників китайські вчені займають лідируючі позиції. За період 1999–2008 рр. кількість публікацій науковців КНР у міжнародних наукових реферованих виданнях збільшилася більш ніж на 400% – до 112000. За кількістю публікацій у міжнародних наукових виданнях Китай вийшов на друге місце у світі після США, випередивши Німеччину та Японію. За даними найавторитетнішої світової рейтингової агенції Times Higher Education Suppllement, у 2009 р. серед 200 провідних світових навчальних закладів – 11 китайських університетів [5, с. 140]. Саме тому країнам потрібно належним чином оцінити свій висококваліфікований трудовий потенціал та не допускати його витоку за кордон, вплинути на мотивацію населення до підвищення рівня освіти, збільшивши заробітну плату особам з вищим рівнем освіти. Оскільки неналежна оцінка вартості використовуваних трудових ресурсів знижує мотиви працівників до високопродуктивної праці та призводить до відтоку висококваліфікованих науковців і спеціалістів до інших країн.

Усі економічно розвинуті країни світу розуміють, що ефективна оцінка висококваліфікованих кадрів є причиною соціально-економічного зростання.

А. Сміт, оголошуючи здібності та навички капіталом, робив висновок, що робітник, крім «звичайної заробітної плати» за «звичайну працю», отримує відшкодування витрат на навчання та прибуток від них. Також Сміт розрізняє кваліфіковану та просту працю та відзначає, що кваліфікована праця в одиницю часу створює більше цінності, ніж праця проста, некваліфікована [1].

Нижче подано рис. 1, який відображає залежність заробітної плати від рівня освіти у США на кінець 2009 р. На рис. 1 наведено середні зарплати таких категорій населення: особа, що не закінчила школу, випускник школи, особа, що не закінчила коледж, випускник коледжу, бакалавр, магістр, доктор наук.



На основі [3, с. 267].

Рис. 1. Динаміка заробітної плати в США залежно від рівня освіти (2009 р.)

Оскільки США є лідером економічного зростання серед інших країн світу, ілюстрація того, як заробітна плата залежить від рівня освіти працівників, показує важливість високої освіченості людського капіталу. Заробітна плата, що отримують працівники США залежно від рівня своєї освіти, створює умови, в яких особа готова витратити певний час та кошти на свою освіту, що і стимулює подальше зростання та розвиток науки.

Навести приклад недооцінки людського капіталу можна на прикладі багатьох країн світу, зокрема України.

На початку 90-х рр. XX ст. зарплата наукових кадрів в Україні різко знизилася. Якщо у 1990 р. співвідношення між середньою заробітною платою науковців і середньою зарплатою в країні складало 126,6%, то у 1993 – 91,6%, тобто зарплата науковців була нижчою від середньої по країні. Це спричинило виїзд кращих українських науковців до інших країн. Так, тільки за 1991–1995 рр. з України виїхало 313 докторів наук [2, с. 7]. На відміну від України у США заробітна плата випускника ВНЗ становить майже 300% заробітної плати працівників, які не мають вищої освіти.

У 1995 р. Україна збільшила видатки на фінансування науки й освіти. У результаті середня зарплата освітян склала 97,3%, а середня зарплата науковців 112,3% середньої зарплати в країні. У 2001 р. середня зарплата науковців зросла до 135,0% від середньої зарплати в країні та була в межах 125–130% у 2002–2008 рр. Однак цей показник у 2008 був тільки на 2,6% більшим, ніж у 1990 р. Середня зарплата освітян протягом 2000–2009 рр. постійно зростала, проте у 2008 складала тільки 80,2% середньої зарплати в Україні. Низький рівень видатків держави на оплату трудових ресурсів засвідчує той факт, що протягом 1990–2008 рр. населення споживало більше 80% своїх доходів, а у деяких роках споживання становило 90% [2, с. 7]. Така ситуація змушує висококваліфікований людський капітал перетікати в економічно розвинуті країни, де він отримає належну оцінку.

Як приклад наведемо такі факти, що майже ніхто з переможців шкільних міжнародних математичних олімпіад не залишився в Україні. Юлій Санников (переможець олімпіад 1994, 1995, 1996 рр.) працює асистентом професора економічного департаменту University of California (Berkeley, США) і департаменту фінансів New York University (США); Павло Пилявський (переможець олімпіад 1998, 1999 рр., срібна й бронзова медалі 1997, 1996 рр.) асистент професора математичного департаменту University of Michigan (США); Максим Федорчук (переможець олімпіад 1999, 2000 рр.) закінчив навчання на математичному департаменті Massachusetts Institute of Technology (США) і вчиться в аспірантурі математичного департаменту Harvard University (США); Галина Добровольська (переможниця олімпіади 2004 р. і бронзовий призер 2003 р.) – студентка математичного департаменту Massachusetts Institute of Technology (США) [11].

Багато науковців, які стали відомими на цілий світ, стикались з освітою у США, зокрема більшість нобелівських лауреатів світу, якщо не були американцями і не залишались на постійне місце проживання в США, все ж мали можливість отримати освіту під наглядом видатних професорів у кращих навчальних закладах США. Там, де одні висококваліфіковані кадри (нобелівські лауреати) отримували освіту в інших. Саме такі люди здійснювали фундаментальний вплив на науку та змінювали уявлення людини про світ.

Крім того, за час існування Нобелівської премії (1901–2011) найбільше нобелівських лауреатів було серед американців (325), а вже за ними йдуть з великим розривом Великобританія (116), Німеччина (103), Франція (58), Швейцарія (25).

Для створення передумов стрімкого соціально-економічного зростання необхідно зрозуміти, що тільки належно оцінений людський капітал завдяки сво-

їм знанням і здібностям зможе примножити багатство країни тим самим піднімаючи її добробут.

Потрібно зрозуміти, що між людським капіталом, його ефективною оцінкою, продуктивністю праці і розвитком економіки існує фундаментальний зв'язок.

Ті, хто працює, зацікавлені у підвищенні заробітної плати. Основною причиною такого процесу зростання є збільшення продуктивності праці. У всіх країнах з розвинутою економікою спостерігається унікальний зв'язок між динамікою продуктивності та оплати праці. Висока чи низька продуктивність праці, включаючи її граничну продуктивність, залежить від якості затраченої праці, кількості та якості факторів виробництва, що взаємодіють, та рівня використання технічних знань [10]. Тобто між рівнем виробництва, освіти, заробітної плати та розвитком науки і техніки існує унікальний зв'язок.

Джозеф Стігліц здійснював оцінку людського капіталу й вивчав його вартість у грошовому вимірі [17]. Та розумів, що відповідна зарплата стимулює більшу продуктивність праці та приводить до зростання національного багатства й добробуту цивілізації.

Протягом 1999–2009 рр. середня зарплата у світі зросла майже на 25% [10]. Тут можна згадати слова знаменитого англійського економіста й ученого Д. Рікардо: «С прогрессом общества естественная цена труда всегда имеет тенденцию повышаться» [9].

З 1999 по 2009 р. середня зарплата у розвинутих країнах зросла на 5,2%, а продуктивність праці за той же період – на 10,3% [10], таким чином, майже вдвічі перевищила зростання зарплати (рис. 2). Результат був отриманий шляхом оцінки ситуації у найбільших країнах з розвинутою економікою (США, Японія та Німеччина). Продуктивність праці в розвинутих країнах зросла за рахунок технічного розвитку країн.

На основі даних [10].

Рис. 2. Динаміка зростання заробітної плати та продуктивності праці за період 1999–2009 рр.

Ще А. Сміт твердив, що зростання заробітної плати дає поштовх до збільшення продуктивності праці. Він говорив: «Рост заработной платы необходимо ведет к возрастанию цены многих товаров, поскольку увеличивает ту часть ее, которая приходится на заработную плату, и, таким образом, имеет тенденцию

уменьшить потребление этих товаров как внутри страны, так и за границей. Однако та же причина, которая повышает заработную плату за труд, а именно возрастание капитала, имеет тенденцию увеличить производительную силу труда, благодаря чему при затрате меньшего количества труда производится большее количество произведений» [1].

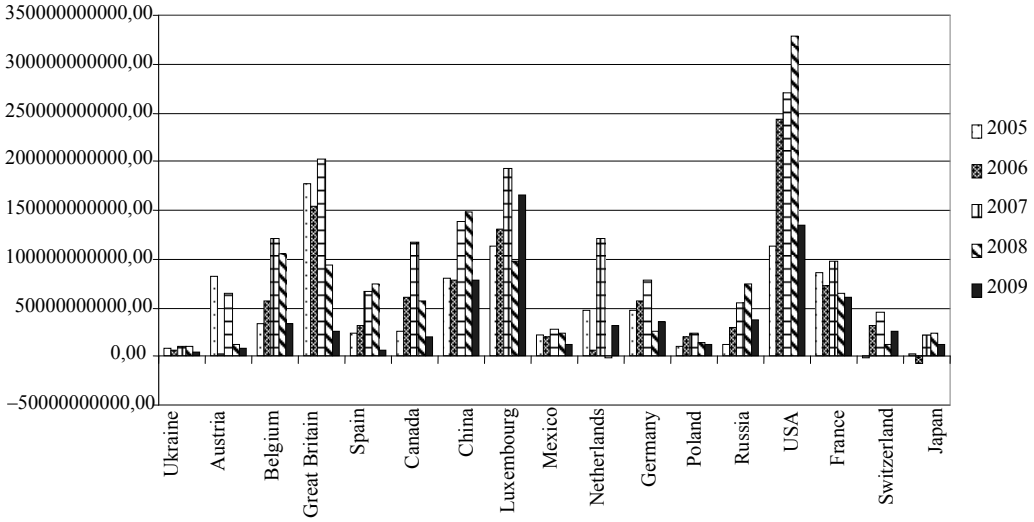
А. Сміт був прихильником високої заробітної плати і вважав, що вона буде сприяти зростанню продуктивності праці. Велике значення Сміт надавав збільшенню капіталу, який був основною ідеєю його праць. Він ставив завдання не тільки дослідити природу і причини багатства народів, але й з'ясувати питання щодо зростання національного багатства. Капітал і особистий інтерес він вважав головною рушійною силою економічного прогресу.

«Капитал есть та часть богатства страны, которая употребляется в производстве и состоит из пищи, одежды, инструментов, сырых материалов, машин и предметов, необходимых, чтобы привести в движение труд, потому что пропорционально возрастанию капитала возрастает и спрос на труд. Пропорционально работе, которую надо выполнить, будет расти и спрос на тех, кто должен выполнять ее. Когда заработная плата повышается, это происходит вообще потому, что увеличение богатства и капитала вызывает новый спрос на труд, который будет неминуемо сопровождаться увеличением производства товаров» [9].

«Возрастание же дохода и капитала означает возрастание национального богатства. Следовательно, спрос на лиц, живущих заработной платой естественно возрастает по мере возрастания национального богатства и не может возрастать при отсутствии последнего» [1].

За рахунок високого рівня економіки економічно розвинуті країни є більш капіталомісткими. Велика капіталомісткість цих країн пояснюється і тим, що в такі країни щорічно вкладаються великі суми прямих іноземних інвестицій з різних країн світу.

Суми прямих іноземних інвестицій в Україну порівняно з іншими країнами є недостатніми (рис. 3), щоб стимулювати зростання економіки.



На основі даних [7].

Рис. 3. Динаміка прямих іноземних інвестиції у країнах світу за період 2005–2009 рр., млн дол. США

Таке велике вкладання коштів в економічно розвинуті країни відбувається у зв'язку з тим, що вони володіють новітніми технологіями у всіх сферах діяльності, які дають можливість одержати більші прибутки при менших витратах, що є більш привабливим для інвесторів у короткостроковому періоді.

Р. Лукас у своїх працях стверджував, що теоретично прибутковість від інвестицій повинна бути більшою в бідних країнах, де вартість оплати праці є меншою. Але в реальності міжнародні грошові потоки перерозподіляються між багатими країнами. Більш того, країни, які розвиваються, теж інвестують капітал у багаті країни. Це явище одержало назву «Парадокс Лукаса» [18], це ще раз підтверджує рис. 3.

Україні для залучення більшої кількості інвесторів потрібно підняти свою інвестиційну привабливість [6].

Наступним важливим кроком має стати залучення коштів населення для збільшення капіталізації Української економіки. Адже населення володіє великими сумами коштів основна частина яких використовуються тільки на споживання. Вкладання їх в економіку держави (при ефективному використанні) можне прискорити економічне зростання України.

За підсумками 3-го кварталу 2011 р. приватні перекази з-за кордону становили понад 5 млрд дол. США. Це на 20% більше, ніж за торішній період. За інформацією НБУ, щонайменше 4,309 млрд надходжень були від українців, які працюють за кордоном. Близько 2,5 млрд дол. (47%) надійшли через кореспондентські рахунки банків. Понад 2 млрд дол. (40%) – через міжнародні платіжні системи. За підрахунками, за один рік офіційні суми переказів досягли суми 6 млрд дол. США. Основні суми надійшли з Італії, Польщі, Португалії, Чехії [8, с. 11]. Але ці суми є тільки офіційними, неофіційні суми надходжень коштів від заробітчан, за свідченням багатьох економістів, можуть сягати 10–12 млрд дол. США, що становить левову частку прямих іноземних інвестицій. Основна проблема полягає в тому, що всі ці кошти в основному використовуються на споживання і не перетворюються на капітал, який давав би нові робочі місця, збільшення обсягів виробництва та зростання економіки.

Також збільшити «виробничий капітал» України зможе репатріація коштів з офшорних зон. В Україні 70–75% інвестицій надходять через офшорні зони. Багато великих іноземних банків та інвестиційних компаній використовують офшори для здійснення фінансових операцій.

У 2012 р. США планує здійснювати репатріацію коштів з офшорних зон. У законопроекті зазначено, що гроші з офшорних рахунків будуть підлягати оподатковуванню у 5,25%. Це у 6 разів менше від звичайного оподатковування прибутків. У 2003 р. уже була проведена така репатріація, хоча вона не була надто ефективною, тому що, одержавши прибуток, деякі фірми через рік знову переказували гроші за кордон. Але загалом це не привело до чогось негативного, адже за рік такого експерименту США отримали прибуток від 0 до 40 центів за кожний репатрійований долар. У зв'язку із цим грошей повернулося на 233% більше, ніж в попередньому році, а прибутків від оподатковування більше не стало. Майже 40% від загальної суми – 321 млрд дол. – залишилося на ринку цінних паперів [12]. Тому, здійснивши репатріацію своїх коштів з офшорних зон за ставками, подібними до США, Україна збагатить свою економіку великою кількістю капіталу.

Висновки. В економічно розвинутих країнах присутні свої моделі розвитку економіки. В яких людський капітал відіграє важливу роль у зростанні національного багатства і добробуту цих країн. Належна оцінка людських ресурсів та інвестування в людський капітал приводить до стрімкого зростання науки, яка, у свою чергу, дає поштовх до впровадження інновацій у всі сфери діяльності. Інновації у виробництві ведуть до здешевлення великої кількості товарів. Це, в свою чергу, обертається зростанням економіки, добробуту населення та розвитком всієї цивілізації.

Саме така інвестиційно-інноваційна модель функціонування держави є причиною високого економічного розвитку багатьох країн світу. Перехід України на таку інвестиційно-інноваційну модель розвитку за допомогою залучення більшої кількості іноземних інвесторів та репатріації коштів забезпечить зростання економіки та добробуту населення в майбутньому.

Список використаної літератури

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. I–III / А. Смит; отв. ред. акад. Л.И. Абалкин. – М.: Наука, 1993.

2. Борейко В.І. Оцінка трудового капіталу в Україні / В.І. Борейко, Т.Л. Рибачук // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2010. – № 4 – С. 4–8.

3. Брацлавська О. Освіта як структуроутворювальний елемент людського капіталу США / О. Брацлавська // Журнал Європейської економіки. – 2010. – Т. 9 (№ 3). – С. 261–269.

4. Гросул В.А. Проблеми інноваційної діяльності в Україні / В.А. Гросул // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1 (3).– Т. 1. – С. 76–82.

5. Мерніков Г.І. Модернізація України і досвід Китаю / Г.І. Мерніков // Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 3 (20). – С. 137–145.

6. Максимів Д.Я. Покращення інвестиційної привабливості України / Д.Я. Максимів // Інноваційна економіка. – 2012. – № 1 [27]. – С. 201–203.

7. Прямі іноземні інвестиції (у доларах США) // Журнал Європейської економіки. – 2010. – Т. 9. – № 4.– С. 541–545 [Електронний ресурс]: World Bank. – Режим доступу: http:// www.worldbank.org

8. Васюнець Н. А заробітчани шлють і шлють / Н. Васюнець // [Електронний ресурс]: Експрес. – 2012. – 4-12 січня. – Режим доступу: http://e2.expres.ua/nomer/6136

9. Давид Рикардо. Начала политической экономии и налогового обложения [Электронный ресурс]: Экономическая библиотека – Режим доступа: http: //e2000.kyiv.org

10. Заробітна плата в світі в 2008–2009 роках [Електронний ресурс]: доповідь Міжнародної організації праці. – Режим доступу: http://ua.glavred.info/archive/2008/11/26/100351-3.html

11. НАНУ – на 677-му місці. За цитуванням у світі науки [Електронний ресурс]: Газета – Дзеркало тижня. Україна. – Режим доступу: http://dt.ua/SCIENCE/nanu_na_677-mu_mistsi_za_tsituvannyam_u_sviti_nauki-51670.html

12. Стародубова О. Америка забирає у світі свої гроші [Електронний ресурс]: Економічна правда. – 2011. – 7 липня. – Режим доступу: http://epravda.com.ua/publications/2011/07/7/ 291129/

13. Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis. – N. Y.: The National Bureau of Economic Research? 1964.

14. Simon D.F. China's Emerging Technological Edge: Assessing the Role of High – End Talent / D.F. Simon, Cao Cong. – Cambridge; New York: Cambridge Univ. Press, 2009.

15. Spence M. Market Signaling: Informational Transfer in Hiring and Related Processes, Cambridge, Harvard University Press, 1974.

16. Schultz T. Investment in Human Capital. – Economic Growth – an American Problem. Englewood Cliffs, 1964.

17. Akerlof G. Capital, Wages and Structural Unemployment / G. Akerlof, S. Stiglitz // Royal Economic Society. – 1969. – Vol. 79 (314). – P. 269–281.

18. Lucas R.E. On the mechanics of economic development / Lucas R.E. // J. Monetary Econ. – 1988. – Vol. 22. – P. 3–42.

В работе обоснованы причины высокого экономического роста наиболее развитых стран мира. На основе проведенного исследования аргументировано внедрение в действие новой инвестиционно-инновационной концепции, которая будет стимулировать рост экономики в Украине.

Ключевые слова: инвестиционно-инновационная модель развития, человеческий капитал, иностранные инвестиции, репатриация, инновации.

The article substantiates causes high economic growth the most developed countries. Based on the study implementation of the new investment and innovative concepts that will stimulate economic growth in Ukraine was argued.

Key words: investment-innovative model growth, human capital, foreign investment, repatriation, innovation.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.52:330.322

О.К. МАЛЮТІН,
кандидат економічних наук, доцент
Сумського національного
аграрного університету

АНАЛІЗ ПОТЕНЦІЙНИХ КАПІТАЛОВКЛАДЕНЬ У НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ З ТОЧКИ ЗОРУ ДИВЕРСИФІКОВАНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Здійснено групування видів економічної діяльності за регіонами України з позиції інвестиційної безпеки. Висвітлено основні індикатори найбільш кризових зон у плані інвестиційної безпеки в відповідних регіонах за видами економічної діяльності. Запропоновано формування регіональної політики в контексті подолання диспропорційності інвестиційного розвитку регіонів з позиції збереження оптимального рівня інвестиційної безпеки в усіх без винятку видах економічної діяльності.

Ключові слова: інвестиції, безпека, регіон, диверсифікація

Актуальність. Завдання диверсифікації національної економіки визначається реаліями сучасного розвитку. У контексті формування оптимального рівня інвестиційної безпеки вітчизняної економіки під диверсифікацією слід розуміти структурний зсув на користь найбільш потенційних галузей економіки з точки зору ефекту та безпечності капіталовкладення в них. Роль регіональних факторів у цьому структурному зсуві полягає у випереджальному розвитку та підвищенні частки найбільш потенційних регіонів з позиції інвестування, а також у збільшенні ефективності потенційних галузей економіки всередині регіону.

Важливим у цьому плані є формування груп галузей економіки в окремих регіонах України з позиції інвестиційної безпеки та рівня інвестиційних загроз, що можуть вплинути на ефект від капіталовкладення в окрему галузь. Підхід щодо такого групування запропонований нами в науковій праці [1], де залежно від рівня економічних загроз для інвестування регіони України пропонується класифікувати на три групи й викладено методику інтервального групування з позиції географічно-галузевого інвестування.

Найбільш важливим фактором залучення інвестицій в окрему галузь відповідного регіону має бути рівень інвестиційної безпеки для такого капіталовкладення. На цьому і повинна ґрунтуватися стратегія залучення інвестицій.

Огляд літератури. Постановка загальної проблеми. Окремі складові й чинники становлення та еволюції національної системи регіонального управління в умовах ринкової економіки досліджували у своїх працях такі вітчизняні фахівці, як Ю. Білоконь, З. Варналій, Б. Данилишин, І. Кресіна, В. Кравців, І. Луніна, Ю. Макогон, А. Ткачук, Л. Чернюк та ін.

У нашому контексті головним залишається те, що українська економіка страждає від недоотримання фінансових ресурсів. Це, у свою чергу, призводить до падіння попиту в реальному секторі, що потребує негайного державного втручання у сферу перетоку капіталовкладень між різними секторами народного господарства для підтримання достатньої норми інвестування. Тому важливо проаналізувати можливість отримання структурного ефекту з врахуванням регіонального аспекту розподілу капіталовкладень між галузями економіки України.

© О.К. Малютін, 2012

Мета та завдання. Метою цієї статті є позиціонування видів економічної діяльності у регіональному розрізі України з позиції стійкості до інвестиційних загроз. Мета визначила основні завдання, які спрямовані на здійснення групування регіонів України та видів економічної діяльності в них за показником стійкості до загроз, а також вирішення проблеми формування регіональної політики, яка буде спрямована на подолання диспропорційності інвестиційного розвитку регіонів.

Основна частина. На основі розрахунків, проведених нами, здійснимо групування видів економічної діяльності відповідних регіонів України. Результати дозволили визначити інтервали групування (так, види економічної діяльності, які мають рівень інвестиційної безпеки менше 33,97665% включаються до групи С, від 33,97665% до 67,63432% – до групи В, і вище 67,63432% – до групи А). Особливої уваги заслуговують такі види економічної діяльності у м. Києві, як фінансова діяльність та сільське господарство. Фінансова діяльність м. Києва має занадто катастрофічний рівень інвестиційної безпеки, внаслідок акумулювання майже 50% (21859,2 млн дол. США) іноземного капіталу, що надійшов в національну економіку за часи незалежності України [2]. Сільське ж господарство, навпаки, має досить високий показник інвестиційної безпеки, оскільки акумулює великі обсяги капіталовкладень порівняно з валовий продуктом, що виробляється в цій галузі в м. єві

Результати такого групування наведено у табл. 1.

Дані табл.1 свідчать про те, що незначний рівень економічних загроз мають операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям в Івано-Франківській, Київській та Чернівецькій областях, а також у м. Севастопіль. Сільське господарство м. Севастополя знаходиться у групі А з причин відсутності іноземних капіталовкладень у цей вид економічної діяльності, а також через низький валовий продукт порівняно з інвестиціями в основний капітал.

Потребують значних інвестицій з метою мінімізації економічних загроз операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям у Вінницькій, Закарпатській, Рівненській, Тернопільській, Хмельницькій областях, фінансова діяльність у Дніпропетровській та Тернопільській областях, а також будівництво й діяльність транспорту та зв'язку в м. Києві.

Усі інші види економічної діяльності в відповідних регіонах країни мають катастрофічний рівень економічних загроз і потребують досить великого обсягу інвестицій для вирівнювання виявлених диспропорцій в структурі інвестиційної безпеки. Все це позначається на територіальному розвитку національної економіки. Стратифікація такого розвитку в контексті інвестиційної безпеки наглядно показана на рис. 1.

З рис. 1 видно, що регіони України за заданих рівнів інвестиційної безпеки мають різний рівень інвестиційних загроз. Це є причиною різної стійкості регіонів до можливих ризиків.

Таким чином, до проблемних регіонів за рівнем інвестиційної безпеки належать Волинський, Дніпропетровський, Донецький, Кіровоградський, Луганський, Одеський, Рівненський, Сумський, Тернопільський, Харківський, Херсонський, Хмельницький, Черкаський, Чернігівський регіони та м. Київ. Близьким до катастрофічного показника є інвестиційна безпека у Закарпатській області.

Найбільш інвестиційно небезпечними для капіталовкладення за рівнем загроз є: на першому місці – м. Київ (рівень загрози більше 50%); на другому місці – Дніпропетровський, Донецький, Сумський регіони (рівень загрози більше 40%). Мінімальні інвестиційні загрози, порівняно з іншими регіонами України, має Івано-Франківська область (рівень загрози менше 30%).

Якщо зіставити рівень інвестиційної безпеки та інвестиційної загрози за територіями, то регіони України можна поділити на 4 групи (табл. 2).

Таблиця 1

Групування видів економічної діяльності за регіонами України з позиції інвестиційної безпеки

Група галузей регіону за рівнем інвестиційної безпеки	Характеристика	Кількість видів економічної діяльності	Вид економічної діяльності (регіон)	Рівень інвест. безпеки з урахуванням значущості регіону / економічної діяльності, %	Інвестиції за видами економічної діяльності регіонів, млн грн
Група А	незначний рівень економічної загрози для інвестування; потребують рівномірних інвестицій	5 *	Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям (Івано-Франківська обл.)	81,115777	1342,53
			Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям (Київська обл.)	101,29179	4246,151
			Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям (Чернівецька обл.)	88,781055	744,97
			Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям (м. Севастополь)	73,723507	862,866
			Сільське господарство, мисливство, лісове господарство (м. Севастополь)	82,572914	14,877
Середнє значення по групі А				**85,49701**	**1442,279**
Група В	значний рівень економічної загрози для інвестування; потребують динамічних інвестицій	9	Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям (Вінницька обл.)	38,350857	942,254
			Фінансова діяльність (Дніпропетровська обл.)	36,881803	804,48
			Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям (Закарпатська обл.)	47,689795	674,87
			Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям (Рівненська обл.)	48,336003	574,368

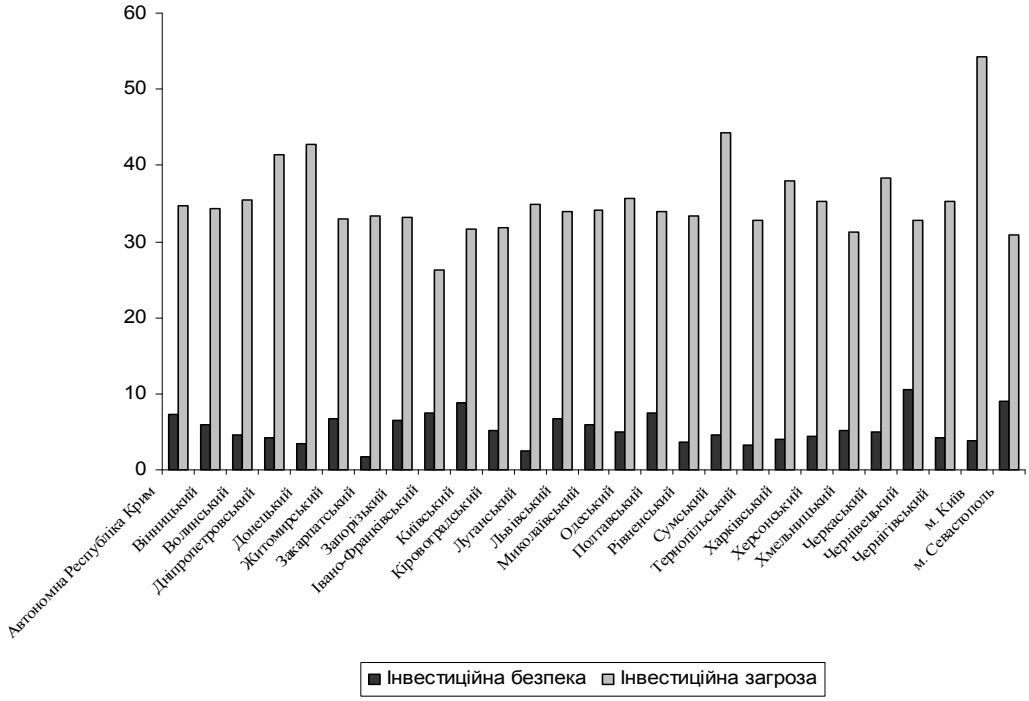
ISSN 2074-5370. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2012. № 1 (5). Том 2

Продовження табл. 1

Група галузей регіону за рівнем інвестиційної безпеки	Характеристика	Кількість видів економічної діяльності	Вид економічної діяльності (регіон)	Рівень інвест. безпеки з урахуванням значущості регіону / економічної діяльності, %	Інвестиції за видами економічної діяльності регіонів, млн грн
			Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям (Тернопільська обл.)	58,225022	740,259
			Фінансова діяльність (Тернопільська обл.)	50,242425	259,407
			Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям (Хмельницька обл.)	53,05798	792,064
			Діяльність транспорту та зв'язку (м. Київ)	50,559997	697,194
			Будівництво (м. Київ)	34,645743	1678,43
Середнє значення по групі В				46,44329	795,9251
Група С	катастрофічний рівень економічної загрози для інвестування; потребують інтенсивних інвестицій	202**	Усі види економічної діяльності за регіонами, що не потрапили до груп А та В		156717,1
Середнє значення по групі С				7,548221	775,8275

**без урахування сільського господарства, мисливства, лісового господарства в м. Києві (має занадто високий рівень інвестиційної безпеки через низьку віддачу капіталовкладень);*
***без урахування фінансової діяльності в м. Києві (має занадто низький рівень інвестиційної безпеки через високу присутність іноземного капіталу)*

Джерело: складено автором за власними розрахунками.



Джерело: побудовано автором за власними розрахунками

Рис. 1. Інвестиційні безпека та загрози в контексті територіального розвитку національної економіки на початок 2011 р., %

Таблиця 2

Групування регіонів України за показником відношення рівня інвестиційної безпеки до рівня інвестиційної загрози

№ групи за стійкістю	Стійкість до загроз	Регіон
1	Висока (показник більше 30%)	Чернівецький
2	Оптимальна (показник від 20% до 30%)	Автономна Республіка Крим, Житомирський, Івано-Франківський, Київський, Полтавський, м. Севастополь
3	Низька (показник від 10% до 20%)	Вінницький, Волинський, Дніпропетровський, Запорізький, Кіровоградський, Львівський, Миколаївський, Одеський, Рівненський, Сумський, Тернопільський, Харківський, Херсонський, Хмельницький, Черкаський, Чернігівський
4	Катастрофічна (показник менше 10%)	Донецький, Закарпатський, Луганський, м. Київ

Джерело: складено автором за власними розрахунками.

Дані табл. 2 свідчать про те, що найбільш вразливі до інвестиційних загроз 4 території в Україні. Станом на початок 2011 р. несприятливі тенденції у плані підтримання інвестиційної безпеки склались у Донецькій, Закарпатській, Луганській областях та м. Києві.

Такі види економічної діяльності у Донецькій області, як промисловість, торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; діяльність готелів та ресторанів, фінансова діяльність, операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям є досить проблемними у контексті підтримання достатнього рівня інвестиційної безпеки порівняно з величиною інвестиційних загроз. У промисловості Донецького регіону суттєві загрози викликає високий рівень присутності іноземного капіталу в загальному обсязі інвестування. Негативний вплив чинять невисокі обсяги інвестування порівняно з вартістю основних фондів промисловості та валовим продуктом за цим видом економічної діяльності Донецької області, а також високий рівень зношення основних фондів. Значний рівень інвестиційних загроз в оптовій та роздрібній торгівлі Донецького регіону пояснюється 94%-ю присутністю іноземного капіталу в загальному обсязі інвестування за даним видом економічної діяльності, а також невисоким обсягом інвестування по відношенню до вартості основних фондів та валовим продуктом. Ризикованою в Донецькому регіоні є фінансова діяльність, яка акумулює незначні інвестиційні вкладення порівняно з вартістю основних фондів та валовим продуктом за цим видом економічної діяльності. 50% – на присутність іноземного капіталу при незначних обсягах інвестування викликають інвестиційні загрози в такій діяльності Донецького регіону, як операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям.

У Закарпатській області до проблемних сфер можна віднести сільське господарство та фінансову діяльність, які через нестачу інвестиційних вкладень порівняно з основними фондами та валовими продуктами мають невисокий рівень інвестиційної безпеки при достатньо високих ризиках.

У Луганській області найбільш ризикованим видом економічної діяльності є операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям, де висока присутність іноземного капіталу (приріст якого досить високий порівняно з приростом валового продукту за цим видом діяльності), а також невисокі обсяги інвестування до основних фондів.

Небезпечність оптової та роздрібної торгівлі та фінансової діяльності в м. Києві призводять до того, що цей регіон знаходиться в останній групі за рівнем стійкості до інвестиційних загроз. Зменшення присутності іноземного капіталу в цих сферах і збільшення вітчизняних капіталовкладень будуть сприяти збільшенню інвестиційної безпеки в цих видах економічної діяльності. Тут слід згадати про те, що фінансова діяльність м. Києві має найбільший рівень інвестиційних загроз порівняно з всіма іншими видами економічної діяльності в усіх без виключення регіонах України і незначний рівень інвестиційної безпеки.

16 регіонів України мають низький рівень стійкості до загроз (табл. 2) і належать до третьої групи, виокремлено нами за рівнем стійкості. Найбільш вразливими до загроз тут є Дніпропетровський, Рівненський, Сумський, Тернопільський, Харківський, Чернігівський регіони (показник стійкості яких складає трохи більше 10%, що відносить ці регіони до третьої, а не до четвертої групи).

Якщо аналізувати найбільш проблемні сфери за цими регіонами, то можна бачити, що вони узгоджуються зі спеціалізацією регіонів. Загальна картина видів економічної діяльності в регіональному розрізі України за показником відношення рівня інвестиційної безпеки до рівня інвестиційної загрози наведена у табл. 3, яка підтверджує присутність окремих регіонів (табл. 2) у зоні інвестиційного ризику внаслідок катастрофічного стану відповідних видів економічної діяльності з позиції інвестиційної безпеки.

Таблиця 3

Групування видів економічної діяльності в регіональному розрізі України за показником відношення рівня інвестиційної безпеки до рівня інвестиційної загрози

№ групи	Стійкість до загроз	Вид економічної діяльності	Регіон
1	Висока (показник більше 30%)	Сільське госп-во, мисливство, лісове госп-во	Київський, Кіровоградський, Миколаївський, м. Київ*, м. Севастополь*
		Промисловість	Житомирський, Закарпатський, Запорізький, Івано-Франківський, Кіровоградський, Миколаївський, Полтавський, Тернопільський, Хмельницький, Чернівецький, м. Київ
		Будівництво	Донецький, Луганський, Херсонський*, м. Київ, м. Севастополь
		Торгівля; ремонт; діяльність готелів та ресторанів	Дніпропетровський*
		Діяльність транспорту та зв'язку	Автономна Республіка Крим , Дніпропетровський, Київський, Львівський, Полтавський, Чернівецький
		Фінансова діяльність	Автономна Республіка Крим*, Вінницький*, Дніпропетровський*, Запорізький*, Київський*, Кіровоградський *, Луганський *, Миколаївський, Рівненський*, Тернопільський, Хмельницький, Чернівецький
		Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	Автономна Республіка Крим, Вінницький, Волинський, Дніпропетровський*, Житомирський, Закарпатський, Івано-Франківський, Київський, Львівський, Рівненський, Тернопільський, Херсонський, Хмельницький, Чернівецький, Чернігівський, м. Севастополь
		Інші види економічної діяльності	Дніпропетровський*, Івано-Франківський, Кіровоградський*, Миколаївський, Одеський, Харківський, м. Київ*, м. Севастополь
2	Оптимальна (показник від 20% до 30%)	Сільське госп-во, мисливство, лісове госп-во	Вінницький, Дніпропетровський, Запорізький, Рівненський, Херсонський, Черкаський
		Промисловість	Вінницький, Волинський, Київський, Луганський, Львівський, Рівненський
		Будівництво	Закарпатський, Івано-Франківський
		Торгівля; ремонт; діяльність готелів та ресторанів	Автономна Республіка Крим, Закарпатський, Львівський, м. Севастополь
		Діяльність транспорту та зв'язку	Вінницький, Донецький, Запорізький, Івано-Франківський, Миколаївський, Сумський, Харківський, Херсонський, м. Київ, м. Севастополь
		Фінансова діяльність	Сумський
		Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	Кіровоградський, Одеський, Полтавський, Сумський
		Інші види економічної діяльності	-

ISSN 2074-5370. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2012. № 1 (5). Том 2

Продовження табл. 2

№ групи	Стійкість до загроз	Вид економічної діяльності	Регіон
3	Низька (показник від 10% до 20%)	Сільське госп-во, мисливство, лісове госп-во	Автономна Республіка Крим, Донецький, Луганський, Львівський, Одеський, Полтавський, Сумський, Хмельницький, Чернівецький, Чернігівський
		Промисловість	Автономна Республіка Крим, Одеський, Сумський, Тернопільський, Харківський, Черкаський, Чернігівський, м. Севастополь
		Будівництво	Вінницький, Львівський, Миколаївський, Одеський, Полтавський, Тернопільський, Хмельницький, Чернівецький
		Торгівля; ремонт; діяльність готелів та ресторанів	Вінницький, Волинський, Івано-Франківський, Луганський, Миколаївський, Одеський, Полтавський, Тернопільський, Харківський, Херсонський, Хмельницький, Чернівецький, Чернігівський
		Діяльність транспорту та зв'язку	Волинський, Житомирський, Закарпатський, Кіровоградський, Луганський, Одеський, Тернопільський, Черкаський, Чернігівський
		Фінансова діяльність	Житомирський, Херсонський, Черкаський
		Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	Миколаївський, Харківський, Черкаський, м. Київ
		Інші види економічної діяльності	Автономна Республіка Крим, Львівський, Рівненський, Чернівецький, Чернігівський
4	Катастрофічна (показник менше 10%)	Сільське госп-во, мисливство, лісове госп-во	Волинський, Житомирський, Закарпатський, Івано-Франківський, Харківський
		Промисловість	Дніпропетровський, Донецький, Херсонський
		Будівництво	Автономна Республіка Крим, Волинський, Дніпропетровський, Житомирський, Запорізький, Київський, Кіровоградський, Рівненський, Сумський, Харківський, Черкаський, Чернігівський
		Торгівля; ремонт; діяльність готелів та ресторанів	Донецький, Житомирський, Запорізький, Київський, Кіровоградський, Рівненський, Сумський, Черкаський, м. Київ
		Діяльність транспорту та зв'язку	Рівненський, Хмельницький
		Фінансова діяльність	Волинський, Донецький, Закарпатський, Івано-Франківський, Львівський, Одеський, Полтавський, Харківський, Чернігівський, м. Київ, м. Севастополь
		Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	Донецький, Запорізький, Луганський
		Інші види економічної діяльності	Вінницький, Волинський, Донецький, Житомирський, Закарпатський, Запорізький, Київський, Луганський, Полтавський, Сумський, Тернопільський, Херсонський, Хмельницький, Черкаський

* У регіоні за визначеним видом економічної діяльності відсутній або відбулось суттєве скорочення іноземного капіталу станом на початок 2011 р.

Джерело: складено автором за власними розрахунками.

Аналіз табл. 3 дозволить висвітлити основні дестабілізатори в окремих регіонах України в контексті інвестиційної безпеки. Так, за таким видом економічної діяльності, як сільське господарство 15 регіонів України на початок 2011 р. перебувають в нестабільному стані в плані вразливості від інвестиційних загроз, причому 5 з цих регіонів можна віднести до катастрофічного стану (табл. 3; групи 3 та 4).

Сільське господарство в цих регіонах потребує додаткових інвестицій, оскільки відношення капіталовкладень до валового продукту за цим видом економічної діяльності є досить низьким, що формує занижені показники інвестиційної безпеки.

Промисловість 11 регіонів також потребує збільшення інвестиційної безпеки (табл. 3), оскільки присутні великі інвестиційні загрози, що викликані великою присутністю іноземного капіталу в недостатньому обсязі інвестування, а також великою зношеністю основних фондів за цим видом економічної діяльності.

Низькі показники інвестиційної безпеки та високі загрози спостерігаються в будівельній діяльності 20 регіонів України (табл. 3). Це можна пояснити «загальним зменшенням інвестування внаслідок неможливості отримання швидкого прибутку..., що дало дестимулюючий ефект для розвитку інших галузей» [3, 248]. Також негативним чинником для безпеки в цій галузі є велика частка іноземного капіталу, який виступає головним стимулятором інвестиційних загроз.

Тільки 5 регіонів України витримують стійкість до загроз в сфері торгівлі; ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; діяльності готелів та ресторанів (табл. 3). Інші через недостатній обсяг інвестування порівняно з відповідною вартістю основних фондів та валовим продуктом мають критичну вразливість до інвестиційних ризиків.

В 11 регіонах загрозливою з позиції інвестиційного розвитку є діяльність транспорту та зв'язку (табл. 3), яка потребує більшого обсягу інвестування, як за рахунок внутрішніх, так і зовнішніх джерел капіталовкладення.

Фінансова діяльність є дестабілізатором інвестиційної безпеки 14 регіонів (табл. 3). Вона характеризується великою присутністю іноземного капіталу при незначному обсязі інвестування цього виду економічної діяльності.

Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям є видом економічної діяльності який найбільш захищений в плані інвестиційних загроз. Тільки 7 регіонів України (табл. 3) потребують стабілізації в цій сфері через високу частку іноземних інвестицій, приріст яких випереджає приріст валового продукту за цим видом економічної діяльності.

До інших видів економічної діяльності нами включені державне управління, освіта, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту. 19 регіонів України потребують вирішення проблемних питань в сфері безпеки за цими видами економічної діяльності (табл. 3). Негативними чинниками в усіх цих сферах є високий рівень зношення основних фондів і додаткова потреба в нових капіталовкладеннях. З позиції іноземного інвестування державне управління та освіта витримують рівень інвестиційної безпеки, оскільки акумулюють станом на 2011 р. 17,3 млн дол. США за всіма регіонами [2].

Висновки. Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що жоден регіон України не можна віднести до такого, що є стійким до інвестиційних загроз за всіма видами економічної діяльності. Тією чи іншою мірою в кожному регіоні присутні відповідні дестабілізатори в окремих видах економічної діяльності, які потребують негайного вирішення або поліпшення з позиції підвищення їх інвестиційної безпеки.

На основі проведеного аналізу можна висвітлити основні індикатори найбільш кризових зон в плані інвестиційної безпеки в відповідних регіонах за видами економічної діяльності.

Це дозволить сформувати регіональну політику, яка буде спрямована на подолання диспропорційності інвестиційного розвитку регіонів з позиції збереження оптимального рівня інвестиційної безпеки в усіх без винятку видах економічної діяльності. В цьому плані необхідним є втручання органів влади до регулювання інвестиційної діяльності. Головним завданням виконавчих органів влади повинно стати формування сприятливого інвестиційного клімату з позиції захищеності від можливих загроз.

Таким чином, виявлені несприятливі тенденції регіонального розвитку в контексті збереження інвестиційної безпеки обумовлюють суттєві загрози для цілісної та завершеної системи життєдіяльності території, а саме:

– небезпечність виникнення несприятливих тенденцій в оптимізації відтворювальних пропорцій регіону, що визначає економічний стан окремих галузей території;

– суттєва залежність основних видів економічної діяльності, що характеризують профіль регіону, від зовнішніх джерел фінансування;

– низька забезпеченість інвестиційними ресурсами, що поглиблює дестабілізацію окремих регіонів в плані економічної безпеки;

– високий рівень зношення при низькому коефіцієнті оновлення основних фондів в окремих видах економічної діяльності, що є стримуючим фактором подальшого розвитку.

Список використаної літератури

1. Малютін О.К. Алгоритм розрахунку рівня інвестиційної безпеки з позиції географічно-галузевої спеціалізації інвестицій / О.К. Малютін // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. – Спец. вип. Стратегічні імперативи сучасного менеджменту : у 2 ч. – Ч. 2. – К. : КНЕУ, 2012. – С. 375–385.

2. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності за 2010 рік: Статистичний збірник [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

3. Україна в 2010 році: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку: монографія / за заг. ред. А.В. Єрмолаєва. – К.: НІСД, 2010. – 528 с.

Проведено группирование видов экономической деятельности по регионам Украины с позиции инвестиционной безопасности. Отображены основные индикаторы наиболее кризисных зон в плане инвестиционной безопасности в соответствующих регионах по видам экономической деятельности. Предложено формирование региональной политики в контексте преодоления диспропорции инвестиционного развития регионов с позиции сохранения оптимального уровня инвестиционной безопасности во всех без исключения видах экономической деятельности.

Ключевые слова: инвестиции, безопасность, регион, диверсификация.

Grouping of types of economic activities on regions of Ukraine from a position of investment safety is led. The main indicators of the most crisis zones in respect of investment safety in appropriate regions by economic activities types are displayed. Formation of a regional policy in a context of overcoming of a disproportion of investment development of regions from a position of saving of an optimum level of investment safety in all without an exception economic activities types is offered.

Key words: investments, safety, region, a diversification.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 664:658.1(477)

Е.А. МЕЛИХ,
кандидат экономических наук, доцент
Одесской национальной академии
пищевых технологий

ПОЛИТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Представлена интенсивность использования различных инструментов управления на примере пищевых предприятий Украины. Выделен политический вид адаптивного инструментария менеджмента, проанализирована эффективность его использования и периодичность обновления.

Ключевые слова: стратегическое управления, стратегия, политика, политические инструменты, обновление инструментария менеджмента.

Актуальность. Современный менеджмент предприятий Украины претерпевает значительные изменения, постепенно превращаясь в стратегический. Для многих объектов хозяйствования пищевой промышленности это превращение становится критически тяжелым, так как построение и воплощение стратегий в условиях нехватки собственных ресурсов из-за упадка в сельском хозяйстве и нестабильности его экономических показателей, недостаточного инновационного обновления техники и технологий почти невозможно. Приспосабливаясь к названным условиям, предприятия снижают качество продукции, наращивают объемы выпуска эрзаца, соответственно, деградируют. Деградация отдельных производств неминуемо ведет к импортозависимости и снижению показателей продовольственной безопасности страны. Примером могут быть результаты деятельности отечественной мясоперерабатывающей, сыродельной и молочной, рыбной и рыбоконсервной и других отраслей.

Адаптация предприятий перечисленных отраслей к меняющейся среде хозяйствования привела в более половине случаев к снижению удельного веса основных ингредиентов и росту заменителей. Затраты на основное сырье и материалы были вытеснены затратами на рекламу и продвижение товаров на рынок. Такая проблема неоптимизированных затрат привела к дисбалансу доходов и расходов предприятий, к дисбалансу применения концептуальных, политических и других инструментов менеджмента.

Обзор литературы. Постановка общей проблемы. Экономическая политика предприятия направлена на достижение его экономических интересов в рамках политики государства, на территории которого осуществляется та или иная деятельность. Экономическая стратегия не может противоречить политике, но может описывать альтернативные сценарии будущего развития предприятия тому, что традиционно заложено в обществе. Подобного рода различия целей политики и стратегии описаны в трудах А. Томпсона и А. Стрикленда [1, с. 487], П. Самуэльсона и В. Нордхауса [2, с. 433, 674, 874, 768], А. Мазараки [3, с. 56–61]. Переплетение и взаимосвязь сущности терминов «политика» и «стратегия» позволяют в стратегическом управлении выделить «политический инструментарий», а в политическом управлении – «стратегический». Первый используется на микроуровне, второй – на макроуровне. Несмотря на полувековую дискуссию о первостепенности и значимости политики и стратегии предприятия, в Украине доминирование первой уже неоспоримо, но развитие второй возможно.

© Е.А. Мелих, 2012

Цель и задачи. Поскольку адаптивное управление предполагает учет и прогнозирование состояния внешней среды хозяйствования, ее циклических и случайных изменений, инструментарий управления также должен меняться и приспосабливаться. Политическая сторона такого приспособления немаловажна.

Результат использования политического инструментария в управлении пищевыми предприятиями отражается в такой серьезной отечественной проблеме, как продовольственная безопасность, отсюда автором данной работы была поставлена цель – найти оптимальное использование названного вида инструментов на основе управленческого анализа деятельности объектов хозяйствования для эффективного экономического обеспечения продуктами питания населения.

Основная часть. Предлагается рассмотреть наиболее популярные инструменты экономической политики и управления предприятием в современных условиях хозяйствования, к которым отнесены: инструменты экономической экспансии, демпинга, лоббирования экономических интересов.

Расширение деятельности хозяйствующих субъектов в экономическом пространстве, расширение хозяйственных связей определяется в современной практике термином «экспансия» (лат. expansio – распространение, расширение). Стимулами экономической экспансии выступают выгодное размещение капитала, получение большей массы прибыли, повышение конкурентоспособности. Промышленное предприятие, как правило, заинтересовано в таком расширении посредством продвижения и реализации произведенной продукции, так как при этом увеличивается рыночная доля предприятия, а соответственно, растет популярность и привлекательность бренда, товаров и услуг. Увеличение рыночной доли продукции предприятия предполагает товарно-денежную форму отношений, соответственно, такой вид экономической экспансии, как торговый, наиболее распространен в указанной отрасли хозяйствования.

Торговая экспансия приобретает форму поисков новых сегментов внутреннего государственного рынка – это внутренняя торговая экспансия, которая регулируется антимонопольным законодательством [2, с. 659–664, 877; 4, с. 54, 91, 102; 5, с. 213, 252]; форму борьбы за ниши в международном разделении труда, на мировых рынках – это внешняя торговая экспансия (иностранная экспансия), которая наиболее подробно изучена и описана в работах А.М. Либмана, В.Э. Молодякова, Б. Шарталова [6, с. 45–48; 7, с. 46–48; 8, с. 11, 45]. Принципы торговой экспансии закладываются государством и распространяются на любые объекты хозяйствования. А вот выбор рынка распространения собственной продукции и методов превращения продукции в товар является прерогативой непосредственно политической деятельности предприятия, соответственно, торговая экспансия является инструментом именно политическим.

Либерализация торговли, уменьшение таможенных барьеров способствуют росту прямых иностранных инвестиций, соответственно, способствуют популяризации названного вида инструментария. В Украине, например, в период 1999–2007 гг. средневзвешенная ставка таможенного тарифа изменялась в пределах 4,9–5,8 для всех товаров; 3,0–4,3 – для сельскохозяйственных товаров; 19,1–31,4 – для несельскохозяйственных товаров; средние ставки у основных торговых партнеров в Европейском Союзе – 5,6; 16,0; 4,0; в Китае – 9,6; 15,6; 8,7; Турции – 9,7; 42,2; 4,8 в соответствии с названными группами товаров [9, с. 48]. Такой либеральный тарифный режим позволил в указанный период увеличить сальдо прямых иностранных инвестиции в 4,6 раза (если в 1999 г. этот показатель составлял 489 млн дол. США, то в 2007 г. – 9218 млн дол. США). Период мирового финансово кризиса 2008–2009 гг. уменьшил сальдо более чем в 2 раза, но остался положительным – 4654 млн дол. США [9, с. 54].

Приведенные статистические значения таможенного тарифа и динамики международных финансовых операций Украины обуславливают для нее невыгодную экономическую ситуацию в аспекте регулирования внутреннего рынка и в аспекте эффективности использования политического инструментария предприятиями, в отличие от основных экономических иностранных партнеров, деятельность которых сбалансировано направлена, с одной стороны, на открытость экономики, с другой стороны, на применение различных по силе воздействия протекционистских мер для защиты своих производителей.

Продажа товаров по заниженным ценам является одним из инструментов завоевания рыночного пространства. Такой инструмент стратегического управления возможен в условиях открытости экономики, т. е. свободного пересечения товарами границ экспортеров и импортеров. Однако ценовая дискриминация или демпинг (с англ. dumping – сброс) противоречит правилам торговли Всемирной торговой организации (ВТО) [10, с. 282–288; 11–12], с которыми нельзя не считаться при осуществлении внешнеэкономических сделок с партнерами – членами ВТО.

Критика методов антидемпинговых процедур ВТО для страны – производителя товаров с низкими ценам представлена в работах Л. Риттенберга и Т. Тригартена, Ш. Ойха, И.Б. Насадюк [13, с. 499; 14–15]. Авторами определены преимущества и выгоды свободной торговли и конкуренции. Поэтому, пока дискуссия о легитимности, методах измерения и анализа демпинга не пришла к единой точке зрения в мировой практике, владение инструментом ценового или стоимостного демпинга необходимо современному менеджеру предприятия со значительным экспортным потенциалом.

Взаимосвязь любого вида бизнеса и политических структур – явление широко распространенное почти во всех странах мира [16, с. 26]. Лоббирование как воздействие на государственные органы, законодательные, исполнительные, судебные власти, направленное на поддержку отдельных отраслей и сфер экономики регионов, предприятий, социальных групп, является одним из важных и прерогативных направлений деятельности топ-менеджмента. Сущность использования данного политического инструментария стратегического менеджмента промышленных предприятий заключается в поиске поддержки государственных властных структур в приобретении более экономных видов сырья, в продаже по более выгодным ценам произведенной продукции, в изменении стандартов и технологий выпуска продукции, в информационной защите производства и в прочих взаимовыгодных сделках. Взаимовыгодными сделки лобби становятся в период предвыборных компаний и достаточно популярных кризисных явлений (конфликтов, скандалов) как отдельных политических личностей, так и групп лиц политических организаций.

Методы достижения экономических интересов в связях с общественностью описаны в работах PR-специалистов (с англ. Public Relations – связи с общественностью) Д. Брэйкенриджа, Т. ДеЛауфри [17, с. 183–218], Дж. Мэхона, Б. Биджелоу, Л. Фаэй [18, с. 225–258], А. Вуйма [19, с. 27], которые доказывают эффективность собственной независимой экономической политики при функционировании в условиях, зависимых от политических событий.

Исследование интенсивности применения и эффективности названной группы инструментов проводилось на 128 предприятиях отраслей пищевой промышленности Украины различной мощности и регионального размещения (по 16 предприятий отдельных видов деятельности) в период 1991–2010 гг. по опросам топ-менеджмента. Результат использования политических инструментов представлен в табл. 1–2.

На наш взгляд, оценить эффективность применения названного инструментария необходимо в сравнении с другими видами инструментов управления [20].

Таблица 1

Использование политического инструментария стратегического управления на предприятиях пищевой промышленности в Украине по переработке зерна, производству масла, пива, вина, ликероводочных и кондитерских изделий

Группа инструментов	В среднем по пищевой промышленности		в т. ч. по виду деятельности							
			Переработка зерна		Производство кондитерских изделий		Масложировое производство		Производство пива, вина и ликероводочных изделий	
	Новейшая дата ввода	Количество изменений к 2010 г.	Новейшая дата ввода	Количество изменений к 2010 г.	Новейшая дата ввода	Количество изменений к 2010 г.	Новейшая дата ввода	Количество изменений к 2010 г.	Новейшая дата ввода	Количество изменений к 2010 г.
Экспансия	2009	4	2010	8	2008	4	2008	2	2010	5
Демпинг	2009	4	2009	6	2009	3	2008	3	2008	5
PR	2008	4	2009	5	2009	5	2008	3	2010	7

Таблица 2

Использование политического инструментария стратегического управления на предприятиях пищевой промышленности в Украине по производству, молочных, мясных, хлебобулочных изделий и сахара

Группа инструментов	В среднем по пищевой промышленности		в т. ч. по виду деятельности							
			Производство молочных изделий		Производство мясных изделий		Производство сахара		Хлебобулочное производство	
	Новейшая дата ввода	Количество изменений к 2010 г.	Новейшая дата ввода	Количество изменений к 2010 г.	Новейшая дата ввода	Количество изменений к 2010 г.	Новейшая дата ввода	Количество изменений к 2010 г.	Новейшая дата ввода	Количество изменений к 2010 г.
Экспансия	2009	4	2008	4	2008	4	2009	2	2008	2
Демпинг	2009	4	2009	5	2009	4	2009	3	-	-
PR	2008	4	2005	4	2006	3	2010	3	2005	5

Использование инструментария и методов стратегического управления на предприятиях в среднем по пищевой промышленности следующее: новейшая дата изменений диагностического инструментария 1998 г., концептуального инструментария – 2004 г., межличностного – 2001 г.; количество изменений к 2010 г. диагностического и межличностного – один, концептуального – два. На предприятиях кондитерской области почти все виды инструментов довольно новые. В области по переработке зерна применяются наиболее старые методы и инструменты хозяйствования, но, в отличие от предприятий по производству сахара и масла, концептуальный инструментарий, сформированный в 1999 г., до 2010 г. три раза пересматривался и совершенствовался. Самым большим изменениям подвергся в последние годы концептуальный инструментарий мясоперерабатывающей промышленности, которые, безусловно, связаны с изменениями стандартов на мясную продукцию, недостатком сырья и повышением потребительского спроса на качественную продукцию.

Два из трех предприятий представленных отраслей используют в той или иной мере все виды инструментов менеджмента, а большинство из 35% пред-

приятий, которые не в полной мере пользуются управленческим инструментарием, обходятся в управлении без совершенствования концептуального вида инструментов, то есть не корректируют и не создают новых стратегий.

По результатам исследований представленные политические инструменты управления в среднем по пищевой промышленности Украины меняются раз в 4–5 лет:

– наибольшим изменениям подверглись методы и инструменты экспансии рынков зерна и зернопродуктов;

– за исключением рынка хлебобулочных изделий, другие виды продуктовых рынков подвергались воздействию методов демпинга;

– менеджмент хлебобулочных, кондитерских и зерноперерабатывающих предприятий достаточно активно лоббирует свои интересы в политических кругах страны.

Выводы. Вышесказанное позволяет сделать следующие выводы: эффективное руководство отдельными объектами хозяйствования зачастую обеспечивается использованием политических инструментов менеджмента, при этом другие стороны руководства предприятиями остаются без должного внимания; такие акценты на политических взаимосвязях отдельных объектов хозяйствования приводят к дисбалансу не только внутри затратно-распределительной системы предприятия, а и в целых отраслях.

За счет повышения роли политики предприятий и соответствующих «политических» расходов снижается уровень качества продукции. Такое снижение сказывается на потребительском доверии и конкурентоспособности отечественных продуктов питания. Низкий уровень конкурентоспособности уменьшает возможность обеспечения продовольственной безопасности. Поэтому основной рекомендацией для оптимального и адаптивного управления предприятиями пищевой промышленности может быть активизация всех других видов инструментов управления и доведения частоты их обновления до частоты обновления политического инструментария, а частоты обновления и совершенствования качества продукции – до частоты обновления политического инструментария.

Список использованной литературы

1. Томпсон А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа. / А. Томпсон-мл., А.Дж. Стрикленд III. – М.: Издательство Вильямс, 2007. – 928 с.

2. Самуэльсон П. Экономика. / П. Самуэльсон, В. Нордхаус. – М.: Издательство Вильямс, 2007. – 1358 с.

3. Мазаракі А.А. Торговельне підприємство: стратегія, політика, конкурентоспроможність / А.А. Мазаракі, Д.М. Пшеслінський, І.В. Смолін. – К.: КНТЕУ, 2010. – 384 с.

4. Паппэ Я.Ш. «Олигархи»: Экономическая хроника, 1992–2000 / Я.Ш. Паппэ. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – 232 с.

5. Шиткина И.С. Холдинги: правовое регулирование и корпоративное управление / И.С. Шиткина. – М.: Wolters Kluwer Russia, 2008. – 615 с.

6. Либман А.М. Экспансия российского капитала в страны СНГ / А.М. Либман, Б.А. Хейфец. – Экономика, 2006. – 368 с.

7. Молодяков В.Э. История Японии: XX век. История стран востока – XX век / В.Э. Молодяков, Э.В. Молодякова, С.Б. Маркарьян. – М.: ИВ РАН, 2007. – 526 с.

8. Шарталов Б. Экономическая экспансия: теория и практика обретения национального богатства / Б. Шарталов. – М.: Экономика, 2008. – 315 с.

9. Економіка України за 1991–2009 роки / за заг. ред. В.М. Гейця [ін.]. – К.: Держкомстат України, 2010. – 112 с.

10. Киреев А. П. Международная экономика: в 2-х ч. Ч. II. / А.П. Киреев. – М.: Международные отношения, 2001. – 488 с.
11. Anti-dumping [Электронный ресурс]: WTO. – Режим доступа: http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm
12. WTO: committee on anti-dumping practices. 32 WTO members take anti–dumping actions during first half of 2010 [Электронный ресурс]: WTO. – Режим доступа: http://www.wto.org/english/news_e/news10_e/anti_26oct10_e.htm
13. Rittenberg L. Principles of Microeconomics. / L. Rittenberg, T. Tregarthen. – NY: Flat World Knowledge, 2008.– 539 p.
14. Ojha S. The Economic And Legal Analysis Of Dumping [Электронный ресурс] / Shruti Ojha // Global Politician. – Режим доступа: http://www.globalpolitician.com/23989-business
15. Насадюк И.Б. Участие Украины в ВТО негативно отразилось на украинской торговле в 2008–2009 гг. [Электронный ресурс] / И.Б. Насадюк // Foreign Policy and Security research center. – Режим доступа: http://ru.forsecurity.org
16. Бинецкий А.Э. Лоббизм в современном мире. / А.Э Бинецкий. – М.: ТЕИС, 2004. – 247 с.
17. Breakenridge D. New PR Toolkit, The: Strategies for Successful Media Relations. / D. Breakenridge, T.J. DeLoughry. – New Jersey: FT Press, 2003. – 272 p.
18. Курс MBA по стратегическому менеджменту / Л. Фаэй, Р. Рэнделл, М. Портер, Дж. Самплер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 586 с.
19. Вуйма А. Лоббирование. Как добиться от власти нужных решений / А. Вуйма. – СПб.: Питер, 2008. – 384 с.
20. Мелих Е.А. Предпосылки разработки адаптивной стратегии развития пищевой промышленности в Украине / Е.А. Мелих // Якість економічного розвитку: глобальні та локальні аспекти: Міжнар. наук.-практ. конф., 28–29 червн. 2011 р.: тези допов. Т. 2. – Дніпропетровськ: К.О. Біла, 2011. – С. 74–76.

Представлено інтенсивність використання різних інструментів управління на прикладі харчових підприємств України. Виокремлено політичний вид адаптивного інструментарію менеджменту, проаналізовано ефективність його використання та періодичність оновлення.

Ключові слова: стратегічне управління, стратегія, політика, політичні інструменти, оновлення інструментарію менеджменту.

The intensity of management tools using in the Ukraine food enterprises is showed. The political type of adaptive management is selected; the effectiveness and the updating frequency of these instruments are researched.

Key words: strategic management, strategy, policies, policy instruments, updating management tools.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 331.101

Т.Є. МІРОШНИЧЕНКО,
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
Інституту світової економіки
та міжнародних відносин НАН України

ЕКСТЕНСИВНІ ЧИННИКИ ОБМЕЖЕННЯ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

У статті розглянуто вплив екстенсивних чинників на розвиток трудового потенціалу. Встановлено ряд причин, які негативно впливають на потенціал трудових ресурсів в Україні. У перспективі очікується зменшення приросту трудових ресурсів, що позначиться на розширеному їх відтворенні та зумовить потребу в орієнтації на впровадження трудозберігаючих технологій.

Ключові слова: трудовий потенціал, статево-вікова структура, міграція, зайнятість, безробіття, демографічні показники, трудові ресурси.

Постановка проблеми. Формування трудового потенціалу і перспективи його розвитку є визначальним для подальшої долі економіки України й створення умов для її переходу на інноваційну модель. Водночас рівень і якість трудового потенціалу відіграють провідну роль у забезпечені стабільності та конкурентоспроможності економіки країни, а також є основою життєзабезпечення і стабільності у суспільстві. Якщо ситуація не зміниться, то у 2015 р. потреби промисловості у кваліфікованих робітниках у більшості регіонів України задовольнятимуться лише на 30–37%. Саме тому потрібно дослідити чинники, які впливають на негативний розвиток трудового потенціалу в Україні. Забезпечити економіку кваліфікованими кадрами й збалансувати попит і пропозицію робочої сили на ринку праці з урахуванням пріоритетних напрямів розвитку української економіки, можливо лише об'єднавши і скоординувавши зусилля на вирішенні численних проблем, які гальмують розвиток трудових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні аспекти розвитку трудового потенціалу України досліджували такі вчені, як: Л. Безчасний, О. Білорус, В. Геєць, А. Гриценко, В. Лагутін, Е. Лібанова, І. Лукінов, С. Мочерний, Ю. Пахомов, А. Філіпенко, А. Чухно, В. Куликов, Р. Нуреєв, В. Тропіна, В. Куценко, М. Гуць та ін. Автори праць для дослідження сучасного стану і перспектив подальшого розвитку трудового потенціалу в умовах глобалізації поєднали теоретико-методологічні напрацювання як вітчизняної, так і світової економічної науки, глибоко дослідили сутність трудових ресурсів, деякі інші важливі категорії і поняття міграції трудових ресурсів, що визначають сферу проблем ефективного розвитку трудового потенціалу як в Україні, так і в інших країнах. Проте слід зазначити, що, незважаючи на велику кількість праць з дослідження трудового потенціалу, на сьогодні поки що відсутні комплексні наукові дослідження, які б стосувалися чинників обмеження розвитку трудового потенціалу.

Мета статті – виокремити ряд екстенсивних чинників, які впливають на розвиток трудового потенціалу. Підкреслити причини, які негативно впливають на потенціал трудових ресурсів в Україні.

Виклад основного матеріалу. Одним з перших чинників, що впливає на розвиток потенціалу трудових ресурсів, є статево-вікова структура. Дослідники та-

© *Т.Є. Мірошниченко, 2012*

кої структури насамперед звертають увагу на наявність диспропорцій у кількості населення у різних вікових та статевих групах населення [1].

У статевій структурі населення країни переважають жінки (майже 54%), тому в Україні спостерігається гендерна диспропорція, яка в останні роки збільшується. На 1 січня 2011 р. на 1 тис. жінок припадало 856 чоловіків. В Україні, як і в більшості країнах світу, чисельно жінки переважають над чоловіками, але переважно за рахунок старших вікових груп. Існують значні територіальні відмінності у співвідношенні жінок і чоловіків. Особливо ця різниця відчутна в областях, які характеризувалися великим відтоком населення, передусім сільського.

В Україні на 100 народжених дівчат припадає 107 хлопчиків. Перевищення частоти смертності у хлопчиків-немовлят та у віці до 5 років – природний фактор. Та це перевищення зберігається в усіх вікових групах. В Україні перевищення кількості жінок над чоловіками починається вже у віці 32 роки, тоді як у розвинутих країнах перевищення кількості жінок над чоловіками спостерігається у віці 50-55 років, тобто за межами репродуктивного періоду. Найгірше співвідношення кількості чоловіків і жінок склалось у північно-східних і центральних областях України – у Чернігівській області на 1000 жінок сільського населення припадає 828 чоловіків, коли у Закарпатській області – 924 чоловіки.

Згідно з інформацією, опублікованою Державною службою статистики України, станом на 1 січня 2011 р. середній вік населення нашої країни становив 40,3 роки, при цьому цей показник окремо для жінок і чоловіків був на рівні 37,5 року та 42,7 року відповідно. В Україні, як і в Європі, існує тенденція до старіння населення. Так, відзначається збільшення частки людей пенсійного віку, яка на 1 січня 2011 р. становила 24,7%. При цьому частка працездатного населення впродовж 2010 р. скоротилася на 232,4 тис. осіб і на 1 січня 2011 р. становила 60%. Крім того, частка дітей була на рівні 15,3%. Поступова вікова деформація населення у бік старших вікових груп, підвищення рівня смертності та занадто повільне зростання народжуваності, негативні міграційні процеси обумовлюють скорочення обсягів пропозиції робочої сили та посилення конкуренції на ринку праці (з боку роботодавців) за найм працівників економічно активного віку [2].

Загальним і одним з досліджених чинником, що обмежує розвиток трудових ресурсів, є міграція населення. Процес трудової міграції набув більшої усталеності, інституціоналізувався, обріс міфами і набув репутації гострої національної проблеми, що гаряче дискутується в політичних, журналістських та експертних колах, часто не на користь істині. Армія трудових мігрантів не зростає і не меншає, уже склалося її ядро, що об'єднує найбільш активних і стійких індивідів. Лише за період 2000–2011 рр., за даними Держкомстату України з нашої держави виїхало 6,27 млн осіб. Серед прибулих в Україну впродовж січня–травня 2011 р. іммігранти з країн СНД становили 77,8%, з інших країн – 22,2%. Серед вибулих з України 42,6% виїхали до країн СНД і 57,4% – до інших країн [2].

Не слід при цьому забувати, що трудові мігранти, які залишають терени нашої держави, дуже часто вибувають на заробітки «неофіційно», не реєструючись у відповідних державних органах, за оцінками фахівців, лише 5% майбутніх трудових мігрантів реєструються у відповідних установах. На користь цієї інформації свідчить зростання з року в рік потоку міграційного капіталу, що надходить до України від нелегальних трудових мігрантів. За даними багатьох джерел, ця цифра коливається в діапазоні від 20 млрд дол. до 35,3 млрд дол. за рік. Отже, з цього випливає, що кількість неофіційних мігрантів реально може досягти досить значних обсягів – від 4,5 до 7 млн осіб (тобто більш ніж третина зайнятого населення держави станом на 01.01.2011 р.).

Переважно нелегальний характер трудової міграції з України, крім погіршення трудового потенціалу нашої держави, призводить до додаткового наван-

таження на систему соціального забезпечення населення, оскільки мігранти, не сплачуючи пенсійних внесків, не поповнюють пенсійний фонд та не забезпечують власної гідної пенсії в Україні.

Наступним чинником та однією з найбільш серйозних проблем є скорочення обсягів зайнятості та зростання безробіття населення. За даними вибіркових обстежень населення з питань економічної активності, середньомісячна кількість економічно активного населення віком 15–70 років в середньому за I кв. 2011 р., становила 22,0 млн осіб, з яких 20,1 млн були зайняті економічною діяльністю, а решта (1,9 млн) – безробітні, тобто особи, які не мали роботи, але активно її шукали як самостійно, так і за допомогою державної служби зайнятості. Рівень зайнятості населення становив: у віці 15–70 років – 58,6%, а в працездатному віці – 65,7%. Рівень безробіття (за методологією МОП) серед економічно активного населення віком 15–70 років становив 8,7%, а працездатного віку – 9,5% [3].

Кількість незайнятих громадян, які перебували на обліку в державній службі зайнятості, на 1 липня 2011 р. становила 516,0 тис. осіб. За допомогою в працевлаштуванні до цієї установи у червні 2011 р. звернулося 81,8 тис. незайнятих громадян проти 100,0 тис. у травні (у червні 2010 р. – 94,9 тис.). Кількість зареєстрованих безробітних на 1 липня 2011 р. становила 506,1 тис. осіб, або чверть усіх безробітних працездатного віку, визначених за методологією МОП. Допомогу по безробіттю отримували 73,3% осіб, які мали статус безробітного. Кожний другий безробітний раніше займав місце робітника, кожний третій – посаду службовця, а решта безробітних не мали професійної підготовки. Рівень зареєстрованого безробіття в цілому по країні за червень 2011 р. скоротився на 0,2 відсоткового пункту і на 1 липня 2011 р. становив 1,8% населення працездатного віку. У сільській місцевості цей показник зменшився на 0,2 відсоткового пункту і становив 2,5% населення працездатного віку, у міських поселеннях – на 0,1 відсоткового пункту і 1,6% відповідно.

Невідповідність попиту на робочу силу і її пропозиції у професійно-кваліфікаційному та територіальному розрізі зумовлює значну міжрегіональну диференціацію зареєстрованого безробіття. Найвищий рівень зареєстрованого безробіття спостерігався в Житомирській і Полтавській областях (по 3,2%), а найнижчий – у м. Києві (0,4%). Кількість вільних робочих місць (вакантних посад), заявлених підприємствами, установами й організаціями до служби зайнятості, у червні порівняно з травнем 2011 р. зменшилася на 4,4 тис., або на 4,7%, і на кінець місяця становила 90,5 тис. (у червні 2010 р. – 79,7 тис.). Із зазначеної кількості вільних робочих місць (вакантних посад) половина передбачалася для робітників, третина – для службовців, решта – для осіб, які не мають професії. Навантаження незайнятого населення, яке перебувало на обліку державної служби зайнятості, на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) упродовж червня 2011 р. зменшилося на 3 особи і на кінець місяця становило 57 осіб (на кінець червня 2010 р. – 52 особи). У регіональному розрізі зберігається значна диференціація зазначеного показника: від 4 осіб у м. Києві до 362 осіб у Черкаській області.

За сприяння державної служби зайнятості у червні 2011 р. було працевлаштовано 75,0 тис. осіб проти 79,9 тис. у травні 2011 р. (у червні 2010 р. – 78,4 тис. осіб). Серед працевлаштованих незайнятих осіб близько половини становили жінки або молодь у віці до 35 років. Рівень працевлаштування незайнятих громадян порівняно з травнем 2011 р. зріс і в червні становив 11,6% [4].

Із Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття у червні 2011 р. на допомогу по безробіттю було витрачено 309,5 млн грн. Середньооблікова кількість безробітних, які її отримували упродовж зазначеного місяця, становила 369,1 тис. осіб. Розмір допомоги по безробіттю в середньому на одного безробітного становив 838 грн, що на 12,7% менше законодавчо визначеного розміру мінімальної заробітної плати (960 грн).

Слід відзначити, що рівень безробіття населення працездатного віку (за методологією МОП) в 2,8 раза перевищував рівень зареєстрованого безробіття, розрахованого відносно економічно активного населення працездатного віку: у жінок – у 2,1 раза, чоловіків – у 3,7 раза, міських поселеннях – у 3,5 раза, сільській місцевості – у 1,7 раза більше (табл. 1).

Таблиця 1

Рівень безробіття населення (за методологією МОП) за статтю, місцем проживання та віковими групами (% до кількості економічно активного населення відповідної вікової групи)

Група населення	Усього	у тому числі за віковими групами, років						Працездатного віку
		15–24	25–29	30–39	40–49	50–59	60–70	
2010 р.								
Все населення	6,4	13,3	7,0	5,3	6,1	4,0	0,0	**6,9**
Жінки	6,1	13,6	7,1	4,9	6,2	3,5	0,0	**6,9**
Чоловіки	6,6	13,1	7,2	5,7	5,9	4,6	0,0	**6,9**
Міські поселення	6,7	14,9	7,0	5,1	6,2	3,9	0,1	**7,0**
Сільська місцевість	5,7	10,3	6,6	5,8	5,7	4,2	–	**6,5**
2011 р.								
Все населення	8,8	17,8	10,4	8,2	8,0	5,8	0,1	**9,6**
Жінки	7,3	15,1	9,8	7,1	6,8	4,3	0,1	**8,3**
Чоловіки	10,3	19,8	10,9	9,3	9,3	7,3	0,1	**10,8**
Міські поселення	9,6	20,3	11,1	8,6	8,4	6,1	0,3	**10,2**
Сільська місцевість	7,2	13,2	8,3	7,2	7,2	5,3	–	**8,2**

Рівень безробіття (за методологією МОП) серед населення віком 15–70 років збільшився у всіх регіонах України. Найбільше зростання цього показника відбулося у Вінницькій (на 4,2%), Рівненській (на 3,9 %), Донецькій, Сумській та Полтавській (на 3,7% у кожній) областях. Слід зазначити, що максимальне значення цього показника спостерігалось у Рівненській області (12,7%), а мінімальне – у м. Києві (6,5%).

Під трудовим потенціалом взагалі розуміють систему, що має просторову і часову орієнтацію, елементами якої виступають трудові ресурси з урахуванням усієї сукупності їхніх кількісних та якісних характеристик, зайнятості й робочих місць. Кількісно трудовий потенціал визначається демографічними чинниками (природним приростом, станом здоров'я, міграційною рухомістю та ін.), потребами суспільного виробництва в робочій силі й, відповідно, можливостями задоволення потреби працездатного населення в робочих місцях. Якість трудового потенціалу – поняття відносне. Воно характеризується показниками якості працездатного населення, трудових ресурсів, сукупного працівника або робочої сили. Ці якісні характеристики можуть бути розкриті за допомогою сукупності ознак: демографічних, медико-біологічних, професійно-кваліфікаційних, соціальних, психофізичних, моральних та ін. Одним з основних інструментів регулювання використання трудового потенціалу є баланс трудових ресурсів. Його складають за даними статистичного обліку, демографічними розрахунками, даними відділів з використання трудових ресурсів в обласних адміністраціях, міських бюро з працевлаштування та інформації населення, за допомогою демографічних коефіцієнтів.

Демографічні коефіцієнти показують кількість народжених, померлих, природного приросту тощо у розрахунку на одну тисячу жителів і обчислюються у проміле (%). В Україні в XX ст. зростання кількості межувало з кризами,

пов'язаними з Першою світовою війною, голодомором 1932–1933 рр., подіями Другої світової війни. З розвитком системної кризи, пов'язаної з трансформацією українського суспільства, з 90-х років починається скорочення населення України, що на початок XXI ст. набуло характеру демографічної кризи – однієї з найбільших загроз суспільному розвитку нації.

Чисельність наявного населення в Україні на 1 червня 2011 р. становила 45687,2 тис. осіб. Упродовж січня-травня 2011 р. кількість населення зменшилася на 91,4 тис. осіб, або на 4,8 особи в розрахунку на 1000 наявного населення. Кількість населення зменшилася виключно за рахунок природного скорочення (98,4 тис. осіб), водночас зафіксовано міграційний приріст населення (7,0 тис. осіб). Показник природного скорочення населення залишився на рівні відповідного періоду минулого року: 5,2 особи в розрахунку на 1000 наявного населення. Народжуваність у січні–травні 2011 р. зменшилася з 10,4 до 10,3 живонароджених в розрахунку на 1000 наявного населення, а смертність – з 15,6 до 15,5 особи.

Наразі демографічний стан в Україні є одним із найскладніших у Європі. З кінця 1993 р. Україна вступила в смугу депопуляції, темпи якої весь час прискорюються. Масштаб демографічних втрат України можна оцінити, порівнюючи дані, що наведено на рис. 1.

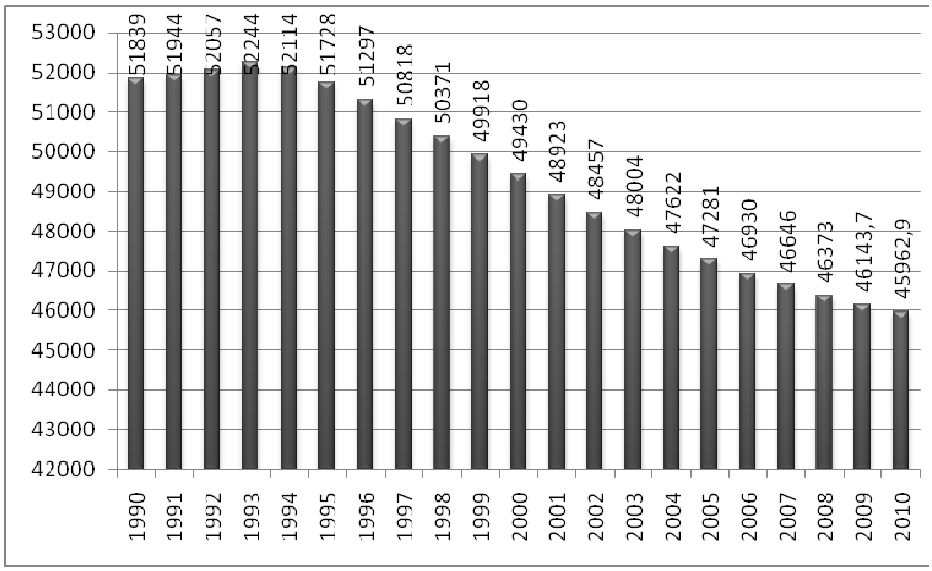


Рис. 1. Динаміка кількості наявного населення України, тис. осіб

Загальна втрата населення за роки незалежності склала 5,87 млн осіб. Вагомою причиною такого скорочення кількості населення залишається висока смертність, яка в нашій державі стабільно перевищує народжуваність (табл. 2). У найближче десятиліття народжуваність прогнозується трохи вище за рахунок покоління жінок, що народилися у 80-ті роки, та певних, але недостатніх заходів, які вживаються державою для стимулювання цих процесів. Однак ці фактори не забезпечують поновлення природного приросту населення.

За даними Міністерства юстиції України, у І півріччі 2011 р. в Україні продовжилася позитивна тенденція до зменшення кількості зареєстрованих смертей. Так, якщо в І півріччі 2010 р. в країні було зареєстровано близько 336 тис. смертей, то за аналогічний період 2011 р. – близько 286 тис. смертей, що майже на 15% менше порівняно з аналогічним періодом 2010 р. [5].

Таблиця 2

Основні демографічні показники України у січні–липні

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Кількість наявного населення на 1 серпня (осіб)	47056163	46741082	46474535	46211075	46022306	45850918	45670036
Середня кількість наявного населення за січень–липень (осіб)	47168490	46835304	46560291	46291870	46083010	45906933	45724285
Природне скорочення населення (осіб)	−228079	−195132	−179846	−170173	−129678	−121759	−118274
Кількість народжених (осіб)	242515	258549	269440	283367	297327	287182	279259
Кількість померлих (осіб)	470594	453681	449286	453540	427005	408941	397533
Кількість померлих дітей у віці до 1 року (осіб)	2449	2526	2943	2885	2853	2627	2575
Міграційний приріст (скорочення) (осіб)	3425	6689	8335	8584	8270	9730	9776
Загальний коефіцієнт природного скорочення (на 1000 осіб)	−8,3	−7,2	−6,6	−6,3	−4,8	−4,6	−4,5
Загальний коефіцієнт народжуваності (на 1000 осіб)	8,9	9,5	10,0	10,5	11,1	10,7	10,5
Загальний коефіцієнт смертності (на 1000 осіб)	17,2	16,7	16,6	16,8	15,9	15,3	15,0
Коефіцієнт смертності дітей у віці до 1 року (на 1000 живонароджених)	9,9	10,0	10,9	10,3	9,5	8,9	8,9
Загальний коефіцієнт міграційного приросту (скорочення) (на 10000 осіб)	1,3	2,5	3,1	3,2	3,1	3,6	3,7

За підсумками II кв. 2011 р. народжуваність перевищила смертність одразу в 4 регіонах України. Зокрема у Волинській області – на 1%, у Закарпатській області – на 3%, у Києві – на 3,5%, у Рівненській області – на 4%. При цьому показник смертності в Україні все ще перевищує показник народжуваності. У 2010 р. перший із них становив 34%, а в I півріччі 2011 р. – 32%.

Висновки. Отже, в умовах економічної нестабільності актуальним є перехід до прогресивних методів підготовки, підтримки і розвитку, раціонально-

го використання, виявлення резервів трудового потенціалу, збільшення зайнятості, удосконалення управління трудовими ресурсами, розвиток ринку праці, забезпечення збалансованості кількості робочих місць, трудових ресурсів і капіталовкладень. Кількість населення в Україні, як уже зазначалося, постійно зменшується через від'ємні показники природного приросту, його механічну рухомість та інтенсивний відтік осіб молодого віку за кордон, що зумовлює деформацію вікової структури працездатних. У перспективі очікується зменшення приросту трудових ресурсів, що позначиться на розширеному їх відтворенні та зумовить потребу в орієнтації на впровадження трудозберігаючих технологій.

Нерівномірне розміщення трудових ресурсів у країні, зниження абсолютних розмірів їх природного приросту в більшості адміністративних районів, низький рівень ефективності використання робочої сили в галузях матеріального виробництва зумовлюють потребу в наукових дослідженнях і практичних заходах щодо раціонального використання ресурсів живої праці не тільки в галузях, але й в усіх районах України.

Список використаної літератури

1. Вчені говорять про трудовий потенціал України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.evp.snu.edu.ua/vcheni-govorjat-pro-trudovij-potentsial-ukrayini.html

2. Держкомстат [Електронний ресурс]: Державний комітет статистики України, 2011. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

3. Кирьянов А.В. Виды инвестиций в человеческий капитал и их эффективность [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://www.cfin.ru/

4. В Україні у вересні 2011 р. рівень безробіття скоротився до 1,5% / РБК – Україна інформаційне агентство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rbc.ua/ukr/top/show/v-ukraine-v-sentyabre-2011-g-uroven-bezrabotitsy-sokratilsya-14102011125800

5. Міністерство юстиції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minjust.gov.ua/

В статье рассмотрено влияние экстенсивных факторов на развитие трудового потенциала. Установлен ряд причин, ***которые негативно влияют на потенциал трудовых ресурсов в Украине.*** *В перспективе идет уменьшение прироста трудовых ресурсов, который отразится на широком* ***их воссоздании и обусловит потребность в ориентации*** *на внедрение трудосохраняемых технологий.*

Ключевые слова: трудовой потенциал, полово-возрастная структура, миграция, занятость, безработица, демографические показатели, трудовые ресурсы.

Influence of extensive factors on development of labors potential are considered in the article The row of reasons is set which negatively influence on potential of labors resources in Ukraine. Diminishing of increase of labors resources, which will affect extended their recreation and will stipulate a requirement in an orientation on introduction of labors technologies, is expected in a prospect.

Key words: labors potential, sexual-age-old structure, migration, employment, unemployment, demographic indicators, labors resources.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 339.9:339.92(477)

Н.Г. МІЦЕНКО,
кандидат економічних наук, доцент
Львівської комерційної академії

І.П. МІЩУК,
кандидат економічних наук, доцент
Львівської комерційної академії

ЛОГІСТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ДО СИСТЕМИ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Пропонується імплементація учасниками зовнішньоекономічної діяльності ідей логістики для організації руху матеріальних потоків як інструмента формування інтеграційних зв'язків у сфері міжнародної торгівлі України, визначаються заходи з формування глобальних систем логістики в контексті транскордонного співробітництва України.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, міжнародна торгівля, інтеграція, логістика, рух матеріальних потоків.

Актуальність. Зумовлений зростанням продуктивних сил, підвищенням рівня усуспільнення виробництва та науково-технічною революцією об'єктивний процес розвитку глибоких, стійких взаємозв'язків та поділу праці між національними господарствами та створення міжнародних господарських комплексів визначається як економічна інтеграція. Економічна інтеграція є формою інтернаціоналізації господарської діяльності (виробництва), зближення та поглиблення взаємодії національних економік, основними ознаками якої є взаємопроникнення і переплетення національних виробничих процесів; структурні зміни в економіці країн-учасниць; необхідність і цілеспрямоване регулювання інтеграційних процесів. Особливої уваги потребують інтеграційні процеси у сфері міжнародної торгівлі України, яка розвивається найбільш динамічно і чинить значний вплив на стан національного споживчого ринку, вирішення соціальних проблем суспільства.

Огляд літератури. Постановка загальної проблеми. Традиційно українські та зарубіжні вчені І. Багрова, І. Бураковський, В. Власик, І. Герчикова, О. Гетьман, І. Дахно, О. Дегтярева, А. Мокій, Г. Овчинников, Ю. Полякова, Н. Редіна, В. Рибалкін, Л. Яремко та інші розглядають економічну інтеграцію на макрорівні як «...найкращий спосіб реалізації національних інтересів, побудови економічно розвинутої і демократичної держави, зміцнення позицій у світовій системі міжнародних відносин, ... шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентної спроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки, насамперед на ринок ЄС» [1, С. 32–36]. Власне, на досягнення цих цілей спрямовані основні зусилля органів державної влади, відображені у законодавчих та нормативних документах, перш за все – у визначеній Президентом України Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу [2].

Разом з тим саме поняття інтеграції (як поєднання окремих частин в єдине ціле) в науковій літературі трактується у широкому розумінні: як посилення економічних і виробничих зв'язків між різними країнами, окремими сферами

© *Н.Г. Міценко, І.П. Міщук, 2012*

і суміжними галузями, а також між різними підприємствами, організаціями та іншими суб'єктами ринку. В цьому сенсі інтеграція означає організаційне поєднання технологічно пов'язаних між собою різнорідних видів діяльності з притаманними їм функціями з метою виробництва кінцевого продукту і доведення його до споживача та досягнення на цій основі вищих економічних результатів. При цьому процес інтеграції може відбуватися не лише на мега-, макро- чи мезорегіональному рівні, але й на рівні національної економіки (взаємодіючі сектори кількох регіональних комплексів в межах країни), окремого регіону (комплекс взаємодіючих суб'єктів господарювання в певному регіоні в межах однієї країни), в межах сукупності господарюючих суб'єктів (наприклад, т. зв. кластерів) чи навіть однієї мікроекономічної одиниці (фази виробничого процесу). В зв'язку з цим питання розвитку інтеграційних процесів, їх суті, змісту, форм та інструментів реалізації, на наш погляд, потребують певного уточнення.

Мета і завдання. Метою статті є розгляд стану розвитку інтеграційних процесів у сфері міжнародної торгівлі на прикладі транскордонного співробітництва України та Польщі та аналіз можливостей і напрямів застосування ідей логістики для їх активізації. Для досягнення мети поставлено завдання:

– виявити фактори, які обумовлюють динаміку міжнародної торгівлі;

– дослідити тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України та визначити місце в ній Польщі як одного з найголовніших партнерів у транскордонному співробітництві;

– порівняти показники розвитку імпорту та експорту товарів підприємств Львівщини із середніми по Україні; ідентифікувати при цьому перешкоди і проблеми;

– обґрунтувати необхідність використання логістичних підходів до організації руху матеріальних потоків у сфері зовнішньої торгівлі та формування на інтеграційних засадах глобальних логістичних систем.

Основна частина. Однією з основних тенденцій розвитку сучасної економіки є глобалізація, яка відображає процес обміну товарами, послугами, капіталом та робочою силою, що виходить за межі державних кордонів, і з 60-х рр. XX ст. набуває форм постійного й неухильно зростаючого міжнародного переплетіння національних економік. Глобалізація відображає, з одного боку, глобалізацію ринків збуту готової продукції, виробництва, постачання матеріальних ресурсів, робочої сили, капіталу, які є характерними для великих транснаціональних корпорацій і фінансово-промислових груп, а з іншого – створення і розвиток глобальних міждержавних транспортних, телекомунікаційних, дистрибутивних та подібних економічних систем.

Стійке зростання процесів глобалізації та міжнародної торгівлі обумовлене впливом таких основних факторів, як:

– розвиток міжнародного поділу праці та інтернаціоналізація виробництва;

– розвиток НТР як чинника оновлення основного капіталу, створення нових та активізації існуючих галузей економіки;

– активна діяльність транснаціональних корпорацій;

– регулювання міжнародної торгівлі в межах СОТ;

– лібералізація міжнародної торгівлі, відміна кількісних обмежень імпорту і суттєве зниження митних зборів, утворення вільних економічних зон;

– розвиток процесів торговельно-економічної інтеграції (усунення регіональних бар'єрів, формування спільних ринків, зон вільної торгівлі);

– поява «нових індустріальних країн» з моделлю економіки, орієнтованої на зовнішній ринок.

Серед країн, які прагнуть стати активними учасниками глобалізації та економічної інтеграції, перебуває й Україна. Реформування економіки України на ринкових засадах привело до виникнення значної кількості підприємств приватної, колективної власності, спільних підприємств, дрібного і середнього біз-

несу, індивідуальних підприємців, більша частина яких здійснює свою діяльність у сфері товарного обігу. Результатом цього стало загострення конкуренції в торгівлі (на середньо-, дрібнооптовому і роздрібному рівні), в банківській і транспортно-експедиційній діяльності, у сфері послуг.

Поява великої кількості комерційно-торговельних, транспортних, експедиторських, складських, інформаційних та інших фірм-посередників (особливо в операціях фізичного розподілу продукції) обумовила ускладнення ринкових взаємовідносин як між ними, так і між виробниками, постачальниками сировини, матеріалів, обладнання, тари, інших матеріальних ресурсів, торговельними посередниками, які реалізовують готову продукцію, і споживачами товарів та послуг. При цьому для розширення ринків збуту продукції або ж нарощування обсягів товарних ресурсів українські підприємства активно розвивають зовнішньоекономічну діяльність шляхом експорту та (або) імпорту товарів та послуг. Так, як видно з табл. 1, лише у 2000–2008 рр. обсяги експорту товарів підприємствами України зросли майже у 4,6 раза, обсяги імпорту – більше, як у 6,1 раза. При цьому одним з важливих партнерів України у зовнішній торгівлі була і є в цей час Польща, обсяги експорту товарів з України до якої у 2010 р. складали 3,48% від загальнодержавних та 4,59% – від імпорту. При цьому темпи розвитку як експорту, так і імпорту товарів між Україною та Польщею, значно перевищують відповідні середні показники розвитку зовнішньої торгівлі загалом по Україні.

Таблиця 1

Розвиток зовнішньої торгівлі України товарами у 2000–2010 рр.*

Показники	Обсяги ЗЕД, млн. дол. США					2010 р. у % до	
	2000 р.	2005 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2000 р.	2009 р.
Експорт всього	14572,5	34228,4	66967,3	39695,7	51405,2	3,53 р.	129,5
в т.ч. Польща	417,9	1010,4	2338,3	1208,0	1787,2	4,28 р.	147,9
Частка, %	2,87	2,95	3,49	3,04	3,48	+0,61	+0,44
Імпорт всього	13956,0	36136,3	85535,3	45433,1	60742,2	4,35 р.	133,7
в т.ч. Польща	312,5	1405,9	4280,3	2170,3	2788,8	8,92 р.	128,5
Частка, %	2,24	3,89	5,00	4,78	4,59	+2,35	-0,19

*Розраховано за [3, С. 252–253].

Разом з тим внаслідок фінансової кризи і негативних економічних процесів розвиток зовнішньої торгівлі України загалом і, з Польщею, які її супроводжують, зокрема одним з найближчих географічних сусідів, суттєво загальмувався, про що свідчать показники табл. 1 за 2009 р. Як видно, у 2009 р. обсяги експорту товарів з України скоротилися порівняно з 2008 р. на 40,7%, обсяги імпорту – на 46,9%; обсяги торгівлі підприємств України з Польщею при цьому скоротилися по експорту товарів – на 48,3%, а по імпорту товарів – на 49,3%. Натомість у 2010 р. відбулося пожвавлення зовнішньої торгівлі України – обсяги експорту порівняно з 2009 р. зросли на 29,5%, а імпорту – на 33,7%.

Негативні тенденції у розвитку зовнішньої торгівлі України з Польщею значною мірою обумовлені, на наш погляд, недостатньою активністю у розвитку транскордонного співробітництва в кризовий період окремих українських регіонів, зокрема Львівської області. Як видно з табл. 2, володіючи найбільш вигідним відносно Польщі географічним положенням, Львівська область у 2010 р. забезпечувала експорт товарів в обсягах, менших за середній показник за регіонами, на 48,8%, а її частка в загальному обсязі експорту складала лише 1,9%; в обсягах імпорту товарів частка Львівської області у 2010 р. становила 3,3%, а обсяги імпорту товарів відносно середнього за регіонами показника були менше на 9,9%.

Таблиця 2

Обсяги експорту-імпорту товарів підприємствами України та Львівської області у 2010 р.*

Показники	Кількість підприємств, од.	Частка у загальній кількості, %	Вартість, млн дол. США	Частка у загальному обсязі, %	Обсяги в середньому на одне підприємство, млн дол. США
	Експорт				
Україна всього	13459	100,0	51405,2	100,0	2,949
в середньому на регіон	498	3,7	1903,9	3,7	х
Львівська обл.	769	5,7	974,3	1,9	1,267
до середнього показника за регіонами, %	154,4	х	51,2	х	43,0
	Імпорт				
Україна всього	21490	100,0	60742,2	100,0	2,827
в середньому на регіон	796	3,7	2249,7	3,7	х
Львівська обл.	1407	6,5	2028,0	3,3	1,441
до середнього показника за регіонами, %	176,8	х	90,1	х	51,0

*Розраховано за [3, С. 257].

При цьому слід зазначити, що експорт товарів у 2010 р. здійснювали 769 підприємств Львівської області, що на 54,4% більше, ніж в середньому за регіонами України, а імпорт – 1407 підприємств, що на 76,8% більше, ніж в середньому за регіонами України. Проте, аналізуючи обсяги зовнішньоторговельних операцій підприємств Львівщини, ми виявили, що в середньому підприємства Львівщини експортували товарів на 57,0% менше, ніж загалом українські учасники ЗЕД, а імпортували – на 49,0% менше, ніж підприємства України загалом. Інакше кажучи, середня інтенсивність товарних потоків у сфері ЗЕД, які формувались за участю підприємств Львівщини у 2010 р., практично була вдвічі меншою, ніж загалом по Україні; у свою чергу, менші обсяги експорту-імпорту товарів закономірно ведуть до зростання в кінцевій ціні товарів частки транспортних, логістичних та адміністративних витрат і, як наслідок – до втрати конкурентоспроможності цих товарів на ринку.

Перспективи вирішення цієї проблеми в умовах продовження процесів ринкових трансформацій в Україні, на наш погляд, мають бути пов'язані з подоланням наслідків фінансової та економічної кризи і забезпеченням сталого економічного зростання, регіоналізацією економіки та розвитком транскордонного співробітництва, прискореним впровадженням сучасних індустріальних технологій у сферах виробництва та товарного обігу, інтенсивним використанням ідей, принципів, інструментарію логістики для формування сучасної інфраструктури, спроможної забезпечити активізацію зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств (насамперед у прикордонних регіонах, зокрема з Польщею) і активізацію інтеграційних процесів із суб'єктами господарювання сусідніх країн завдяки дерегулюванню транспорту і розвитку логістичної інфраструктури.

Перехід підприємницької діяльності від її спеціалізації в межах окремих країн і регіонів до мультиорганізованого світового ринкового господарства щодо України та Польщі має передбачати створення стійких макрологістичних систем, які пов'язують бізнес-формування цих країн на основі поділу праці, парт-

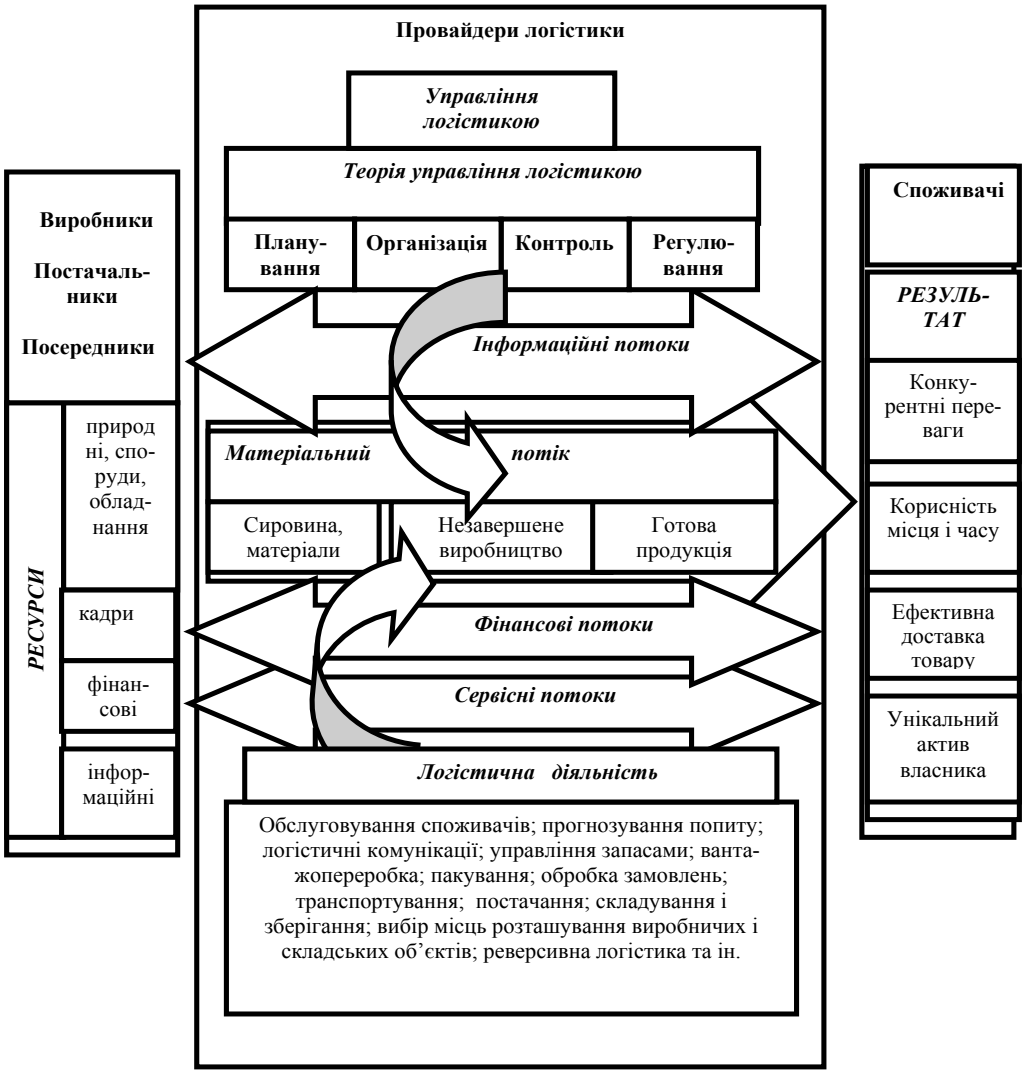
нерства і кооперування у формі договорів, угод, спільних планів, що підтримуються на міждержавному рівні.

Необхідність застосування концепції та інструментарію логістики в міжнародній торгівлі обумовлюється значними і динамічно зростаючими обсягами зовнішньоекономічної діяльності в нашій країні та об'єктивною потребою інтеграції економіки України в світову економічну спільноту. Як показує практичний досвід, операції з організації та реалізації товарних потоків на світовому ринку є більш дорогими і складними, ніж аналогічні операції, виконувані на національному ринку в сфері внутрішньої торгівлі. Так, за експертними даними, витрати на переміщування матеріальних потоків у сфері міжнародного обміну складають до 25-35% від вартості продажу експортно-імпортної продукції, в той час, як подібні витрати на внутрішньому ринку не перевищують 8-10% від вартості товарів, призначених для відвантажування [4, С. 20]. Враховуючи, що широке застосування методів логістики дозволяє скоротити час руху товарів на 25-30% і знизити рівень запасів товарів у їх споживачів на 30-50% [5, С. 5], можна очікувати, що використання логістики в міжнародній торгівлі між Україною та Польщею сприятиме значному підвищенню ефективності зовнішньоторговельної діяльності суб'єктів економіки обох країн.

Рух матеріального потоку в глобальних макрологістичних системах охоплює джерела сировини, виробничі підприємства, розподільчі центри (кожен з яких може бути джерелом зародження такого потоку), а також кінцевих споживачів, джерела сировини, виробничі підприємства, розподільчі центри, які виступають як пункти його погашення у логістичних ланцюгах. При цьому учасниками створюваних логістичних ланцюгів та логістичних систем виступають суб'єкти господарювання, що здійснюють свою діяльність на території різних країн. Окремі суб'єкти зовнішньоторговельної діяльності в процесі своєї взаємодії встановлюють господарські зв'язки, формуючи тим самим логістичні ланцюги, які, крім постачальника і одержувача ресурсів (продукції, товарів), включають також торговельних та (або) зовнішньоторговельних посередників, транспортні (транспортно-експедиційні) та страхові компанії, кредитно-фінансові установи тощо; кінцевими споживачами імпортних та (або) призначених для експорту товарів є окремі громадяни (домашні господарства), які, хоча і не вважаються ланками логістичних ланцюгів у сфері міжнародної торгівлі, але опосередковано впливають на напрямки руху, обсяги та асортиментний склад зовнішньоторговельних потоків. Тому результатом взаємодії вищезазначених суб'єктів господарювання має стати формування ефективної в економічному і техніко-технологічному аспекті системи просування матеріальних (товарних) ресурсів та готової продукції у сфері логістики, основні елементи якої в принциповому плані відображені на рис. 1.

Під експортними та імпортними товарними потоками (які в своїй сукупності утворюють зовнішньоторговельні товарні потоки), потрібно розглядати упорядковану множину товарно-матеріальних та (або) товарно-нематеріальних цінностей, які структурно взаємопов'язані між собою і сприймаються як єдине ціле та в процесі свого руху від постачальника до отримувача хоча б один раз перетинають державний митний кордон. Сутність логістичного підходу до управління експортно-імпортними потоковими процесами у таких економічних системах полягає, перш за все, у створенні відповідної системи митно-тарифного і нетарифного регулювання, яка б забезпечувала мінімізацію часових і фінансових витрат на проходження товарними потоками митних кордонів суміжних держав і дозволяла узгодити економічні інтереси всіх суб'єктів зовнішньоторговельної сфери.

Як показує досвід економічно розвинутих країн, створення і використання заснованої на ідеях логістики системи управління дозволяє не лише захистити державні інтереси у сфері міжнародного товарообміну, але й узгоджувати їх з інтересами окремих учасників ЗЕД та особистими інтересами громадян, які є



Розроблено на основі [6, С. 3].

Рис. 1. Сфера логістики (принципова схема)

потенційними та (або) реальними споживачами імпортних та експортних товарів. Так, з точки зору окремих громадян, які є потенційними споживачами як експортованих, так і імпортованих товарів, використання логістичного підходу в процесах організації та регулювання зовнішньоторговельних товарних потоків має сприяти захисту їх особистих інтересів: вони, як правило, зацікавлені в зниженні ціни імпортованих товарів, в наданні гарантій їх якості та корисності, в наявності на ринку необхідного асортименту і достатніх обсягів вітчизняних та імпортних товарів.

Для учасників зовнішньоекономічної діяльності (експортерів, імпортерів, транспортних компаній, митних і зовнішньоторговельних посередників) використання логістичного підходу має не лише привести до прискорення процедур митного оформлення товарів та оптимізації їх фінансових витрат, пов'язаних з

виконанням вказаних митних процедур, але, завдяки обумовленому використанням логістичного підходу збільшенню розмірів експортно-імпортних товарних потоків, забезпечити зростання обсягів їх діяльності і, відповідно, доходів від її здійснення.

Фізичне переміщування експортних або імпортних товарних потоків може здійснюватися як прямими каналами товаропросування, так і опосередкованими каналами за участю різноманітних посередників (які можуть реалізовуватися за найрізноманітнішими схемами); при цьому експортерами та імпортерами товарів можуть виступати як безпосередні продавці і покупці товарів, так і зовнішньоторговельні посередники, які діють від свого імені або за дорученням експортерів та імпортерів.

Перспективи розвитку глобальних логістичних систем в контексті транскордонного співробітництва України та Польщі пов'язані, перш за все, з можливим збільшенням віддачі капіталу, нижчими тарифами логістичних посередників, кращими фінансовими умовами, використанням можливостей підвищення якості сервісу під час фізичного здійснення процесів товаро- та ресурсопросування і управління ними, зниженням логістичних витрат (зокрема на транспортування та управління запасами) за рахунок зняття митних, тарифних, податкових та інших бар'єрів, раціоналізації вантажопотоків, створення мережі логістичних центрів, формування торговельної, транспортної та телекомунікаційної інфраструктури. У цьому плані важливо відзначити необхідність розбудови транспортних і складських мереж як ключових елементів логістичної інфраструктури, що в цей час на території України, за експертними оцінками, суттєво відстає від потреб організації процесів товарного обігу. Так, відповідно до затвердженої Кабінетом Міністрів України Програми створення та функціонування національної мережі міжнародних транспорних коридорів через територію України [7], зокрема Львівського регіону, було передбачено організацію транспортних коридорів № 3, 5 і 9 у залізничному та автомобільному сполученні до 2005 р.; проте фактично виконання цієї Програми, а також Програми розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні на 2006–2010 рр. [8] щодо автомобільних доріг через відсутність фінансування було зірвано і зараз реальні роботи продовжуються лише на тих шляхах, які визначені в межах підготовки до Євро-2012. В той же час потреби розвитку бізнесу вимагають створення не лише транспортних коридорів для магістральних перевезень торговельних вантажів, але й мережі якісних доріг для здійснення автомобільним транспортом традиційних перевезень в системах дистрибуції продукції.

Характерною рисою систем глобальної логістики є зменшення кількості посередників та перевізників: як правило, підприємства–учасники ЗЕД намагаються користуватися послугами одного перевізника, який при змішаних перевезеннях несе перед отримувачем партії вантажу відповідальність за доручений вантаж і здійснює перевезення за єдиним перевізним документом (наскрізним коносаментом, залізнично-автомобільною накладною тощо). Необхідною умовою для цього є вирішення низки правових, організаційних, технічних та інших питань (в т .ч. спрощення чи скасування зайвих митних формальностей, впровадження нових інформаційних технологій, систем контролю місця знаходження транспортних засобів) в процесі приєднання України до єдиного європейського економічного простору.

Важливою умовою організації ефективного ресурсо- та товаропросування є наявність достатньої за потужностями та рівнем технічного розвитку мережі складів та логістичних центрів. Провідні експерти у сфері логістики, зокрема М. Григорак, неодноразово вказували на недостатність потужностей складського господарства в Україні, його технічну відсталість та непропорційність територіального розташування, а відтак – невідповідність потребам зарубіжних компаній-імпортерів. Разом з тим зазначені проблеми стосуються і діяльності

компаній, що займаються експортом продукції (ресурсів, товарів), для яких потрібні такі складські комплекси, які були б спроможними акумулювати дрібні за розмірами та вузькі за асортиментом партії, формувати для відправки укрупнені партії вантажів і забезпечувати подальше проходження ними митних процедур та транспортування за кордон з меншими витратами часу і коштів. Це особливо важливо для тих учасників ЗЕД, які здійснюють міжнародну торгівлю з недостатньо великими параметрами матеріальних потоків (характерним прикладом таких учасників ЗЕД, як видно з табл. 2, є підприємства Львівщини). Тому для України в контексті транскордонного співробітництва, в т. ч. з Польщею, важливо не просто забезпечити розвиток складського господарства шляхом будівництва складів міжнародного рівня (класу „А»), створення механізованих складів і запровадження на них сучасних технологій з різним рівнем комплектації, застосування інформаційних систем контролю та управління складської вантажопереробки, але й прискореними темпами формувати регіональні складські мережі. При цьому процедури формування регіональних складських мереж мають базуватися на аналізі наявних та перспективних товаропотоків та прогнозуванні їх обсягів, визначенні обсягів закупівель та збуту відповідних матеріальних ресурсів, продукції, товарів, плануванні шляхом економіко-математичного моделювання потреб регіонів у складських потужностях, розробці програми розташування складської мережі в регіонах.

Провідну роль у формуванні логістичної інфраструктури, зокрема – транспортної, складської, інформаційної, на наш погляд, мають відігравати органи управління на місцях, насамперед місцеві держадміністрації, завданням яких має бути ініціювання процесів організації регіональних логістичних систем [9, С. 560], пошук та залучення ефективних інвесторів, створення сприятливих умов для реалізації відповідних проектів, зокрема шляхом виділення земельних ділянок, надання певних преференцій тощо.

Разом з тим розвиток логістичних систем не має покладатися лише на органи державного та місцевого управління. Навпаки, у цій сфері потрібна зацікавленість та активна участь існуючих та потенційних учасників зовнішньоторговельних процесів. Оскільки впровадження сучасних систем глобальної логістики є одним із стратегічних шляхів підвищення конкурентоспроможності кожного з задіяних у ЗЕД вітчизняних суб'єктів бізнесу, то в умовах конкретної компанії застосування ідей та принципів глобалізації потребує забезпечення високого рівня координації відділів логістики, маркетингу, закупівель і реалізації концепції глобальної логістики. Це, в свою чергу, потребує пошуку нових форм менеджменту, маркетингу, відносин координації та інтеграції партнерів по бізнесу. Актуальними завданнями в зв'язку з цим є встановлення раціональних зв'язків між посередниками, розробка методів оцінки ефективності таких зв'язків, мінімізація кількості трансакційних операцій і відповідних логістичних витрат, що може бути успішно реалізовано в глобальних логістичних системах різного рівня.

Висновки. Формування глобальних логістичних систем, спрямованих на найбільш повне задоволення загального попиту споживачів як на регіональному, так і на загальнодержавному рівнях, дозволить в сучасних умовах вийти на найпродуктивніші варіанти та форми організованих товарних ринків, забезпечити більш ефективне використання національних ресурсів (сировинних, енергетичних, фінансових, трудових), створити умови для активізації зовнішньоекономічної діяльності українських та польських підприємств та сприяти розвитку інтеграційних процесів.

Список використаної літератури

1. Бураковський І. Україна і Європейська інтеграція / І. Бураковський, Г. Немиря, О. Павлюк // Економіка України. – 2000. – № 4. – С. 32–36.

2. України. Президент. Указ. Про затвердження Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу (із змінами, внесеними згідно з Указом Президента № 587/2000 від 12.04.2000) // Урядовий кур'єр. – 2000. – 16 липня.

3. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Держкомстат України; за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Август Трейд, 2011. – 560 С.

4. Аникин Б.А. Логистика: учебник для вузов / Б.А. Аникин, В.В. Дыбская, А.А. Колобов и др.; под ред. проф. Б.А. Аникина. – Изд. 3-е, перераб., доп. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 368 с.

5. Гордон М.П. Логистика товародвижения / М.П. Гордон, С.Б. Карнаухов. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1998. – 168 с.

6. Сток Дж.Р. Стратегическое управление логистикой / Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт.; пер. с 4-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 797 с.

7. Україна. Кабінет Міністрів. Постанова. Про затвердження Програми створення та функціонування національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні : від 20 березня 1998 р. № 346.

8. Україна. Кабінет Міністрів. Постанова. Про затвердження Програми розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні на 2006-2010 роки : від 12 квітня 2006 р. № 496.

9. Герасимчук З.В. Стратегічні пріоритети розвитку регіональних логістичних систем / З.В. Герасимчук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Логістика. – 2010. – № 690. – С. 557–564.

Предлагается имплементация участниками внешнеэкономической деятельности идей логистики для организации движения материальных потоков как инструмента формирования интеграционных связей в сфере международной торговли Украины, определяются мероприятия по формированию глобальных систем логистики в контексте трансграничного сотрудничества Украины.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, международная торговля, интеграция, логистика, движение материальных потоков

It is proposed the implementation of logistics ideas by participants of foreign economic activity for the movement of material flows as a tool for the formation of integration relations in international trade of Ukraine, determined formation actions for global logistics systems in the context of cross-border cooperation of Ukraine.

Key words: cross-border cooperation, international trade, integration, logistics, movement of material flows.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 336.11:334.716(477)

Т.С. МІШУСТІНА,
старший викладач
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

ТОРГОВЕЛЬНА МАРКА ЯК ФІНАНСОВИЙ АКТИВ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано поняття «марочний капітал» та залучення торгової марки як фінансового активу підприємства, який дозволить стати серйозним інструментом підвищення конкурентоспроможності українських компаній на національному та міжнародному ринках.

Ключові слова: підприємство, нематеріальні активи, марочний капітал, бренд, фінансова цінність торговельної марки, капіталовіддача торговельної марки

Актуальність. У сучасній економіці знань, яка характеризується поширенням інформаційної взаємодії, вважається, що нематеріальні активи відіграють важливу роль у розвитку будь-якої компанії. Для українських підприємств – це шанс зробити перший стрибок у розвитку бізнесу в умовах обмеженості матеріальних ресурсів.

Доведено, що, створюючи для покупців цінність, сильні торговельні марки (ТМ) збільшують конкурентоспроможність компанії та створюють її акціонерну вартість. Бренд – це фінансово успішна ТМ, яка є абстрактним активом, але приносить матеріальний результат її власнику. Отже, реальний капітал виробника залежить, у тому числі, і від капіталу його бренду.

Огляд літератури. Постановка загальної проблеми. Поняття «капітал бренду» усе частіше трапляється в літературі в трактуванні, що відображає суб'єктивну та нематеріальну оцінку споживачем бренду.

З початку 1990-х років визначення терміна «капітал бренду» набуло поширення у науковців та дослідників, пропонується широкий спектр вимірювачів такого капіталу. Незважаючи на це, однозначно сформулювати та представити широкому загалу для визнання визначення терміна «капітал бренду» та методики його оцінки ще не вдалось. Зрозуміло одне, що бренди з високим капіталом забезпечують компанії фінансові вигоди, оскільки часто дозволяють отримувати більш високу ринкову частку. Значний капітал бренду є цінним активом і дає підприємству ряд конкурентних переваг, наприклад, забезпечує високий рівень обізнаності споживачів та їх прихильності.

Капітал бренду, марочний капітал, актив бренду, капітал марки – це все різні варіанти перекладу терміна «brand equity». Найчастіше під капіталом бренду розуміють вартість, яка приносить додану вартість. Він являє собою оцінку репутації продукції, яка відображається у вигляді того, як споживачі сприймають відмінності продукту та його переваги над іншими, що призводить до збільшення обсягів купівель.

За визначенням Д. Аакера, капітал бренду – це відомість бренду, сприйняття його якості, лояльність споживачів, асоціації, пов'язані з брендом, тощо [1].

Професор К. Келлер визначає споживчий капітал бренду, як: «Різні впливи, які здійснюються знаннями про бренд на те, як споживач реагує на маркетингові заходи стосовно певного бренду. Капітал бренду формується, якщо споживач знайомий з трендом та тримає в пам'яті ряд сприятливих, стійких та уні-

кальних асоціацій з брендом» [14]. Таким чином, за К. Келлером, хоча бренд вочевидь являє собою цінність для компанії, саме споживчий капітал бренду становить його дійсну цінність.

За визначенням Ж.-Ж. Ламбена, марочний капітал – це додана цінність, якої набуває продукт, що асоціюється з певною ТМ [8]. У праці Джозефа та Джеммі Бойєтта йдеться про те, що капітал бренду залежить від восьми факторів: поширеність бренду, його відмітні характеристики, якість, цінність, індивідуальність, потенціал, конкурентна стійкість, динаміка бренду [2, С. 115]. К. Кленсі та П. Криг виділяють інші вісім факторів марочного капіталу: поширеність ТМ (обізнаність та доступність ТМ); сила ТМ (диференціація та унікальність ТМ); якість ТМ (загальна репутація ТМ); цінність ТМ (цінність для споживача); особистість ТМ (відповідність іміджу ТМ тому, ким хоче бути споживач даної ТМ); потенціал ТМ (готовність покупців платити преміальну ціну за ТМ, пробувати нові продукти цієї ТМ); захищеність від конкурентів (ступінь лояльності до ТМ в умовах конкурентного впливу); поведінка стосовно ТМ (переваги споживачів на користь цієї ТМ) [2, С. 77].

Іншу точку зору являє собою визначення капіталу бренду через вартість самого бренду. Більшість методів оцінки ТМ базується на тому, як компанії слід оцінювати бренд, якщо вона була б зацікавлена у купівлі чи продажі цього бренду. Тут первинна увага приділяється фінансовій цінності ТМ на ринку. Різницю між оцінкою бренду, яка проводиться для включення в бухгалтерський баланс, і ціною, яку покупець готовий заплатити за бренд, почали все частіше відносити на рахунок «цінності бренду». ТМ перестали бути абстракцією, а перетворилися на реальний об'єкт, який має цінність для його власника. Це переосмислення значення бренду відобразилось у тому, що з'явився фінансовий термін «капітал бренду».

Відправною точкою вважається підхід П. Фелдвіка (1996 р.), який вважає, що усі інтерпретації поняття «капітал бренду» можна звести до трьох основних напрямів:

1. Загальна цінність бренду як уособленого активу, який можна включити в баланс компанії (brand value – цінність бренду, саме цю концепцію називають оцінкою бренду).

2. Ступінь прихильності споживачів до бренду (brand strength – сила бренду або лояльність до бренду).

3. Сукупність асоціацій споживача, пов'язаних із трендом (brand image – бренд-імідж) [11].

Російські практики О. Длігач та Н. Писаренко під капіталом бренду розуміють сукупність показників, які забезпечують додатковий поточний та майбутній грошовий потік для власника бренду. Капітал бренду складається із споживчого капіталу та внутрішнього капіталу (обсяги продажів, прибуток, проникнення, лояльність посередників тощо). Цікавим є те, що капітал бренду та привабливість ринку є взаємозалежними факторами. У той же час накопичений капітал бренду може бути перенесений на інші ринки [3].

Необхідність визначення цінності бренду диктується двома основними причинами: встановлення продажної вартості бренду та включення вартості бренду в бухгалтерський баланс компанії як нематеріального активу. Водночас найвідоміші моделі фінансової оцінки постійно критикуються. Так, в найпоширенішу оціночну модель Interbrand зовсім не включено споживачів чи клієнтів. Передбачається, що вони будуть вести себе так, як це запрограмоване у фінансовій моделі [12].

Практика грошової (фінансової) оцінки ТМ дозволяє зробити кілька висновків:

– бренди мають прямий вплив на ступінь ліквідності компанії;

– капіталом бренду можна управляти, що передбачає ефективне використання усіх активів бренду з метою його перетворення в джерело реального надходження грошових коштів;

– балансова вартість бренду стає одним із засобів оцінки управління трендом та його складовими.

За словами П. Барвайза, вартість марки рідко повною мірою відображається в ціні акцій компанії. Вона не з'являється і у балансовому звіті. Однак саме вона забезпечує високі показники обсягів продажів, прибутку та ін. [12].

Таким чином, коли необхідно в цілому з позиції споживачів кількісно (але не в грошовому вимірі) визначити роль та значення ТМ в ринковій позиції компанії, найчастіше використовують поняття «капітал бренду». Коли ж необхідно визначити роль та значення ТМ у грошовому вимірі, тобто з'ясувати місце ТМ у активах підприємства, доцільніше використовувати поняття «цінність ТМ».

Основна частина. Фінансову складову бренду у господарській діяльності підприємства найоптимальніше прослідкувати через методи та підходи до оцінки саме економічної або фінансової цінності ТМ.

Процедури фінансової оцінки та обліку ТМ стали предметом широкої дискусії як серед практиків бізнесу, так і серед науковців. Такий великий інтерес до цієї проблеми пов'язаний з рядом технічних, економічних та фінансових аспектів, але більше всього він відображає розуміння компаніями того, яке значення мають нематеріальні інвестиції і яке зростання може забезпечити їм бренд у певних випадках.

В сучасному бренд-менеджменті існує кілька підходів до фінансової оцінки ТМ. Переважання того чи іншого методу залежить від наявності необхідної інформації, вимог покупців ТМ чи її власників, економічної ситуації в цілому. На рис. 1 наведено найвідоміші методи оцінки ТМ.

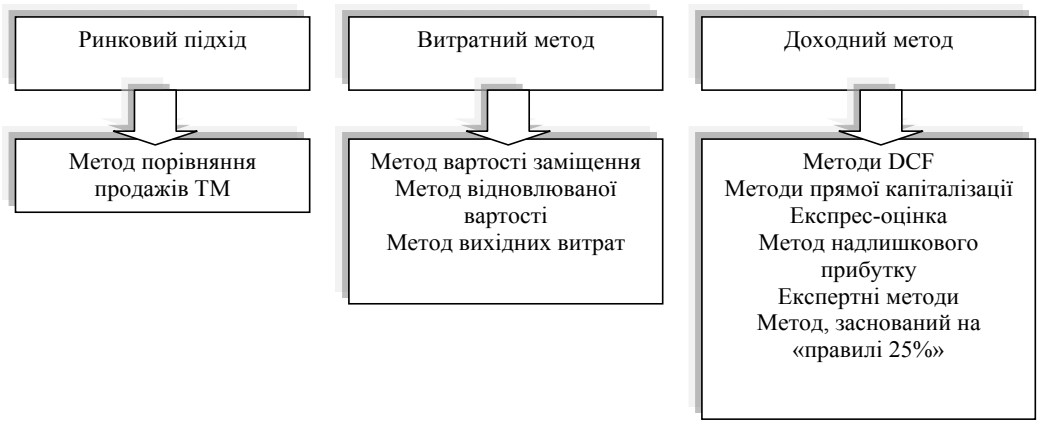


Рис. 1. Методи оцінки ТМ

В літературі можна знайти досить детальні характеристики наведених на рис. 1 методів. У центрі уваги цих методів – оцінка вартості бренду при купівлі/продажу бізнесу, амортизація нематеріальних активів, ефективність заходів з просування бренду тощо.

Ринковий підхід використовує метод порівняння продажів, коли ТМ, яка аналізується, порівнюється з аналогічною. При використанні цтого методу має існувати обґрунтована база для порівняння, коли спираються на порівнювані ТМ, які присутні в тій же галузі чи бізнесі.

Витратний підхід використовується при оцінці вартості ТМ, якщо неможливо знайти аналог, відсутній будь-який досвід реалізації подібних ТМ чи прогноз майбутніх доходів не стабільний. При використанні методик витратного

підходу визначення вартості ТМ відбувається на основі калькуляції витрат, необхідних для створення чи придбання, охорони, виробництва та реалізації ТМ на момент оцінки. Тут необхідно враховувати всі істотні витрати, серед яких: оплата праці, маркетингові та рекламні витрати, витрати на страхування ризиків, витрати на вирішення правових питань та конфліктів, витрати на матеріали, собівартість науково-методичного забезпечення, витрати на індивідуалізацію власної продукції тощо.

При доходному підході вартість ТМ визначається шляхом розрахунку приведеної до поточного моменту вартості прогнозованих майбутніх вигід. Використання різних методик залежить від характеру нематеріального активу, в тому числі і ТМ, та стійкості природи доходу.

У методі дисконтування майбутнього грошового потоку (DCF) розраховуються грошові надходження для усіх майбутніх періодів. Ці надходження конвертуються у вартість шляхом застосування ставки дисконтування та використання техніки розрахунку вартості, приведеної до поточного моменту:

$$Mn = CF_1/(1+i) + CF_2/(1+i)^2 + CF_3/(1+i)^3 + ... + CF_n/(1+i)^n, \quad (1)$$

де $CF_1 ... CF_n$ – грошовий потік в році 1, 2, 3...n від використання ТМ;

M_n – вартість ТМ через n років;

i – ставка дисконтування.

Ставки дисконтування визначаються за даними ринку на момент оцінки та виражаються як мультиплікатори цін чи процентні ставки. Зарубіжний досвід показує, що за нижню межу ставки дисконтування може прийматись рівень доходності державних облігацій.

Метод прямої капіталізації передбачає, що ТМ купується на багато років, а не з метою її подальшого перепродажу. Тому при достатньо великому значенні n формула розрахунку дисконтованого грошового потоку (1) переформатується у таку формулу:

$$M_n = CF_0/r_k, \quad (2)$$

де CF_0 – середній доход за кожним роком;

r_k – коефіцієнт капіталізації, який складається з реальної ставки дисконту та коефіцієнта амортизації.

Метод остаточного доходу використовується для конвертації доходу у вартість. В цьому випадку репрезентативна величина доходу ділиться на ставку капіталізації чи множиться на мультиплікатор доходу (3):

$$M_n = M_r/r_k, \quad (3)$$

де M_n – поточна вартість ТМ;

M_r – репрезентативна величина доходу;

r_k – коефіцієнт капіталізації, який складається з реальної ставки дисконту та коефіцієнта амортизації.

Метод експрес-оцінки передбачає розрахунок узагальненого показника ефективності на основі аналізу динаміки зміни сумарного грошового потоку на всьому періоді реалізації ТМ. Підсумковим показником тут є величина кумулятивного чистого грошового потоку (net cash flow) NCF як функція часу t. Вона включає в себе всі грошові потоки, які мають місце при реалізації ТМ.

Метод надлишкового прибутку заснований на розрахунку економічних вигід, пов'язаних з отриманням прибутку за рахунок ТМ, які невідображені у балансі підприємства і забезпечують прибуток на активи чи власний капітал вище середнього рівня.

Правило 25% базується на практиці правової охорони ТМ, згідно з чим претендент на ТМ готовий платити 25% власнику ТМ від очікуваного валового прибутку.

Менш відомою, але розробленою в ринкових умовах Росії є методика К. Поєзжаєва, який пропонує оцінювати марочну рентабельність. За допомогою цього показника можна визначити, наскільки товар певної ТМ більш рентабельний, ніж аналогічний немаркований. Марочна рентабельність оцінюється через дві складові: марочна націнка та питомі марочні витрати в середньому за останні 3 роки експлуатації бренду. Марочна націнка визначається як відношення питомої рентабельності певного товару до норми прибутку і розраховується за формулою:

$$МН = СЦ_{бр} - (С_{еб} + НП), \quad (4)$$

де $СЦ_{бр}$ – середня відпускна ціна продукції під певною ТМ;

$С_{еб}$ – середня собівартість продукції за певною ТМ без врахування витрат на створення, позиціонування та просування бренду;

$НП$ – норма прибутку, яка склалась для певної товарної категорії в галузі.

Питомі марочні витрати визначаються як всі витрати на створення, позиціонування та просування бренду в перерахунку на одиницю продукції [8].

Як бачимо, при використанні цієї методики можна оцінити вплив ТМ на рентабельність продажів компанії, оцінити внесок кожної ТМ з загального портфеля у прибутковість підприємства.

Зростання впливу марочних активів на ефективність роботи підприємства, їх здатність створювати додаткові грошові потоки дозволяє розглядати торговельні марки – марочний капітал компанії – як один із видів інтелектуального капіталу підприємства [5], а витрати на купівлю сильної торговельної марки чи розробку, реєстрацію і просування самостійно створеної марки розглядати як інвестиції в марочний капітал.

Для цілей оцінки ефективності капіталовкладень у марочні активи може бути застосовано методологічний інструментарій оцінки ефективності інвестиційних проектів [10].

Оцінку витрат і результатів при визначенні ефективності бренд-проектів може бути виконано у межах розрахункового періоду, тривалість якого приймається з урахуванням вимог керівників компанії чи інших обмежуючих тимчасових горизонтів.

Для оцінки ефективності інвестицій у марочний капітал може бути використано чистий дисконтований доход від використання торговельної марки, який визначається як різниця між сумою поточних результатів за розрахунковий період, приведених до моменту купівлі торговельної марки і первісних капіталовкладень у марочний капітал [7, С. 126]:

$$ЧДД_{тм} = \sum_{t=0}^{Tp} (R_t - B_t)\alpha - K, \quad (5)$$

де R_t – додатковий грошовий доход від використання торговельної марки на t-му часовому інтервалі (у вартісному вираженні);

B_t – витрати на підтримку торговельної марки, здійснювані на t-му часовому відрізку;

t – поточний час;

Tp – часовий горизонт розрахунку;

K – первісні капіталовкладення у торговельну марку (витрати на покупку чи створення сильної торговельної марки власними силами, що включає її розробку, реєстрацію і рекламу);

α – коефіцієнт дисконтування:

$$\alpha = \frac{1}{(1+i)^t}, \quad (6)$$

де i – норма прибутковості (ставка дисконтування).

Цікавий метод пропонується авторами книги «Стратегія ефективного брендінгу» [7, с. 130–137], який використовується в умовах динамізму і диференціації продукту та ринку – бенчмаркінг. Ґрунтуючись на бенчмаркінгу, ефективність управління марочним капіталом (у цьому випадку всіма власними торговельними марками підприємства) може бути визначена в такій послідовності:

Складається перелік торговельних марок (I), які належать підприємству.

Для кожної торговельної марки i ($i \subset I$) складається перелік торговельних марок-конкурентів (J), під якими продаються товари-аналоги.

На основі маркетингових досліджень визначається величина вартості SV_i, що додається i-ю торговельною маркою до вартості товару і величини доданої вартості SV_j за торговельними марками-конкурентами.

Установлюється місячний обсяг продажу (Q_i) за i-ю торговельною маркою і за торговельними марками-конкурентами (Q_j) у натуральному вираженні.

Розраховується величина місячного додаткового доходу (SVM_i), створюваного i-ю торговельною маркою:

$$SVM_i = SV_i \cdot Q_i. \tag{7}$$

Визначається питома вага додаткового доходу (sv_i), створюваного i-ю торговельною маркою у вартості одиниці товару:

$$sv_i = \frac{SV_i}{ST_i}, \tag{8}$$

де SV_i і ST_i – відповідно, додана вартість торговельної марки і загальна вартість одиниці товару, що продається під i-ю торговельною маркою.

Аналогічним способом визначаються величини sv_j для торговельних марок-конкурентів.

Розраховується середній питомий доход, принесений торговельною маркою:

$$\overline{sv} = \frac{\sum_{j=1}^{J} sv_j + sv_i}{J+1}. \tag{9}$$

Розраховується середній питомий (на одну торговельну марку) обсяг продажу:

$$\overline{Q} = \frac{\sum_{j=1}^{J} Q_j + Q_i}{J+1}. \tag{10}$$

Визначається розрахунковий додатковий доход (SVM_i^p), створюваний торговельною маркою, як доход, який був би створений за умови, що ефективність управління досліджуваною торговельною маркою збігається із «середньою» ефективністю управління:

$$SVM_i^p = \overline{sv} \cdot ST_i \cdot \overline{Q}. \tag{11}$$

10. Розраховується коефіцієнт порівняльної ефективності управління марочним капіталом (K_{pe}^{bk}):

$$K_{pe}^{bk} = \frac{\sum_{i=1}^{I} SVM_i}{\sum_{i=1}^{I} SVM_i^p}, \tag{12}$$

Якщо K_{pe}^{bk} більше 1, це означає, що ефективність управління марочним капіталом вище «середньої» ефективності за сукупністю фірм-конкурентів, якщо менше 1, то управління марочним капіталом здійснюється на рівні нижче середнього.

11. Розраховується індекс порівняльної динамічної ефективності управління марочним капіталом (I_{pde}^{bk}):

$$I_{pde}^{bk} = \frac{K_{pe}^{bk}}{K_{pe-1}^{bk}}, \tag{13}$$

де K_{pe}^{bk}, K_{pe-1}^{bk} – відповідно, коефіцієнти порівняльної ефективності за досліджуваний і базовий періоди.

I_{pde}^{bk} дозволяє оцінити порівняльну ефективність управління марочним капіталом у динаміці. Якщо I_{pde}^{bk} більше 1, то ми спостерігаємо підвищення ефективності управління марочним капіталом підприємства порівняно з базовим періодом і порівняно із «середньою» ефективністю, якщо менше 1 – то зниження ефективності.

Індекс порівняльної динамічної ефективності дозволяє знайти нераціональність управління марочним капіталом, простежити динаміку ефективності управління цим ресурсом на інших підприємствах.

Найважливішим показником ефективності управління марочним капіталом є його капіталовіддача.

Капіталовіддача торговельної марки може бути розрахована таким чином:

$$K^{bk} = \frac{SV \cdot Q}{RS}, \tag{14}$$

де SV – додана вартість бренду у вартості одиниці продукції;

Q – обсяг продажів товарів під певною торговельною маркою у звітному і базових періодах, гр. од.;

RS – ринкова вартість i-ї торговельної марки, гр. од.

Відповідно, капіталовіддача марочного капіталу:

$$K^{bk} = \sum_{i=1}^{N} \frac{SV_i \cdot Q_i}{RS_i}, \tag{15}$$

де i – кількість торговельних марок підприємства.

При цьому середня питома капіталовіддача марочного капіталу:

$$\overline{K^{bk}} = \frac{\sum_{i=1}^{N} \frac{Q_i \cdot SV_i}{RS_i}}{N}, \tag{16}$$

де N – кількість торговельних марок підприємства;

Q_i – обсяг продажів товарів, що продаються під i-ю торговельною маркою, у грошовому або натуральному вираженні;

SV_i – додаткова вартість, створювана i-ю торговельною маркою, у частках від вартості товару або у грошовому вираженні;

RS_i – сума інвестицій у бренд або ринкова вартість торговельної марки.

Знаючи величину капіталовіддачі марочного капіталу, можна оцінити ефективність управління в динаміці. Для цього можна розрахувати коефіцієнт динаміки капіталовіддачі марочного капіталу.

Коефіцієнт динаміки капіталовіддачі марочного капіталу:

$$k_d^{bk} = \frac{\sum_{i=1}^{N} (SV_i^1 \cdot Q_i^1)}{\sum_{i=1}^{N} RS_i^1} \div \frac{\sum_{i=1}^{N} (SV_i^0 \cdot Q_i^0)}{\sum_{i=1}^{N} RS_i^0}, \tag{17}$$

де RS_i^1, RS_i^0 – ринкова вартість i-ї торговельної марки, відповідно, у звітному і базовому періодах, гр. од.;

SV_i^1, SV_i^0 – додана вартість *i*-ї торговельної марки у вартості одиниці продукції, відповідно, у звітному і базовому періодах, гр. од.;

Q_i^1, Q_i^0 – обсяг продажів товарів під *i*-ою торговельною маркою, відповідно, у звітному і базовому періодах, гр. од.;

N – кількість торговельних марок фірми.

За окремими торговельними марками особливу цінність має інформація порівняльного характеру. Скористаємося інструментарієм бенчмаркінгу й оцінимо ефективність управління брендом співвідносно з ефективністю управління брендом – основним конкурентом, для чого розрахуємо коефіцієнт відносної динаміки капіталовіддачі бренду:

$$K_{od}^b = \frac{Q_i^1 \cdot SV_i^1}{Q_i^1 \cdot SV_k^1} \div \frac{Q_i^0 \cdot SV_i^0}{Q_i^1 \cdot SV_k^0}, \tag{18}$$

де Q_i^1, Q_i^0 – обсяг продажів товарів під *i*-ю торговельною маркою, відповідно, у звітному і базовому періодах;

SV_i^1, SV_i^0 – додана вартість *i*-ої торговельної марки у вартості товару, відповідн,о у звітному і базовому періодах;

SV_k^1, SV_k^0 – додана вартість бренду-основного конкурента у вартості товарів, що продаються під конкуруючим брендом, відповідно, у звітному і базовому періодах.

Важливим показником оцінки ефективності управління марочним капіталом підприємства може виступати оцінка вартості торговельних марок, що відзначили учасники круглого столу «Основні показники ефективності компанії» [4].

У зіставленні із показниками фінансового стану фірм–власників бренду можна зробити певні висновки про роль марочного капіталу у функціонуванні цих фірм і ефективності використовуваних ресурсів.

На відміну від споживчого підходу, економічний підхід до оцінки капіталу бренду передбачає просте, але важливе уточнення: бренд – це умовний актив [15]. Для того щоб отримати прибуток чи економічну додану вартість (EVA), спочатку мають бути продажі, тобто спочатку необхідно витрати кошти, а тільки потім отримати. Звідси, Кепферер пропонує виводити основну формулу оцінки бренду:

$$V = -I + R, \tag{19}$$

де V – вартість бренду;

R – доход;

I – інвестиції.

Оскільки актив – фактор, який володіє майбутніми цінностями, його вартість оцінюється за поточною сумою його майбутніх очікуваних прибутків за мінусом первинних інвестицій:

$$V = -I + \sum_{i=1}^{n} \frac{(R_i - D_i)}{(1+r)^i}, \tag{20}$$

де r – ставка дисконтування;

n – кількість років;

(R–D) – очікуваний прибуток. Таким чином, сильний бренд концентрує свої зусилля на досягненні вартості через споживання продукту, яке набуває значення через маркетингові комунікації. Однак такий бренд може не мати вартості, якщо цей підхід не призводить до економічної доданої вартості [6, С. 408].

Висновки. Серед розглянутих методів оцінки капіталу бренду спостерігається певна схожість у використанні трьох основних показників: витрати на створення ТМ, обсяг продажів, грошовий потік (доход). Можна погодитись з тим,

що для бізнесу одне з ключових значень має співвідношення витрати/прибуток, водночас така обмеженість сучасного інструментарію оцінки ТМ не відповідає реальній цінності та вартості ТМ, яка пропонується сьогодні ринком.

Значний внесок у фінансову цінність ТМ робить інформаційна підтримка, особливо це стосується промислового ринку, де використання традиційної реклами обмежене. Слід погодитись із С. Девісом щодо необхідності оцінювати ТМ з позиції і споживача, і ринку, але ще й з позиції інформаційного впливу.

Різні методики яскраво демонструють значення ТМ у господарській діяльності підприємства і дозволяють визначити роль бренду як фінансового активу компанії. Торгова марка виступає нематеріальним активом компанії, який має споживчу, інформаційну та фінансову складову. Фінансова складова може відображатись у бухгалтерському обліку, відображатись у ціні акцій компанії та її ринковій вартості разом з інформаційною складовою. Споживча складова відображається у свідомості покупців ТМ і реалізується через готовність споживачів платити преміальну ціну за певний бренд і надавати йому перевагу у виборі перед аналогічними ТМ.

Список використаної літератури

1. Аакер Д. Создание сильных брендов / Д. Аакер. – СПб.: ИД Гребенникова, 2003. – 440 с.

2. Бойетт Д. Гуру маркетинга / Д. Бойетт. – М.: ЭКСМО, 2004. – 320 с.

3. Длигач А. Маркетинговые исследования в разработке бренд-стратегий [Электронный ресурс] / А. Длигач, Н. Писаренко. – Режим доступа: http://ascreen.com.ua/articles.php?articlesid=4

4. Збуржинська М. Інноваційний розвиток підприємств пивоварної промисловості України / М. Збуржинська // Економіка України. – 2002. – № 4. – С. 9–14.

5. Зозульов О.В. Аналіз ставлення споживачів до торговельної марки: огляд сучасних теорій і підходів / О.В. Зозульов // Маркетинг в Україні. – 2002. – № 1. – С. 4–8.

6. Капферер Жан-Ноэль Бренд навсегда. Создание, развитие, поддержка ценности бренда / Жан-Ноэль Капферер. – М.: Вершина, 2007. – 448 С.

7. Кендюхов О.В. Стратегія ефективного брендингу: монографія / О.В. Кендюхов, С.М. Димитрова, Л.А. Радкевіч, О.В. Кужилєва. – Донецьк: Вид-во «Вебер», 2009. – 280 с.

8. Ламбен Ж. Маркетинг, ориентированный на рынок. / Ж. Ламбен. – СПб.: Питер, 2004.

9. Поезажев К. Оценка эффективности бренда на основе его влияния на финансовые результаты компании [Электронный ресурс] / К. Поезажев. Режим доступа: www.market-consulting.ru

10. Райс Л. 22 закона создания брэнда / Лора и Эл Райс; пер. с англ. Ю.Г. Кирьяка. – М.: АСТ, 2003. – 350 с.

11. Роль рекламы в создании сильных брендов / под ред. Дж. Филипа Джоунса М.: Вильямс 2005 г. – 380 с.

12. Шерстобитова Д. Как у бренда обнаружился капитал [Электронный ресурс]/ Д. Шерстобитова // Лаборатория рекламы, маркетинга и Public Relations, 2006. – № 1. – Режим доступа: http://www.advlab.ru/articles/article449.htm

13. Шульц Д. Стратегические бренд-коммуникационные компании / Д. Шульц, Б. Барнс. – М.: Издательский дом Гребенникова, 2003 – 512 с.

14. Kevin L. Keller, Conceptualizing, Measuring, and Managing Customer-Based Brand Equity / L. Kevin //Journal of Marketing 57 (January1993). – P. 1–22.

15. Nussenbaum M. Juste valeur et actifs incorporels / M. Nussenbaum // Revue d'Economie Financiere, 71, 2003. – P. 71–86.

В статье проанализировано понятие «марочный капитал» и привлечение торговой марки как финансового актива предприятия, который позволит стать серьезным инструментом повышения конкурентоспособности украинских компаний на национальном и международном рынках.

Ключевые слова: предприятие, нематериальные активы, марочный капитал, бренд, финансовая ценность торговой марки, капиталоотдача торговой марки.

This paper analyzes the concept of brand equity. Brand as a financial asset of the enterprise and a tool for enhancing the competitiveness of Ukrainian companies at national and international markets.

Key words: enterprise, intangible assets, brand equity, brand, brand financial value, brand in capital.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.1:330.341.1

К.В. НАЗАРЕНКО,
викладач
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО ФАКТОРА НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Виявлено вплив інноваційного фактора на темпи економічного зростання країн на різних стадіях економічного циклу. Розкрито роль інновацій в подоланні економічної кризи. Визначено місце України серед країн світу за показниками інноваційного розвитку. Зроблено висновок про те, що Україні необхідно активно використовувати інноваційні досягнення п'ятого технологічного укладу та одночасно створювати умови для переходу до шостого технологічного укладу.

Ключові слова: інноваційний потенціал, темпи економічного зростання, глобальний індекс інновацій, світова фінансово-економічна криза.

Вступ. Глобалізація, яка стала однією з визначальних характеристик сучасної світової економіки, поставила перед урядами країн проблему пошуку нових форм та методів адаптації національного економічного й політико-правового середовища до нових вимог розвитку. Об'єктивною основою глобальних і радикальних змін, що відбулися на рубежі XX – XXI ст. у всіх сферах суспільного життя, є прискорення науково-технічного прогресу (НТП) та активізація інноваційної діяльності національних економік. Окремі питання, пов'язані з науково-технічним прогресом та його впливом на економічне зростання, почали вивчатися ще класиками політекономії. Дослідження продовжили М. Абрамовиц, Р. Солоу, Е. Денісон, Д. Кендрик та ін.

Темпи економічного зростання, його чинники та характер визначають динаміку розвитку України, її місце на світовій арені та історичні перспективи. Основою економічного зростання є науково-технічний прогрес, який, в свою чергу, є основою інноваційного розвитку. В період посилення глобальної нестабільності на тлі світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр., стрімко підвищився інтерес економічної науки до сутності, причин та умов економічного зростання.

Аналіз досліджень та публікацій. Огляд еволюції основних концепцій економічного розвитку вказує на їх нерозривний зв'язок з проблемою технологічного прогресу та інновацій.

Серед вчених, що заявили про науково-технічний прогрес та інновації як про фундаментальні чинники розвитку національної економіки, слід виокремити представників неокласичного (В. Джевонс, А. Маршалл, Л. Вальрас, К. Менгер, Р. Солоу), кейнсіанського та неокейнсіанського (Дж. Кейнс, Н. Калдор, Є. Домар, Р. Харрод, Е. Хансен, Дж. Хікс) напрямів економічної науки.

Подальший аналіз впливу технічного прогресу на чинники економічного зростання здійснювали Я. Тінберген, Дж. Мід, Е. Денісон, Й. Шумпетер, М. Кондратьєв, С. Глазьєв, Л. Канторович, П. Ромер, Б. Санто, П. Друкер, Г. Менш.

Теоретичні засади та практичні аспекти впливу науково-технічного прогресу на показники економічного розвитку знаходяться в центрі досліджень укра-

© К.В. Назаренко, 2012

їнських та російських фахівців В. Геєця, Б. Малицького, Н. Гончарової, Б. Кузика, Л. Федулової, Ю. Яковця та ін.

Мета дослідження. Метою дослідження є виявлення впливу інноваційного фактора на темпи економічного зростання країн на різних стадіях економічного циклу, розкриття ролі інновацій в подоланні економічної кризи.

Виклад основного матеріалу. В останнє десятиліття інтерес економічної науки до сутності, причин та умов економічного зростання стрімко підвищився. Інноваційний тип економічного розвитку дедалі більше стає тим фундаментом, який визначає економічну міць країни та її перспективи на світовому ринку.

Вчені на основі проведених емпіричних досліджень дійшли висновку, що науково-технічний прогрес є основним чинником економічного зростання. Так, лауреат Нобелівської премії Р. Солоу є автором макроекономічної моделі, що ґрунтується на внеску технологічного параметру до економічного зростання. Модель Р. Солоу заснована на виробничій функції Коба-Дугласа, до неї включено технічний прогрес нарівні з працею та капіталом. Це означає, що країна, яка має вищі темпи технічного зростання, матиме вищий рівень життя [2].

Економічне зростання може здійснюватися екстенсивним та інтенсивним шляхом. Екстенсивна модель передбачає розширення масштабів виробництва завдяки збільшенню кількості факторів виробництва. Інтенсивна модель економічного зростання передбачає більш ефективне застосування та використання прогресивних засобів виробництва, технологій та процесів.

Для ринкової економіки характерні періоди переважно екстенсивного та інтенсивного типів економічного зростання. В основі такого чергування лежить циклічність економічного розвитку. Економічний цикл – рух виробництва від однієї економічної кризи до початку іншої, включаючи чотири фази: криза, депресія, пожвавлення та підйом. Саме в процесі переходу від одного циклу до іншого відбувається стрибок системи на новий ступінь розвитку, а в процесі руху від фази до фази – перехід системи з одного стану в інший в межах одного циклу.

Залежно від об'єкта циклічного руху, його рівня, існують цикли різної природи й тривалості, що виконують різні функції в процесі руху економічної системи. Економічні цикли можна поділити на функціональні, до яких належать цикли Дж. Кітчина, У. Митчелла, К. Жугляра, С. Кузнеця; і цикли розвитку, до яких належать, в першу чергу, довгострокові цикли М. Кондратьєва та Й. Шумпетера [1].

Видатний економіст М.Д. Кондратьєв визначив, що перед початком і на початку довгої хвилі відбувається значний прогрес у технології, якому передують великі відкриття, а саме зміна базисних нововведень та перехід до нової більш високої стадії інноваційного розвитку. Після того, як можливості підвищення ефективності в рамках попередньої технологічної хвилі вичерпані, відбувається перехід до нового технологічного укладу. Настає епоха науково-технічної революції. Цей перехід займає значний час та дає початок новій довгій хвилі [3].

Ідеї М. Кондратьєва розвинув австрійський економіст Й. Шумпетер, який показав місце інновацій у циклічній динаміці економіки [4]. Значне місце серед вчених-економістів, які досліджують проблеми нововведень, займає німецький учений Г. Менш. У своїй книзі «Технологічний пат: інновації долають депресію» [8] він пов'язував темпи економічного зростання та циклічність з появою базисних нововведень.

На думку Г. Менша, коли базисні нововведення вичерпують свій потенціал, виникає ситуація технологічного пату, яка визначає застій в економічному розвитку. Німецький учений зазначає, що технологічний пат припадає на фазу рецесії довгої хвилі. В стадії депресії економіка стає структурно готовою для переходу до нових базисних нововведень.

Таким чином, М. Кондратьєв та Й. Шумпетер відобразили вплив інновацій на формування довгих хвиль, а Г. Менш показав вплив інновацій на динаміку середньострокових економічних циклів, що отримали назву циклів К. Жугляра.

Отже, спираючись на дослідження М. Кондратьєва та Й. Шумпетера, можна стверджувати, що «інновація» як така містить в собі механізми виходу з кризи.

На думку фахівців, висхідна фаза п'ятого циклу М. Кондратьєва закінчилась в 2005–2008 рр. [9, С. 189, 196–197], в той самий період світова економіка відчула на собі найбільш глибоку та гостру кризу за останнє століття. Після кризи світова економіка увійшла до фази депресії, яка, за прогнозами фахівців, буде продовжуватись приблизно до 2020 р. Цей період є найбільш сприятливим для «запуску» нової хвилі активізації інноваційної активності, в кінцевому підсумку спрямованої на розробку і запровадження базисних технологічних інновацій на глобальному рівні [1].

Інноваційний потенціал та інноваційний розвиток країни вимірюються за допомогою низки індексів, що розрізняються набором показників, алгоритмом інтеграції показників та шкалою значень індексів.

Одним з таких індексів є Глобальний індекс інновацій, що розраховується аналітичним центром Міжнародної школи бізнесу INSEAD (Швейцарія) [6]. Автором концепції та методики розрахунку індексу, професором Сумітра Дутта, обґрунтовано, що успішність економіки пов'язана як з наявністю інноваційного потенціалу, так із умовами для його втілення. Тому індекс розраховується як зважена сума оцінок двох груп показників (субіндексів):

– субіндекс внеску в інноваційний розвиток (Innovation Input) включає такі складові: інститути, людський капітал, інфраструктура, розвинутість ринку, розвинутість бізнесу;

– субіндекс результатів інноваційної діяльності (Innovation Output) містить складові: результат наукової діяльності, результат креативної діяльності.

Всього до розрахунку Глобального індексу інновацій включено 80 показників, які детально характеризують інноваційний розвиток країн світу. Глобальний індекс інновацій INSEAD відображає перш за все інноваційний потенціал країн та готовність до сприйняття інновацій.

У табл. 1 наведено рейтинг країн світу за Глобальним індексом інновацій та показниками субіндексів Innovation Input (внесок в інноваційний розвиток) та Innovation Output (результати інноваційного розвитку). Розподіл країн на групи здійснено згідно з методикою, запропонованою в праці І.В. Тараненко, Ю.К. Тараненко [10].

Україна знаходиться в групі країн з середнім значенням Глобального індексу інновацій за рейтингом INSEAD – 2010 та посідає 60 місце з показником 3,6. Відповідно, за значенням Innovation Input Index (3,06) Україна посідає 73 місце серед 132 країн світу, випереджаючи такі країни, як Росія (3,47), Єгипет (3,45), Монголія (3,25) та поступаючись Туреччині (3,67), Індії (3,82), Польщі (3,98), Чехії (4,45). За значенням Innovation Output Index з показником 2,52 Україна посідає 58 місце серед 132 країн світу [6].

Автором досліджена залежність між темпами зростання ВВП за даними МВФ [7] та значеннями Глобального індексу інновацій [6] для 128 країн світу в докризовому 2007 р. та кризовому 2009 р. За допомогою програми Microsoft Excel побудовано діаграму розсіювання та лінію тренда, розраховано рівняння регресії та коефіцієнт детермінації (R2). Згідно з методикою, наведеною в праці [5], для аналізу залежності темпів зростання ВВП Y від показника глобального індексу інновацій X, було проведено порівняльний аналіз величин достовірності детермінації RI для лінійного тренду, полінома другого й третього ступеня. Отримані значення коефіцієнтів детермінації наведено в табл. 2.

Результати аналізу показали, що для залежності Y(X) максимальне значення коефіцієнта досягається при поліноміальному тренді третього ступеня. Визначені нелінійні залежності з побудовою поліноміальних трендів третього ступеня для обраної статистичної сукупності графічно зображені на рис. 1, 2.

ISSN 2074-5370. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2012. № 1 (5). Том 2

Таблиця 1

Рейтинг країн світу за Глобальним індексом інновацій

Країна	Глобальний індекс інновацій	Рейтинг	Внесок в інноваційний розвиток (Innovation Input Index)	Рейтинг	Інститути	Рейтинг	Людський капітал	Рейтинг	Інфраструктура	Рейтинг	Розвинутість ринку	Рейтинг	Розвинутість бізнесу	Рейтинг	Результати інноваційного розвитку (Innovation Output Index)	Рейтинг	Результат наукової діяльності	Рейтинг	Результат креативної діяльності	Рейтинг
Країни з високим значенням індексу інновацій																				
Ісландія	4,86	1	5,28	8	5,8	14	5,49	4	5,77	1	4,47	26	4,87	24	4,43	2	4,84	1	4,03	5
Швеція	4,85	2	5,54	1	6,11	2	5,57	3	5,55	2	4,63	20	5,85	1	4,16	4	4,2	7	4,13	3
США	4,57	11	5,4	5	5,55	18	5,19	5	4,92	12	5,52	3	5,8	2	3,74	15	4,03	14	3,46	18
Японія	4,5	13	5,01	17	5,51	19	4,62	17	4,42	23	4,92	14	5,59	7	3,98	9	4,03	13	3,93	7
Країни з вищим за середнє значенням індексу інновацій																				
Чехія	3,77	28	4,45	30	5,01	35	4,24	28	3,8	34	4,22	39	4,98	20	3,1	27	3,27	28	2,93	33
Італія	3,47	38	3,95	47	4,45	58	3,62	54	3,64	39	3,89	55	4,14	55	2,98	32	2,94	41	3,03	28
Китай	3,32	43	3,64	67	3,89	92	3,29	87	2,85	71	3,86	60	4,34	46	2,99	31	3,84	17		
Греція	3,28	45	3,91	49	4,67	47	3,75	49	3,62	40	3,64	77	3,86	77	2,65	48	3,27	28	2,75	36
Польща	3,28	46	3,98	46	4,58	52	4,04	37	3,03	57	4,03	47	4,23	50	2,57	52	2,69	62	2,46	51
Країни з середнім значенням індексу інновацій																				
Індія	3,1	56	3,82	54	4,18	73	4,03	38	2,2	108	4,28	32	4,43	41	2,37	69	2,58	70	2,16	78
Україна	3,06	60	3,6	73	3,71	101	4,04	36	2,86	68	3,51	86	3,87	74	2,52	58	2,54	75	2,51	47
Росія	3,03	65	3,47	82	3,37	117	3,86	46	3,19	51	3,35	97	3,55	95	2,6	51	2.96	39	2.23	72
Туреччина	2,99	67	3,67	66	4	85	3,28	89	3,07	55	3,7	70	4,31	49	2,3	76	2,34	88	2,26	67
Єгипет	2,91	75	3,45	84	4,09	78	3,38	77	2,66	82	3,69	74	3.45	103	2,37	68	2,42	84	2,33	58
Країни з низьким значенням індексу інновацій																				
Монголія	2,78	87	3,25	95	4,1	77	3,35	82	2,03	116	3,42	90	3,36	105	2,3	75	2,3	94	2,31	62
Сербія	2,68	103	3,57	75	3,81	97	3,49	63	2,88	66	3,77	65	3,89	70	1,8	129	2,42	83	1,18	128
Сирія	2,13	132	2,72	127	3,28	123	2,97	109	2,3	101	2,27	129	2,78	127	1,54	132	2,01	120	1,07	132

Складено автором на основі [6].

Таблиця 2

Значення коефіцієнтів детермінації для різних типів тренду

№	Тип тренду	Регресійне рівняння	R^2
1	Лінійний, 2007	$Y = -0{,}365X + 7{,}062$	$R^2 = 0{,}006$
2	Лінійний, 2009	$Y = -3{,}280X + 10{,}16$	$R^2 = 0{,}192$
3	Поліном n=2, 2007	$Y= -1{,}313X^2 - 8{,}632X + 7{,}326$	$R^2 = 0{,}067$
4	Поліном n=2, 2009	$Y= 2{,}076X^2 - 18{,}00X + 35{,}03$	$R^2 = 0{,}226$
5	Поліном n=3, 2007	$Y= -0{,}020X^3 - 1{,}105X^2 + 7{,}949X - 6{,}612$	$R^2 = 0{,}067$
6	Поліном n=3, 2009	$Y = 0{,}272X^3 - 0{,}789X^2 - 8{,}249X + 24{,}26$	$R^2 = 0{,}226$

Складено автором за власними розрахунками.

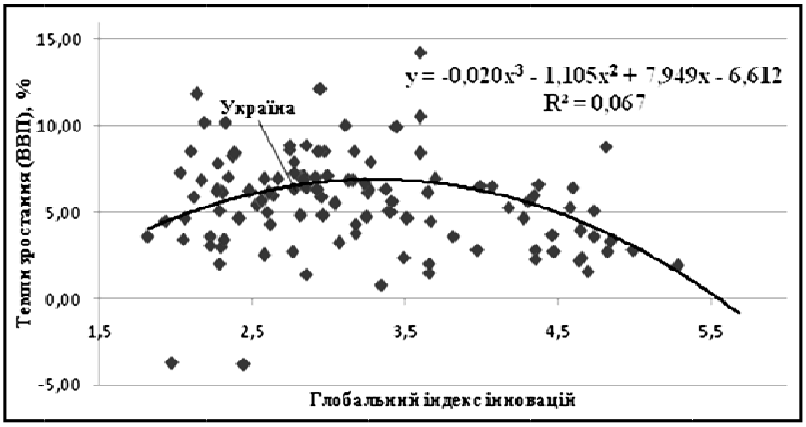


Рис. 1. Залежність темпів зростання (ВВП) від показника глобального індексу інновацій, 2007 р., тренд поліном n = 3

У 2007 році, що передував кризі, спостерігається така тенденція. Вищі темпи зростання ВВП спостерігаються у міру просування від країн з низьким (від 1,81 до 2,66) до країн з середнім (від 2,67 до 3,39) індексом інновацій. Далі тенденція змінюється на протилежну. У міру просування від країн з середнім (від 2,67 до 3,39) до країн з високим (від 3,4 до 5,28) індексом інновацій спостерігається зниження темпів зростання ВВП. Подальше зростання індексу інновацій призводить до від'ємних значень темпів ВВП.

Залежність, показана на рис.1, демонструє те, що в передкризовий період виникла тенденція до скорочення темпів зростання ВВП для країн з високим індексом інноваційного розвитку, обумовлена вичерпанням інноваційних резервів економічного зростання на базі інновацій п'ятої технологічної хвилі. Країни з низьким та середнім рівнем інноваційного потенціалу продовжують економічне зростання, в той час як країни, що досягли високого рівня інноваційного розвитку, вичерпують свої резерви.

Графік, наведений на рис. 2, показав, що змінюються виявлені вище закономірності економічного розвитку. Для країн з найбільш високим індексом інновацій з'являється тенденція до стабілізації та подальшого зростання, що наочно видно при прогнозуванні на 2 періоди. Ця тенденція підтверджує висновки Г. Менша про те, що в період кризи інновації виступають інструментом подолання депресії. Слід вказати на єдину точку перетину лінією тренду вісі абсцис, що відповідає значенню Глобального індексу інновацій 5,5 на рис. 1 та 2.

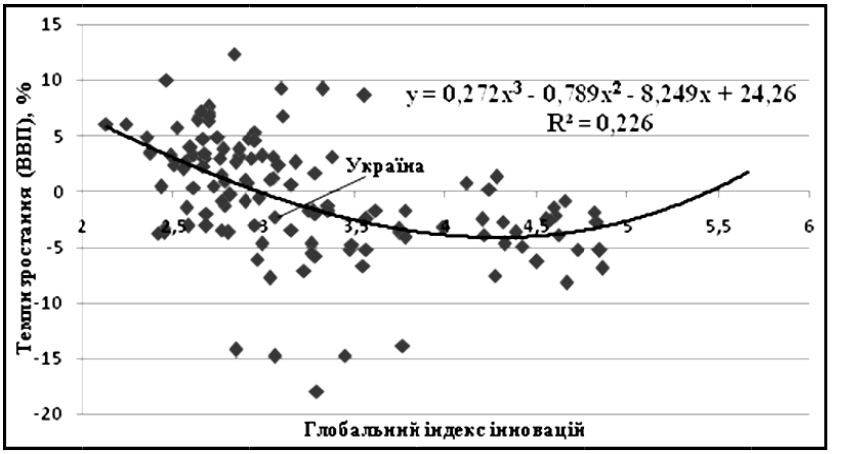


Рис. 2. Залежність темпів зростання (ВВП) від показника глобального індексу інновацій, 2009 р., тренд поліном n = 3

Згідно з рівнянням регресії, побудованим для 2009 р., коефіцієнт детермінації R2 =0,226 є вищим порівняно з R2 =0,067 для 2007 р., що вказує на зростання кореляційної залежності між глобальним індексом інновацій та темпами зростання ВВП.

Україна належить до країн, які найбільше постраждали від економічної кризи. Якщо у 2007 р. темпи зростання ВВП складали 7,9%, то у 2009 р. економічний спад в Україні становив −14,8%, Латвії − −18% та Естонії − −13,9%. Тобто названі країни продемонстрували найбільш глибокий кризовий спад серед країн світу. Тенденція залежності темпів зростання ВВП від інноваційного потенціалу країн в післякризовий період потребує подальшого дослідження.

Висновки. Інновації супроводжуються руйнуванням економічної системи, обумовлюючи її перехід від одного стану рівноваги до іншого. Період до 2020 р., визначений фахівцями як спадна стадія п'ятого великого циклу Кондратьєва, є найбільш сприятливим для активізації інноваційної активності та розгортання нової хвилі базисних інновацій.

Україна не вичерпала інноваційні резерви п'ятої технологічної хвилі. Це підтверджується помірно динамічним виходом з кризи (темпи зростання ВВП у 2010 р. становили 4,2%). Таким чином, Україні необхідно активно використовувати інноваційні досягнення п'ятого технологічного укладу як резерв для економічного зростання. Одночасно створювати умови для переходу до шостого технологічного укладу.

Список використаної літератури

1. Полетаев А.В. «Циклы Кондратьева» в исторической ретроспективе / Полетаев А.В., Савельева И.М. − М.: ЗАО «Юридический дом «Юстицинформ», 2009. − 272 С.

2. Дагаев А. Новые модели экономического роста с эндогенным технологическим прогрессом / А. Дагаев // МЭиМО. − 2001. − № 6. − С. 40−51.

3. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н.Д. Кондратьев. − М.: Экономика. − 2002. − 768 с.

4. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. − М.: Издательство «Прогресс», 1982. − 454 с.

5. Тараненко І.В. Методичні засади прогнозування тенденцій глобалізаційної та інноваційної динаміки / І.В. Тараненко, Ю.К. Тараненко // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): наук. журн. – К.: НАУ, 2011. – № 5. – С. 63-69.

6. Global Innovation Index 2009 – 10 [Електронний ресурс] / INSEAD – 2010. – Режим доступу: http://www.globalinnovationindex.org/gii/main/reports/index.cfm

7. World economic outlook. International Monetary Fund / Washington, DC: Международный Валютный Фонд/ Report. April, 2011. – 250 с.

8. Mensch G. Stalemate in Technology – Innovations Overcome the Depression / Mensch G. – New York, NY: Ballinger. – 1979.

9. Коротаев А.В. Кондратьевские волны в мировой экономической динамике / А.В. Коротаев, С.В. Цирель // Системный мониторинг: Глобальное и региональное развитие / отв. ред. Д.А. Халтурина, А.В. Коротаев. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – 296 С.

10. Тараненко І.В. Неоднорідність суб'єктно-просторової структури глобальної економічної системи / І.В. Тараненко, Ю.К. Тараненко // Економічний простір. Зб. наук. праць Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. Дніпропетровськ, 2011. – № 12. – С. 85–96.

Выявлено влияние инновационного фактора на темпы экономического роста на разных стадиях экономического цикла. Раскрыта роль инноваций в преодолении экономического кризиса. Определено место Украины среди стран мира по показателям инновационного развития. Сделан вывод о том, что Украине необходимо активно использовать инновационные достижения пятого технологического уклада и одновременно создавать условия для перехода к шестому технологическому укладу.

Ключевые слова: инновационный потенциал, темпы экономического роста, глобальный индекс инноваций, мировой финансово-экономический кризис.

The effect on the innovation factor was detected on economic growth of countries at different stages of economic cycle. The role of innovation was disclosed in overcoming the economic crisis. The place of Ukraine was defined among the countries in terms of innovation. It is concluded that Ukraine should actively use innovative achievements fifth technological structure and simultaneously create the conditions for transition to the sixth of technology.

Key words: innovation potential, economic growth, global innovation index, global financial crisis.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 336.7:339.747

О.Л. НЕКРАСОВА,
кандидат економічних наук, доцент
Донецького національного університету

РЕФОРМУВАННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ З УРАХУВАННЯМ ЗАРУБІЖНОЇ ПРАКТИКИ БОРОТЬБИ З ФІНАНСОВОЮ КРИЗОЮ

У статті висвітлюється методологічний підхід щодо реформування грошово-кредитної політики, що враховує зарубіжну практику боротьби з фінансовою кризою з використанням антикризових методів та стратегій виживання.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, антикризові методи, стратегія виживання.

Актуальність. Глобалізаційні процеси та високий рівень інтернаціоналізації світової економіки, що у нормальних умовах господарювання повинні сприяти підтримці вітчизняних фінансово-кредитних інститутів та отриманню довгострокових кредитів на вигідних умовах від міжнародних фінансово-кредитних організацій з метою фінансування економічного зростання, у розпал фінансової кризи 2007-2009 рр. спричинили глибоку дестабілізацію національної грошово-кредитної системи. Таким чином, актуальність дослідження полягає у необхідності визначення особливостей здійснення державою реформування грошово-кредитної політики у посткризовий період, з урахуванням зарубіжної практики боротьби з фінансовою кризою та використанням антикризових методів і стратегій виживання, що допоможе запобігти виникненню кризи ще при перших її ознаках.

Висвітленню сутності грошово-кредитної політики, її структури та методів реалізації присвячено дослідження вчених Дж.М. Кейнса, М. Фрідмена, Дж. Б'юкенена, Р. Лукаса, Ф. Хайєка та ін. У сучасній Україні до вирішення цієї проблеми у своїх працях вдавались вчені А. Гальчинський, І.О. Лютий, А.М. Мороз, М.І. Савлук, О.В. Дзюблюк, Н.І. Костіна та ін. На основі вивчення наукових розробок провідних учених із дослідженої проблематики зроблено висновок про те, що питання грошово-кредитної політики вже достатньою мірою досліджені, однак коло питань актуальних проблем у цій сфері практично є безмежним.

Мета і завдання. Метою дослідження є наукове обґрунтування основних напрямів реформування грошово-кредитної політики. Основні завдання що вирішуються у статті, полягають у визначенні пріоритетних заходів антикризового спрямування, завдань та інструментів антикризової грошово-кредитної політики з урахуванням зарубіжної практики боротьби з фінансовою кризою.

Основна частина. Грошово-кредитна політика як важлива інституція життя суспільства, спрямована на забезпечення економічного зростання та підвищення соціальної захищеності громадян, являє собою складне явище, якому в практичному і науковому розумінні притаманні дещо відмінні між собою значення. В літературних джерелах запропоновано широке і вузьке розуміння грошово-кредитної політики. Засновником широкого розуміння грошово-кредитної політики був Дж. Ло, ідеї якого пізніше було розвинуто у праці Дж.М. Кейнса у праці «Загальна теорія зайнятості, відсотка та грошей». Так, у широкому розу-

© *О.Л. Некрасова, 2012*

мінні грошово-кредитна політика спрямована на забезпечення економічного зростання та підвищення добробуту громадян, боротьбу з безробіттям та бідністю через забезпечення економіки дешевими і доступними кредитами при економічно незначному рівні інфляції.

У вузькому розумінні грошово-кредитна політика спрямована на досягнення стабільності національної валюти, а саме стабільності її курсу, з метою запобігання різких коливань умов зовнішньої торгівлі, а також низького рівня інфляції.

Реалізація грошово-кредитної політики держави передбачає застосування Національним банком України як адміністративних, так і індикативних методів регулювання, у яких проявляється метод владних приписів або імперативний метод правового регулювання.

Згідно із статею 25 Закону України «Про Національний банк України», перелік основних економічних методів і засобів грошово-кредитної політики є таким: 1) визначення та регулювання норм обов'язкових резервів для комерційних банків; 2) процентна політика; 3) рефінансування комерційних банків; 4) управління золотовалютними резервами; 5) операції з цінними паперами (крім цінних паперів, що підтверджують корпоративні права), у тому числі з казначейськими зобов'язаннями, на відкритому ринку; 6) регулювання імпорту та експорту капіталу; 7) емісія власних боргових зобов'язань та операції з ними.

При цьому у статті 66 Закону України «Про банки і банківську діяльність» всі ці засоби включено до числа засобів індикативного, а не адміністративного регулювання. При цьому під адміністративним регулюванням маються на увазі усі засоби, властиві адміністративній діяльності, а під індикативним – застосування владних приписів, властивих адміністративному методу, та засоби економічного характеру.

Посилення кризових явищ у 2007-2009 рр. у фінансовому секторі, що характеризувалися зростанням інфляції, надлишком грошової маси в обороті країни, взаємними неплатежами суб'єктів господарювання, зниженням обсягів виробництва, нестабільністю валютних курсів і курсів цінних паперів, значною непропорційністю доходів державного бюджету до його витрат, незбалансованою урядовою політикою, потребувало від Уряду і від Національного банку України миттєвого втручання та застосування адміністративних методів регулювання грошово-кредитної політики, а також такого непопулярного методу, як накладання мораторію на здійснення касових та розрахункових операцій комерційними банками на певний проміжок часу.

Крім того, головними чинниками дестабілізації діяльності фінансового ринку були: нестача внутрішніх джерел капіталізації, що посилило залежність банків від іноземних інвесторів; низький рівень координації грошово-кредитної, бюджетної та податкової політики, спричинений нормативно-правовою невизначеністю механізмів застосування необхідного інструментарію для забезпечення оптимальних умов функціонування вітчизняних фінансово-кредитних інститутів у разі зміни чинного монетарного режиму або погіршення економічної ситуації в країні.

З огляду на зарубіжну практику боротьби з фінансово-економічною кризою 2007–2009 рр. на світових фінансових ринках найпопулярнішими були такі антикризові заходи:

1) зниження центральними банками облікової ставки (так, у США знижено базові ставки федеральних банків до 1,5% та дисконтної ставки – до 1,75%, Банк Англії зменшив відсоткові ставки до 4,5%, що є максимальним їх зниженням за останні сім років, Банк Канади зменшив свої базові відсоткові ставки на 50 пунктів – до 2,5%);

2) урядові гарантії під міжбанківські кредити, позички для малого та середнього бізнесу (в Австрії, у 2009 р. урядом надано 85 млрд євро на забезпечен-

ня державних гарантій захисту приватних заощаджень та гарантій за міжбанківськими кредитами);

3) активізація операцій РЕПО (Центральний банк Бразилії здійснив продаж угод із купівлі-продажу долара під зобов'язання зворотного викупу (РЕПО-угоди) і продажу свопів, аби збільшити ліквідність фінансових ринків та пожвавити їх діяльність);

4) збільшення розміру державних гарантій щодо банківських депозитних вкладів (так, Сполучені Штати Америки підвищили розмір гарантування депозитів – зі 100 тис. до 250 тис. доларів США);

5) націоналізація інвестиційних інституцій;

6) створення спеціальних фондів кредитування, підтримання проблемних фінансових установ, викупу акцій національних компаній (так, в Україні створено державний стабілізаційний фонд, який поповнюється за рахунок приватизації, у Франції створено суверенний інвестиційний фонд, головною спеціалізацією якого є викуп акцій національних компаній);

7) зниження нормативів мінімальних резервних вимог для інвестиційних банків;

8) надання податкових канікул деяким фінансово-кредитним установам з метою підтримання їхнього фінансового стану (наприклад, у Франції до кінця 2010 р. усі інвестиційні компанії звільнено від оподаткування) [1; 5].

Щодо поліпшення посткризової ситуації в Україні, то спеціалісти Світового банку вважають, що антикризовий план заходів повинен містити чотири ключові елементи, що тісно пов'язані між собою і підсилюють один одного:

1) необхідне адекватне та послідовне впровадження макроекономічної політики відповідно до програми, яку підтримує МВФ;

2) бюджетні видатки має бути переорієнтовано у бік збільшення обсягу інвестицій у державну інфраструктуру, які сприяють зростанню і дадуть змогу підтримати реальний сектор і зайнятість у поєднанні із зусиллями, спрямованими на мобілізацію ресурсів для захисту бідних і уразливих верств населення;

3) має бути розроблено чітку стратегію захисту вкладників банків і реабілітації банківського сектора;

4) необхідні реформи, які сприятимуть полегшенню входження на ринок та залученню приватних інвестицій.

На думку спеціалістів світового банку, ефективність антикризових заходів багато в чому залежатиме від координації фіскальних урядових заходів та грошово-кредитної політики Національного банку України [4].

Підсумовуючи усе вищезазначене, можемо дійти висновку, що для реалізації антикризової грошово-кредитної політики необхідно розробити план дій, основу якого становитиме стратегія виживання та реструктуризації фінансово-кредитних інститутів на фінансовому ринку. На наш погляд, ця стратегія має визначити пріоритетні напрями реформування грошово-кредитної політики та базуватися на таких основних засадах:

1) Визначення мети та інструментів реалізації.

Так, вивчення світового та вітчизняного досвіду формування та здійснення грошово-кредитної політики дозволяє визначити основні фактори впливу на цей процес, а саме: макроекономічні умови її проведення; соціально-економічна політика у країні; структурні зміни в економіці; стан бюджетної сфери; інформаційна невизначеність; стан та лібералізація фінансового ринку, його лібералізація.

Основною метою у більшості країн визнається втримання темпів інфляції на стабільно низькому рівні.

Щодо інструментів грошово-кредитної політики, центральний банк визначає конкретні заходи їх використання залежно від стану економіки, а сама грошово-кредитна політика може бути спрямована або на стимулювання кре-

дитної емісії (кредитна експансія), або на її обмеження (кредитна рестрикція). Але, як відомо, під час фінансово-економічної кризи центральні банки проводять політику кредитної експансії, необхідну для посилення виробництва та пожвавлення кон'юнктури.

2) Посилення ролі процентної політики, що повинна змінюватися відповідно до реакції ринку та змін економічної ситуації в країні. Процентна політика повинна мати стратегічні орієнтири і має враховувати не тільки цінові зміни, а ще й зміни грошово-кредитних агрегатів, валютного курсу, враховувати бюджетні параметри та деякі міжнародні характеристики.

3) Вдосконалення процесу рефінансування банків, враховуючи його залежність від загального стану окремих сегментів фінансового ринку. Слід зауважити, що у процесі інтервенцій з продажу валюти попит на всі види рефінансування від НБУ збільшується, і навпаки, у процесі інтервенцій із купівлі валюти та в операціях на відкритому ринку з державними цінними паперами обсяги рефінансування від НБУ зменшуються.

4) Оптимізація нормативів мінімальних резервних вимог для комерційних банків. Норми обов'язкових резервів встановлюються у вигляді процентного відношення до суми залучених банком коштів. У період фінансово-економічної кризи саме через посилення вимог формування обов'язкових резервів для комерційних банків забезпечувалась відносна стабільність функціонування грошового ринку.

5) Підвищення якості комунікаційної політики Національного банку України із суспільством, що передбачатиме постійне звітування про грошово-кредитну політику.

6) Сприяння збільшенню попиту на національну валюту та зниження за рахунок цього залежності від іноземних валют, що користуються найбільшим попитом в Україні.

7) Посилення вимог до ліцензування діяльності фінансово-кредитних установ та підвищення рівня прозорості їх діяльності за рахунок удосконалення механізму контролю та попередження найбільш ризикових операцій.

Висновки. Таким чином, в Україні актуальним залишається питання реформування та визначення пріоритетних заходів антикризового спрямування, завдань та інструментів антикризової грошово-кредитної політики, вирішення проблеми якісного виконання державою своїх ключових функцій і відновлення довіри з боку суспільства. А формування ефективної стратегії виживання має бути спрямоване на втримання темпів інфляції на стабільно низькому рівні. Досягнути цього можна за рахунок підтримання валютно-курсової стабільності та лібералізації кредитних відносин центрального банку з комерційними банками та іншими фінансовими установами, що полегшить доступ інших учасників ринку до кредитних ресурсів і тим самим сприятиме економічному зростанню.

Список використаної літератури

1. Барановський О. Антикризові заходи урядів і центральних банків зарубіжних країн / О. Барановський // Вісник Національного банку України.– 2009.– № 4. – С. 8–19.

2. Дзюблюк О. Стратегія монетарної політики Національного банку України та її вплив на економічний розвиток / О. Дзюблюк // Вісник Національного банку України.– 2008.– № 1. – С. 8–16.

3. Гребенюк Н. Основні віхи формування та проведення грошово-кредитної (монетарної) політики в Україні / Н. Гребенюк // Вісник Національного банку України.– 2010.– № 5. – С. 10–16.

4. Кравченко О.В. Антикризові заходи: досвід, проблеми, реалізації / О.В. Кравченко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2009. – № 3 (6). – С. 148–150.

5. Полозенко Д. Про основні чинники подолання фінансово-кредитної кризи в Україні / Д. Полозенко // Вісник Національного банку України. – 2009.– № 4. – С. 28–31.

В статье освещается методологический подход относительно реформирования денежно-кредитной политики, учитывающей зарубежную практику борьбы с финансовым кризисом с использованием антикризисных методов и стратегий выживания.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, антикризисные методы, стратегия выживания.

The methodological approach of the reforming monetary policy, which considers overseas practice resist to financial crisis using the anti crisis techniques and coping strategies are considered in the article.

Key words: monetary policy, anti crisis techniques, coping strategies.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.1:215

Н.В. НЕСПРАВА,
доктор философии,
соискатель Днепропетровского университета
имени Альфреда Нобеля

ВЛИЯНИЕ РЕЛИГИИ НА СОСТОЯНИЕ И ТЕМПЫ РОСТА ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Исследовано влияние степени религиозности населения на уровень развития экономики страны на основе статистических данных, приведенных международным агентством социологических и экономических исследований Gallup.

Ключевые слова: уровень религиозности населения, уровень ВВП на душу населения.

Актуальность. Проблема влияния религии на экономические показатели страны на современном этапе мало изучена и раскрыта, однако ее актуальность не вызывает сомнений. Современная экономическая система не рассматривает отдельные экономики с точки зрения их развития; она подразумевает их объединение в одну глобальную экономику мира. В этой связи вопрос влияния религии на процессы, происходящие в экономике отдельной страны, становится открытым, в большей степени полемическим и высоко актуальным.

Обзор литературы, постановка проблемы. В современной литературе вопрос о влиянии религии на экономику исследован в трудах Макса Вебера [1] и Роберта Барро [2]. Результаты социальных исследований в области влияния уровня религиозности населения на уровень развития экономики страны публикует на своей странице в сети интернет международное исследовательское агентство Gallup [4].

Цель и задача исследования. Целью работы является исследование влияния религии страны на ее социально-экономический статус и темпы развития. Для этого проведен анализ статистических данных и результатов исследований ученых-социологов, работавших над изучением данной проблемы.

Основная часть. Социальные институты приводят несколько видов возможного влияния религии на экономику страны [1]:

1. Религия формирует и прививает нравственные ценности личности, некоторые из которых, такие как честь, достоинство, уважение к труду и обязанностям, применяются религиозным человеком и в бизнесе. Результатом этого является снижение уровня конфликтов внутри компании, малый коэффициент текучести кадров, снижение безработицы, стабильная уплата налогов и т.д.

2. Религия, особенно протестантизм, провозгласила труд, какой бы он ни был, призванием, что повлекло рост производительности труда и доходов в странах, где преобладает протестантизм.

3. Религия способна регулировать (повышать и снижать) спрос на определенные группы товаров, как продовольственных (продукты к религиозным праздникам), так и непродовольственных (свечи, поминальные товары).

4. Религия способна утвердить и одобрить как целые экономические системы, так и отдельные виды деятельности.

Отношения доходов верующих людей в разных странах показаны в табл. 1. Постоянно проводимые западными информационными агентствами исследования в области влияния степени религиозности населения на уровень экономического развития страны дают неоднозначные результаты.

© Н.В. Несправа, 2012

Таблица 1

Отношение уровня доходов страны с данной религией к уровню доходов других стран [2]

Религия	Показатель	Примечание
Христианство в целом	5,1	Данная религия оказывает самое благоприятное действие на экономику страны. Страны с доминированием христианства в пять раз богаче остальных стран
Протестантизм	7,95	Страны с доминированием протестантизма богаче других в восемь раз
Католицизм	1,49	Католические страны богаче других в полтора раза
Православие	0,81	Страны с преобладанием православия беднее других в 1,24 раза
Мусульманство	0,23	Мусульманские страны беднее других в 4,4 раза
Буддизм	0,15	Буддисты беднее остальных в 6,7 раза
Индуизм	0,086	Индуизм оказывает наиболее негативное влияние на экономику страны из всех религий
Атеизм	0,084	Чем больше в стране атеистов, тем меньше темпы роста экономики. Идеология атеизма оказывает самое неблагоприятное действие на экономику страны

Исследования показывают, что религиозность всегда была и продолжает оставаться важной составляющей жизни людей по всему миру. Среднее количество всех опрошенных, положительно ответивших на вопрос исследования, является ли религия важной в их жизни, составило 84%.

С одной стороны, согласно проводимых в 2009 г. агентством Gallup [4] исследований уровня религиозности населения 144 стран, показатели с уровнем свыше 90% религиозности наблюдаются в развивающихся странах с ВВП на душу населения менее 5000 дол. в год; при значении показателя религиозности 47% – средний уровень ВВП на человека составляет свыше 25000 дол. в год (рис. 1, 2).

Is religion an important part of your daily life?

	Yes
Bangladesh	99%+
Niger	99%+
Yemen	99%
Indonesia	99%
Malawi	99%
Sri Lanka	99%
Somaliland region	98%
Djibouti	98%
Mauritania	98%
Burundi	98%

2009

GALLUP

Рис. 1. Наиболее религиозные страны (удельный вес положительно ответивших на вопрос: «Является ли религия важной частью вашей повседневной жизни?») [3]

Is religion an important part of your daily life?

Median responses among countries at each per-capita income level

Per-capita income	Yes	No
$0-$2,000	95%	5%
$2,001-$5,000	92%	7%
$5,001-$12,500	82%	17%
$12,501-$25,000	70%	28%
$25,001+	47%	52%

GALLUP

Рис. 2. Зависимость уровня религиозности (ответ «да, религия имеет важное для меня значение», «нет, не имеет») от уровня дохода на душу населения, дол. США [3]

Каждая из наиболее религиозных стран мира относится к странам с наименьшим уровнем ВВП на душу населения. Это говорит о наличии тесной связи между социально-экономическим положением страны и религиозностью ее жителей. Данная зависимость стала темой исследований многих социальных институтов и ученых, результатом которых стало появление нескольких теорий. Одна из них объясняет эту связь тем, что в беднейших странах мира религия помогает населению преодолеть сложности, связанные с ежедневным пропитанием себя и своей семьи, с лишением возможности удовлетворения иногда самых необходимых потребностей, с культурным и эмоциональным голодом.

В странах с высоким уровнем дохода показатель религиозности падает с ростом показателя ВВП на душу населения (рис. 3).

Is religion an important part of your daily life?

	Yes
Estonia	16%
Sweden	17%
Denmark	19%
Japan	24%
Hong Kong	24%
United Kingdom	27%
Vietnam	30%
France	30%
Russia	34%
Belarus	34%

2009

GALLUP

Рис. 3. Наименее религиозные страны (удельный вес положительно ответивших на вопрос: «Является ли религия важной частью вашей повседневной жизни?») [3]

Из десяти стран в этом списке шесть развитые, а правительство России, Белоруссии и Эстонии при СССР длительный период боролось с любыми проявлениями религиозности, заменив ее идеологией, правительство же Вьетнама до сих пор ограничивает религиозную практику.

Наиболее наглядно зависимость между уровнем ВВП на душу населения и уровнем религиозности показывает диаграмма на рис. 4.

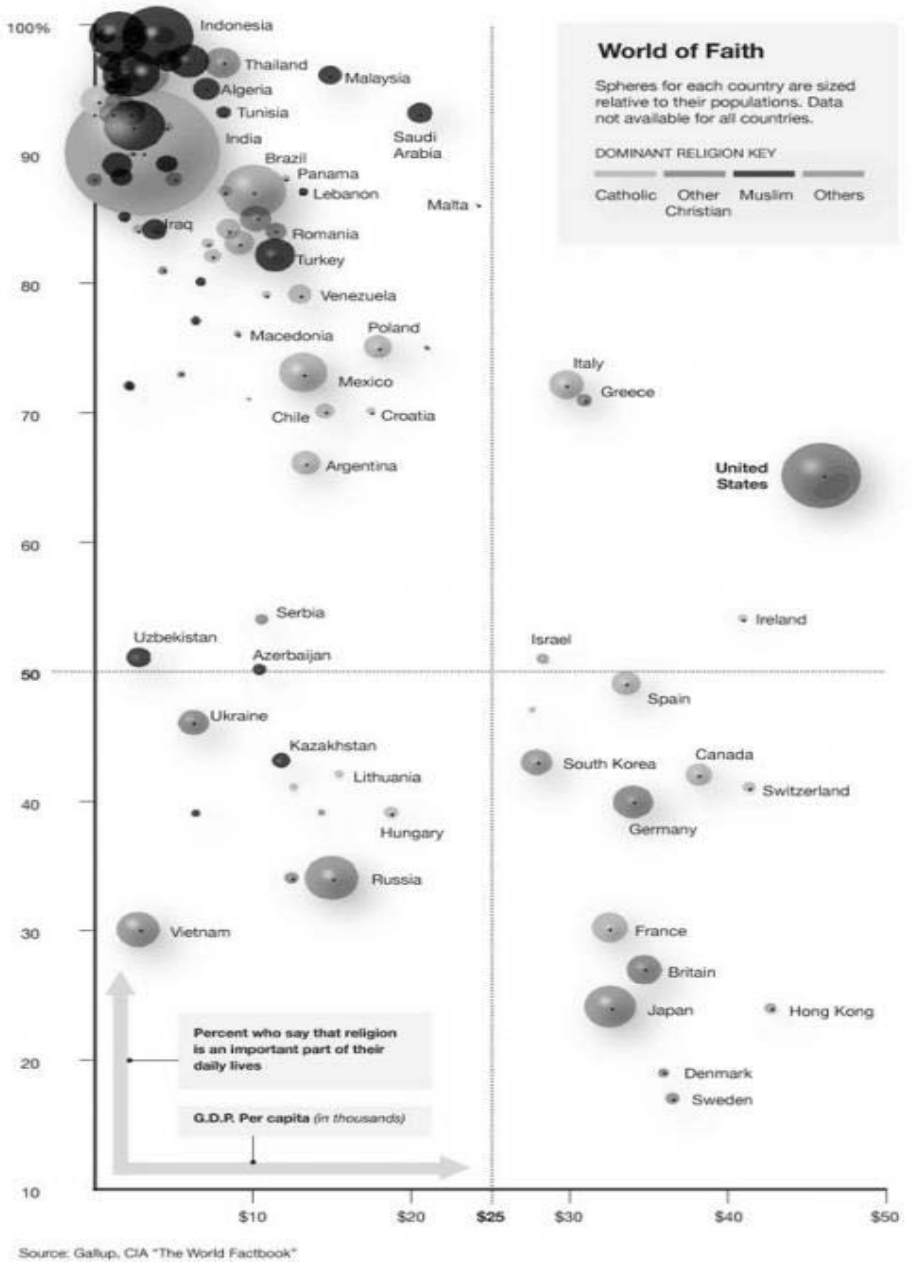


Рис. 4. Уровень религиозности в зависимости от уровня ВВП на душу населения в некоторых странах мира [5]

С другой стороны, на рис. 4 отчетливо видно, что одна из очень влиятельных экономик мира – США – является в то же время и страной с высоким уровнем религиозности населения: на одном уровне с Чили, Аргентиной и Мексикой. Около двух третьих опрошенных (65%) ответили, что религия является для них важной составляющей в повседневной жизни. Среди стран с высоким уровнем ВВП на душу населения религия важна также жителям Италии, Греции, Сингапура и стран Персидского залива.

Согласно исследованиям, проведенным среди американцев, существует связь между религиозностью и благосостоянием населения, причем зависимость носит прямой характер – чем выше благосостояние, тем выше уровень религиозности. По результатам данных, опубликованных агентством Gallup, наиболее существенными различиями между очень религиозными и нерелигиозными группами являются различия в области здорового/нездорового образа жизни, принципов и условий труда, базовых ценностей (рис. 5).

Gallup-Healthways Well-Being Index Domain Scores, by Religiosity

Controlling for age, gender, race and ethnicity, region and state of the country, socio-economic status, marital status, and child-bearing status

	Very religious	Moderately religious	Nonreligious	Difference between very religious and nonreligious	Difference between very religious and moderately religious
Life Evaluation Index	53.3	44.8	48.6	4.7	8.5
Emotional Health Index	81.9	76.3	77.6	4.3	5.6
Physical Health Index	77.5	74.2	78.1	-0.6	3.3
Healthy Behaviors Index	68.3	61.5	59.1	9.2	6.8
Work Environment Index	50.6	45.8	45.8	4.8	4.8
Basic Access Index	83.5	79.6	82.7	0.8	3.9

Gallup-Healthways Well-Being Index
Jan. 2, 2010-Dec. 30, 2011

GALLUP

Рис. 5. Индекс благополучия по его составляющим в зависимости от степени религиозности населения [3]

Американские ученые отмечают тот факт, что высоко религиозные жители Америки более благополучны, чем население с низким уровнем религиозности. Особенно это благополучие относится к сфере эмоциональной устойчивости и стрессоустойчивости. Результаты показали, что религия дает механизмы для борьбы с неудачами, проблемами и стрессами, которые распространены как в бедных, так и развитых странах. Практически все религии, в том числе и доминирующее в Америке христианство, пропагандируют принципы добрых отношений с окружающими, соседями, родными, приучают к благотворительности и позитивному мышлению, а также здоровому образу жизни и учат не основываться на только материальные ценности.

Результаты исследований религиозности населения Америки интересны с нескольких точек зрения. Во-первых, США умело использует возможность позитивного влияния религии на жизнь и труд человека, а также его эмоциональное состояние, которое лежит, в том числе, и в основе уровня преступности и даже уровня образованности среди населения. Во-вторых, процессы глобализации, которые получили широкое распространение в Европе, носят явно американизированный характер. Духовные принципы глобализации составляет принятая в американском обществе роль религии в жизни населения.

Выводы. Религия – важнейший фактор мировой экономики. Исследования в этой области начал еще в 1930 г. социолог Макс Вебер. Профессор Гарварского университета Роберт Барро в 2003 г. также опубликовал результаты своих исследований в сфере зависимости между уровнем развития экономики и уровнем религиозности общества. Его исследования показали, что чем чаще жители страны ходят в церковь, тем быстрее развивается экономика. Кроме этого, он выяснил, что государственное регулирование религией и церковью оказывает негативное влияние на темпы роста экономики, а при религиозном плюрализме (который, кроме того, влияет и на уровень образования, творчества, бизнеса) экономика развивается быстрее.

Статистические исследования доказывают наличие тесной связи между уровнем религиозности населения и состоянием экономики страны. Причем связь эта обратная – чем ниже уровень развития экономики страны, тем выше уровень религиозности населения. Однако в современной социологии все чаще возникает вопрос парадоксальности этого «правила» в отношении развитых стран. К примеру, в США – одной из наиболее развитых стран – уровень религиозности один из самых высоких среди всех остальных стран мира.

Ученые приходят к выводу о том, что религия способна позитивно влиять напрямую на поведение и убеждения людей касательно как просто бытовых вопросов, так и основных жизненных принципов, и косвенно на политические убеждения и даже на рыночные категории, такие как спрос и предложение.

Проблема внимательного отношения к уровню религиозности населения со стороны руководства стран приобретает все большее значение в связи с перспективами глобализации. Опыт стран, которые уже входят в Евросоюз, показывает, что именно религиозно-культурные вопросы наименее поддаются объединению и чем более сильными являются меры по их интеграции, тем более сильными становятся процессы фундаментализма.

Список используемой литературы

1. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма / М. Вебер. – М., 2003.
2. Robert J. Religion and Economic Growth across Countries / J. Barro Robert and Rachel M. – McClearyAmerican Sociological Review, October 2003, 760–781.
3. http://www.gallup.com/poll/142727/religiosity-highest-world-poorest-nations.aspx
4. www.gallup.com
5. http://tinyhacker.com/hacks/religion-and-gdp

Досліджено зв'язок між ступенем релігійності країни та рівнем її соціально-економічного розвитку, а також сфери можливого позитивного впливу на економіку релігійних інститутів.

Ключові слова: рівень релігійності населення, рівень ВВП на душу населення.

The relation between the religiosity level of the country and its level of socio-economic development, as well as areas of possible positive impact of religious institutions on the economy are investigated.

Key worlds: the religiosity level of the country, GDP level.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 631.145

В.А. НОВИКОВ,
кандидат экономических наук
первый вице-президент группы
компаний «Мортадель» (Россия)

МОДЕРНИЗАЦИЯ РАЗВИТИЯ АГРАРНО-ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ – ПУТЬ К ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ ГОСУДАРСТВА

Рассмотрено современное состояние развития материально-технической базы (МТБ) аграрно-промышленного комплекса (АПК) России. В качестве основного направления решения проблемы обеспечения продовольственной независимости страны обоснована необходимость модернизации МТБ АПК. Дан анализ основных исторических этапов развития аграрного сектора российской экономики.

Ключевые слова: модернизация, продовольственная независимость, аграрно-промышленный комплекс, реформы, инновации.

В современном глобализирующемся мире реальная действительность убедительно свидетельствует о том, что доля сельского хозяйства в структуре валового мирового продукта постепенно уменьшается. Чем более успешным и прогрессивным становится экономическое развитие государств, чем больше в них производится отвечающих современным требованиям рынка разнообразных наукоемких товаров и услуг, тем скромнее и менее значимей в количественном отношении становится удельный вес аграрной продукции в произведенном национальном валовом продукте страны. Не является в этом отношении исключением и Россия, доля продукции сельского хозяйства которой не превышает 5% валового внутреннего продукта, а совместно с пищевой промышленностью составляет лишь около 9%.

Осуществленные экономические преобразования в экономике России на рубеже последних столетий без всестороннего научного обоснования, да еще и усугубленные разразившимся мировым системным экономическим кризисом, обусловили резкий спад производства в аграрно-промышленном комплексе (АПК) страны, приведший к серьезным негативным последствиям в деревне и в российском обществе в целом, а главное – породивший все возрастающую продовольственную зависимость страны от других государств. Эти обстоятельства создали принципиально новую ситуацию в экономической безопасности России, что вызывает необходимость объективного научного осмысления и обоснования путей вывода ее аграрного сектора из системного кризисного состояния. Аналогичная ситуация в рассматриваемой области происходит и в аграрных секторах экономик большинства ставших самостоятельными постсоветских и развивающихся государств.

В то же время США, Великобритания, Франция, Германия, страны Скандинавии и другие экономически развитые страны уделяют много внимания и направляют достаточно средств для необходимого развития собственного сельского хозяйства и поддержки национальных аграриев, чтобы быть самодостаточными в продовольственном отношении странами, а потому и независимыми в сфере обеспечения продуктами питания собственного населе-

© В.А. Новиков, 2012

ния и сельскохозяйственным сырьем отечественного производства. Таким образом, в современной экономической политике развитых государств развитию сельского хозяйства как одной из важнейших сфер экономики уделяется необходимое внимание.

В этом реальном секторе экономики главный регулятор – принцип свободного рынка, а именно: достижение с его помощью сбалансированности соотношения рыночного спроса и предложения, дополняется активным государственным регулированием. При этом государство осуществляет функции установления и периодического пересмотра минимальных и максимальных допустимых цен на важнейшие сельскохозяйственные продукты. Следовательно, благодаря продуманной государственной политике в рассматриваемой области производители сельскохозяйственной продукции оказываются защищенными от резкого падения цен, а ее потребители – от чрезмерно высоких цен. Более того, внутренний национальный рынок ограждается от дешевого импорта и гипертрофированных колебаний цен с помощью обоснованной политики ввозных пошлин.

Безусловно, связанные с проведением такой аграрной политики затраты несет государственный бюджет. Разумеется, что регулирование развития и совершенствования материально-технической базы АПК в экономике государства, преимущественно учитывающей интересы потребителей, т. е. рынка, очень многофакторное. Однако фактор поддержки государством сельскохозяйственных производителей является обязательно присутствующим во всех развитых странах. Например, в Германии, Канаде, США, Франции государство датирует отечественным аграриям от 42 до 52% их общих затрат на производство сельскохозяйственной продукции, а в скандинавских странах – от 60% до 80%. В России же в поддержку сельского хозяйства вкладывается пока не более 2% государственного бюджета.

Более того, например, в странах Европейского Союза существует рациональная система государственных закупок сельскохозяйственных продуктов, в них регулируются объемы экспорта и импорта продовольствия, регулярно устанавливаются и пересматриваются квоты на производство основных сельскохозяйственных продуктов, строго контролируются регулируемые государством гарантированные цены, обеспечивающие стабильность продовольственного рынка, субсидируются проекты по модернизации технологий переработки и реализации продукции, вкладываются безвозмездные бюджетные инвестиции в создание сельской инфраструктуры и охрану окружающей среды. Благодаря бюджетным субсидиям в странах ЕС обеспечивается более 50% дохода фермерских хозяйств. Таким образом, хорошо продуманная и научно обоснованная государственная финансово-кредитная политика в этих странах базируется на ценовых дотациях и компенсациях, льготных денежных кредитах и субсидировании из федерального бюджета развития аграрно-промышленного сектора экономики.

В развивающихся же странах сельское хозяйство остается одной из отсталых отраслей, базирующихся в основном на ручном труде и примитивной технике, что не даёт им возможности успешно решить свою продовольственную проблему и обусловливает их серьезную продовольственную, а следовательно, и общую экономическую зависимость от развитых стран. Что же касается России, то для ее экономики АПК имеет особое значение. Он относится к числу основных народнохозяйственных комплексов, определяющих продовольственную безопасность страны, то есть поддержание на должном уровне жизнедеятельности общества. Его значение состоит не только в своевременном, полном и качественном обеспечении потребности людей в продуктах питания и отраслей экономики в сельскохозяйственном сырье, но и в том, что АПК существенно влияет на эффективность всей национальной экономики и на трудовую занятость населения.

В отличие от западной, за долгие годы своего существования российская экономика так и не выработала эффективных механизмов обеспечения необходимого уровня развития АПК, надежно гарантирующего продовольственную независимость страны. Для того чтобы осмыслить важнейшие проблемы и вызовы, наглядно проявившиеся в современном состоянии развития АПК России и раскрыть обусловившие их причины, а главное, научно обосновать эффективные пути решения назревших в сельскохозяйственной отрасли страны задач, необходимо совершить экскурс в историю государственно-земельно-крестьянских отношений на Руси, являющихся основополагающим фактором в развитии сельского хозяйства в России, извлечь уроки из допущенных ошибок и возродить самый ценный опыт прошлого («ведь самое лучшее новое – это хорошо забытое старое»).

Весь предыдущий исторический период развития сельского хозяйства в России, объединяющего в себе 4 основных функциональных подсектора: 1) производство машин и оборудования для сельского хозяйства, пищевой и частично лёгкой промышленности; 2) капитальное обустройство села производственной и бытовой инфраструктурой; 3) непосредственно сельскохозяйственное производство; 4) заготовку, переработку, хранение, транспортировку и реализацию сельскохозяйственной продукции потребителям, условно можно разделить на 12 этапов: 5 этапов до советской власти, 6 этапов в советский период и один постсоветский.

Любые реформы по своей сути должны являться локомотивом эволюционного развития общества и государства. Однако в дореволюционный период, начиная с середины XVI века, царские реформы в результате приводили лишь к ужесточению административно-репрессивных методов в отношении крестьянства и низкой продуктивности аграрного производства. Так, в середине XVI ст. известный исследователь проблем российской деревни И.И. Чернышев писал: «При всем различии своего содержания, аграрно-крестьянская политика преследует одну и ту же цель – охрану самодержавной монархии с её политическим и экономическим господством дворянства» [1]. Так, сущность первых реформ в сельском хозяйстве России, осуществленных в 1551 г. Иваном IV (Грозным), состояла в укреплении системы государственной власти в стране путем серьезного ущемления прав крестьян. Все дальнейшие законодательные акты, которые принимались в отношении этой категории населения в течение последующих двух с половиной веков, вплоть до начала XIX ст., еще больше урезали остатки их свобод и прав. Самым позорным звеном в этой цепи и в истории царского дома и дворянства России стало введение в 1649 г. узаконенного Земским собором в новом Соборном Уложении (своде законов) крепостного права. В соответствии с ним, крестьянские семьи передавались в собственность владельцев земель, на которых они проживали. Этот акт обусловил резкое ухудшение положения крестьян и сузил рамки общинного самоуправления.

Этому же способствовали реформаторская деятельность царя Федора Алексеевича и масштабные реформы Петра I. Но еще больших масштабов угнетение крестьянства приобрело во времена правления Екатерины II (1762–1796 гг.). По её инициативе были приняты: «Указ о праве помещиков ссылать крестьян в каторжные работы» (1765 г.); «Манифест о производстве генерального межевания», узаконивший захват помещиками крестьянских земель (1765 г.); «Указ о запрещении крестьянам подавать на помещиков челобитные» (1767 г.) и осуществлены другие действия, ограничивавшие права крестьян.

Только начиная с правления Александра I (1801–1825 гг.) и благодаря мудрости реформатора М.М. Сперанского, появляются государевы решения, в некоторой степени учитывающие интересы российских крестьян. К ним можно отнести: «Указ о вольных хлебопашцах» (1803 г.); «Положение о лифляндских и эстляндских крестьянах» (1804–1805 гг.); отмену крепостного права в Вар-

шавском герцогстве (1807 г.); принятие ряда законодательных решений, расширяющих права крестьян. Безусловно, эти меры создали условия для некоторого укрепления общинного самоуправления и способствовали повышению экономической эффективности развития сельского хозяйства в стране.

Однако наиболее характерный период перемен в сельском хозяйстве России обусловили реформы, проведенные во второй половине XIX в., способствовавшие эволюционному переходу от феодализма к буржуазным отношениям в России. Эта более правильная государственная политика в отношении крестьян привела в результате к отмене крепостного права в 1861 г., а затем и к столыпинской реформе, о сущности которой стоит говорить особо, так как многое предполагавшееся в ней не потеряло актуальности и в наше время.

Начало указанным переменам было положено в 1857 г. подготовкой, наряду с крестьянской реформой, в основу которой руководство страны заложило экономические методы управления в развитии аграрного сектора экономики в сочетании с передачей земли в собственность крестьянам и развитием общинного самоуправления, также земской, судебной, школьной и университетской реформ. В 1864–1874 гг. были проведены преобразования и в области обороны, в ходе которых был изменен порядок комплектования армии и флота.

В итоге этих реформ в России изменилась вся общественная структура, в том числе государство, право, социально-экономический строй. Поэтому можно уверенно охарактеризовать этот период в истории страны как осуществление «революции сверху». Ее значение состояло в том, что произведенные преобразования позволили вывести Россию из глубокого экономического и политического кризиса и дать мощный толчок ее социально-экономическому развитию без серьезных потрясений и социальных катаклизмов, без «революции снизу», которая редко обходится бескровно.

Одной из последних дореволюционных реформ в России была земельная реформа, проводившаяся под руководством министра внутренних дел Петра Аркадьевича Столыпина. Многие исследователи-современники реформ П.А. Столыпина очень высоко оценивали его реформаторский талант и вклад в положительные преобразования во благо России и ее народа. Так, А.А. Башмаков в своей брошюре «Последний витязь» писал: «Столыпину удалось совершить нечто цельное и действительно прочное ... Оно состоит в умиротворении России и в направлении к созидательной роли массы таких сил в населении, которые или бродили в шатаниях, или шли к потрясению всех основ» [2].

Для успешного достижения выдвинутой благородной цели «возрождения России» П.А. Столыпин обосновал необходимость в ходе осуществления реформ решения следующих основных задач:

1. Укрепить государственность и обеспечить целостность России. По его мнению: «...В стране не может быть иной власти, кроме поставленной народом и ответственной перед ним и его представителями, чтобы Россия стала демократической республикой» [3]. Главной же гарантией обеспечения этого он считал конституционную власть и земщину: «Наши реформы, чтобы быть жизненными, должны черпать силу в русских национальных началах, в развитии земщины, конечно, самоуправления, в передаче ему части государственных обязанностей государственного тягла и в создании на низах крепких людей земли, которые были бы связаны с государственной властью. Вот наш идеал местного самоуправления...» [3].

2. Не допустить нарастания революционного движения в России.

В своем обращении к делегатам II Государственной Думы 13 марта 1907 г. П.А. Столыпин заявил: «Господа, в ваших руках успокоение России» [3, С. 18]. При этом мудрый государственный деятель считал главным средством обеспечения спокойствия крестьян – изменение земельных отношений, а именно – передачу крестьянам земель в их личную собственность.

3. Улучшение качества земли и ее плодородия – основа повышения благосостояния населения России.

Возрождение России П.А. Столыпин связывал, в первую очередь, с улучшением качества российской земли и с повышением ее плодородия, с одной стороны, и с радикальным изменением существовавших форм землевладения, с другой. «Необходимо поднять нашу обнищавшую, нашу слабую, нашу истощенную землю, так как земля – это залог нашей силы в будущем, земля – это Россия» [4]. П.А. Столыпин хорошо осознавал, что главной движущей силой на селе является крестьянство, которому государство должно оказывать всяческую помощь и поддержку, которые он, прежде всего, связывал с ликвидацией общины и с передачей земли крестьянам в личную собственность: «В настоящее время государство у нас хворает. Самою больною, самой слабой частью, которая хиреет, которая завядает, является крестьянство. Ему надо помочь... Цель у правительства вполне определенная: правительство желает поднять крестьянское землевладение, оно желает видеть крестьянина богатым...» [4, С. 39]. Таким образом, частную земельную собственность П.А. Столыпин считал основным стимулом для прогресса в сельском хозяйстве России, а хуторское расселение крестьян – важнейшим фактором развития в нем производительных сил. Для реализации своих планов П.А. Столыпин провел через Государственную Думу ряд законопроектов, среди которых важнейшим был Высочайший Указ от 9 ноября 1906 года «О крестьянском землевладении и землепользовании».

Из истории известно, что к концу XIX в. во всех Европейских странах фактически вся земля находилась в частном владении, тогда как в России, наоборот, преобладала коллективная земельная собственность, а частная являлась редким исключением. Поэтому Указ от 9 ноября 1906 г., направленный против общины, обусловливавшей большинство серьезных негативных сторон хозяйственного бытия крестьян России, и на преодоление ее экономической отсталости, являл собой очень важный шаг в направлении положительных перемен в российской деревне.

В результате осуществленных реформ за 50 лет (1861–1910 гг.) занятое земледелием население России увеличилось вдвое, урожайность возросла на 40-50% при некотором сокращении общей площади обрабатываемых и посевных земель [5]. Главным же результатом этих реформ по праву считается появление в структуре населения России большого нового сословия – русского крестьянства. Н.Д. Кондратьев, давая впоследствии оценку состояния сельского хозяйства России в дореволюционный период, отмечал, что, помимо многого прочего, низкий уровень его развития был, прежде всего, обусловлен недостаточностью или полным отсутствием капитала у крестьян. Этот вывод он подкреплял такими фактическими данными: в Америке в среднем на одно фермерское хозяйство к 1917 г. приходилось капитала на 3900 руб., а в России – только на 900 руб. [6], то есть почти в пять раз меньше. К прочим же факторам, которые тормозили развитие сельского хозяйства в стране, он относил: высокие арендные платежи; высокие цены на промышленные товары, необходимые для земледелия; обременительный налоговый режим; низкий культурный и образовательный уровень сельского населения; отсутствие удовлетворительной транспортной и коммунально-бытовой инфраструктуры и др.

Из сказанного выше можно с уверенностью констатировать, что дореволюционное Российское Правительство с помощью своих аграрных реформ пыталось решать политические, а не социально-экономические задачи, и что основная цель задуманной П.А. Столыпиным аграрной реформы в России – «поднять благосостояние страны и ее народа» – не была достигнута.

Послереволюционный период характерен такими этапами, как:

– продразверстка (1919–1921 гг.), приведшая в результате применения административно-репрессивных мер управления к разорению деревни и полному обнищанию крестьян;

– продналог (1921–1929 гг.), который благодаря преобладанию экономических методов управления значительно оживил сельскохозяйственное производство (в этот период среднегодовые темпы роста аграрного производства в сопоставимых ценах составили 13,4%. Они остаются по сей день самыми высокими аналогичными показателями за всю дальнейшую историю развития сельского хозяйства России);

– коллективизация (1929–1940 гг.), которая, несмотря на достаточно высокий рост уровня механизации крестьянского труда, не привела к улучшению дел в сельской экономике, а даже и ухудшила ее показатели. В этот период из-за возврата к административно-репрессивным методам управления среднегодовой объем производства сельхозпродукции в сопоставимых ценах оказался на 9,1% ниже, чем в 1926–1928 гг.;

– период реформ 1953-1964 гг., которые сначала, в 1954–1958 гг., при преобладании административно-экономических методов управления обусловили определенное оживление в аграрном секторе экономики (среднегодовой прирост производства в сопоставимых ценах в эти годы составил почти 8,7%), но в последующем (при возврате к чисто административным методам управления) привели к относительному застою;

– период реформ 1965–1982 гг., которые в своей основе повторили судьбу предыдущего периода. В 1966–1970 гг. преобладание экономических методов управления, названных тогда хозрасчетными, обеспечило среднегодовой прирост сельскохозяйственного производства в размере 6,2%. В последующие же годы возврат к административным методам руководства (ошибки прошлого ничему не научили) обусловил резкое падение среднегодовых темпов роста до 1,6%;

– период реформ 1982–1991 гг., которые благодаря таким экономическим методам управления, как аренда и подряд, обеспечили почти рекордные темпы развития АПК страны, которые в 1982–1983 гг. достигли среднегодового прироста производства в сопоставимых ценах 11,1%. Затем же вновь в результате ограничения самостоятельности трудовых коллективов сельскохозяйственных предприятий, то есть возврата к административным методам руководства, этот показатель резко упал до 0,3% в среднем за год. Безусловно, наибольший интерес и значение для разработки правильной стратегии эффективного перспективного развития АПК России представляет изучение опыта аграрных преобразований в СССР именно в этот период, предшествовавший современным российским реформам.

Чем же характерен опыт этого периода в жизни советской деревни? По статистическим данным Госкомстата СССР, во второй половине 1970-х – первой половине 1980-х годов в аграрный сектор были вложены огромные средства. Прирост государственных капитальных вложений в сельское хозяйство страны составил в 1976–1980 годах 28,7% по сравнению с 1971–1975 гг., а в 1981–1985 гг. – 9,1% по сравнению с предыдущим пятилетием. В дальнейшем, в X-ой и XI-й пятилетках, имело место заметное сокращение прироста капитальных вложений. С колхозов и совхозов в этот период систематически списывались крупные суммы долгов государству, что свидетельствовало о серьезном кризисе в сельском хозяйстве и о неэффективности проводимой государственной аграрной политики. В результате огромные государственные инвестиции в аграрно-промышленный комплекс страны желаемого результата не дали.

Наконец, реформы постсоветского периода (с 1992 г. по настоящее время). Формально они начались с принятия на Втором съезде народных депутатов России в 1990 г. программы возрождения российской деревни, предусматривавшей своими основными целями обеспечение продовольственной безопасности страны, повышение доходов занятых в аграрном секторе работников, а также решение социальных и экологических проблем на основе интенсификации развития материально-технической базы (МТБ) АПК.

Для достижения поставленных целей программой предусматривалась необходимость осуществления следующих мероприятий:

– преимущественно качественного направления развития материально-технической базы аграрно-промышленного комплекса в соответствии с современными прогрессивными достижениями мирового научно-технического прогресса и обеспечение экономически рациональной сбалансированности всех основных аспектов ее структуры: организационного, отраслевого, функционального, территориального, временного (обеспечение рациональных сроков эксплуатации основных производственных фондов);

– разработки нового экономического механизма мотиваций в аграрно-продовольственном секторе экономики при помощи отмены монополии государства на землю и развития различных организационно-правовых форм хозяйствования на основе предоставления крестьянам свободы их выбора;

– использования механизмов рыночных отношений и равенства в правах всех форм предприятий при распределении производственных ресурсов и реализации сельскохозяйственного сырья и продовольствия;

– сохранения государственного регулирования развития и совершенствования МТБ АПК;

– развития коммунально-бытовой, производственной и транспортной инфраструктуры сельской местности на равноправных условиях с городами;

– повышения социального статуса крестьянства на основе сельского самоуправления и ряда других.

Распад СССР привел к тому, что в России с 1992 г. формально была предоставлена предприятиям полная самостоятельность, так как Федеральный центр практически отошел от выполнения функций регулирования экономически рациональных межотраслевых пропорций в структуре АПК. Поощряемая же им экспортно-импортная политика в аграрно-продовольственном секторе серьезно препятствует развитию отечественного сельскохозяйственного производства. В итоге вплоть до последнего времени продолжается процесс его свертывания, чему, прежде всего, содействуют носящие явно административно-командный характер методы государственного управления.

В результате, как убедительно показывает действительность, за двадцатилетний период аграрного реформирования Российским государством и обществом созданы лишь некоторые предпосылки развития конкурентных рыночных отношений в сельском хозяйстве из-за отсутствия до сих пор механизма институциональных, экономических и социальных законодательных основ, необходимых для успешной модернизации развития материально-технической базы АПК, без чего в современный период глобализации практически всех сфер жизнедеятельности современной мировой цивилизации не может быть и речи о продовольственной независимости государства. Незавершенность преобразований является основной причиной продолжающегося системного кризиса в АПК России. Экономика аграрного сектора находится на распутье: дореформенные экономические механизмы уже не действуют, а новые – еще не сформированы.

Результаты советского и постсоветского периодов в осуществлении аграрной государственной политики можно, за редким исключением, охарактеризовать как неудовлетворительные. Действительно, большая часть продукции аграрно-промышленного сектора экономики России неконкурентоспособна на мировом рынке, а его роль, в основном, сводится к производству сырья. Произошло серьезное разрушение основных фондов сельскохозяйственного производства. Существенно сократились масштабы пахотных земель, снизились поголовье и продуктивность скота, производство и использование минеральных удобрений в аграрном секторе, приводящие к еще большему истощению почв, снижению их плодородия, а, следовательно, и урожайности сельскохозяйственных

культур. Еще более обострился вопрос неэквивалентности обменных отношений между аграрным сектором и промышленностью.

В результате непродуманности и отсутствия научной обоснованности аграрных реформ необычайно обострились государственно-земельные отношения в обществе, а также социальные проблемы деревни: сельское население стареет и резко сокращается. Все это требует безотлагательного переосмысления современной государственной аграрно-промышленной политики на основе изучения, обобщения и использования самых инновационных достижений мирового теоретического и практического опыта в рассматриваемой области, изыскания и научного обоснования наиболее эффективных вариантов социально-экономических преобразований села.

Всесторонний анализ истории развития аграрной сферы России убедительно свидетельствует о серьезной противоречивости его характера, наличии как положительных, так и отрицательных моментов в его теоретическом и практическом опыте, дающих исследователям богатейшую базу для извлечения нужных уроков, которые помогут избежать в дальнейшем просчетов и ошибок при разработке и реализации рационального инновационного механизма модернизации материально-технической базы АПК России и научно обоснованных государственно-земельных отношений. При этом нельзя не отметить, что большая часть реформ не учитывала интересы главного субъекта аграрного сектора – российского крестьянства, постоянно влачившего нищенское существование, вела к ослаблению государства и к росту социальной напряженности в обществе. Доведенные до отчаяния крестьяне не раз прибегали к бунтарным методам протеста против несправедливой по отношению к ним политики властей. Хорошо известны из истории активные выступления крестьян под предводительством И.И. Болотникова (1606–1607 гг.), С.Т. Разина (1670–1671 гг.), Е.И. Пугачева (1773–1775 гг.), А.С. Антонова (1920–1921 гг.), сопровождавшиеся военными действиями.

В многовековой истории России государственная аграрная политика, стержневым аспектом которой были и остаются государственно-земельные отношения, всегда являлась и продолжает оставаться чрезвычайно важной проблемой, от правильного подхода к решению которой зависит и продовольственная независимость россиян, и перспектива социально-экономического прогресса всей экономики страны. Ни для кого не секрет, что сегодня отечественное сельское хозяйство так еще и не вышло из состояния глубокого системного кризиса из-за того, что в советский и постсоветский периоды в государственной аграрной политике России допущено немало грубых просчетов и ошибок.

Большинство прогрессивно мыслящих российских исследователей сельскохозяйственных проблем считает, что выход из создавшегося сложного положения в АПК России возможен только через инновационное возрождение деревни. Не случайно аграрные преобразования в России объявлены приоритетным национальным проектом, реализации которого, как и решению в целом проблемы вывода сельского хозяйства из затянувшегося системного кризиса, руководство страны в последние годы уделяет все больше внимания.

Список использованной литературы

1. Ингалсби Д. Кооперативы в агробизнесе / Д. Ингалсби. – М.: НТЦ «Информагротехника», 2006. – С. 48.

2. Башмаков А.А. Последний витязь / А.А. Башмаков. – СПб.: 1912, – С. 8.

3. Выступление Столыпина П.А. перед Государственной Думой 3-его созыва 18 ноября 1907 г. / Спб., 1909. – С. 116.

4. Сборник речей П.А. Столыпина (1906–1911 гг.) / Издание Логачева. – СПб.: 1911, – С. 76.

5. Огановский Н.П. Аграрная эволюция в России после 1906 г. / Н.П. Огановский. – М.: 1917. – С. 46.
6. Кондратьев Н.Д. Перспективы развития сельского хозяйства СССР / Н.Д. Кондратьев, Н.П. Огановский. – М.: 1924. – С. 8.

Розглянуто сучасний стан розвитку матеріально-технічної бази (МТБ) аграрно-промислового комплексу (АПК) Росії. Як основний напрям розв'язання проблеми забезпечення продовольчої незалежності країни обґрунтовано необхідність модернізації МТБ АПК. Наведено аналіз основних історичних етапів розвитку аграрного сектора російської економіки.

Ключові слова: модернізація, продовольча незалежність, аграрно-промисловий комплекс, реформи, інновації.

The modern aspects of the material-technical base (MTB) of Russian agrarian-industrial complex (AIC) development are presented. It's proved that Modernization of the MTB of AIC is the main way to Russian food independence. The analysis of the main historic periods of Russian agrarian sector of economics development is presented.

Key words: modernization; food independence; agrarian-industrial complex; reforms; innovations.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 366.658.62

В.Н. ОРЛОВА,
кандидат технических наук, доцент
Днепропетровского университета
имени Альфреда Нобеля

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОФИЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье выделены типы потребителей экологически безопасной продукции: лояльные, экологически ориентированные, приверженцы, экономные, либеральные, сформированные в результате сегментирования. Построен профиль целевого сегмента потребителей, использование которого является основой управленческих решений по привлечению покупателей экологических товаров.

Ключевые слова: экологически безопасная продукция, сегментирование, типы потребителей, кластерный анализ, профиль целевого сегмента.

Важным для обеспечения качества жизни населения является безопасность потребления, в том числе ее экологическая составляющая. Такая ситуация вызывает определенный спрос на органическую продукцию. В ее производстве не используются ядохимикаты, минеральные удобрения, стимуляторы роста, генетически модифицированные соединения, консерванты, стабилизаторы, красители и другие добавки искусственного происхождения [1].

Это объясняет тот факт, что мировой рынок экологически безопасных товаров и услуг – один из самых быстроразвивающихся и перспективных. Емкость его составляет 230 млрд дол., а к 2015 г. ожидается рост до 845 млрд. По оценке Organic Trade Association [2], мировой рынок органических продуктов ежегодно возрастает на 16–20%, что в четыре раза быстрее, чем рынок продовольствия в целом. О динамичном развитии органического производства в мире свидетельствует также увеличение количества зарегистрированных торговых марок, позиционирующих себя как экологические. В США 82% потребителей покупают экологические товары, а отделы органических продуктов имеются в 72% всех супермаркетов. При этом цены на экологически безопасную продукцию в среднем выше на 30–50% по сравнению с традиционной, что связано с дополнительными вложениями в инновационные технологии и расходами на получение соответствующего сертификата.

В Украине рынок органической продукции только развивается и оценивается на уровне 2 млн дол. Приоритетность выращивания экологически безопасной продукции отражена в Государственной целевой программе развития украинского села на период до 2015 г. Темпы прироста органического земледелия прогнозируются на уровне 10% [3]. Это, в свою очередь, повлечет увеличение емкости отечественного рынка экологически безопасных продуктов.

Развитие органического производства и мотивация населения к потреблению экологически безопасных продуктов приводит к необходимости изучения спроса и определения групп потребителей производителями и компаниями, реализующими органическую продукцию. Знание обозначенных характеристик позволяет влиять на потребительские предпочтения наиболее заинтересованных групп покупателей и управлять ими.

Различные аспекты исследования рынка, управления и формирования спроса на экологически безопасные товары рассматривались в работах О. Век-

© *В.Н. Орлова, 2012*

лич [4], Т. Зайчук [5], Н. Крупины [6], Е. Шубравской [7] и др. Однако вопросы критериев выбора органической продукции, а также характеристика типов потребителей с учетом социальных, демографических и других факторов еще недостаточно изучены и требуют дополнительного исследования и внедрения на практике.

Целью статьи является определение типов потребителей экологически безопасной продукции на основе сегментов и построение профиля для принятия управленческих решений по производству и реализации исследуемой категории товаров.

Для решения проблемы сегментирования потребителей экологически безопасных товаров на региональном уровне кафедрой товароведения и торгового предпринимательства Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля проведено исследование, основными задачами которого были: определение критериев сегментации потребителей экологически безопасных продуктов, формирование сегментов потребителей по наиболее выразительным признакам и характеристика выявленных сегментов.

В качестве системообразующих критериев при сегментации выбраны потребительские свойства экологически безопасных товаров.

Сбор первичных данных проводился с помощью анкетирования. Отбор респондентов осуществлялся методом квотной выборки в г. Днепропетровске по половой принадлежности. Соотношение опрошенных составило 70% женщин и 30% мужчин. Были учтены: пол, возраст, образование, социальное положение, уровень доходов и размер семьи 323 респондентов [8].

В ходе анкетирования респондентам было предложено оценить по 5-бальной шкале (5 баллов – наиболее весомое для потребителя свойство продукции, 1 балл – не имеет для потребителя значения) такие характеристики продукции: безопасность для здоровья, соответствие стандартам экологической чистоты, цена, репутация торговой марки, удобство совершения покупки.

Для сегментирования был выбран кластерный анализ [9, 10], позволяющий сгруппировать потребителей в сравнительно однородные группы по их потребительским предпочтениями.

В результате обработки данных получены пять достаточно выраженных сегментов потребителей, которые условно названы: «Лояльные», «Экологически ориентированные», «Приверженцы», «Экономные» и «Либеральные» (рис. 1).

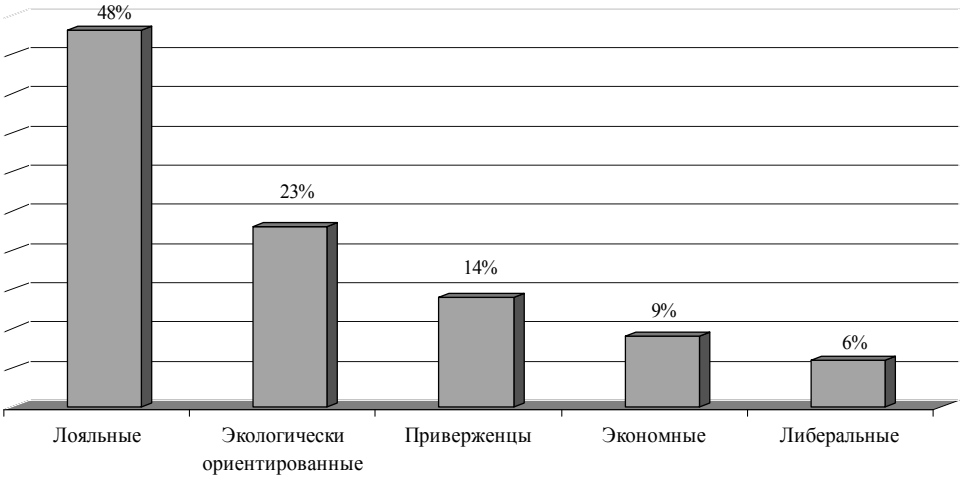


Рис. 1. Сегментирование потребителей органических товаров по основным параметрам продукции, % от общего количества респондентов

Наибольший по размеру сегмент «Лояльные» объединяет 48% потребителей. Решающими критериями при покупке органической продукции для них являются забота о здоровье и цена. Несмотря на то, что указанный сегмент мотивирован на экологическое потребление, входящие в него потребители не будут покупать экологически безопасные продукты, если цена на них значительно отличается от аналогичной традиционно выращенной продукции.

Второй сегмент «Экологически ориентированные» сформировали 23% потребителей, для которых имеет значение забота о здоровье, соответствие стандартам экологической чистоты, т. е. качество товара. Цена, торговая марка и удобство при покупке существенной роли для них не играют. Можно утверждать, что потребители сегмента «Экологически ориентированные» представляют собой целевую аудиторию, не требующую дополнительных вложений для их привлечения.

Третьим по количеству потребителей (14%) является сегмент «Приверженцы», для которых важным является, прежде всего, репутация торговой марки и удобство совершения покупки. Экологическая чистота существенного значения для этого сегмента не имеет. Для «Приверженцев» наиболее важным является имидж торговых марок, т. е. их потребление ориентировано на уже известные бренды.

К следующему сегменту «Экономные» (9%), относятся потребители для которых основными являются цена и репутация торговой марки. Эти потребители предпочитают невысокую цену и качественную продукцию.

Сегмент «Либеральные» объединяет 6% покупателей. Для них наибольшее значение имеют удобство совершения покупки и безопасность для здоровья. «Либеральные» будут покупать экологически безопасные товары, если для этого не потребуется много времени на их поиск и приобретение.

Характеристика выявленных сегментов с учетом социально-демографических и других особенностей потребителей, влияющих на их поведение, позволяет принимать управленческие решения по производству и реализации экологически безопасной продукции. Обобщенные характеристики типов потребителей представлены в табл. 1.

Как видно из табл. 1 для сегмента «Лояльные» свидетельством экологической безопасности покупаемых продуктов являются два основных критерия: заключения органов госконтроля (35%), а также специальная маркировка и упаковка, которая не вредит окружающей среде при утилизации (28%). При этом большинство покупателей заинтересовано в покупке экологически безопасной продукции, если цена на нее не будет превышать 30%, т. е. данный сегмент предпочитает разумный баланс между ценой и экологической безопасностью продукции. Этот сегмент представлен семейными людьми среднего возраста, имеющими базовое и полное высшее образование, являющимися служащими и специалистами бюджетных и частных предприятий с уровнем доходов в месяц на одного члена семьи в переделах 1501–2500 грн.

Таблица 1

Потребительский портрет покупателей органической продукции

Показатели	Сегмент, % от общего количества респондентов				
	Лояльные	Экологически ориентированные	Приверженцы	Экономные	Либеральные
Критерий экологичности покупаемой органической продукции					
Репутация торговой марки	13	8	29	24	2
Специальная маркировка, упаковка	28	18	19	12	10
Отзывы знакомых, родственников	9	11	29	24	12
Заключения органов госконтроля	35	47	3	31	53
Другое	15	16	2	9	23

Показатели	Сегмент, % от общего количества респондентов				
	Лояльные	Экологически ориентированные	Приверженцы	Экономные	Либеральные
Согласие платить более высокую цену за экологически безопасную продукцию					
Переплатить до 10%	26	4	23	42	24
Переплатить 10-30%	42	31	38	37	40
Переплатить 31-50%	21	38	24	16	4
Переплатить 51-100%	9	20	5	5	20
Переплатить более 100%	2	7	10	0	12
Степень информированности и готовности совершить покупку					
Неосведомлен	9	4	10	17	5
Осведомлен	15	9	19	6	12
Информирован	15	22	29	12	18
Заинтересован	35	24	29	47	35
Желающий	18	27	9	12	18
Намеривающийся купить	8	14	4	6	12
Возраст лет					
До 20	8	4	33	7	24
21-30	35	31	24	39	24
31-50	44	49	33	39	52
51-60	9	11	5	12	0
Старше 60	4	4	5	3	0
Образование					
Среднее	6	7	9	12	24
Среднее специальное	26	29	48	24	35
Базовое высшее	29	13	14	35	24
Полное высшее	39	51	29	29	17
Социальное положение					
Рабочие	19	16	33	18	24
Служащие	44	53	35	54	46
Руководители	10	20	8	12	18
Пенсионеры	6	2	7	4	0
Другие	21	9	17	12	12
Среднемесячный доход на одного члена семьи, грн					
До 1000	18	8	28	24	5
1001-1500	26	27	33	26	54
1501-2500	33	27	29	29	18
2501-3000	16	22	10	18	5
Более 3000	7	16	0	11	18

Отличительной чертой экологически ориентированных потребителей является однозначность определяющего показателя экологической безопасности покупаемых продуктов. 47% считают, что заключения органов госконтроля дают гарантию экологической безопасности товаров. 51% потребителей этого типа готовы приобретать органические продукты, при этом 27% согласны платить за них в 1,5—2 раза больше по сравнению с традиционными. В данном сегменте более половины респондентов имеют высшее образование; возраст составляет от 31 до 50 лет; 20% занимают руководящие посты или являются предпринимателями с высоким ежемесячным доходом. Таким образом, сегмент «Экологиче-

ски ориентированные» представляет собой самую активную, платежеспособную и экологически мотивированную группу населения.

Покупка экологически безопасной продукции для потребителей-приверженцев обусловлена в равной степени репутацией торговой марки и рекомендациями друзей, знакомых, родственников, т. е. данная группа подвержена влиянию общественного мнения. Но, несмотря на это, такие потребители не готовы к высокой цене органических продуктов. Это можно объяснить тем, что данный сегмент представлен молодыми людьми (57% в возрасте до 30 лет) со средним специальным образованием и низким уровнем доходов. Указанной группе покупателей вследствие своего возраста не свойственна забота о здоровье и они не будут тратить много времени на совершение покупки. В тоже время часть сегмента (15%) составляют потребители, готовые платить за безопасную продукцию больше на 50-100%, по сравнению с традиционной. Чаще всего это руководители, но в силу своей занятости и финансовой независимости, отдающие предпочтение проверенным торговым маркам и удобству при покупке.

«Экономные» покупатели не выделяют особо какой-либо из критериев экологичности приобретаемой органической продукции. Отличительной особенностью исследуемого сегмента является то, что почти половина потребителей (42%) согласны покупать экологически безопасную продукцию, если цена на нее не превысит 10% по сравнению с традиционной. Причиной этого является низкий уровень доходов (24% имеют ежемесячный доход на одного члена семьи до 1000 грн), а также неосведомленность (17%) относительно экологически безопасных товаров. Руководители (12%), входящие в сегмент, могут себе позволить покупать дорогие органические продукты, но из-за низкого уровня экологической мотивации, только 6% намерены купить экологически безопасную продукцию. Профиль «Экономные» составляют в основном покупатели со средним возрастом 36 лет, имеющие базовое или полное высшее образование, являющиеся в основном госслужащими и служащими бюджетных организаций.

Для «либеральных» покупателей основным критерием экологичности при покупке продуктов является заключение органов госконтроля. Они заинтересованы в покупке (35%) и намериваются покупать органические продукты (12%), несмотря на высокий удельный вес потребителей с невысоким уровнем доходов (54% имеют доход на одного человека в семье в пределах 1001-1500 грн). Их можно считать экологически мотивированными потребителями, но при этом следует учитывать важность для них экономии времени и удобства совершения покупки. Сегмент представлен людьми среднего возраста 31-50 лет (52%), имеющими семьи с детьми до 18 лет (47%), занятые полный рабочий день и не готовые тратить дополнительное время на поиск и покупку экологически безопасных товаров.

На основе приведенных выше характеристик сегментов потребителей можно построить их профиль.

На рис. 2 приведен профиль целевого сегмента «Экологически ориентированные». Именно этот сегмент является привлекательным для производителей экологически безопасной продукции, хотя «Экологически ориентированные» покупатели составляют всего 23%. Это объясняется тем, что они готовы приобретать органическую продукцию без учета уровня цены, удобства совершения покупки, репутации торговой марки. Учитывая мировую тенденцию к снижению стоимости производства экологически безопасной продукции, можно рассчитывать в ближайшее время на значительное увеличение емкости рынка за счет привлечения «лояльных» потребителей.

Анализ полученных результатов исследования подтвердил наличие спроса на органическую продукцию в украинском обществе. Сегментирование потребителей экологически безопасной продукции по отличительным ее признакам на основе кластерного анализа позволило определить профиль покупателя

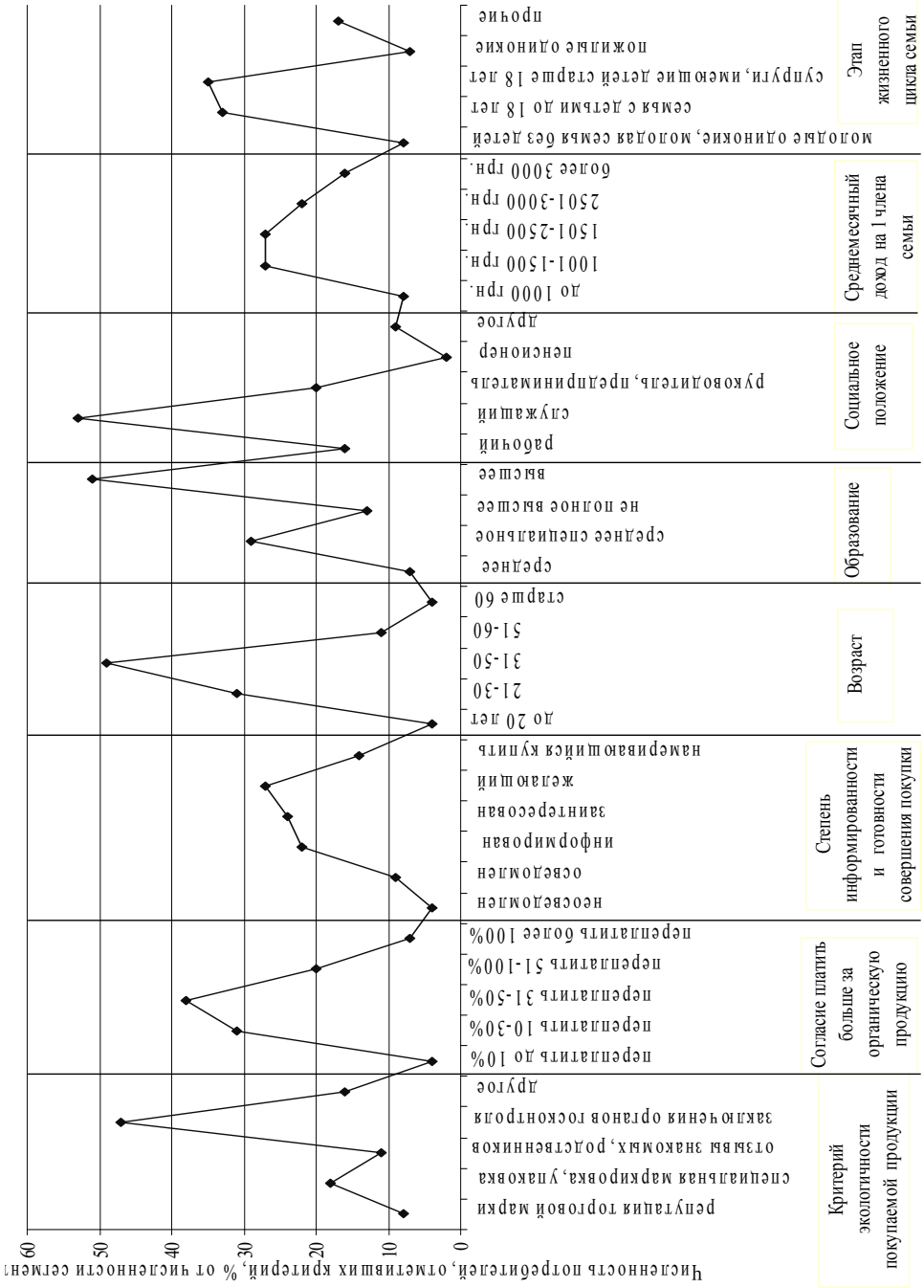


Рис. 2. Профиль покупателей сегмента «Экологически ориентированные»

экологически безопасных товаров. Выявленные целевые сегменты покупателей, а также их характеристика для производителей и торговых компаний являются основой стимулирования спроса, активного продвижения на рынок, адресной рекламы, формирования потребительских предпочтений в отношении экологически безопасной продукции.

Список использованной литературы

1. Антонець С.С. Органічне землеробство: з досвіду ПП «Агроекологія» Шишацького району Полтавської області: практичні рекомендації / С.С. Антонець, А.С. Антонець, В.М. Писаренко та ін. – Полтава: РВВ ПДАА, 2010. – 200 с.

2. Смирнова Е. Экологический маркетинг и его основы [Электронный ресурс] / Е. Смирнова. – Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/eco_marketing.htm

3. Государственная программа развития украинского села на период до 2015 года и ОРГАНИК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http:www.organic.com.ua

4. Веклич О. Сектору экономических товаров и услуг в Украине – специальный государственный патронат / О. Веклич // Экономика Украины. – 2010. – № 3. – С. 27–35.

5. Зайчук Т. Холістичний ринок екологічно чистих продуктів харчування: концепція та етапи розвитку / Т. Зайчук // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 5. – С. 27–33.

6. Крупина Н. Экологически достаточный продукт: диагностическая оценка товарного портфеля предприятия / Н. Крупина // Маркетинг. – 2005. – № 5 (84). – С. 95–105.

7. Шубравская Е. Биоэкономика: анализ мирового развития и предпосылки для становления в аграрном секторе экономики Украины / Е. Шубравская // Экономика Украины. – 2010. – № 10. – С. 63–73.

8. Орлова В.Н. Формирование потребительских предпочтений в отношении экологически безопасных товаров / В.Н. Орлова // Маркетинг: теорія і практика. – 2011. – № 1.

9. Гаркавенко С.С. Маркетинг: підручнік / С.С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 2008. – 720 с.

10. Яшкіна О. Використання кластерного аналізу в процесі сегментування респондентів / О. Яшкіна // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 1. – С. 45–48.

У статті виділено типи споживачів екологічно безпечної продукції: лояльні, екологічно орієнтовані, прихильники, економні, ліберальні, сформовані в результаті сегментування. Збудовано профіль цільового сегмента споживачів, використання якого є основою управлінських рішень щодо залучення покупців екологічних товарів.

Ключові слова*: *екологічно безпечна продукція, сегментування, типи споживачів, кластерний аналіз, профіль цільового сегмента.

In the article the types of consumers of ecologically safe production are highlighted: loyal, environmentally oriented, adherents, economical, liberal, formed as a result of segmentation. The profile of consumers' target segment which use is a basis of administrative decisions on attracting customers of the ecological goods is made.

Key words*: *ecologically safe production, segmentation, types of consumers, cluster analysis, profile of a target segment.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 336.113:334.716

З.С. ПЕСТОВСЬКА,
старший викладач
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПОТОЧНИМИ ФІНАНСОВИМИ ПОТРЕБАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Проведено дослідження визначення сутності терміна «поточні фінансові потреби підприємства» у вітчизняній та зарубіжній спеціальній літературі.

Ключові слова: управління, підприємство, поточні фінансові потреби.

Поточні фінансові потреби (ПФП) та політика щодо управління ними важливі з позиції забезпечення безперервності та ефективності поточної діяльності підприємства. Реалізація підприємством функції управління щодо ПФП зумовлює необхідність вирішення таких завдань: дослідження економічної сутності ПФП та їх існування у сучасних умовах господарювання, визначення їх структури, уточнення їх оцінки й обґрунтування критеріїв визначення, удосконалення існуючої методики обліку ПФП та їх фінансування, здійснення їх аналізу і внутрішнього контролю спеціальним структурним підрозділом підприємства.

Проведений аналіз визначень сутності поняття «поточні фінансові потреби підприємства» у спеціальній економічній літературі свідчить про відсутність єдиного його тлумачення авторами, або взагалі про відсутність згадування цього поняття. Різні підходи науковців до визначення сутності ПФП дають змогу виділити кілька груп авторів (табл. 1).

До першої групи авторів можна віднести тих, хто розглядає вартісну оцінку поточних фінансових потреб (ПФП) підприємства. Стоянова Е.С. визначає ПФП як суму запасів та дебіторської заборгованості за мінусом кредиторської заборгованості [26, С. 307–310]. Ситник Л.С. вважає, що ПФП – це частина чистих оборотних активів, яка не покрита ні власними коштами, ні довгостроковими кредитами. Й далі визначає чистий оборотний капітал як різницю між поточними активами і поточними пасивами; отже, чистий оборотний капітал показує, у якому розмірі поточні активи покриваються довгостроковими джерелами коштів [24, С. 81].

Бочаров В.В. та Леонтьєв В.П. стверджують, що поняття ПФП вперше запропоноване Стояновою Е.С. [10, С. 455]. Вони зазначають, що ПФП можна визначати у абсолютній сумі; у відсотках до обороту (обсягу продажів чи виторгу від реалізації продукції, робіт, послуг); за часом відносно обороту (у днях чи місяцях). Там же наводиться формула розрахунку та визначення поняття: «*ТФП = ОА – ДС – КЗ*». Текущие финансовые потребности определяются разницей между средствами, авансированными в оборотные активы (без денежных средств), и суммой кредиторской задолженности по товарным операциям или общей ее величиной. ТФП непосредственно влияют на финансовое состояние корпорации, т.к. характеризуют ее потребности в краткосрочном банковском кредите».

Крамаренко Г.О. та Чорна О.Є. згадують тільки формулу визначення ПФП: ПФП = ОА – ГК – КЗ, але не надають жодних пояснень до неї [18, С. 284].

Дєєва Н.М., Олійник В.Я., Григораш Т.Ф., Григораш Г.В., Буряк А.В. вважають, що ПФП – це різниця між коштами, авансованими в оборотні акти-

© *З.С. Пестовська, 2012*

ви (без грошових коштів), і сумою кредиторської заборгованості за товарними операціями і її величиною, і наводять уже згадану формулу розрахунку: *ПФП = ОА − ГК − КЗ* [15, С. 155].

До другої групи авторів можна віднести тих, хто розглядає часову оцінку поточних фінансових потреб підприємства.

Бочаров В.В. та Леонтьєв В.П., які згадувалися вище, пропонують визначати ПФП «по времени относительно оборота (в днях или месяцах)» [10, С. 442-443]. Для цього вони застосовують поняття операційного та фінансового циклів (фінансовий цикл менше операційного на період обороту кредиторської заборгованості). Крім цього, вони вважають, що фінансово-експлуатаційні потреби дорівнюють власним оборотним коштам та чистому оборотному капіталу [10, С. 444].

Кузнецова С.А. дає визначення тривалості циклу обороту грошових коштів (CCL − cash cycle life) [20, С. 83]: «CCL = Період находження запасів на підприємстві + Строк дебіторської заборгованості − Строк кредиторської заборгованості. Поточні фінансові потреби (обсяг робочого капіталу): *ПФП = Зв + Дз − Кз*, де *ПФП* − поточні фінансові потреби; *Зв* − оптимальний запас; *Дз* − дебіторська заборгованість; *Кз* − кредиторська заборгованість».

До третьої групи авторів можна віднести тих, хто розглядає відносний показник поточних фінансових потреб підприємства.

Бочаров В.В. та Леонтьєв В.П. зауважують, що поточні фінансові потреби можна визначати «в процентах к обороту (объему продаж или выручке от реализации продукции, работ, услуг)» за формулою «*ТФПотн = ТФП* в денежном выражении / среднедневной объем продаж» [10, С. 445].

Гриньова В.М. та Коюда В.О. наводять методи визначення (оцінки) фінансових потреб підприємства (але не відзначають це як **поточні** фінансові потреби): у відсотках до товарообігу (фінансових потреб в робочому капіталі); балансу грошових надходжень; обліку та обрахунку оборотності коштів [13, С. 178]. Ці автори вводять визначення фінансових потреб за рахунок зовнішніх джерел: $ФПзов.дж. = А/Т(\Delta Т) - П/Т(\Delta Т) - К \times Т$, де *А* та *П* − активи та пасиви, що змінюються залежно від товарообороту, $\Delta Т$ − запланована зміна обсягу товарообороту за рік, *К* − відношення чистого прибутку [13, С. 179]. Вони також розглядають такий показник, як оборотність грошей, що визначається як «360 днів / Цикл обороту коштів»; в свою чергу, цикл обороту коштів − це кількість днів, що минають від дати придбання сировини і матеріалів до дати надходження виторгу від реалізації продукції [13, С. 182].

До четвертої групи авторів можна віднести тих, хто ототожнює поточні фінансові потреби з чистим оборотним капіталом або з робочим капіталом.

Financial management. Carana Corporation вважають, що управління робочим капіталом містить управління запасами, дебіторською та кредиторською заборгованістю: «The management of working capital involves managing inventories, accounts receivable and payable, and cash» [1, p. 77].

Фицжеральд Рэй вводить поняття фінансування циклу оборотного капіталу у відсотках. Це сума запасів та дебіторської заборгованості за мінусом кредиторської заборгованості у відношенні до доходу від продажу. По суті, це відносна величина ПФП, але визначення цього поняття немає [28, С. 187]. Далі автор зазначає, що оборотний капітал − це кошти, що необхідні для фінансування чистої інвестиції в «*Зап + ДЗ − КЗ*». Потреба в такій інвестиції, на думку автора, залежить від операційного циклу [28, С. 199].

Ушаков В.Я. зазначає, що в процесі поточної господарської діяльності підприємства відчувають постійну потребу у ліквідних грошових коштах, які він називає власними оборотним коштами та визначає як різницю між оборотними активами й короткостроковими пасивами. Крім того, він ототожнює власні оборотні кошти (ВОК) з чистим оборотним капіталом (ЧОК) та фінансово-

експлуатаційними потребами (ФЕП) та пропонує два способи визначення величини ЧОК по бухгалтерському балансу. І далі автор зазначає, що ПФП – це різниця між коштами, авансованими в оборотні активи (без грошових коштів), та сумою кредиторської заборгованості з товарних операцій або загальною її величиною, а також, що ПФП характеризують потребу підприємства у короткостроковому банківському кредиті [27].

Кузнецова С.А.: «Поточні фінансові потреби (обсяг робочого капіталу): ПФП = *Зв* + *Дз* – *Кз*, де *ПФП* – поточні фінансові потреби; *Зв* – оптимальний запас; *Дз* – дебіторська заборгованість; *Кз* – кредиторська заборгованість» – таке твердження є дискусійним, оскільки у зарубіжній економічній літературі частіше вважається, що робочий капітал більше чистого робочого капіталу, який, в свою чергу, більше ПФП на величину грошових коштів [20, С. 83].

До п'ятої групи можна віднести тих авторів, в кого визначення фінансового циклу підприємства збігається з найбільш часто вживаним визначенням поточних фінансових потреб.

Ковальов В.В. дає визначення чистого оборотного капіталу як різниці між оборотним капіталом та короткостроковими пасивами. Також наводить порядок розрахунку робочого капіталу (*WC*): *WC* = *IS* (виробничі запаси) + *AR* (дебіторська заборгованість) + *CE* (грошові кошти) – *CL* (короткострокові пасиви). Крім цього, Ковальов В.В. наводить визначення тривалості фінансового циклу як різниці між тривалістю виробничого циклу та кредиторською заборгованістю, що, з іншого боку, дорівнює сумі тривалості обороту запасів та дебіторської заборгованості за мінусом тривалості обороту кредиторської заборгованості [16, С. 510].

Крамаренко Г.О. та Чорна О.Є., які вже згадувалися вище, стверджують, що фінансовий менеджер повинен стежити за фінансовим циклом, що впливає на грошові потоки підприємства і визначає його фінансову стійкість і платоспроможність, та визнають фінансовий цикл у такий спосіб: *Тфц* = *Тз* + *Тдз* – *Ткз* [18, С. 250].

Грідчіна М.В. визначає фінансовий цикл як період від оплати рахунків за придбану сировину, матеріали та інші виробничі запаси до одержання грошей від покупців за відвантажену продукцію. Крім того, автор визначає середню суму грошей, яка має постійно перебувати в обороті як добуток тривалості фінансового циклу та середніх щоденних витрат. Далі Грідчіна зазначає, що потреба в обігових коштах залежить від тривалості операційного циклу, що є періодом, протягом якого кошти перебувають у запасах та дебіторській заборгованості. Вже відомий нам фінансовий цикл автор визначає як різницю між операційним циклом та кредиторською заборгованістю [14, С. 105].

Слав'юк Р.А. розглядає розрахунок часу обороту грошових коштів (фінансовий цикл) як одну зі складових управління грошовими потоками поруч із аналізом грошових потоків і їх прогнозування, визначення оптимального рівня грошових потоків, складання планів (бюджетів) грошових коштів. Автор вважає, що «фінансовий цикл, чи цикл обороту готівки, являє собою час, протягом якого грошові кошти вилучені з обороту» [25, С. 290–294].

Крамаренко Г.О. та Чорна О.Є. визначають фінансовий цикл як час, протягом якого грошові кошти підприємств вкладено у створені запаси, незавершене виробництво, готову продукцію та дебіторську заборгованість з урахуванням часу обігу кредиторської заборгованості, оскільки вона компенсує відволікання коштів у дебіторську заборгованість. Тривалість фінансового циклу вони визначають за формулою: *Тфц* = *Тз* + *Тдз* – *Ткз, в якій Тз* = *Зср* × *Д* / *Сп, Тдз* = *ДЗср* × *Д* / *ВР, Ткз* = *КЗср* × *Д* / *Сп*, де *Зср* – середня величина матеріальних оборотних активів; *Д* – кількість днів у періоді (зазвичай квартал чи рік); *ДЗср* – середня величина дебіторської заборгованості, що стосується виробництва; *КЗср* – середня величина кредиторської заборгованості, що стосується ви-

робництва; *Сп* – повна собівартість реалізованої продукції; *ВР* – виручка від реалізації продукції [17, С. 73–74].

Бланк І.А. визначає фінансовий цикл як період, який починається з моменту оплати постачальникам за матеріали (погашення кредиторської заборгованості) й завершується у момент отримання грошей від покупців за відвантажену продукцію (погашення дебіторської заборгованості): *ТФЦ = ТОтмз + ТОдз – ТОкз* [7, С. 307–308].

Боярко І.М. вважає, що сутність тривалості фінансового циклу підприємства полягає в тому, що значення фінансового циклу пропорційне потребі підприємства в грошових коштах для придбання виробничих оборотних засобів; коли фінансовий цикл дорівнює нулю, строки надходження грошових коштів від дебіторів дорівнюють термінам їх повернення кредиторам [11, С. 23].

До шостої групи можна віднести тих, хто визначає поточні фінансові потреби підприємства як фінансово-експлуатаційні потреби.

Акулов В.Б. під час розв'язання задачі управління поточними активами й пасивами вводить поняття фінансово-експлуатаційних потреб як різниці між поточними активами й поточними пасивами підприємства або різниці між другим та шостим розділами балансу. На його думку, Е. Стоянова не розрізняє визначення ФЕП як різниці між поточними активами та поточними пасивами й розрахунком ФЕП як суми запасів та дебіторської заборгованості за мінусом кредиторської заборгованості. Сам Акулов розрізняє ці поняття як ФЕП в широкому та вузькому розумінні, що не збігаються кількісно. Автор зазначає, що величина ФЕП, за визначенням західних вчених і практиків, – це потреба в оборотних коштах або експлуатаційні потреби, різниця між поточними активами та поточними пасивами – це «робочий капітал», чистий оборотний капітал, working capital. Це ФЕП у широкому розумінні. У вузькому розумінні ФЕП – це різниця між засобами, іммобілізованими у запасах та клієнтській заборгованості, та заборгованістю підприємства постачальникам [2, С. 161].

До сьомої групи можна віднести тих, хто при розгляді управління оборотним капіталом або поточними активами й поточними пасивами не застосовує поняття поточних фінансових потреб.

Ковальов В.В., як вже зазначалося, дає тільки поняття тривалості фінансового циклу, але визначення ПФП в його працях не знайдено [16, С. 510].

Брігхем Є.Ф. вводить поняття готівкового конверсійного циклу (Cash Conversion Cycle – CCC) [12, С. 781], але визначення ПФП в нього немає.

Бочаров В.В. в інших своїх працях, присвячених грошовому обороту підприємств та бюджетуванню, не вводить поняття ПФП [9].

Птащенко Л.О., праці якого присвячено управлінню корпоративними фінансами, також не надає визначення поточних фінансових потреб [22].

Грідчіна М.В. дає лише визначення фінансового циклу [14].

Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я. для визначення потреби підприємства у власних оборотних коштах пропонують застосовувати лише нормування, тобто визначення нормативу власних оборотних коштів як їхнього планового розміру [3, С. 188]. Крім цього, для планування руху оборотних коштів пропонується складати платіжний календар [3, С. 249]. У подальших їхніх працях також немає визначення ПФП [4].

Філімоненков О.С. не вводить поняття ПФП та фінансового циклу, хоча зазначає, що тривалість виробничого циклу відображає час перебування продукції в незавершеному виробництві – від першої технологічної операції до повного виготовлення продукції та передавання її на склад; пропонує визначати тривалість виробничого циклу на основі технологічних карт та інших планових нормативів виробництва за кожним виробом у календарних днях [29, С. 193].

Поддєрьогін А.М. також не застосовує поняття ПФП [21].

Таблиця 1

Узагальнення підходів до трактування категорії «поточні фінансові потреби підприємства»

Група авторів	Автори	Характеристика сутності поняття «поточні фінансові потреби підприємства» з точки зору зазначених авторів
1 – автори, які розглядають вартісну оцінку поточних фінансових потреб підприємства	Стоянова Е.С.	ПФП – сума запасів та дебіторської заборгованості за мінусом кредиторської заборгованості
	Ситник Л.С.	ПФП – це частина чистих оборотних активів, яка не покрита ні власними коштами, ні довгостроковими кредитами
	Бочаров В.В., Леонтьев В.П.	ПФП – це різниця між коштами, авансованими в оборотні активи (без грошових коштів), та сумою кредиторської заборгованості по товарних операціях або загальною її величиною
	Дєєва Н.М., Олійник В.Я., Григораш Т.Ф., Григораш Г.В., Буряк А.В.	
	Ушаков В.Я.	
	Крамаренко Г.О., Чорна О.Є.	
2 – автори, які розглядають часову оцінку поточних фінансових потреб підприємства	Бочаров В.В., Леонтьев В.П.	ПФП визначають в днях або місяцях відносно обороту: фінансовий цикл менше операційного на період обороту кредиторської заборгованості. Фінансово-експлуатаційні потреби дорівнюють власним оборотним коштам та чистому оборотному капіталу
	Кузнецова С.А.	Тривалість циклу обороту грошових коштів (CCL – cash cycle life): CCL = Період находження запасів на підприємстві + Строк дебіторської заборгованості – Строк кредиторської заборгованості. ПФП = Зв + Дз – Кз, де Зв – оптимальний запас; Дз – дебіторська заборгованість; Кз – кредиторська заборгованість
3 – автори, які розглядають відносний показник поточних фінансових потреб підприємства	Бочаров В.В., Леонтьев В.П.	ПФП визначають у відсотках до обороту (обсягу продажів або виручки від реалізації продукції, робіт, послуг)
	Гриньова В.М., Коюда В.О.	ТФПотн = ТФП в денежном выражении / среднедневной объем продаж ФПзов.дж. = А/Т(ΔТ) – П/Т(ΔТ) – К×Т, де А та П – активи та пасиви, що змінюються залежно від товарообороту, ΔТ – запланована зміна обсягу товарообороту за рік, К – відношення чистого прибутку підприємства Оборотність грошей = 360 днів / Цикл обороту коштів. Цикл обороту коштів – це кількість днів, що минають від дати придбання сировини і матеріалів до дати надходження виторгу від реалізації продукції
4 – автори, які ототожнюють поточні фінансові потреби з чистим оборотним капіталом або з робочим капіталом	Financial management. Carana Corporation	Управління робочим капіталом містить управління запасами, дебіторською та кредиторською заборгованістю
	Фіцжеральд Рей	Оборотний капітал – це кошти, що необхідні для фінансування чистої інвестиції в «Зап + ДЗ – КЗ»
	Ушаков В.Я.	Ототожнює власні оборотні кошти (ВОК) з чистим оборотним капіталом (ЧОК) та фінансово-експлуатаційними потребами (ФЕП)
	Кузнецова С.А.	ПФП характеризують потребу підприємства у короткостроковому банківському кредиті. Поточні фінансові потреби (обсяг робочого капіталу): ПФП = Зв + Дз – Кз

Продовження табл. 1

Група авторів	Автори	Характеристика сутності поняття «поточні фінансові потреби підприємства» з точки зору зазначених авторів
5 – автори, в яких визначення фінансового циклу підприємства збігається з найбільш часто вживаним визначенням поточних фінансових потреб	Ковальов В.В.	Робочий капітал (WC) = IS (виробничі запаси) + +AR (дебіторська заборгованість) + +CE (грошові кошти) – CL (короткострокові пасиви). Тривалість фінансового циклу – це різниця між тривалістю виробничого циклу та кредиторською заборгованістю, що, з іншого боку, дорівнює сумі тривалості обороту запасів та дебіторської заборгованості за мінусом тривалості обороту кредиторської заборгованості
	Крамаренко Г.О., Чорна О.Є.	Тфц = Тз + Тдз – Ткз
	Грідчіна М.В.	Фінансовий цикл – це період від оплати рахунків за придбану сировину, матеріали та інші виробничі запаси до одержання грошей від покупців за відвантажену продукцію
	Слав'юк Р.А.	Фінансовий цикл (цикл обороту готівки) – це час, протягом якого грошові кошти вилучені з обороту
	Крамаренко Г.О., Чорна О.Є.	Фінансовий цикл – це час, протягом якого грошові кошти підприємств вкладено у створені запаси, незавершене виробництво, готову продукцію та дебіторську заборгованість з урахуванням часу обігу кредиторської заборгованості, оскільки вона компенсує відволікання коштів у дебіторську заборгованість, Тфц = Тз + Тдз – Ткз
	Бланк І.А.	Фінансовий цикл – це період, який починається з моменту оплати постачальникам за матеріали (погашення кредиторської заборгованості), й завершується у момент отримання грошей від покупців за відвантажену продукцію (погашення дебіторської заборгованості): ТФЦ = ТОтмз + ТОдз – ТОкз
	Боярко І.М.	Тривалість фінансового циклу підприємства пропорційна потребі підприємства в грошових коштах для придбання виробничих оборотних засобів
6 – автори, які визначають поточні фінансові потреби підприємства як фінансово-експлуатаційні потреби	Акулов В.Б.	Фінансово-експлуатаційні потреби (ФЕП) – це різниця між поточними активами й поточними пасивами підприємства ФЕП – різниця між другим та шостим розділами балансу ФЕП – це потреба в оборотних коштах ФЕП у широкому розумінні – різниця між поточними активами та поточними пасивами – це «робочий капітал», чистий оборотний капітал, working capital. ФЕП у вузькому розумінні – це різниця між засобами, іммобілізованими у запасах та клієнтській заборгованості, та заборгованістю підприємства постачальникам
7 – автори, які при розгляді управління оборотним капіталом або поточними активами й поточними пасивами не застосовують поняття поточних фінансових потреб	Ковальов В.В.	Тривалість фінансового циклу
	Брігхем Є.Ф.	Готівковий конверсійний цикл (Cash Conversion Cycle – CCC)
	Птащенко Л.О.	–
	Грідчіна М.В.	Визначення фінансового циклу
	Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я.	–

Продовження табл. 1

Група авторів	Автори	Характеристика сутності поняття «поточні фінансові потреби підприємства» з точки зору зазначених авторів
	Філімоненков О.С.	Тривалість виробничого циклу відображає час перебування продукції в незавершеному виробництві – від першої технологічної операції до повного виготовлення продукції та передавання її на склад
	Поддєрьогін А.М.	–
	Юхименко П.І, Федосов В.М., Лазебник Л.Л.	–
	Кузнецова Н.В.	Цикл обігу грошових коштів – це період часу, протягом якого гроші перетворюються у запаси, запаси перетворюються у заборгованість кредиторів, а потім заборгованість кредиторів перетворюється знов у гроші
	Бланк И.А.	Визначення операційного циклу
	Бєлозерцев В.	–
	Барышников А.	–
	Гриньова В.М., Коюда В.О.	–
	Савчук В.П.	Фінансування ПФП – це формування його поточних активів; на фінансування цих активів залучають поточні пасиви, що складаються із джерел формування власних і прирівняними до них оборотних коштів (оборотного капіталу) і позикових короткострокових джерел

Юхименко П.І, Федосов В.М., Лазебник Л.Л. розглядають структуру фінансової політики та пропонують оперативну форму управління фінансами підприємства, але також не застосовують поняття ПФП [30, С. 218].

Кузнецова Н.В., доводячи необхідність ретельного аналізу структури й складу оборотних активів кожного підприємства, вводить поняття циклу обігу грошових коштів як періоду часу, протягом якого гроші перетворюються у запаси, запаси перетворюються у заборгованість кредиторів, а потім заборгованість кредиторів перетворюється знов у гроші. Проте поняття ПФП в неї не зустрічається [19, С. 517].

Бланк І.А. дає опис операційного циклу в контексті управління грошовими потоками, але визначення ПФП в нього не зустрічається [8, С. 275].

Бєлозерцев В. уточнює поняття дебіторської заборгованості, комерційного кредиту, товарного кредиту, наводить історичні аспекти виникнення цих понять, але не дає визначення взаємозв'язку між ними у межах розрахунку поточних фінансових потреб [6, С. 59].

Баришников О. оцінює вплив балансових залишків дебіторської та кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємств з урахуванням рівня платоспроможності (коефіцієнта поточної ліквідності) та відповідності періодичності перетворення дебіторської заборгованості у грошові кошти періодичності погашення кредиторської заборгованості та робить висновок про одночасне управління рухом як дебіторської, так і кредиторської заборгованості. Але й у такому контексті не вводить поняття ПФП [5, С. 51].

Гриньова В.М., Коюда В.О., як зазначалося вище, розглядають методи визначення (оцінки) фінансових потреб підприємства, але не уточнюють, чи є ці потреби поточними [13, С. 178].

Савчук В.П. вводить поняття фінансування ПФП як фінансування потреб підприємства, пов'язаних із закономірним формуванням виробничих запасів;

необхідних фондів обігу у вигляді запасів готової продукції на складі, коштів у розрахунках (дебіторської заборгованості); нагромаджень коштів, необхідних для авансування в господарський оборот; забезпеченням короткострокових фінансових вкладень. Сукупність цих вкладень (розміщень коштів), зроблених за рахунок всіх джерел, з'являється перед фінансовим менеджером як поточні активи [23, С. 211]. Він робить висновок, що фінансування ПФП підприємства можна трактувати як формування його поточних активів, на фінансування яких залучають поточні пасиви, що складаються із джерел формування власних і прирівняних до них оборотних коштів (оборотного капіталу) і позикових короткострокових джерел. Також Савчук зазначає, що трактування фінансування ПФП як фінансування поточних активів не означає, що ПФП підприємства тотожні поточним активам, оскільки ПФП охоплюють ще платежі в бюджет, які не формують дебіторську заборгованість, і тому сплата таких платежів може не проходити по активній частині балансу й здійснюється в порядку безперервного загального грошового кругообігу коштів підприємства. Він уточнює, що фінансування поточної діяльності підприємства здійснюється в порядку фінансування його ПФП і зазначає, що ПФП виступають як потреба підприємства в короткострокових фінансових і кредитних ресурсах.

Висновки. Отже, за результатами узагальнення підходів до трактування категорії «поточні фінансові потреби підприємства» можна зробити висновок, що найбільш прийнятним визначенням ПФП підприємства є сума запасів та дебіторської заборгованості за мінусом кредиторської заборгованості. Менш поширеним є ототожнення ПФП з фінансовим циклом підприємства ($Тфц = Тз + Тдз - Ткз$), що насправді означає, що тривалість фінансового циклу – це *ПФП*, виражені в днях чи місяцях. Але у науковців немає єдиної думки щодо складових формули визначення *ПФП*: $ПФП = Зв + Дз - Кз$. Наприклад, «запаси» трактуються як запаси матеріальних цінностей та готової продукції, оптимальний запас, виробничий запас; «дебіторська заборгованість» – як кошти у розрахунках, іноді до неї включають платежі в бюджети й позабюджетні платежі, які не формують дебіторську заборгованість, не робиться поділ на нормальну та невиправдану дебіторську заборгованість; «кредиторська заборгованість» може визначатися як поточні зобов'язання, як заборгованість, що об'єднує рахунки до сплати, накопичені видатки, банківські овердрафти та інші види короткострокового банківського кредитування, комерційний кредит (накопичені видатки – це суми заробітної плати, відсотків за позиками, комісійних, страхових премій, що не сплачені підприємством на кінець року). Крім цього, інформаційне забезпечення розрахунків – бухгалтерська звітність – може розглядатися як за всіма даними про дебіторську та кредиторську заборгованість, так і лише за тими даними, що стосуються виробничого процесу. Також виявлено поширене визначення *ПФП* як різниці між коштами, авансованими в оборотні активи (без грошових коштів), та сумою кредиторської заборгованості з товарних операцій або загальною її величиною ($ПФП = ОА - ГК - КЗ$).

Отже, потребують подальшого уточнення такі складові розрахунку ПФП: запаси, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, авансування, оборотні активи, грошові кошти – не тільки шляхом вивчення праць фахівців з фінансового менеджменту, а й фахівців з бухгалтерського обліку, а також вивчення нормативної документації: П(С)БО та МСФЗ.

Список використаної літератури

1. Financial management. Carana Corporation USAID. – Moscow, 1998. – 290 p.
2. Акулов В.Б. Фінансовый менеджмент / В.Б. Акулов. – Петрозаводск, ПетрГУ, 2002. – 315 с.

3. Бандурка О.М. Фінансова діяльність підприємств / О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова. – К.: Либідь, 1998. – 312 с.

4. Бандурка О.М. Фінансова діяльність підприємств / О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова. – К.: Либідь, 2002. – 384 с.

5. Барышников А. Оценка влияния задолженностей на финансовое состояние компании / А. Барышников // Управленческий учет и бюджетирование. – 2010. – № 11. – С. 49–53.

6. Бєлозерцев В. Щодо товарного кредитування та дебіторської заборгованості на підприємстві / В. Бєлозерцев // Економіст. – 2008. – № 5. – С. 58–61.

7. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: в 2 т. Т.1 / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр: Эльга, 2001. – 562 с.

8. Бланк И.А. Управление денежными потоками / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2002. – 736 с.

9. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпорацій / В.В. Бочаров. – М.: Финансы и статистика, 2001., Бочаров В.В. Коммерческое бюджетирование. – СПб.: Питер, 2003.

10. Бочаров В.В. Корпоративные финансы / В.В. Бочаров, В.П. Леонтьев. – Спб.: Питер, 2004. – 592 с.

11. Боярко І.М. Оптимізація дебіторської заборгованості підприємства / І.М. Боярко // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 09. – С. 19–25.

12. Брігхем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту; переклад з англійської / Є.Ф. Брігхем. – К.: Вид-во «Молодь». – 1997. – 1000 с.

13. Гриньова В.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. / В.М. Гриньова, В.О. Коюда. – К.: Знання-Прес, 2004. – 424 с.

14. Грідчіна М.В. Корпоративні фінанси (зарубіжний досвід і вітчизняна практика): навч. посіб. / М.В. Грідчіна. – К.: МАУП, – 2002. – 232 с.

15. Дєєва Н.М. Управління корпоративними фінансами: навч. посіб. / Н.М. Дєєва, В.Я. Олійник, Т.Ф. Григораш, Г.В. Григораш, А.В. Буряк. – К.: ЦНЛ, 2007. – 200 с.

16. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 768 с.

17. Крамаренко Г.А. Финансовый менеджмент: слайд-конспект / Г.А. Крамаренко, О.Е. Чорная. – Днепропетровск: Изд-во ДУЭП, 2008. – 164 с.

18. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна.– К.: ЦНЛ, 2006. – 520 с.

19. Кузнецова Н.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Н.В. Кузнецова. – Владивосток, изд. Дальневосточного университета, 2004. – 519 с.

20. Кузнецова С.А. Фінансовий менеджмент: у схемах і таблицях: навч. посіб. / С.А. Кузнецова. – Д.: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2011. – 180 с.

21. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник / А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2008.– 552 с.

22. Птащенко Л.О. Управління корпоративними фінансами / Л.О. Птащенко. – К.: ЦНЛ, 2008. – 296 с.

23. Савчук В.П. Управление финансами предприятия: учеб. пособие / В.П. Савчук. – М.: БИНОМ, 2003. – 480 с.

24. Ситник Л.С. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Л.С. Ситник. – К.: ЦНЛ, 2006. – 532 с.

25. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: навч. посіб. / Р.А. Слав'юк. – К.: ЦНЛ, 2004. – 460 с.

26. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика / Е.С. Стоянова. – М.: Перспетива, 1992.– 670 с., Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. – М.: Перспектива, 2001.

27. Ушаков В.Я. Краткосрочная финансовая политика, р. 9 [Електронний ресурс] / В.Я. Ушаков. – Режим доступу: http://www.e-college.ru/xbooks/xbook131/book/index/ index.html?go=part-011*page.htm

28. Фицжеральд Рэй. Управление финансами предприятия для менеджеров. Руководство по планированию, контролю и принятию решений. / Фицжеральд Рэй; пер. с англ. – Днепропетровск, Баланс-Клуб, 2003. – 456 с.

29. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств / О.С. Філімоненков. – К.: Ніка-Центр, 2002. – 360 с.

30. Юхименко П.І. Теорія фінансів. підручник / П.І. Юхименко, В.М. Федосов, Л.Л. Лазебник та ін. / за ред. проф. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К.: ЦУЛ, 2010. – 576 с.

В данной работе проведено исследование определения сущности термина «текущие финансовые потребности предприятия» в украинской и зарубежной специальной литературе.

Ключевые слова: управление, предприятие, текущие финансовые потребности.

In this paper we study the essence of the definition of the term «current financial needs of the enterprise» in Ukrainian and foreign literature.

Key words: management, business, current financial needs.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 331.102.344

Г.С. ПИГОРОВ,
PhD, академик МАГН, мастер ТРИЗ

НОВОЕ НАУЧНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ – «КРЕАТИВНО-ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ (КИИ)»

В статье рассматривается новый вид инвестиций в развитие, характеризуемый совокупностью: **банка** *новейших* **знаний** *по активизации творчества специалистов (и профессионалов в сфере креатологии); интеллектуальных* **технологий** *такой активизации; развитых и усиленных креативных* **компетенций** *таких специалистов;* **результатов** *активизации их творческой* **работы** *в виде высокоэффективных инноваций и прорывов. Обоснованы также правомерность и содержание нового понятия – креативно-интеллектуальные инвестиции (КИИ), показаны структура практических работ по освоению и использованию КИИ, источники их эффективности и приведено сопоставление влияний на развитие обычных финансовых и креативно-интеллектуальных инвестиций.*

Ключевые слова: креативно-интеллектуальные инвестиции, креатология, банки знаний, компетенции, креативный капитал.

Постановка проблемы. Анализ практики развития знаньевой экономики выявляет новые парадигмы и соответствующие механизмы этого развития. Введенный ранее Т. Куном термин «парадигма» используется сегодня в науке в разных интерпретациях. Автором он понимается как «*совокупность предпосылок и идей*» нового направления и/или механизма развития.

К числу **общих** предпосылок этой статьи можно отнести основные положения двух групп ее первоисточников. К первой группе относятся материалы предыдущих Международных Нобелевских экономических форумов, проведенных Днепропетровским университетом имени Альфреда Нобеля, и, особенно, создаваемой в этом Университете «Нобелианы». Они «поднимают планку» требований к основным публикуемым у них трудам до высшего уровня научной иерархии – Нобелевских идей [1]. А также рассматривают не только проблемы экономики, но и в целом развития цивилизации и эволюции ее технологических укладов [2, 3].

Ко второй группе отнесены многие работы автора и его коллег (например, [4-6]), формирующие новую науку – «креатологию» и описывающие новые ее направления и механизмы – креатизации и интеллектуализации развития и их эффекты [7]. Их следствиями являются конкретные предпосылки, выраженные в постулатах:

– ведущей «движущей силой» развития знаньевой экономики и общества является **творчество** (в работе массы специалистов, ученых и новаторов);

– научные разработки проблем делового творчества, увязанные с экономической наукой, способны существенно дополнить и обогатить ее результаты и рекомендации;

– в современной практике публикаций используются и научный, и обыденный языки описания. При этом их рациональное сочетание повышает, как правило, и вероятность признания нового учеными и практиками, и эффективность использования предлагаемых результатов.

Проблемой и ведущей идеей ее решения в данной статье является выявление и **придание** креатологическим знаниям и основанным на них работам (характеризующим вместе креативно-интеллектуальную движущую

© *Г.С. Пигоров, 2012*

силу развития) также и экономического содержания и звучания. С раскрытием при этом экономической и других составляющих содержания, пока почти неизвестных. Обеспечить это помогло использование термина «инвестиции», часто применяемого сегодня и наукой, и практикой и очень привлекательного для топ-менеджмента и общества. Применение для этой цели уже принятого смежного термина – «интеллектуальный капитал», ИК – здесь менее целесообразно, так как ИК не полностью соответствует предлагаемому подходу.

Другая часть этой идеи заключалась в учете как непосредственных, так и отдаленных, опосредованных научных **следствий** введения этого нового представления, а также значения этих следствий.

Формирование современной потребности в указанном новом понятии – КИИ, определяется, во-первых, практикой профессионалов в сфере теории решения изобретательских задач, ТРИЗ – ведущих специалистов, нынешних креативно-интеллектуальных «фабрик мысли» [8-10]. И во-вторых, нарастающим значением результатов этих «фабрик» для планирования развития и повышения эффективности тех или иных сегментов знаньевой экономики.

Содержание нового представления – КИИ и его составляющих во многом раскрывается и уточняется здесь с помощью анализа структуры работы подобной «фабрики мысли». Например, одной из лучших в мире таких «фабрик», креативных фирм, является Российско-американский «Алгоритм – Gents partners» [9, 10]). Работа начинается в результате появления заказа подобной фирме со стороны органа управления (корпорацией, регионом и т. п.). При этом оплата такого заказа является, по существу, *первичной,* финансовой *инвестицией,* дающей старт работам такой «фабрики» по формированию и использованию конкретных креативно-интеллектуальных инвестиций. Наиболее важной их частью является совокупность креативных составляющих, которую можно назвать «**креативным капиталом**» (**КрК)** данной «фабрики».

К числу таких составляющих КрК, определяющих структуру его потенциала, относятся:

– общий (и для других таких «фабрик») **банк креатологических знаний** и интеллектуальных **технологий** активизации творческого поиска, **освоенных** специалистами данной «фабрики мысли»;

– подобные или более широкие, но **специализированные** (по той или иной отрасли экономики) конкретные **банки** данной «фабрики» (являющиеся, как правило, ее интеллектуальной собственностью);

– совокупность освоенных знаний, творческих способностей и развитых здесь талантов ведущих специалистов этой «фабрики», а также умений и навыков решения даже сложных проблем, то есть в целом уникальных креативных компетенций этих специалистов;

– собственная база всемирной сети экспертов – ведущих ученых, или иначе – **креативно-интеллектуальная экспертная система** этой «фабрики»;

– несколько дополнительных подразделений, специализированных по направлениям (у крупных «фабрик»): обучения креатологии персонала корпораций; креативного маркетинга; собственных научных исследований и/или прогнозирования; творческого сопровождения (где оно необходимо) внедрения в корпорации заказанных ею и разработанных «фабрикой» решений, особенно сложных и/или высокоприбыльных, и/или прорывных инноваций.

Следует отметить, что существуют и формально неструктурированные креативные «фабрики мысли», не имеющие таких подразделений, так как их специалисты могут работать и как универсалы, по всем направлениям.

Однако для реализации потенциала КрК и получения результатов использования КИИ необходима соответствующая **работа** «фабрики мысли» (подчас – с участием специалистов корпорации-заказчика).

Проявления составляющих КрК уточняет следующее описание содержания полного комплекса работ подобной «фабрики», выбираемых заказчиком:

– углубленный креативный **анализ** лежащей в основе заказа конкретной проблемы корпорации;

– творчески сильное (высокоэффективное) **решение** этой проблемы, а также сопровождение его реализации и внедрения;

– научно-техническое (и/или экономическое) **прогнозирование** развития такого решения, а также – при необходимости – его **патентование** (как вариант – силами этой «фабрики»);

– креатологическое обучение персонала корпорации (с объемом такого обучения от недель до нескольких лет – в зависимости от требуемой глубины креативной подготовки и характера организации этого обучения);

– создание нового специализированного (по проблематике данной корпорации) банка креативных знаний, решений и его «инновационных кейсов»;

– организация привлечения к этим работам лучших (в конкретных областях) мировых экспертов. Их на связи, например, у «Алгоритма» – несколько тысяч по всему миру. (Это, кстати, еще одна из форм проявлений интеллектуализации – на практике);

– разработка и курирование освоения в корпорации новой подсистемы – управления ее интеллектуализацией и креатизацией развития.

Своеобразная специфика перечисленных входящих в КИИ результатов работ определяет их **главные содержание и значение** для любой применяющей КИИ корпорации и организации. Эта специфика имеет 5 основных аспектов:

– **приобретаются** и осваиваются уникальные **знания** (креатологические) – **по производству** новых знаний, техники и технологий**;**

– **формируются** собственные системы организации постоянного вовлечения в работу (куда более широкого и оперативного) как массы научных, в том числе новейших появляющихся знаний, так и многих новаторов корпорации – заказчика;

– **развиваются** несколько талантливых специалистов «фабрики мысли» до уровня выдающихся Мастеров ТРИЗ («гросмейстеров» креатива, инноваций и прорывов);

– **появляется** собственная постоянно развивающаяся база высокоэффективных **готовых** решений (их разных областей техники) возникающих проблем;

– **создается** своя система организации ускоренного освоения и развития любых инноваций.

В целом процесс достаточно полного освоения КИИ, со всей их спецификой, имеет как временные, так и постоянные составляющие. Все они в совокупности делают развитие корпорации более эффективным, саму ее – более инновационной и прибыльной, а ее работу – обеспечивающей рост ее **интеллектуального капитала.** Как известно, подобный инновационный бизнес часто **дает прибыль** в сотни, а то и тысячи процентов!

При этом КИИ в целом выступают как **вторичные** инвестиции. Причем не менее важно и то, что в дальнейшем они, во многом, уже **сами** будут увеличивать себя, не требуя существенных дополнительных финансовых вливаний. И повышать тем самым создаваемую в корпорации добавочную стоимость. То есть КИИ привносят с собой новое качество – **самонаращивающихся** интеллектуальных ресурсов!

Сказанное выше позволяет сформировать следующую таблицу сопоставления обычных (финансовых и/или материальных) и креативно-интеллектуальных инвестиций (табл. 1).

Итак, КИИ не заменяют обычные инвестиции, но умножают их эффективность, значительно **выгоднее их и не менее важны для развития цивилизации.**

Таблица 1

Сопоставление обычных и креативно-интеллектуальных инвестиций

№ п/п	Элементы сравнения	Вид инвестиций	
		Обычные (финансовые и/или материальные)	Креативно-интеллектальные (знания и/или творческие возможности, то есть в целом -»мощности» по созданию новых знаний и ценностей)
		Результаты сравнения:	
1	Расходование	Да, полное	Нет, нулевое
2	Способности давать добавочную стоимость и прибыль	Да, но относительно малые	Да, относительно большие
3	Совпадение интересов работников и собственника и/или государства (социальная значимость)	Очень малое	Очень большое – за счет большей доли интересной, творческой работы специалиста, повышения требований к его саморазвитию, а также улучшения условий для этого
4	Способности самонаращивания ресурсов, их воспроизводства	Малая (медленная окупаемость)	Большая

Выводы. 1. Креативно-интеллектуальные инвестиции – новый **ноумен.** Этот науковедческий термин означает явление не природное – называемое **феноменом**, – а выделенное **мыслью.** И это выделение, и раскрытие здесь сущности и специфики такого явления позволяют полнее, глубже его увидеть и более эффективно использовать как его явные достоинства, так и скрытые возможности.

2. Основными из достоинств КИИ являются:

– **меньшие** – чем при обычной научной разработке проблем – текущие **затраты** труда и финансов. Во многом потому, что при КИИ используются: намного больше результатов (в виде знаний) **прошлого труда,** а также в принципе не уменьшающиеся (не растрачивающиеся) мощные ресурсы – как известных знаний (информации), так и **созидания** новых знаний и/или изобретений – с помощью специально организованного (и усиленного креатологией) **творчества** масс**;**

– **высокая** прибыльность КИИ, а также эффективность их как инструментов управления развитием;

– **большая** вовлеченность трудящихся в процессы развития и повышение **интересности** работы для многих специалистов (в том числе творчески участвующих в освоении и развитии КИИ и/или их результатов – инноваций);

- возможности **дополнительного положительного влияния** на **социальное развитие** (прежде всего – талантливой молодежи) и на **саморазвитие** специалистов и его мотивацию, а также на популяризацию освоения основ КИИ – знаний креатологии и ее методов творческого решения проблем.

3. Приведенные результаты разработки темы КИИ на только подчеркивают важность рассмотренного в Днепропетровском университет имени Альфреда Нобеля на прошлом форуме «проекта ИКАР» [7], но и указывают на ряд значимых следствий, дающих старт подготовке к следующему форуму новых научных представлений о других факторах развития науки, экономики и цивилизации.

Список использованной литературы

1. Холод Б.И. Новая генерация Нобелевских идей / Б.И. Холод // Бюллетень Міжнародного економічного форуму: зб. наук. праць. –Д.: Вид-во ДУЕП, 2010. – № 1. – Т. 1. – С. 3–11.

2. Яковец Ю.В. О новой глобальной стратегии устойчивого развития на базе партнерства цивилизаций / Ю.В. Яковец // Бюллетень Міжнародного економічного форуму: зб. наук. праць. –Д.: Вид-во ДУЕП, 2010. – № 1. – Т. 1. – С. 415–431.

3. Малицкий Б.А. Повідомлення на парламентських слуханнях / Б.А. Малицкий // Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізації викликів. – К., 2009. – С. 114–116.

4. Пигоров Г.С. Креатология и интеллектуальные технологии инновационного развития: учебник для вузов / Г.С. Пигоров и др. – Д.: Пороги, 2003. – 503 с.

5. Пигоров Г.С. Интенсификация инженерного творчества / Г.С. Пигоров и др. – М.: Профмздат, 1989. – 192 с.

6. Пигоров Г.С. Основы интеллектальной собственности, инноватики и конкурентоспособности: учебное пособие. / Г.С. Пигоров и др. – Д.: Пороги, 2008. – 105 с.

7. Пигоров Г.С. Недостающий национальный проект «Интеллектуализация и креатизация активного развития, ИКАР» / Г.С. Пигоров // Бюллетень Міжнародного економічного форуму: зб. наук. праць. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2011. – № 1. – Т. 1. – С. 319–327.

8. Научно-практичекая конференция Международной ассоциации профессионалов ТРИЗ (МАТРИЗ) «ТРИЗ-ФЕСТ 2007», сборник трудов. – СПб.: из-во СПУ, 2007. – 301 с.

9. Научно-практичекая конференция МАТРИЗ «ТРИЗ-ФЕСТ 2009», сборник трудов. – СПб.: из-во СПУ, 2009. – 317 с.

10. Научно-практичекая конференция МАТРИЗ «ТРИЗ-ФЕСТ 2011», сборник трудов. – СПб.: из-во СПУ, 2011. – 364 с.

У статті розглядається новий вид інвестицій у розвиток, який характеризується сукупністю: банку новітніх знань з активізації творчості спеціалістів (та професіоналів у сфері креатології); інтелектуальних технологій такої активізації; розвитку та посилення креативних компетенцій таких спеціалістів; результатів їх творчої роботи у вигляді високоефективних інновацій та проривів. Обґрунтовано також правомірність та зміст нового поняття – креативно-інтелектуальні інвестиції (КІІ), показано структуру практичних робіт з освоєння та використання КІІ, джерела їх ефективності та наведено зіставлення впливу на розвиток звичайних фінансових та креативно-інтелектуальних інвестицій.

Ключові слова: креативно-інтелектуальні інвестиції, креатологія, банки знань, компетенції, креативний капітал.

In the article new type investment in development is considered. It is characterized by collection: bank of the latest knowledge on activations creative activity specialist (and professional in sphere of creatology); intellectual technology to such activations; development and escalating of create competency of such specialist; the result to activations their creative work in the manner of high effective innovations and breakout. Appropriateness and contents of the new notion – creative-intellectual investments (CII) are motivated, structure of the practical work on mastering and use CUE, the sources to their efficiency and is brought collation of the influences upon development usual financial and creative-intellectual investment are shown.

Key words: creative-intellectual investment, creatology, bank of knowledge, competency, creative capital.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 339.92

A.I. PIVEN,
PhD, senior lecturer
of Alfred Nobel University

BENEFITS AND RISKS OF FINANCIAL GLOBALIZATION FOR DEVELOPING AND EMERGING COUNTRIES

The crucial features of world civilization contemporary development under the influence of globalization are clarified; the benefits and risks of this process for developing and emerging countries are identified in the article. The state of Ukrainian economy in the context of globalization processes is analyzed. Levers for reducing the negative impact of globalization on the development of national economy are proposed.

Key words: globalization, world economy, national economy, economic integration, developing and emerging countries.

The increased interdependence among countries through the deepening of trade linkages in goods and financial assets, spurred by the so-called process of globalization, has paid attention of economists, attracting both strong supporters and opponents.

Supporters believe that globalization offers extraordinary opportunities to spread across the world advanced technology, solving economic and social contradictions, and therefore need to speed up the introduction of a new economic order, primarily through financial markets, loans, investments, global firms, information technology [1].

The other position is based on absolutization those potential negative effects that brings globalization. Followers call for any containment of this process, finding ways to protect against it [2]. As economies become more integrated, governments have less policy instruments and have to rely more on international financial policies. For example, governments tend to have fewer options about their monetary policy and exchange rate policy. In Ukraine is observed a higher transmission of international interest rates and prices to the domestic economy. Moreover, bank regulation and supervision by one government is more difficult when liabilities and prices are denominated in foreign currency and when the banking sector is part of an international banking system. Also, in the midst of contagious crises, governments tend to lack sufficient resources to stop a currency attack and individual government can do little to stop crises being originated in foreign countries.

In these cases, the interest in understanding and influencing on the global processes is increasing. So our main **goal** of this article is clarification the crucial features of world civilization contemporary development under the influence of globalization, to identify the benefits and risks of this process for developing and emerging countries for further designing financial policies and the ways of adapting the countries' economies to globalization process.

It is by now almost impossible to imagine a world without a global financial system. Professor Kenen affirms that «most middle-income developing countries, even some that still have capital controls of one sort or another, are increasingly integrated into that system, and all of the major developed countries are fully integrated» [3]. Furthermore, not only more and more countries involved in the global financial system, the degree of country-development synchronization has changed over time in response to growing global linkages, which change the importance of common vs. country-specific shocks.

© *A.I. Piven, 2012*

Many scientists [3-8] examine the implications of globalization, which is often associated with increased international trade and financial linkages, for the synchronization of international business cycles.

Economic theory has ambiguous predictions about the impact of increased trade and financial linkages on the comovement amongst macroeconomic aggregates across countries. Some economists hold the opinion that stronger trade linkages can lead to higher or lower degree of comovement depending on the nature of integration and the form of specialization patterns [4].

Crisis infection in the general sense is the process of market fluctuations transmission from one country to another, resulting in simultaneous changes in exchange rates, interest rates, prices of stocks and flows of capital [9].

Analysis of numerous scientific papers devoted to this problem, allows selecting several different scientific approaches concerning the mechanisms of spread the crisis infection. Consider each of them in more detail.

The first one is based on the fact that countries with similar macroeconomic and financial indicators and features of the economies functioning are equally vulnerable to crisis. Crisis that begins in one country is easy disseminating to the other. This view is represented, for example, by J. Sachs, A. and A. Velasco, A. Tornell. They showed a significant dependence of crises emergence from internal factors such as overvalued real exchange rate, a weak banking system and low international reserves [10]. However, this approach is rather an auxiliary in the current situation, because in a lot of further researches it was determined that the international spread of financial crises depends more on trade and financial relations than on analogies in macroeconomic characteristics of the studied economies. Nevertheless, in our view, this approach illustrates a possible basis for sharp and simultaneous shifts in investors and creditors estimation about the creditworthiness of countries within a region in condition that in one of them started the financial crisis.

The second approach is based on the thesis that crises are spread through trade relations between the countries with the help of so-called «competitive devaluation» [11, 12]. The devaluation of the currency of one country automatically reduces the competitiveness of products of other countries with which the country competes in third markets, and thus to reduce their export earnings, that creates a downward pressure on their own currency. It works for any two countries linked by close trade relations – the currency depreciation of the one of them through the same mechanism brings to devaluation pressure on the currency of another. Because of the greatest intensity of trade relations observed at the regional level, the effect of competitive devaluation can explain the regional nature of currency crises.

However, the explanation of real examples of international spread of crises through the mechanism of competitive devaluation faced with several factors:

– this mechanism is fundamentally unfit to explain the spread of crises among countries that haven't intensive trade relations;

– effect of this mechanism is rather slow and can not explain cases of super quick spread of the crisis.

Therefore, the attention of the crisis infection researchers focused on approaches that examine the relationship between financial and behavioural aspects of international financial markets as a channel of distribution of unfavourable economic fluctuations. The spread of crises through financial linkages between countries is the result of interrelated mechanisms:

– losses in the crisis stricken country may force international banks to sell assets to other countries to restore their capitalization [8];

– a sharp increase of risk in credit portfolio in a country under the crisis causes international investors to reduce the total risk of their portfolios by reducing assets with a high degree of risk and the markets that historically have a strong correlation with the market affected by the crisis [6];

– lack of liquidity in the financial intermediators, as a result of the crisis in one country may cause necessity to sell assets in other countries [13].

The effect crisis infection transfer is closely associated with the phenomenon of information asymmetry and market it generated psychological aspects of financial markets behaviour, as well as the effect of moral hazard.

However, both classical and «new» trade theories imply that increased openness (trade linkages) to trade leads to increased specialization [14]. The nature of specialization (intra vs. inter-industry) and the types of shocks (common vs. country-specific) affect the degree of synchronization. If stronger trade linkages are associated with increased inter-industry specialization across countries, then the impact of increased trade depends on the nature of shocks. If industry-specific shocks are more important in driving business cycles, then international business cycle comovement is expected to decrease. If common shocks, which might be associated with changes in demand and/ or supply conditions, are more dominant than industry specific shocks, then this would lead to a higher degree of business cycle comovement.

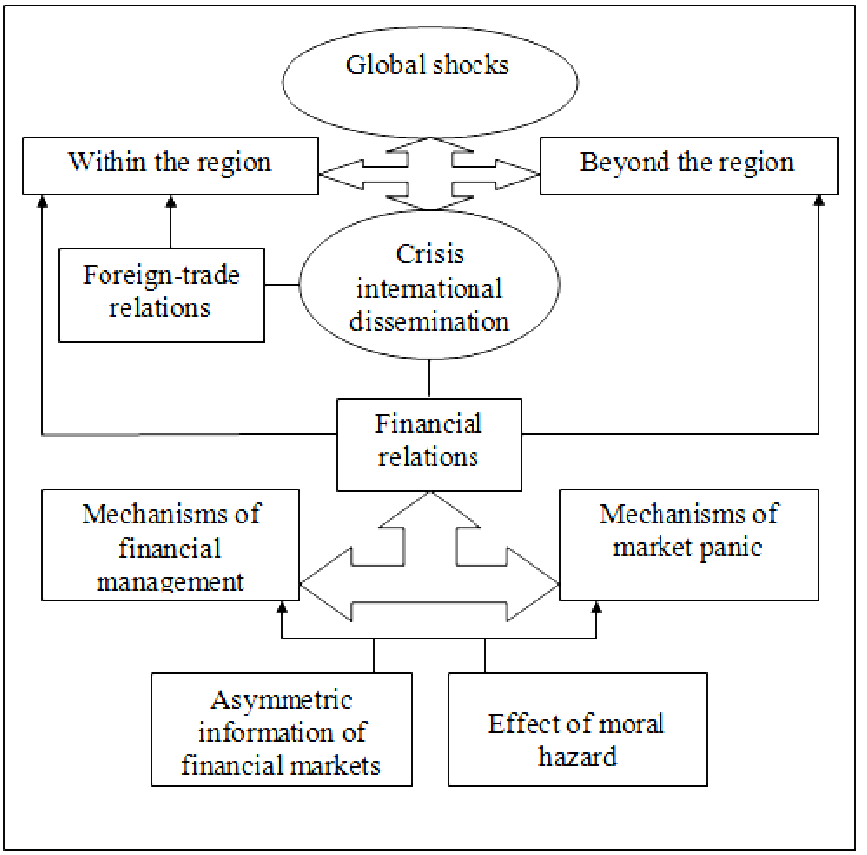


Fig. 1. Mechanisms of spreading the international crisis infection

Because of increased synchronization during the period of crises globalization can be associated with contagion. This is inescapable in a world of asymmetric information and imperfect contract enforcement [15]. Investigation into the issue of synchronization degree of progress between developed and developing countries haven't been conducted. Though many crises in developing countries are triggered by domestic

factors and countries have had crises for a long time (even in periods of low financial integration), it is the case that globalization can increase the vulnerability of countries to crises. In open economies, countries are subject to the reaction of both domestic and international markets, which can trigger fundamental-based or self-fulfilling crises. Moreover, the cross-country transmission of crises is characteristic of open economies. Completely closed economies should be isolated from foreign shocks. But when a country integrates with the global economy, it becomes exposed to contagion effects of different types and, more generally, to foreign shocks.

There is also some evidence on the positive impact of financial liberalization on output growth. Bekaert, Harvey, and Lundblad estimate that output growth has increased about one percentage point following liberalization [17]. Although financial liberalizations further financial development, they show that measures of financial development fail to fully drive out the liberalization effect. Furthermore, Tornell show that financial liberalization leads to higher average long-run growth even though it also leads to some crises and to boom-bust cycles [18].

Financial globalization can help improve the functioning of the financial system in developing and emerging countries through two main channels:

1. financial globalization can increase the availability of funds;

2. financial globalization can improve the financial infrastructure, what can reduce the problem of asymmetric information.

As a consequence, financial globalization can potentially decrease adverse selection and moral hazard, enhancing the availability of credit. Regarding the first channel, in a financially integrated world, funds can flow freely from countries with excess funds to countries where the marginal product of capital is high. In this context, both foreign institutions and individuals might provide capital to developing and emerging countries if they expect these countries to grow faster than developed economies. As a consequence, countries can smooth consumption and make investments financed by foreign capital. This flow of capital from developed to developing and emerging countries is reflected in the large current account deficits typically observed in many developing nations.

The effects of capital flows on financial development take place because new sources of funds and more capital become available. New sources of funds mean that borrowers not only depend on domestic funds, they can also borrow from foreign countries willing to invest in domestic assets. The capital available from new sources means that market discipline is now stronger both at the macroeconomic level and at the financial sector level, as now local and foreign investors enforce market discipline on private and public borrowers. Foreign capital is particularly effective in imposing this kind of discipline given its footloose nature; foreign capital can more easily shift investment across countries. Domestic capital tends to have more restrictions to invest internationally.

An improved financial sector infrastructure means that borrowers and lenders operate in a more transparent, competitive, and efficient financial system. In this environment, problems of asymmetric information are minimized and credit is maximized.

In theory, there are different ways through which financial globalization can lead to improvements in the financial sector infrastructure:

1) financial globalization can lead to a greater competition in the provision of funds, which can generate efficiency gains;

2) the adoption of international accounting standards can increase transparency;

3) the introduction of international financial intermediaries would push the financial sector towards the international frontier;

4) financial globalization improves corporate governance; new shareholders and potential bidders can lead to a closer monitoring of management;

5) the increase in the technical capabilities for engaging in precision financing results in a growing completeness of local and global markets;

6) the stringent market discipline imposed by financial globalization has consequences not only on the macro-economy, but also on the business environment and other institutional factors [20]. Foreign bank entry is another way through which financial globalization can improve the financial infrastructure of developing countries.

Severity of the crisis in Ukraine has the objective conditions of an economic nature and is a consequence of specific political factors. Among the objective factors that increase the vulnerability of the Ukrainian economy a crucial role plays reduced sustainability potential. Ukraine's economy is not fully reformed, and therefore is low adaptive. It reduces the ability to counteract the development of the crisis. The evidence suggests that, in the long run, volatility tends to decrease following liberalization and integration with world markets, probably thanks to the development of the financial sector [16].

Integration of the Ukrainian economy into the global economy is accompanied by significant increase in foreign trade. Only in the last 10 years foreign trade turnover of Ukraine has increased more than 3 times. This is despite the significant reduction of external trade turnover, which was observed until 1999, foreign trade turnover today is over 80% of Ukraine's GDP. At the same time, foreign investment increased almost 40 times since 1996. The growth of this index is almost 20 times higher than GDP growth. At the same time financial globalization leads to the improvement of the financial system in developing countries. A well functioning financial sector provides funds to borrowers (households, firms, and governments) who have productive investment opportunities. Financial systems do not usually operate as desired because lenders confront problems of asymmetric information, which can lead to adverse selection and moral hazard [19].

As for Ukraine, taking part in any economic blocs, the authorities must skilfully use the benefits for economic development. However, authorities should have at its disposal certain levers that would prevent the negative impact of globalization on the national economy development. It should consider:

1. The level of economy development. It mostly depends on the processes that occurred in the past. But equally important is the trend being established in the economic system and which significantly affect the future development of the national economy.

2. The features that characterize the national economy as integrity system. Especially important is stability of the system to the influence of external factors. Largely it will depend on the internal integration of the national economy.

3. Experience of similar economies in the context of globalization. Globalization processes affect differently and have significant features in the development of advanced industrial countries and developing countries.

4. The level of national economies integration to global economic system. Obviously, in determining trends and tendencies of the national levers of economic policy must take into account features of global economic policy.

Conclusions. Based on conducted analysis we can identify the following benefits of globalization for developing and emerging countries: 1. using the experience of economic reforms in other countries for market economic transformation; 2. access to world markets competitive science-consuming products; 3. possibility of fullest usage of international labour division advantage; 4. assistance of international financial institutions in internal problems solving; 5. increasing the availability of funds; 6. improvement of the financial infrastructure.

Among the main risks are the following: 1. financial crises contagion after countries liberalization; 2. fewer options about their monetary policy and exchange rate policy; 3. higher transmission of international interest rates and prices to the domestic economy; 4. degradation of non-competitive industries; 5. unemployment rising; 6. recognition of countries peripheral location in the world, conservation peripheral position; 7. losing of national originality.

Country participation in the processes of globalization must be conditional on economic suitability. Globalization must not destroy the national economy: the interpenetration does not mean destruction and disposal.

References

1. Globalization and Development: Themes and Concepts in Current Research / Ed. by Don Kalb, Wil Pansters and Hans Sicbers. – Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 2004. – 203 p.

2. Della Porta Donatella The Global Justice Movement: Cross-national And Transnational Perspectives / Donatella Della Porta // New York: Paradigm, 2006. – 148 p.

3. Peter B. Kenen. The benefits and risks of financial globalization / P. Kenen // Cato Journal, Vol. 27, No. 2, 2007. – P. 179–183.

4. Aizenman J. Surfing the Waves of Globalization: Asia and Financial Globalization in the Context of the Trilemma / J. Aizenman, M. D. Chinn, Hiro Ito // NBER Working Paper No. 15876, 2010. – 54 p.

5. Aruoba S.B. Globalization, the Business Cycle, and Macroeconomic Monitoring / S. Boragan Aruoba, Francis X. Diebold, M. Ayhan Kose, Marco E. Terrones // NBER Working Paper No. 16264, 2010. – 52 p.

6. Benigno P. Globalization, Pass-Through and Inflation Dynamic / P.Benigno, E. Faia // NBER Working Paper No.15842, 2010. – 40 p.

7. Capital Market Liberalization and Development / Ed. by Jose A. Ocampo and Joseph E. Stiglitz // Oxford University Press, 2008. – 375 p.

8. Лещук В.П. Фінансова глобалізація в умовах глобалізації світової економіки / В.П. Лещук // Збірник науково-технічних праць: РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.12. – С.118–124.

9. Rudiger Dornbusch, Yung Chul Park, Stijn Claessens. Contagion: understanding how it spreads // The World Bank Research Observer #15/2. – World Bank. – August 2000. – P. 177–197.

10. Sachs, Jeffrey, Aaron Tornell, and Andrйs Velasco (1996). «Financial Crises in Emerging Markets: The Lessons from 1995», Brookings Papers on Economic Activity.

11. Huh, Chan and Kenneth Kasa (1997). «A Dynamic Model of Export Competition, Policy Coordination and Simultaneous Currency Collapse», Federal Reserve Bank of San Francisco Center for Pacific Basin Studies. Working Paper No. PB97-08.

12. Reuven Glick, Andrew K.Rose. Contagion and trade: explaining the incidence and intensity of currency crises. – December 1998. – 30 p.

13. Goldgajn I., Valdes R. Capital flows and the twin crisis: the role of liquidity. – IMF Working paper #97/87. – 1997.

14. Kalemli-Ozcan S. Risk Sharing and Industrial Specialization: Regional and International Evidence / S. Kalemli-Ozcan, B. Sorensen, O. Yosha // American Economic Review, № 93, 2003. – P. 903-918.

15. Obstfeld. M. Financial Stability, The Trilemma, and International Reserves / M. Obstfeld, J. C. Shambaugh, A. M. Taylor // NBER Working Paper 14217, 2008. – 48 p.

16. Schmukler S. L. Financial Globalization: Opportunities and Challenges for Developing Countries / Sergio L. Schmukler, Pablo Zoido-Lobatyn // World Bank Policy Research Report, 2001. – 45 p.

17. Bekaert, G. Foreign speculators and emerging equity markets / G. Bekaert, C. Harvey // The Journal of Finance, No 55, 2002. – P. 562–613.

18. Tornell A. Fixed Versus Flexible Exchange Rates: Which Provides More Fiscal Discipline? / A. Tornell, A. Velasco // Journal of Monetary Economics 45(2), 2000. – P. 399–436.

19. Mishkin F. Financial Policies and the Prevention of Financial Crises in Emerging Market Countries / F. Mishkin // NBER Working Paper No. W8087, 2001. – 51 p.

20. Stiglitz J.E. Capital Market Liberalization, Economic Growth, and Instability / J.E. Stiglitz // World Development Vol. 28, 2000. – P. 1075–1086.

У статті розглянуто основні риси сучасного етапу розвитку світової цивілізації під впливом глобалізації. Виділено ключові переваги і ризики глобалізації для країн, що розвиваються. Проаналізовано стан української економіки у контексті глобалізаційних процесів. Запропоновано важелі зниження негативного впливу процесів глобалізації на розвиток національної економіки.

Ключові слова: глобалізація, світова економіка, національна економіка, економічна інтеграція, країни, що розвиваються.

В статье рассмотрены основные черты современного этапа развития мировой цивилизации под влиянием глобализации. Обнаружены ключевые преимущества и риски глобализации для развивающихся стран. Проанализировано состояние украинской экономики в контексте глобализационных процессов. Предложены рычаги снижения отрицательного влияния процессов глобализации на развитие национальной экономики.

Ключевые слова: глобализация, мировая экономика, национальная экономика, экономическая интеграция, развивающиеся страны.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.341.1(431)

З.В. ПІЧКУРОВА,
кандидат економічних наук,
старший викладач
Національного авіаційного університету

З.І. ГАЛА,
студент
Національного авіаційного університету

ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НІМЕЧЧИНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Пропонована стаття є спробою дослідити позитивний вплив інноваційної діяльності на економічний розвиток Німеччини в умовах глобальної конкуренції.

Ключові слова: інноваційність, інноваційна діяльність, економічний розвиток, глобальна конкуренція, конкурентоспроможність.

Постановка проблеми. В умовах посилення конкурентної боротьби на світовому ринку конкурентоспроможність країни визначається, насамперед, здатністю її економічних суб'єктів продукувати нові ідеї та втілювати їх у високоякісну продукцію і послуги. Зростання обсягів виробництва, розвиток торгівлі та міжнародного обміну технологіями в умовах глобальної конкуренції, обумовлюють необхідність орієнтації на інноваційну складову економічного зростання, що здатна забезпечити будь-якій країні передові позиції на міжнародній арені. Стратегічне значення інноваційного шляху розвитку обумовлює необхідність зосередження уваги на кращих зразках світового досвіду в цій галузі. В зв'язку з цим актуальним є дослідження впливу інноваційної діяльності на економічний розвиток Німеччини, що за Глобальним індексом конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму займає шосте місце і водночас є інноваційним лідером, виявлення основних проблем та перспектив розвитку її інноваційної сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти економічного розвитку Німеччини висвітлені в наукових працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як В. Гутнік, Р. Клапхам, М. Орт, М. Павлов, М. Пугачова, О. Сидорова, Г. Сокольніков, К. Фліссак, Ю. Хромушина, Й. Яннінг та ін. Водночас існує об'єктивна необхідність дослідження впливу інноваційного чинника на розвиток економіки Німеччини в умовах глобальної конкуренції, виділення факторів успіху та основних проблем країни у сфері інноваційної діяльності.

Метою дослідження є визначення ролі та значення інноваційної компоненти економічного розвитку Німеччини в сучасних умовах шляхом дослідження стану інноваційної сфери та виявлення основних перспектив і напрямів її розвитку з метою підвищення конкурентоспроможності економіки країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом останніх десятиліть Федеративна Республіка Німеччина позиціонує себе як країна з високими показниками інноваційності, чому здебільшого сприяють заходи в межах реалізації основних засад її державної політики у сфері інноваційної діяльності. Визначальну роль інноваційної складової для економічного зростання та встановлення лідерських позицій у глобальному економічному просторі підтверджує стрімкий розвиток Німеччини після Другої світової війни, який поряд із заходами щодо післявоєнної відбудови економіки країни був також зумовлений державною підтримкою інноваційної діяльності.

© З.В. Пічкурова, З.І. Гала, 2012

Незважаючи на те, що на сучасному етапі розвитку світової торгівлі країна походження не відіграє такої визначальної ролі при виборі товару, як раніше, словосполучення «made in Germany» («зроблено в Німеччині») сприймається як еталон якості, технологічних переваг та символ інновацій і викликає високу довіру у споживачів різних країн. За одностайною думкою міжнародних експертів з США, Йемену, Китаю, Японії та Нідерландів, які є торговельними партнерами Німеччини, продукція з позначкою «made in Germany», незважаючи на її іноді досить високу вартість, асоціюється сьогодні в усьому світі з високою якістю, надійністю, сучасним технологічним рівнем та оригінальністю ідей, забезпеченими, в першу чергу, інноваційними розробками, що наділило німецьких виробників основними перевагами на світовому ринку, дозволило їм завоювати беззаперечну репутацію та зайняти конкурентні позиції на міжнародній арені. Сьогодні усім відомі винаходи німецьких вчених та дослідників різних часів, які мали визначальне значення не лише для світового розвитку, але й для суспільного прогресу. Перша у світі листова офсетна друкарська машина, штучний інсулін, технологія «PAL» для кольорового телебачення, чіп-карти, подушка безпеки, технологія «Flash», що використовується у магнітно-резонансній томографії, найшвидший у світі комп'ютерний томограф «SOMATOM Sensation 64», технологія аудіокомпресії, втілена у сучасні MP-3 плеєри, орбітальні телескопи «Herschel» та «Planck» – це лише деякі з найбільш відомих інноваційних розробок німецького походження.

Водночас загострення конкуренції на світовому ринку, що супроводжується поглибленням кризових явищ в економіці країн світу, викликає необхідність пошуку шляхів сталого розвитку і змушує зосередити увагу на інноваційній діяльності, яка здатна не лише стабілізувати економічну ситуацію, але й створити всі умови для стрімкого економічного зростання. Незважаючи на те, що Німеччина, на думку міжнародних експертів, зберігає за собою статус «локомотиву європейської економіки» та інноваційної держави, сьогодні негативні наслідки боргової кризи в деяких країнах єврозони суттєво позначаються на її макроекономічних показниках. Економічний розвиток Німеччини на фоні рецесії окремих країн Європи останнім часом зазнає більшого впливу від їх фінансової нестабільності, яка несе в собі потенційні ризики і дає підстави робити припущення щодо можливого уповільнення темпів зростання німецької економіки. В цьому контексті, нові можливості для економічного розвитку ФРН слід шукати в підтримці та стимулюванні інноваційної діяльності, яка здатна вивести країну на новий рівень технологічного розвитку, що дозволить посилити конкурентні переваги та підвищити попит на її продукцію на світовому ринку.

В останньому кварталі 2011 р. відбулось падіння ВВП Німеччини на 0,5% порівняно із третім кварталом того ж року [1]. Причиною цього стало загострення кризи у єврозоні. І хоча за рік ВВП країни зріс на 3%, порівняно з 2010 р., за прогнозами уряду у 2012 р. очікується зростання ВВП на 1%, а на думку експертів Федерального банку, – лише на 0,6 % [1]. Разом з тим американське рейтингове агентство «Standard&Poor's» (S&P), яке в січні 2012 р. знизило рейтинг дев'яти країн єврозони, серед яких, зокрема, такі країни, як Франція та Австрія, прогнозує збереження за Німеччиною своїх позицій навіть у разі можливої рецесії [2].

Те, що сьогодні Німеччина утримує на світовій арені позиції потужного експортера, пояснюється, насамперед, тим, що країна не здійснювала переорієнтацію на сферу послуг та фінансовий сектор, а продовжила робити основний акцент на реальну економіку, засновану на промисловому виробництві, у якому вона має значні переваги і яке спирається на інновації. Основну роль у виведенні економіки Німеччини з кризи продовжує відігравати зовнішня торгівля, за показниками якої країна виступає одним із найбільших експортерів у Європі. На залежність економіки ФРН від обсягів експорту вказує те, що він ста-

новить 1/4 всіх надходжень країни [3]. Цей показник підтверджує здатність німецької продукції, здебільшого завдяки її високому рівню інноваційності, задовольнити попит іноземних споживачів.

За таких умов важливим завданням для Німеччини в умовах глобальної конкуренції та загострення кризових явищ у світовій економіці є, на нашу думку, пошук способів підвищення рівня інноваційності власної продукції, передусім в тих галузях, які становлять основу її експорту, в структурі якого простежується спрямованість на 4 основні галузі промисловості. Це, насамперед, автомобіле- та машинобудування (включаючи приладобудування), продукція хімічної промисловості, електротехніка та IT-технології. В структурі експорту ФРН на продукцію машин та транспортного устаткування припадає 44,5%, хімічної промисловості – 15,3%, інші промислові товари та готові вироби – 21,6% [4]. Сьогодні близько 30% всіх витрат підприємств на НДДКР припадає на автомобільну промисловість [5], що виробляє найбільшу частку інноваційної продукції. Водночас динамічний розвиток автомобілебудування у світі змушує автовиробників ФРН активно працювати над створенням інноваційної продукції у цій галузі з метою підвищення її конкурентоспроможності.

За рейтингом найбільш інноваційних країн світу (2011), Німеччина зайняла 12 місце зі 100 країн та піднялась на чотири сходинки порівняно із минулим роком [6]. Дослідити основні параметри, що визначають ступінь інноваційності економіки, дає можливість шкала оцінки інноваційної діяльності країн – членів Європейського Союзу Ради Європи, яка встановлює відносний середній показник, що виражає середнє значення за основними показниками параметрів інноваційності економік країн ЄС (EU27=100). Зазначена шкала (рис. 1) демонструє основні напрями інноваційного розвитку ФРН, що перевищують відносний середній показник цієї шкали, зокрема: спільні міжнародні науково-дослідні розробки, патентна активність за Договором про патентну кооперацію, кількість докторів наук, науково-дослідні витрати в бізнес-секторі тощо.

На сьогодні до ключових факторів інноваційного розвитку Німеччини можна віднести гармонізовану урядову політику у сфері інноваційної діяльності, комфортні умови для науково-дослідної діяльності, що забезпечуються та підтримуються завдяки наявній розгалуженій інфраструктурі інноваційної діяльності та потужному технічному забезпеченню, високий рівень витрат на науково-дослідні роботи, безкоштовну освіту тощо. Сприятливий інноваційний клімат в Німеччині пов'язаний також із досконалою законодавчою базою, яка детально регламентує діяльність усіх ланок інноваційної сфери від навчальних закладів до інноваційних підприємств, та наявності спрощеної системи реєстрації винаходів, що підтримує патентну активність в країні на високому рівні. Основні напрями інноваційного розвитку країни втілені у змісті Стратегії високих технологій («High-Tech Strategy»), що була затверджена Федеральним Урядом у серпні 2006 р. [8]. Головним завданням Стратегії визначено об'єднання ключових агентів, залучених до інноваційної сфери, навколо спільної ідеї – створення передового, висококонкурентного ринку, інтенсифікація співробітництва між науковою сферою та промисловістю та продовження удосконалення загальних умов щодо впровадження і реалізації інновацій.

До основних інституцій, які забезпечують сприятливе інноваційне середовище в Німеччині, можна віднести: «Німецьке науково-дослідне товариство» (DFG), «Товариство із сприяння наукам ім. Макса Планка» (MPG), «Товариство із сприяння прикладним наукам ім. Фраунгофера» (FhG), «Товариство ім. Гельмгольца» (HGF), «Науково-дослідне товариство ім. Лейбніца» (WGL), федеральні інститути у сфері досліджень та розробок, інститути робітничого об'єднання індустріальних науково-дослідних альянсів «AiF», земельні інститути у сфері НДДКР, інститути в сфері галузевих НДДКР, академії, ВНЗ, дослідні лабораторії підприємств, громадські установи, бібліотеки тощо. Окрім того,

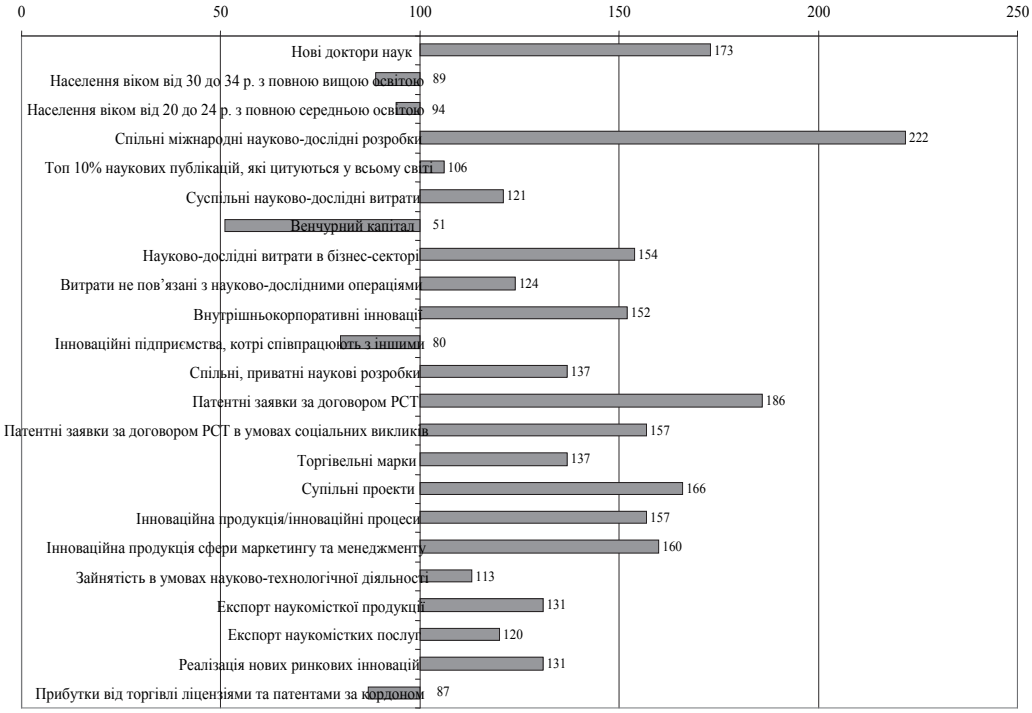


Рис. 1. Шкала інноваційності ФРН (2011)

Джерело: «Innovation Union Scoreboard 2011. The Innovation Union's performance scoreboard for Research and Innovation» [7].

існують патентні агентства, яких у ФРН налічують 27, спеціальні програми підтримки інноваційних проектів «EXIST» та конкурси на визначення передових інноваційних кластерів, переможці яких отримують на розвиток проектів в середньому 600 млн євро. Все це в сукупності не тільки сприяє зростанню економіки країни, а й підвищенню рівня і якості життя населення, перетворюючи країну на пункт еміграції робочої сили з усього світу.

Узгоджена співпраця закладів вищої освіти, дослідних установ та підприємств, які частіше за все об'єднуються за географічною ознакою та виробничою спеціалізацією в кластери, є відмітною особливістю інноваційної діяльності ФРН. Прикладом такої співпраці може слугувати підприємство «SpheroTec GmbH», яке було створено як дочірню філію при Мюнхенському університеті, на базі якого проводилось тестування нового методу лікування онкологічних захворювань, безпосередньою ж реалізацією високотехнологічної інновації займалося підприємство при ВНЗ. Завдяки кластерам відбувається взаємовигідне співробітництво, за якого технології одразу після розробки залучаються в оборот підприємства, яке втілює їх на базі свого виробництва, випускаючи конкурентоспроможну продукцію, або надає їх у тимчасове або довічне користування на умовах лізингу, ліцензії чи іншої форми науково-технологічного обміну. Створення кластерів в галузі високих технологій сьогодні забезпечується державною підтримкою і фінансується не лише з регіональних, але й за рахунок федеральних джерел.

В умовах глобальної конкуренції кластерний підхід до організації бізнесу є одним з найбільш ефективних способів підвищення рівня конкурентоспромож-

ності економіки країни. Дослідження спеціалізації німецьких кластерів дозволяє зробити висновок про їх спрямованість переважно на ті галузі, що характеризуються високою здатністю до інновацій. Такий підхід дозволить Німеччині в найближчій перспективі підвищити конкурентоспроможність продукції в таких галузях, як машинобудування, електроніка, біотехнології та біоресурси, нафтова промисловість, газова промисловість, хімічна промисловість, фармацевтична галузь, та забезпечити їх високу доходність. Особливої уваги заслуговує використання кластерного підходу в автомобілебудуванні, яке повністю забезпечене виробництвом комплектуючих на території Німеччини саме завдяки кластеризації.

Відмітною рисою економіки Німеччини є висока інноваційна здатність малих та середніх підприємств, які зарекомендували себе одним із основним чинників стабільності німецької економіки. Доля малого та середнього бізнесу складає більш ніж 90% усіх німецьких підприємств, в ньому зайнято 65% всіх працівників [9]. На малих та середніх підприємствах, які вважаються фундаментом німецької економіки, зайнята найбільша кількість працівників (більше 25 млн) [5].

Одним із визначальних факторів інноваційного розвитку Німеччини, як і будь якої іншої країни, є інвестиційний чинник, ефективний вплив якого підтверджується окупністю інвестицій, спрямованих на підтримку інноваційного потенціалу країни. Характерними рисами інноваційної сфери Німеччини є високий рівень інвестиційної підтримки, розгалуженість джерел фінансування та значні обсяги інвестиційних ресурсів, серед яких не останнє місце займають іноземні інвестиції. Високий науково-технічний потенціал Німеччини, розвинута інфраструктура, кваліфікований персонал, визнаний рівень німецьких вчених, інженерів, а найголовніше – інвестиційна привабливість держави, завдяки цілеспрямованій економічній політиці німецького уряду, перетворюють країну на головний об'єкт іноземних інвестицій в інноваційні проекти [10, с. 59].

У 2011 р. загальна сума витрат на НДДКР становила 69,5 млрд дол. США [11]. При цьому державні асигнування складають 28,4% (19,7 млрд дол. США) від загальної суми витрат на НДДКР та реалізацію проектів інноваційного розвитку країни [12]. Щодо приватного сектора, то саме тут проявляється ще одна з особливостей інноваційної економіки ФРН, яка полягає у значній зацікавленості не тільки вітчизняних суб'єктів господарювання, зокрема концернів, венчурних фондів та бізнес-ангелів, але і закордонних партнерів у тісній співпраці з інституціями, що займаються науково-технологічними розробками. Надходження приватного сектора складають 46,7 млрд дол. США (67,3% загальної суми витрат на НДДКР) [12]. Іноземні інвестиції в інноваційну сферу Німеччини становлять 2,7 млрд дол. США, що дорівнює 4% від загальної суми витрат на НДДКР [12].

На сьогодні загальна сума витрат на НДДКР складає 2,3% від ВВП країни (для порівняння – середній показник серед країн «Великої сімки» (з урахуванням Німеччини) становить 2,08% від ВВП країн) [11]. Разом з тим серед десяти найбільш конкурентоспроможних країн, визначених за Глобальним індексом конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму, за рівнем витрат на НДДКР Німеччину випереджають Швеція, Японія, Фінляндія, США та Данія (табл. 1). Крім того, витрати на НДДКР Німеччини у 2011 р. зменшились на 0,1% порівняно з попереднім роком. Проте, відповідно до цілей Лісабонського договору ЄС 2009 р., Федеральний Уряд ФРН має намір збільшити ці витрати до 3% від ВВП [13].

За показником кількості виданих патентів на 1 млн населення, що є одним із важливих індикаторів інноваційної активності країни, Німеччина займає п'яте місце у світі після Японії, Південної Кореї, США та Швеції [15]. За даними Управління патентів і торгових марок США, Німеччина протягом остан-

ніх п'яти років утримує третє місце у світі серед країн – лідерів патентної активності. Так, у загальній кількості патентів, виданих патентними відомствами країн світу, частка ФРН становить 5,57% (3-тє місце у світі після США та Японії, частки яких дорівнюють, відповідно, 49,5% та 19,2%). Однак, незважаючи на високі показники патентної активності Німеччини, нові тенденції світового розвитку, пов'язані, зокрема, із стрімким розвитком країн – «нових технологічних лідерів», можуть радикально вплинути на її місце в рейтингу інноваційних країн, що є вагомим аргументом на користь подальшої орієнтації країни на розвиток інноваційної діяльності.

Таблиця 1

Витрати на НДДКР найбільш конкурентоспроможних країн світу

Країна	Місце в рейтингу конкурентоспроможності ВЕФ		Втрати на НДДКР від ВВП країн (%)		
	2011–2012	*2010–2011*	*2009*	*2010*	*2011*
Швейцарія	1	1	2,3	2,3	2,3
Сінгапур	2	3	2,4	2,2	2,2
Швеція	3	2	3,4	3,3	3,3
Фінляндія	4	7	3,2	3,1	3,1
США	5	4	2,7	2,8	2,7
ФРН	***6***	***5***	***2,4***	***2,4***	***2,3***
Нідерланди	7	8	1,6	1,6	1,6
Данія	8	9	2,4	2,4	2,4
Японія	9	6	3,4	3,3	3,3
Великобританія	10	12	1,7	1,7	1,7

Джерело: складено на основі даних: «The Global Competitiveness Report 2011-2012» [14], «2011 Global R&D Funding Forecast» [11].

Незважаючи на високий інноваційний потенціал Німеччини та ефективну політику Федерального Уряду в цій сфері, країна має також ряд проблем, що є перепонами на шляху зміцнення її конкурентних позицій на світовому ринку. До основних недоліків інноваційної системи Німеччини можна віднести: дефіцит наукових кадрів, що супроводжується швидким старінням населення, нерівномірний економічний розвиток регіонів, нерозвиненість венчурного бізнесу, відсутність законодавчого регулювання інноваційної діяльності у сфері нанотехнологій, недостатній рівень взаємодії науки і бізнесу та розвитку перспективних технологій (біо-, нано-, інформаційних та високих технологій) тощо. З метою часткового вирішення проблем інноваційної сфери, 14 липня 2010 р. Федеральним урядом була затверджена Стратегія високих технологій для Німеччини до 2020 року. Зокрема пріоритетними завданнями Стратегією визначено: покращання умов інноваційної діяльності для новостворених, малих та середніх підприємств, охорону інтелектуальної власності, збільшення обсягів фінансування інноваційної діяльності, розвиток високих технологій у сфері охорони клімату, енергетики, охорони здоров'я, харчування, мобільності, безпеки та комунікації шляхом координації зусиль найкращих кластерів, інноваційних малих та середніх підприємств, інноваційних альянсів [16].

Висновки. Незважаючи на те, що припущення німецьких аналітиків та міжнародних експертів щодо основних макроекономічних показників Німеччини на наступні декілька років суттєво відрізняються, вочевидь можна стверджувати, що багато в чому вони будуть залежати від зовнішніх факторів. Враховуючи все вищевикладене та спираючись на основні пріоритети розвитку Німеччи-

ни, визначені Стратегією високих технологій до 2020 року, слід зазначити, що в умовах глобальної конкуренції та значного впливу на розвиток німецької економіки наслідків світової економічної кризи визначальним фактором її економічного зростання має стати інноваційна складова.

Зростання попиту на інноваційну продукцію на світовому ринку обумовлює необхідність подальшої орієнтації Німеччини на створення нових розробок та їх втілення у високоякісну продукцію та послуги з метою їх реалізації на вже освоєних та нових ринках. В зв'язку з цим в умовах глобальної конкуренції надзвичайно актуальним стає питання виходу Німеччини на нові ринки, а особливо – на ринки країн, що швидко розвиваються і мають широке коло потенційних споживачів. Цей спосіб збільшення обсягів експорту є швидким та ефективним завдяки тому, що передбачає не пошук нових ідей, а пристосування вже існуючого інноваційного продукту до нових ринків, створення на його основі товару, що відповідає їх потребам.

Запорукою економічного зростання Німеччини також повинна стати орієнтація на втілення перспективних розробок в галузі нано-, біо-, та інформаційних технологій у виробництво саме тієї продукції, яка визначає експортні переваги цієї країни. Водночас серед завдань щодо підтримки інноваційної активності в Німеччині особливо актуальними сьогодні є: формування законодавчої бази з регулювання інноваційної діяльності в галузі нанотехнологій, створення системи стимулів наукової та освітньої діяльності з метою підготовки кваліфікованих кадрів та їх залучення до інноваційної діяльності, підвищення якості наукових розробок та проведення подальшої роботи щодо створення сприятливих умов підприємницької діяльності.

Список використаної літератури

1. Економіка Німеччини припинила зростання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrinform.ua/ukr/order/?id=1069192

2. S&P пообіцяло зберегти найвищий рейтинг Німеччини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://news.dt.ua/ECONOMICS/sp_poobitsyalo_zberegti_nayvischiy_reyting_nimechchini-95781.html

3. Офіційний сайт статистичних даних по міжнародній торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.tradingeconomics.com/germany/gdp

4. Офіційний сайт статистичних даних ЮНКТАД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unctad.org/en/docs/tdstat35_en.pdf

5. Германия. Факты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/ru/economy/main-content-06/strong-sectors-in-industry-and-service-providers.html

6. The Global Innovation Index 2011 [Електронний ресурс] / The Business School of the World. – Режим доступу: http://www.globalinnovationindex.org/gii/GII%20COMPLETE_PRINTWEB.pdf

7. Innovation Union Scoreboard 2011. The Innovation Union's performance scoreboard for Research and Innovation // 7 February 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.proinno-europe.eu/inno-metrics/page/germany

8. Офіційний сайт Міністерства Освіти та Досліджень ФРН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bmbf.de/en/14397.php

9. Мартин Орт. Германия на подъеме [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.magazin-deutschland.de/ru/wirtschaft/unternehmen-und-branchen/artikelansicht/article/deutschland-im-aufschwung.html

10. Хромушина Ю.А. Инвестиции и инновационное развитие экономики Германии в процессе информатизации общества // Успехи современного естествознания. – 2008. – № 8. – С. 58-59.

11. 2011 Global R&D Funding Forecast [Електронний ресурс] / «Battelle – The Business of Innovation». – Режим доступу: http://www.battelle.org/aboutus/rd/2011.pdf

12. Federal Ministry of Education & Research – Research Landscape [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kooperation-international.de/en/deutschland/themes/international/fub/laender/research-education-landscape/research-landscape/

13. The Lisbon amending the Treaty on European Union and The Treaty establishingthe European Community [Електронний ресурс] / An analysis of the development of R&D expenditure at regional level in the light of the 3% target. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/kina24050enn.pdf

14. The Global Competitiveness Report 2011-2012 [Електронний ресурс] / World Economic Forum. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_CompetitivenessIndexRanking_2011-12.pdf

15. Patents granted statistics – countries compared – Nation Master [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nationmaster.com/graph/eco_pat_gra-economy-patents-granted

16. Карстен Хайнц. Как быть с инновациями? Опыт Германии // Материалы круглого стола «Федеральная и региональная политика по поддержке инноваций бизнеса». – 30 сентября 2011 года. – г. Москва [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pprog.ru/heinz.pdf

Данная статья является попыткой исследовать позитивное влияние инновационной деятельности на экономическое развитие Германии в условиях глобальной конкуренции.

Ключевые слова: *инновационность, инновационная деятельность, экономическое развитие, глобальная конкуренция, конкурентоспособность.*

This article is an attempt to research the positive impact of the innovative activity on the economic growth of Germany in the global competition.

Key words: innovativeness, innovative activity, economic growth, global competition, competitiveness.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.101:330.8

А.И. РУДЬ,
аспирант
Харьковского национального университета
имени В.Н. Каразина

ВЛИЯНИЕ ФАЗ БОЛЬШИХ КОНДРАТЬЕВСКИХ ЦИКЛОВ НА РЕГУЛЯТИВНЫЕ ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА

В статье на основании изучения первоисточников по теории циклов и кризисов (работ Н.Д. Кондратьева, В.И. Пантина и др.) представлены авторские обобщения концептуального характера по влиянию фаз больших Кондратьевских циклов на регулятивные функции государства. Сделана попытка провести историческую параллель между кризисом 1929–1933 гг. и нынешней ситуацией в Украине.

Ключевые слова: мировой экономический кризис, фазы экономического цикла, государственное регулирование макроэкономики, энергоемкость ВВП, национальное хозяйство, цивилизационный подход.

В условиях всеобщей тревоги, вызванной мировым экономическим кризисом 2008–2011 гг., наше внимание привлекли фундаментальные всемирно известные труды, относящиеся к разным научным школам и периодам исследования. Мы остановимся на работах Н.Д. Кондратьева, В.И. Пантина и других ученых, чей вклад в мировую экономическую науку прошел проверку временем.

Цель статьи состоит в научном обосновании предложений концептуального характера по совершенствованию государственного регулирования макроэкономических процессов, связанных с энергоемкостью ВВП, на основании новых подходов к осмыслению долговременных тенденций в мировой экономике. В частности, автором впервые в изученной литературе применен цивилизационный подход[1] к осмыслению известной в экономической науке закономерной взаимосвязи между динамикой мирового ВВП и ростом цен на энергоносители.

Учитывая пространственно-временную связь имен великих ученых дореволюционной России и последующего периода развития мировой и отечественной экономической мысли, представляется целесообразным в качестве общей временной траектории движения мировой экономики рассмотреть работы М.И. Туган-Барановского, его ученика Н.Д. Кондратьева[2] и лауреата Нобелевской премии по экономике С.С. Кузнеца. На наш взгляд, основанием для такой триады является ряд документов, засвидетельствовавших принадлежность Н.Д. Кондратьева к научной школе циклической динамики М.И. Туган-Барановского и его профессиональная переписка с С.С. Кузнецом [9].

[1]Цивилизация (от лат. civilis – гражданский) – усовершенствование гражданской жизни, развитие общества в собственном смысле этого слова, развитие человеческих отношений [3, с. 24].

[2]Н.Д. Кондратьев слушал лекции М.И. Туган-Барановского в Санкт-Петербургском университете в 1910 г. Позже им была написана работа, посвященная своему учителю, «М.И. Туган-Барановский: основные черты его научного мировоззрения». Общность взглядов М.И. Туган-Барановского и его ученика на природу цикличности экономики подчеркивает сам Н.Д. Кондратьев, отмечая, что считает себя одним из ближайших учеников своего великого учителя [2, с. 8].

© А.И. Рудь, 2012

М.И. Туган-Барановский в своей первой работе «Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и ближайшие влияния на народную жизнь» (1894) причину промышленных кризисов усматривал в диспропорциональном развитии между отраслями национального хозяйства. Главную причину циклических колебаний он видел в неравномерном распределении между движением сбережений и инвестиций в отраслях, производящих средства производства [13].

Согласно теории Н.Д. Кондратьева, впервые опубликованной в статье «Большие циклы конъюнктуры» в 1925 г., повышательная волна первого большого цикла экономической конъюнктуры была зафиксирована с конца 80-х – начала 90-х гг. XVIII в. до 1810–1817 гг. Затяжной экономический спад этого цикла продлился с 1810–1817 до периода 1844–1851 гг. Второй цикл охватывает период с 1844–1855 до 1890–1896 гг. Причем повышательная волна продлилась до 1870–1875 гг., а понижательная – с 1870–1875 до 1890–1896 гг. Повышательная волна третьего цикла, по расчетам этого ученого, имела место с периода 1891–1896 до 1914–1920 гг. [7, 8].

Учитывая, что в настоящее время, в период мирового экономического кризиса, в научной литературе расширилась трактовка роли государства в преодолении кризисных явлений, обратимся к совпадению фаз циклов в работах разных ученых.

Таблица 1

Датировка циклов эволюции мировой экономической системы [10, с. 75]

Цикл	Фаза	Примерная датировка	Примерная продолжительность
1	1. Структурный кризис	1753–1789 гг.	около 36 лет
	2. Технологический переворот	1789–1813 гг.	около 24 лет
	3. Великие потрясения	1813–1849 гг.	около 36 лет
	4. Революция межд. рынка	1849–1873 гг.	около 24 лет
2	1. Структурный кризис	1873–1897 гг.	около 24 лет
	2. Технологический переворот	1897–1921 гг.	около 24 лет
	3. Великие потрясения	1921–1945 гг.	около 24 лет
	4. Революция межд. рынка	1945–1969 гг.	около 24 лет
3	1. Структурный кризис	1969–1981 гг.	около 12 лет
	2. Технологический переворот	1981–2005 гг.	около 24 лет
	3. Великие потрясения	2005–2017 гг.	около 12 лет
	4. Революция межд. рынка	2017–2041 гг.	около 24 лет

В каждом из трех периодов в представленной таблице В.И. Пантина (табл. 1) выделены повторяющиеся фазы: структурный кризис; технологический переворот; великие потрясения; революция международного рынка. Учитывая, что нынешний мировой экономический кризис 2008–2011 гг. приходится на фазу великих потрясений (2005–2017 гг.), нам представляется этот расчет весьма обоснованным.

Сопоставляя терминологию фаз циклов В.И. Пантина и Н.Д. Кондратьева можно отметить влияние теории инноваций на изменение терминологии. Понижательным волнам Кондратьевских циклов соответствуют фазы структурного кризиса и великих потрясений в мировой экономике. Фазы технологического переворота и революции международного рынка отвечают повышательным волнам.

Мы попытались сравнить формы проявления и социальные последствия широко известного и изученного мировой наукой кризиса 1929–1933 гг. с ны-

нешним (рост безработицы, сокращение производства продуктов питания и снижение цен на продовольствие, повышение цен на энергоносители и т. д.).

По фазе депрессии совпадает сокращение спроса на сельскохозяйственное сырье и падение покупательной способности городского населения в отношении высококачественных продуктов питания; массовая безработица; тенденция к уменьшению числа производительно занятых рабочих. Глубина кризиса 1929–1933 гг. привела к краху многих предприятий-гигантов, крупных банков, к потрясению банковской и кредитной системы, что можно наблюдать и в наше время, хотя и с меньшей силой разрушения.

Для выхода из кризиса 1929–1933 гг. и последующего ослабления его последствий, правительство Ф. Рузвельта, как известно, широко внедряло антикризисные мероприятия. Организация общественных работ, закупка излишков продукции, материальная помощь разоряющимся компаниям, помощь безработным стимулировали совокупный спрос и способствовали выходу из кризиса. После Второй мировой войны регулирование процесса воспроизводства приобрело антицикличную направленность, стимулируя экономику в периоды спада и сдерживая ее во время роста. В частности, государство проводило амортизационную политику, направленную на ускорение обновления основного капитала. Поэтому экономический цикл стал короче, а кризисы – менее глубокими[3]. Эта регулятивная функция государства является дифференцированной по фазам больших циклов и, на наш взгляд, в настоящее время может быть использована в Украине.

Несовпадение носит обратный характер – рост цен на продовольствие при рекордном урожае в 2007 г. Однако в своем исследовании мы ограничились лишь констатацией фактов и форм последствий. Это поможет расширить методологию анализа кризиса 2008–2011 гг. и в конечном счете сократить период поиска стратегических мер преодоления кризиса с его отрицательными, глубокими, социальными последствиями. В выявленных различиях мы склонны видеть частичные признаки авторской научной новизны, так как в известных источниках они не встречаются.

Учитывая, что государственное регулирование в развитых странах существенно отличается по фазам циклов, мы сконцентрировали свое внимание на нынешней ситуации в экономике США. Как считают авторитетные ученые-экономисты (М. Фелдстайн – глава Национального бюро экономических исследований США, Р. Зеллик и Дж. Вулфенсон – нынешний и бывший президенты Всемирного банка) эта страна вошла в фазу затяжной рецессии (L-образная)[4]. Такой вывод ими сделан исходя из того, что для экономического подъема необходимы новые направления экономического развития. В экономике США сейчас идет только обновление и усовершенствование существующих технологий.

В США существует система антикризисного законодательства, в котором одни механизмы направлены на сглаживание кризиса. Другие – на стимулирование в стадии депрессии развития новых производств в рамках технологического обновления экономики [5].

---

[3]Економічна енциклопедія: у 3 т. Т.1 / відп. ред. С.В. Мочерний. – К.: Академія, 2000. – С. 135.

[4]В современных словарях понятие рецессия трактуется, как падение деловой активности, уменьшение ВНП, обычно определяемое как последовательное в течение двух кварталов. L-образная рецессия отражает резкий спад экономики и продолжительную депрессию в нижней точке. Депрессия – это состояние экономики, характеризующееся длительным застоем на низком уровне. Наступает непосредственно за фазой кризиса и предшествует фазе оживления. В фазе депрессии чаще всего происходит вмешательство государства в процесс воспроизводства [Економічна енциклопедія: у 3 т. Т.1/відп. ред. С.В. Мочерний. – К.: Академія, 2000. – С. 302; Экономическая энциклопедия/гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: Экономика, 1999. – С. 686].

Изученный нами разнообразный аналитический материал, представленный в работах ведущих украинских и зарубежных ученых [4, 5, 12], позволяет выделить дифференцированный по фазам больших циклов набор основных методов государственного регулирования макроэкономических процессов, в том числе и в сфере снижения энергоемкости ВВП. Попытаемся их сгруппировать с учетом особенностей последнего мирового экономического кризиса.

На основании критического осмысления результатов исследования ведущих ученых различных стран [1, 5, 6, 8, 10, 11, 13, 15] мы пришли к выводу, что объектами государственного регулирования в период кризиса являются объем платежеспособного спроса и инвестиционный процесс, а его основными инструментами – тарифы, субсидии и налоги. Для ускорения выхода из кризиса государство может снижать норму банковского процента, устанавливать меньшие ставки налогообложения, что будет стимулировать увеличение инвестиций. Эти методы государственного регулирования макроэкономических процессов могут смягчить остроту кризиса и снизить его глубину. При переходе из одной фазы цикла в другую для смягчения последствий быстрых технологических изменений в структуре экономики, как нам представляется, назрела необходимость применения системы индикативного планирования, которая широко используется в развитых и развивающихся странах.

Для всех стран мира, как показывает опыт, новыми направлениями приложения финансовых ресурсов становятся новые энергосберегающие технологии, разработка и внедрение альтернативных источников энергии. То есть мероприятия, ориентированные на повышение энергоэффективности и тесно связанные с замедлением экономического спада в отраслях – крупнейших потребителях энергоносителей[5]. Таким образом, целенаправленное влияние на снижение энергоемкости ВВП является достаточно эффективным рычагом государственного регулирования преодоления спада производства.

Учитывая малоизученность долговременных последствий влияния на динамику ВВП изменения цен на энергоносители, считаем целесообразным обратиться к информации цивилизационного характера. Как известно, локальные и региональные цивилизации (к которым относится и Украина) наибольшую макроэкономическую устойчивость проявляют в длительном временном периоде, который изучается цивилиографией (наукой о цивилизациях). В своем исследовании мы исходили из триединства цикличности как формы экономического развития в цивилизационном измерении. При этом совершенствование предметов и орудий труда с целью использования их человеком на каждом конкретном этапе исторического развития закладывает материальную основу формирующегося технологического уклада. Как известно, именно он имеет характер циклического развития, сопряженный с определенными видами энергии. Этот процесс представляет собой движение от одного макроэкономического равновесия в мировой и национальной экономиках к другому. В то же время это форма саморегулирования рыночной экономики, поскольку характерной чертой цикличности выступает движение не по кругу, а по спирали: от равновесия к его нарушению и далее к восстановлению.

Общей логической схемой нашего исследования выступает понимание прямой коррелятивной связи волновой динамики роста потребления энергоресурсов мировой экономикой как параллельной тенденции динамики мирового ВВП. При этом мы исходили из проявления двух аксиом в этом процессе.

[5]В настоящее время в нашей стране ежегодные потери национальной экономики от неэффективного, сравнительно с европейскими показателями энергопотребления оценивается на уровне 15–17 млрд дол. США или 16–18% ВВП [14].

Первая аксиома, выявленная еще всемирно известным французским ученым, основателем учения о цивилизациях Франсуа Гизо[6], состоит в том, что цивилизационный процесс на Земле сопряжен с постоянным стремлением человека к удовлетворению первичных и вторичных потребностей (по А. Маслоу). Удовлетворение этих потребностей, как известно, сопровождается усложнением орудий и предметов труда человеческого сообщества, что на определенной ступени развития привело к разделению и кооперации труда.

Вторая аксиома проявляется в том, что структура потребляемых энергоресурсов по составляющим национального хозяйства сдвигается из сферы производства в сферу домохозяйств и социальной инфраструктуры.

Как нам представляется, именно эти две аксиоматические тенденции, развивающиеся в диалектическом единстве друг с другом будут продолжать определять вектор энергоемкости ВВП Украины в ближайшие десятилетия. На наш взгляд, на этом фоне заслуживают осмысления тревожные тенденции в динамике мирового ВВП, рассмотренной в контексте роста цен на энергоносители (рис. 1).

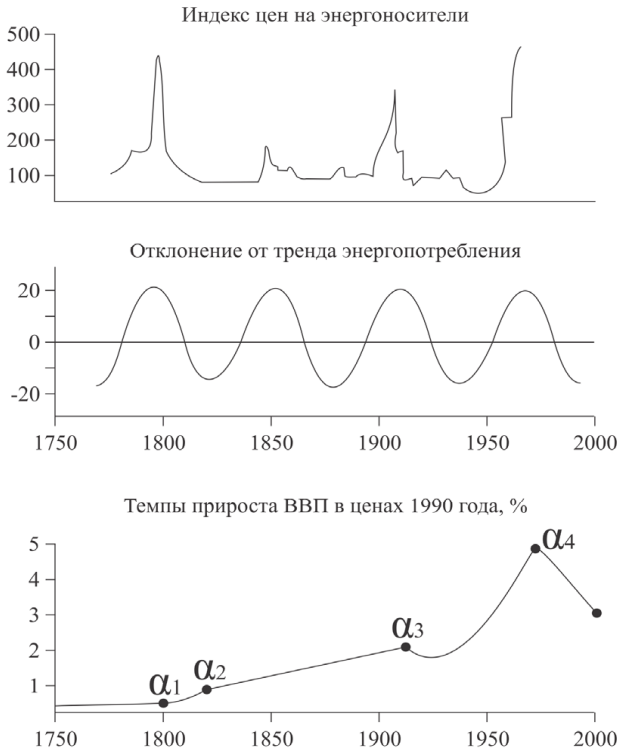


Рис. 1. Динамика мирового ВВП на фоне динамики волнообразного роста цен на энергоносители *(*составлен автором по источникам [4, 15])*

Точки a_1-a_4 автором выделены как ключевые переломные моменты в различных сферах, которые в своей совокупности обусловили изменение динамики мирового ВВП.

***** Кривая темпов прироста ВВП является завершающим отрезком динамики ВВП по регионам мира с 1000 по 2001 г.

[6]Основная работа Франсуа Пьера Гильома Гизо «История цивилизации в Европе» вышла в свет во Франции в 1828 г. [3].

Накладывая временной отрезок циклической кривой роста цен на энергоносители на динамику прироста ВВП по регионам мира, выполненную по исследованию академика РАЕН Ю.В. Яковца [15], нами на основании собственного анализа динамики прироста ВВП за 1000 лет выделен период, соответствующий временному интервалу в 250 лет (с 1750 по 2000 г.). Это позволило выделить переломные точки, характеризующие в цивилизационном измерении переход человечества к новым видам энергии и способам их широкого использования. Как показано на рис. 1, отрезок между точками a_1 и a_2 соответствует периоду примерно с 1800 по 1820 гг. Именно в это время начался постепенный устойчивый рост мирового ВВП. На наш взгляд, этот процесс в большей мере определил переход от водяного двигателя к паровому. Продолжающийся рост указанного показателя до точки a_3 можно объяснить сменой II технологического уклада на III с интенсивным использованием электродвигателя. Снижение прироста ВВП, зафиксированное между точкой a_3 и 1950 г., на наш взгляд, связано с двумя мировыми войнами (1914–1918 и 1939–1945 гг.) и мировым экономическим кризисом 1929–1933 гг. Период после окончания Второй мировой войны, как известно, сопровождался быстрым восстановлением социальной инфраструктуры и жилищно-коммунального сектора на всех континентах. На кривой, начиная с 1950 г. до точки a_4, которая соответствует началу мирового энергетического кризиса 1973–1974 гг., отмечена возрастающая тенденция [4, 15].

Новой чертой в XXI веке в развитых и развивающихся странах, как установлено в работах всемирно известных ученых, является снижение доли потребляемых энергоресурсов промышленностью при одновременном снижении энергоемкости базовых отраслей, но при этом тенденция роста потребления энергоресурсов, прежде всего электроэнергии, сохраняется в социальной инфраструктуре и жилищно-коммунальном хозяйстве. Эта тенденция свойственна всем странам мира, так как повышение стандарта жизни людей сопровождается количеством и сложностью предметов длительного пользования в быту, расширения спектра техники нового поколения в образовательном процессе, личном транспорте и других сферах, обеспечивающих комфортность и социальную стабильность жизни [4, 6, 14, 15].

Учитывая прямую связь роста ВВП с увеличением потребления энергии в мировой экономике, можно с большой долей вероятности предположить, что период до 2050 г. в динамике ВВП нашей страны, исследованный Институтом экономики и прогнозирования НАН Украины, не будет исключением в плане прямой коррелятивной связи прироста ВВП при параллельном росте потребления энергоресурсов. Обратимся к прогнозу указанного научного учреждения. Нами взят умеренный сценарий развития экономики Украины, в котором показана нелинейная динамика темпов прироста ВВП. На наш взгляд, прогнозируемое снижение данного показателя почти в 2 раза за 50 лет (с 5,8% в 2000 г. до 3% в 2050 г.) является обоснованным, учитывая циклический характер развития мировой экономики. Однако прогноз на период с 2006–2010 по 2011–2015 гг. выполнялся без учета последствий мирового экономического кризиса 2008–2011 гг., поэтому указанная часть рассматриваемого временного интервала требует пересмотра ведущими научно-исследовательскими учреждениями Украины [6, с. 128].

Авторская научная новизна выполненного исследования в контексте вышеизложенного, на наш взгляд, состоит в следующем. На основании обобщения результатов исследования ведущих отечественных и зарубежных ученых нами углублена и расширена коррелятивная связь между динамикой мирового ВВП и мировыми ценами на энергоносители. В частности, на основании критического осмысления динамики мирового ВВП за 1000-летний отрезок времени и выделения в нем периода бурного развития энергетики с 1750 по 2000 гг.,

показана связь со сменой технологических укладов. В этом проявляется цивилизационный процесс усложнения производительных сил человеческого общества.

Именно на этой основе нами предложены основные направления совершенствования государственного регулирования экономических процессов, которые в своей совокупности могут обеспечить снижение энергоемкости ВВП Украины с учетом последствий мирового экономического кризиса 2008–2011 гг. В частности, период с 2006–2010 по 2011–2015 гг., прогнозируемый Институтом экономики и прогнозирования НАН Украины, представляется подлежащим существенному пересмотру, так как прогноз составлялся без учета последствий кризиса и техногенной катастрофы на АЭС в Японии и сложных социально-экономических процессов в странах арабского Востока, которые в международном картеле ОПЕК существенно влияют на ценовую динамику мирового рынка нефти.

Список использованной литературы

1. Антоненко Л.А. Стратегия антикризисного формирования социального партнерства в Украине: цивилизационный контекст в условиях глобализации / Л.А. Антоненко // Бюллетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1 (3). – Т. 1. – С. 12–21.

2. Антоненко Л.А. Теория циклов М.И. Туган-Барановского и Н.Д. Кондратьева / Л.А. Антоненко // Вестник ХНУ. – Серия: экономическая. – 2002. – № 578. – С. 6–11.

3. Гизо Ф. История цивилизации в Европе: пер. с франц. / Ф. Гизо. – М.: Издат. дом «Территория будущего», 2007. – 336 с.

4. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С.Ю. Глазьев. – М.: Изд-во «Владар», 1993. – 237 с.

5. Давыдов А.Ю. «Большие циклы» американской экономики / А.Ю. Давыдов // США*Канада: экономика, политика, культура. – 2010. – № 2. – С. 3–18.

6. Економіка України : стратегія і політика довгострокового розвитку / [В.М. Геєць, В.П. Александрова, Т.І. Артьомова, Ю.М. Бажал, О.І. Барановський, В.В. Близнюк, О.Ю. Болховітінова, Є.В. Бридун, Т.П. Вахненко, В.І. Голіков] // Інститут економічного прогнозування. – К.: Фенікс, 2003. – 1006 с.

7. Иванов В.И. Волны Кондратьева в истории человечества / В.И. Иванов // Общественные науки и современность. – 2010. – № 2. – С. 5–13.

8. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н.Д. Кондратьев; Международный фонд Н.Д. Кондратьева и др.; Ред. колл.: Абалкин Л.И. (пред.) и др.; сост. Яковец Ю.В. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 767 с.

9. Кондратьев Н.Д. Суздальские письма / Н.Д. Кондратьев; редкол.: Яковец Ю.В. (пред.) [и др.]. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 879 с.

10. Пантин В.И. Волны и циклы социального развития : цивилизационная динамика и процессы модернизации / В.И. Пантин. – М.: Наука, 2004. – 246 с.

11. Плышевский Б. Деформации против модернизации / Б. Плышевский // Экономист. – 2011. – № 5. – С. 3–17.

12. Румянцева С.Ю. Теория экономического роста и индикаторы развития России: инновационно-технологический аспект / С.Ю. Румянцева // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. – 2011. – Вып. 3. – С. 5–17.

13. Туган-Барановский М.И. Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии / М.И. Туган-Барановский. – К.: Наук. думка, 2004. – 368 с.

14. Фортов В. Глобальна енергетична безпека: проблеми і шляхи розв'язання / В. Фортов, О. Макаров, Т. Мітрова // Вісник НАН України. – 2007. – № 8. – С. 40–50.

15. Яковец Ю.В. Глобальные экономические трансформации XXI века / Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 2011. – 382 с.

У статті на основі вивчення першоджерел з теорії циклів та криз (праць М.Д. Кондратьєва, В.І. Пантіна та ін.) наведено авторські узагальнення концептуального характеру з впливу фаз великих Кондратьєвських циклів на регулятивні функції держави. Зроблено спробу провести історичну паралель між кризою 1929–1933 рр. та нинішньою ситуацією в Україні.

Ключові слова: світова економічна криза; фази економічного циклу; державне регулювання макроекономіки; енергоємність ВВП; національне господарство; цивілізаційний підхід.

The article basing on the study of the original sources on the cycle and crisis theory in the works of N.D. Kondratiev, V.I. Pantin and others offers the author's generalization of the conceptual nature concerning the influence stage of big Kondratiev's cycles on regulative functions of the state. An attempt is made to draw a historic parallel between the crisis of the 1929-1933 and the current situation in Ukraine.

Key words: world economic crisis; the economic cycle phases; government regulation of macroeconomics; GDP power consumption; national economy; civilizations' approach.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 004.738.5(477)

Г.А. РЫЖКОВА,
кандидат экономических наук, доцент
Днепропетровского университета
имени Альфреда Нобеля

ПРЕДПОСЫЛКИ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены предпосылки и факторы развития электронной коммерции в Украине.

Ключевые слова: сеть Интернет, электронная коммерция, факторы.

Для развития цивилизованных рыночных отношений важным является формирование информационного общества, в становлении которого одну из основных ролей играет информатизация [1]. От информационных технологий зависит не только технологический, но и социальный прогресс, место страны в мировой экономике, ее роль в международном разделении труда, способность развивать демократические институты, рост количества новых рабочих мест. Использование информационных технологий в развитых странах характеризуется всепроникающим характером и высокой скоростью внедрения во все секторы экономики [2].

Одним из наиболее бурно развивающихся направлений в экономиках развитых стран, безусловно, является электронная коммерция. С каждым годом все больше товаров и услуг в мире перераспределяется посредством электронной торговли.

Подобная тенденция прослеживается и в Украине, хотя она в развитии информационных технологий отстает от развитых стран на 7–10 лет [3]. Многие из процессов, успешно внедренных и работающих в развитых странах много лет, для украинского общества являются новыми. Но тем не менее в Украине наблюдается прогресс в направлении развития электронной коммерции, что влияет на уровень современной экономики и обеспечивает ее вхождение в цивилизованное сообщество.

В условиях обостряющейся конкуренции развитие электронной коммерции в Украине может обеспечить конкурентные преимущества, повышение конкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем и мировом рынках, степени интеграции Украины в мировые информационные и экономические процессы, снижение издержек в сфере производства и обращения, повышение рентабельности, рост потребления товаров и услуг и т.д.

Несмотря на наличие определенных исследований, в Украине в вопросах развития электронной коммерции наблюдается противоречие между теорией и практикой [2]. Для решения проблем развития электронной коммерции необходимо обоснование экономических предпосылок развития электронной торговли, исследование факторов, определяющих такое развитие, методов и механизмов стимулирования электронной коммерции.

Целью статьи является исследование предпосылок и факторов развития электронной коммерции в Украине.

Электронная коммерция в Украине получила свое развитие, начиная с открытия первых он-лайн–магазинов 4–5 лет назад. Активный рост рынка электронной коммерции начался только в 2010 г. [3]. Проследим положительную

© Г.А. Рыжкова, 2012

динамику этого процесса. Так, годовой прирост объема товарооборота электронной торговли в Украине в 2010 г. составил 60%. В России этот показатель составляет 35%, в США – 19 [3]. В абсолютном выражении объем розничного товарооборота в электронной торговле за 2010 г. составил 1,5 млрд гривен, что соответствует примерно 0,35–0,4% в объеме внутреннего товарооборота. В России этот показатель составляет 1,6%, в США – 4% [4, 5, 6].

Эксперты утверждают [6], что в ближайшие годы в Украине будет отмечен существенный рост электронной торговли, для чего имеются определенные предпосылки.

Во-первых, традиционные виды торговли в Украине уже исчерпали ресурсы, необходимые для развития, и сейчас пребывают в состоянии стагнации. Дальнейшее их развитие возможно только при условии значительных инвестиций. А это на сегодняшний день является весьма проблематичным в силу сложившихся условий для развития бизнеса как такового. И если продолжают развиваться отрасли, являющиеся по отношению к торговле вспомогательными (транспорт, логистика, информационные технологии), то традиционная торговля на их фоне выглядит довольно отсталой. На долю крупных сетевых предприятий розничной торговли в Украине приходится не более 30% внутреннего товарооборота [7]. Остальной объем товаров распределяется через мелкие предприятия и товарно-вещевые рынки. Если сравнивать аналогичные показатели с развитыми странами, то доля крупных предприятий торговли в 2–2,5 раза выше, чем в Украине. И если такие товарные группы, как одежда, компьютерная техника, электробытовая техника, книги, парфюмерия, косметика, обувь представлены исключительно в крупных сетевых магазинах, то в Украине эти товарные группы продаются на товарно-вещевых рынках и в небольших оптово-розничных фирмах.

Во-вторых, украинские покупатели за последние годы изменили свое отношение к качеству. Несмотря на низкую платежеспособность [8–10], украинские потребители на фоне товарного изобилия и конкуренции на рынке повышают требования к качеству и надежности приобретаемых товаров. В этом смысле доверие к неорганизованной торговле утрачивается, и спрос удовлетворяется в цивилизованных местах продажи с возможностями широкого выбора, как по цене, так и по качеству.

В-третьих, у мелких торговых предприятий недостаточно ресурсов для обеспечения гарантий качества товаров и послепродажного обслуживания. В отдельных случаях, как например бытовая техника, обеспечить подобный сервис практически невозможно.

В-четвертых, украинские покупатели чувствительны к цене. При возрастающих требованиях к качеству товара и сервису, фактор цены является в большинстве случаев решающим при выборе покупки.

И здесь возникает противоречие. С одной стороны, крупные предприятия розничной торговли не имеют достаточно развитых сетей для того, чтобы обеспечить доступность своих товаров в территориальном аспекте: супермаркеты присутствуют лишь в крупных городах и районных центрах Украины.

С другой стороны, доверие к неорганизованным формам торговли неуклонно сокращается в силу указанных выше причин. Ввиду отсутствия перспектив развития крупных сетевых предприятий торговли в ближайшие 2–3 года в Украине будут существовать благоприятные условия для развития электронной коммерции. Эта форма торговли по своим возможностям наиболее соответствует сложившимся требованиям розничного рынка.

Как известно, электронная коммерция несет в себе огромный потенциал для снижения цены товара. Она позволяет организовать торговлю качественными товарами при минимальных операционных затратах. Организация электронной коммерции не требует больших капиталовложений в строительство мага-

зинов, создание больших товарных запасов. Электронная коммерция облегчает доступ потребителей к товарам и совершенствует цепочку *поставщик–потребитель* в целом. Электронная коммерция – это такой способ торговли, при котором каждый участник цепочки может сотрудничать с другим участником напрямую без посредников, что практически ликвидирует все барьеры для новых участников рынка [6].

Предпосылки развития подтверждают перспективность электронной коммерции, а поэтому важным является изучение факторов, влияющих на ее развитие.

Прежде всего, следует исследовать внешнюю и внутреннюю среду электронной коммерции. Чаще всего рассматриваются внешние факторы: общеэкономические; инфраструктурные; управленческие факторы; правовые факторы; социальные факторы [2].

Общеэкономические факторы. Безусловно, будущее электронной торговли в Украине зависит от состояния экономики в целом. Но в этом смысле, с одной стороны, серьезным стимулом для развития электронной коммерции является возможность приобретения товара по минимально возможной цене и практически неограниченном выборе, а с другой – доступность электронной покупки как услуги зависит от доступа потребителей к основному инструменту этой покупки – сети Интернет. По состоянию на конец 2011 г. в Украине насчитывалось около 14,3 миллиона пользователей всемирной сети Интернет [9]. Но, такое количество пользователей еще не означает, что все они потенциально являются клиентами интернет-магазинов. По данным Украинской маркетинговой группы (UMG), основной причиной низкой активности пользователей сети Интернет является низкая покупательская способность [8–10]. Только 8,5% украинских пользователей совершают покупки указанным способом. При, казалось бы, массовом доступе жителей Украины к информационным интернет-ресурсам лишь небольшая их часть может себе позволить приобретать товары, предлагаемые отечественными и зарубежными интернет-магазинами [9, 10]. Большинство жителей Украины, включая пользователей сети Интернет, значительную часть доходов тратит на приобретение товаров первой необходимости. А предприятия электронной торговли таких товаров не предлагают. Через сеть Интернет в Украине, в основном, приобретаются одежда, компьютеры, бытовая техника, средства коммуникации, книги и др. Их доля в объеме электронного товарооборота приведена на рис. 1.

Такая характеристика структуры электронного товарооборота свидетельствует, что для населения электронная торговля как услуга первой необходимости еще не развита. Другими словами, экономическими факторами, сдерживающими развитие электронной коммерции в Украине, является покупательная способность населения и, как следствие, структура потребления.

Инфраструктурные факторы. Как уже отмечалось выше, вспомогательные отрасли, которые обеспечивают электронную коммерцию, развиваются довольно активно и могут обеспечить электронную коммерцию в полном объеме. При необходимости увеличение объемов оказываемых услуг будет обеспечено без дополнительных инвестиций. Увеличение количества пользователей сети Интернет и доступности услуг электронной коммерции, практически полностью зависит от экономических факторов.

Управленческие факторы. Технологии управления в электронной торговле пришли в Украину и основаны на достижениях западных стран, где этот вид бизнеса успешно развивается более десяти лет. Организация процесса электронной торговли напрямую зависит от динамичности восприятия нововведений руководителями предприятий, поскольку новые технологии требуют принципиально новой системы управления бизнесом в торговле. Главным управленческим фактором является кадровый потенциал.

Рис. 1. Доля товаров, покупаемых в сети интернет [9]

Правовые факторы. В первую очередь, это законодательное регулирование. Исполнительные и законодательные органы различных государств начинают регулировать электронную торговлю, как только становится заметным широкомасштабное и реальное воздействие на население страны в информационном, экономическом и антиобщественном плане. Эта закономерность характерна и для Украины. Сегодня ни у кого нет сомнений, что необходимы законы, регулирующие деятельность в сети Интернет, и, прежде всего, законы о стандартизации ведения электронной торговли, ее унификации. Подлежат урегулированию на законодательном уровне вопросы налогообложения и полноты уплаты налогов; электронной подписи и защиты сделок от вмешательства третьих лиц; защиты прав потребителей; защиты от мошенничества и др. Украина может использовать соответствующие нормативно-правовые документы, уже принятые международными организациями и ведущими странами мира при создании собственного правового поля. Для активного развития электронной коммерции в Украине, необходима уверенность предпринимателей, в том, что государство будет заниматься этой проблемой всерьез.

Необходимо также учитывать, что в каждой сделке электронной торговли участвуют, помимо традиционных сторон, третьи лица. Их роль заключается в предоставлении сторонам соответствующих условий, необходимых условий заключения и исполнения электронной сделки. Обстоятельство осложняется значительным количеством третьих лиц и неопределенным их местонахождением. Чтобы решить данную проблему, Украина должна подписать единое многоаспектное соглашение, регулирующее электронную торговлю в международном информационном пространстве. Таким образом, сам процесс глобализации сделок и отсутствие их правового регулирования на международном уровне может послужить самым большим препятствием такого развития [8].

В украинском обществе не выявлены социальные факторы, препятствующие развитию электронной коммерции, поскольку никаких угроз для людей и для общества она не несет. Для потребителей электронная торговля обеспечивает преимущества как-то: доступность товаров и услуг; большой выбор товаров и услуг; более дешевые товары и услуги; оперативность получения любого

товара, производимого в мире. Для общества расширение перечня предоставляемых услуг (например, образование, здравоохранение, коммунальное обслуживание), доступность всех товаров и услуг для людей с ограниченными физическими способностями, повышение уровня жизни; конкурентоспособности отечественных товаров, снижает загрязнение окружающей среды за счет сокращения объемов автомобильных перевозок.

Таким образом, в последние годы в Украине сложились благоприятные предпосылки для развития электронной коммерции. В то же время имеется ряд сдерживающих факторов, которые могут стать серьезным препятствием для развития этого вида бизнеса. Изучение факторов, безусловно, необходимо для того, чтобы впоследствии сформировать среду, благоприятную для внедрения и развития электронной коммерции как актуального и перспективного направления бизнеса в Украине.

Список использованной литературы

1. Указ Президента України № 537-V «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки».

2. Ревинова С.Ю. Становление и тенденции развития электронной коммерции (На примере США): дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / С.Ю. Ревинова. – Москва, 2004 – 218 с. – РГБ ОД, 61:05-8/973.

3. Объем рынка электронной коммерции в Украине ежемесячно увеличивается на 50% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nezname.com/?p=1662)

4. Объем розничного товарооборота украинских предприятий увеличился на 13,7% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www. distanceselling-ua.com/ru/volume_of_ukrainian _ enterprises_retail_goods _turnover_increased_by_13.7

5. Украинский рынок интернет-торговли вырос [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rus.newsru.ua/finance/12jan2012/inet.html

6. Дистрибуция и логистика. – №5(82): Журнал, 2011.

7. Азаров: Теневой товарооборот занимает 40% внутреннего рынка http://www.kommersant.ua/news/1833046

8. Эксперт: Для развития электронной коммерции в Украине нужно приравнять цифровые документы к бумажным [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://delo.ua/business/ekspert-dlja-razvitija-elektronnoj-kommercii-v-ukraine-nuzhno-prir-166845/

9. Совершение интернет-покупок в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.umg.ua/upload/pdf _file/Shopping% 20online%20in%20 Ukraine%20UMG%20International.ru.pdf

10. Исследование Яндекса: поведение покупателей и развитие электронной коммерции в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ain.ua/2011/11/04/63820

У статті розглянуто передумови та чинники розвитку електронної комерції в Україні

Ключові слова: *мережа Інтернет, електронна комерція, фактори.*

The article is devoted to the analyses of pre-conditions for the development of e-commerce in Ukraine and to the description of key trends for further research.

Key words: Internet, e-commerce, factors.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 69:658.5(477)

О.Ю. САЛАМАЦЬКА,
аспірант
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

ВПЛИВ МАКРОМАРКЕТИНГОВОГО СЕРЕДОВИЩА НА БУДІВЕЛЬНУ ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ

У статті розглянуто розвиток будівельної галузі України в післякризовий період, виділено основні проблеми. Автор визначає вплив факторів макро- маркетингового середовища на розвиток галузі. На базі аналітики та прикладів з практики автор доводить взаємозалежність факторів макросередовища та необхідність їх оцінки для стратегічного управління розвитком будівельної галузі України.

***Ключові слова*: будівельна галузь, макросередовище, фактори маркетингового середовища.**

Актуальність. Економічна ситуація в Україні на початку 2012 р. перетворюється з кризової у посткризову. Президент та уряд розробляють та починають реалізовувати масштабні реформаторські проекти, які безпосередньо стосуються будівельної галузі. Активізувались роботи на будівельних майданчиках великих девелоперів, повертаються до власних недобудов приватні особи, виробники будівельних матеріалів формують нові цінові пропозиції, плекаючи надію на збільшення обсягів продажів, потенційні споживачі починають шукати варіанти житла. Адже відомо, що саме будівельна галузь може стати тим локомотивом, який здатен вивести економіку країни з кризи.

Фінансова криза викрила усі проблеми, пов'язані з будівництвом в Україні, та змусила не тільки підприємства, а й державну владу переглянути принципи управління та регулювання в галузі. Сьогодні стало зрозумілим, що будівельна галузь є високозалежною від макросередовища та кон'юнктури інших ринків. В таких умовах застосування сучасного інструментарію управління будівельними підприємствами та галуззю в цілому є вкрай необхідним, і маркетинговий підхід тут може виступити основним. Продукція будівельної галузі залишається найменш дослідженою як об'єкт маркетингу. Але разом з тим продається, купується, здається в оренду, а отже потребує відповідних маркетингових зусиль [2].

Огляд літератури. Питання розвитку будівельної галузі в Україні досліджують такі фахівці, як В. Анін, А Гойко, З. Гуцайлюк, В. Завгородній, Л. Левіт, Є. Мних, П. Микитюк, Т. Одаренко, Р. Подольський, Т. Пушкар, І. Романютін, В. Рудницький, Л. Сазонова, Т. Сидорченко, Л. Стрембіцька, О. Шевчук, О. Удовенко, М. Чумаченко та ін. Вони розкривають здебільшого різноманітні економічні аспекти становлення та функціонування будівельної галузі. Більшість авторів розглядають це питання, не враховуючи маркетингові аспекти функціонування будівельної галузі, залишаючи поза увагою конкурентну позицію та інноваційну складову будівельної діяльності підприємств.

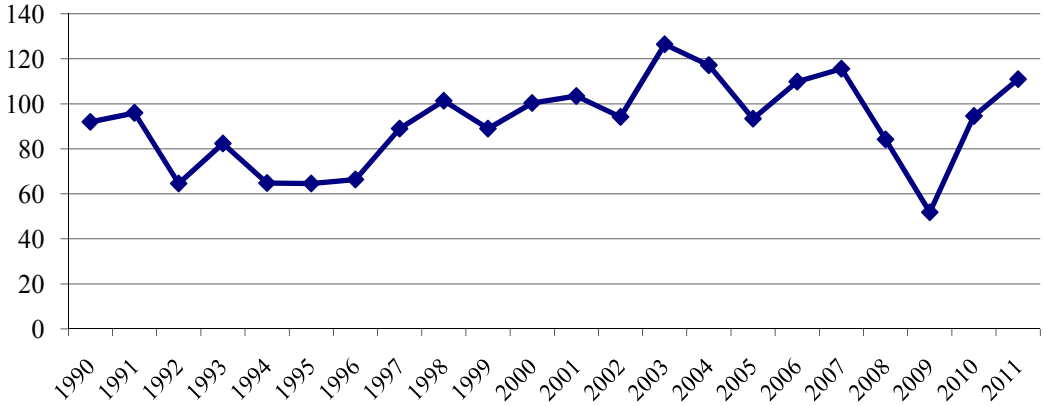
Питання маркетингу в будівництві є предметом наукових досліджень таких російських та українських вчених, як І.С. Степанова та В.Я. Шайтанова, В.П. Пасічник, Е.Х. Арап, В.Я. Лівшиц. Названі дослідники розглядають процес маркетингу на підприємствах будівельної галузі, мікро- та макромаркетингове середовище, структуру маркетингової діяльності, типи ринків клієнтів, основні напрями маркетингових досліджень, блоки та інструменти маркетинго-

© *О.Ю. Саламацька, 2012*

вого комплексу в будівельній галузі [1]. Водночас більшість теоретичних праць повторює загальні засади маркетингу (наприклад, І.С. Степанова та В.Я. Шайтанова [2], В.П. Пасічник [3], Е.Х. Арап [4]) або зосереджують увагу на маркетингових аспектах діяльності будівельних підприємств окремих ринку – ринок комерційної нерухомості (наприклад, у праці В.Я. Лівшиця [5]).

Мета статті. Метою статті є аналіз сучасного стану будівельної галузі України та визначення факторів макромаркетингового впливу на перспективи її розвитку.

Основна частина. Фінансова криза 2008 – 2009 рр. показала, що будівельна галузь є однією з найважливіших елементів національної економічної системи. У докризовий період будівництво було серед галузей, які динамічно розвивались та демонструвало високий рівень зростання (рис. 1).



Джерело: Державний комітет статистики України [6]

Рис. 1. Індекс обсягу виконаних будівельних робіт за 1990–2011 рр., %

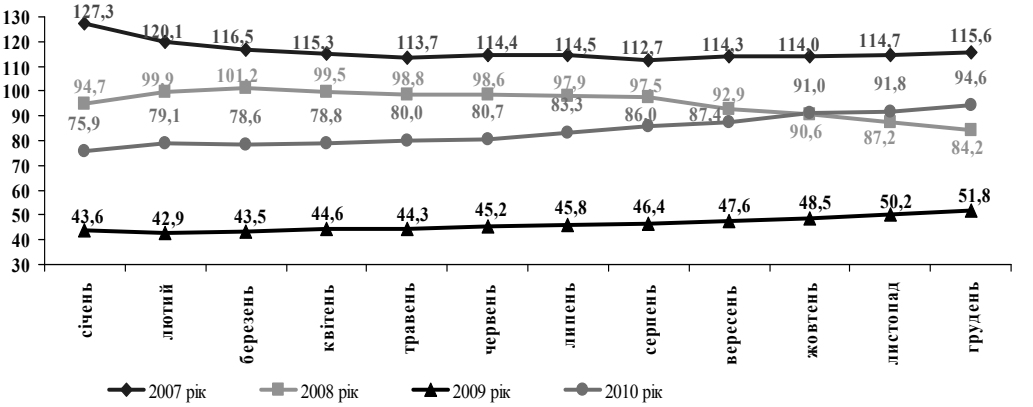
Як видно з рис. 1, починаючи з 2000 р. індекс обсягу будівельних робіт зростав до 2008 р., але протягом 2008–2010 рр. відбулось значне скорочення обсягів виконаних будівельних робіт. У 2009 р. скорочення обсягів будівельних робіт досягло свого мінімуму за часів незалежності України – 51,8% порівняно з 2008 р. І це при тому, що у 2008 р. вже відбулось падіння галузі.

У 2010 р., за інформацією Державного комітету статистики, підприємствами країни виконано будівельних робіт на суму 43174,9 млн грн, що на 5,4% менше порівняно з 2009 р. (рис. 2).

Скорочення темпів будівельних робіт у 2010 р. порівняно з 2009 р. відбулося за всіма основними видами будівельної діяльності, за винятком робіт з підготовки будівельних ділянок, обсяги яких зросли на 5,0 % (табл. 1).

На загальну тенденцію найбільше вплинула діяльність підприємств, що займаються будівництвом будівель і споруд (частка яких у загальному обсязі становить 85,0%). Серед них значно скоротили обсяги робіт підприємства, що здійснюють будівництво місцевих трубопроводів, ліній зв'язку і енергопостачання (на 17,2% менше проти 2009 р.), мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітену (на 14,9%), а також підприємств енергетики, добувної й обробної промисловості (на 13,7%).

Одночасно зросли на 16,0% обсяги робіт підприємств, що здійснюють будівництво магістральних трубопроводів, ліній зв'язку та енергопостачання, на 14,6% – монтаж та встановлення збірних конструкцій, на 27,7% – виготовлення каркасних конструкцій і покрівель, на 12,4% – будівництво доріг, аеродромів та улаштування поверхні спортивних споруд.



Джерело: Державний комітет статистики України [6]

Рис. 2. Динаміка темпів зростання (зниження) обсягів будівельних робіт, %

Таблиця 1

Обсяг будівельних робіт, виконаних власними силами будівельних підприємств за видами будівельної діяльності за 2010 р.

	Виконано за 2010 р., млн грн	% до	
		2009 р.	загального обсягу виконаних будівельних робіт
Усього по Україні	**43174,9**	**94,6**	**100,0**
Підготовка будівельних ділянок	**2069,0**	**105,0**	**4,8**
Розбирання та знесення будівель; земляні роботи	913,2	117,0	2,1
Розвідувальне буріння	1155,8	97,1	2,7
Будівництво будівель та споруд	**36700,7**	**95,2**	**85,0**
Загальнобудівельні роботи	27731,0	92,2	64,2
будівництво будівель	20690,0	90,9	47,9
будівництво мостів, шляхових естакад, тунелів та метрополітену	1639,6	85,1	3,8
будівництво магістральних трубопроводів, ліній зв'язку та енергопостачання	2305,0	116,0	5,3
будівництво місцевих трубопроводів, ліній зв'язку та енергопостачання	885,0	82,8	2,0
будівництво підприємств енергетики, добувної й обробної промисловості	1338,6	86,3	3,1
будівництво інших споруд	68,0	76,6	0,2
монтаж та встановлення збірних конструкцій	804,8	114,6	1,9
Виготовлення каркасних конструкцій і покрівель	277,5	127,7	0,6
Будівництво доріг, аеродромів та улаштування поверхні спортивних споруд	5661,8	112,4	13,1
Будівництво водних споруд	501,9	87,1	1,2
Інші будівельні роботи	2528,5	95,8	5,9
Установлення інженерного устаткування будівель та споруд	4149,6	85,9	9,6
Роботи з завершення будівництва	223,5	90,2	0,5
Оренда будівельної техніки з оператором	32,1	70,3	0,1

Джерело: Державний комітет статистики України [6].

Як бачимо, щодо житлового будівництва жодних значних змін не відбулося. Разом з тим саме у 2010 р. розпочалось відновлення житлового будівництва та введення його в експлуатацію. Так, у 2010 р. в Україні введено в експлуатацію на 45,9% більше порівняно з 2009 р. Однак переважну частку житла (67,1% загального обсягу, або 6266,8 тис. кв. м) введено в експлуатацію в одноквартирних будинках. У будинках із двома та більше квартирами, відповідно, – 32,7% (3050,4 тис. кв. м), у гуртожитках – 0,2% (22,1 тис. кв. м). Значну частину житла (46,7% загального обсягу) введено в експлуатацію відповідно до Тимчасового порядку прийняття в експлуатацію закінчених будівництвом приватних житлових будинків садибного типу, дачних та садових будинків з господарськими спорудами і будівлями, споруджених без дозволу на виконання будівельних робіт, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 09.09.2009 № 1035. Тобто спостерігається відновлення малого (приватного) будівництва, а не комерційного.

Детальніше розглянувши рис. 1 та рис. 2, можна побачити піки зростання та піки падіння галузі. Обернувшись назад і розглянувши ситуацію в країні, яка склалась в такі моменти, можна впевнено говорити про взаємозалежність факторів макросередовища та розвитку будівельної галузі. Для аналізу таких факторів доцільно використовувати маркетинговий підхід. Виділення факторів маркетингового макросередовища будівельної галузі дозволяє більш ретельно їх проаналізувати та використати маркетингові методики та підходи до оцінки впливу цих факторів на галузь.

Дослідники будівельної галузі України виділяють чотири якісно різні стани її розвитку:

1 стан – доперебудовний (1988–1990 рр.);

2 стан – перехідний, гібридно-нестійкий (1990–1994 рр.);

3 стан – нецивілізовано-ринковий (1994–1998 рр.);

4 стан – цивілізовано-ринковий (1998–2008 рр.) [7].

Д. Ісаєнко наголошує, «що за умов фінансової кризи 2008 р. з'явився новий стан – катастрофічний (2008–2010 рр.), що призвів до зниження купівельної спроможності населення, зростання цін та обмеження іпотечного кредитування» [8, с. 208]. Останній етап характеризується скороченням будівництва у зв'язку із зменшенням оборотних коштів забудовників, зменшенням споживання будівельних матеріалів, зниження виробництва у всіх суміжних галузях господарства. Саме на останньому етапі відбулось розуміння ролі маркетингового підходу в управлінні цією галуззю.

Макромаркетингове середовище будівельної галузі включає в себе групи економічних, політичних, демографічних, науково-технологічних, екологічних та культурних факторів [9, с. 235]. В табл. 2 наведено приклади впливу згаданих груп факторів на будівельні підприємства України.

Розглянемо взаємозалежність факторів макромаркетингового середовища та їх вплив на розвиток будівельної галузі.

Криза 2008–2009 рр. призвела до зниження рівня кредитування як юридичних осіб, так і фізичних. Особливо це вплинуло на іпотечне кредитування. Починаючи з 2006 р., іпотечне кредитування в Україні набуло масштабного характеру, станом на липень 2008 р. іпотечні кредити складали значну частку в кредитуванні індивідуальних клієнтів (на кінець року їх частка склала 36,1%) [10]. Українські банки залучали іноземні короткотермінові кредити (3–5 років) під 4–5% річних, при цьому видавалися кредити українському населенню під 10–12% річних на 10–20 років. Лідерами ринку іпотечного кредитування були і є банки з іноземним капіталом (рис. 3).

У кризових умовах іноземні банки згорнули свої програми в Україні, і вітчизняна банківська система опинилась перед загрозою кризи ліквідності. Результатом цього стали зростання відсоткової ставки за іпотечними кредитами до

7–10%, відмова від кредитування в іноземній валюті, значне скорочення іпотечних програм банків. Саме наявність іноземного капіталу в активах українських банків і дозволило подолати кризу ліквідності.

Таблиця 2

Приклади впливу груп факторів на будівельні підприємства України

Група факторів	Приклад впливу
Економічні фактори	Криза банківської сфери призвела до припинення іпотечного кредитування, що заморозило будівництво нових житлових будинків
Політичні фактори	Фінансова криза сприяла політичній консолідації владних партій та прийняттю Закону України «Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва»
Демографічні фактори	Підвищення народжуваності в Україні сприяє появі нових молодих сімей, які потребують житла, що, в свою чергу, підвищує попит на нові житлові площі. Крім того, зміни у статевовіковій структурі населення впливають на розвиток соціально-культурного будівництва
Науково-технологічні фактори	Поява нових технологій будівництва та будівельних матеріалів впливають на якісні характеристики будівництва, на вартість будівельних робіт та об'єктів
Екологічні фактори	Екологічні норми спонукають будівельників отримувати дозволи на будівництво в певних районах, проходити екологічні експертизи об'єктів промислового та суспільного будівництва
Культурні фактори	Традиції та цінності нації впливають на архітектурні смаки населення

Складено автором.

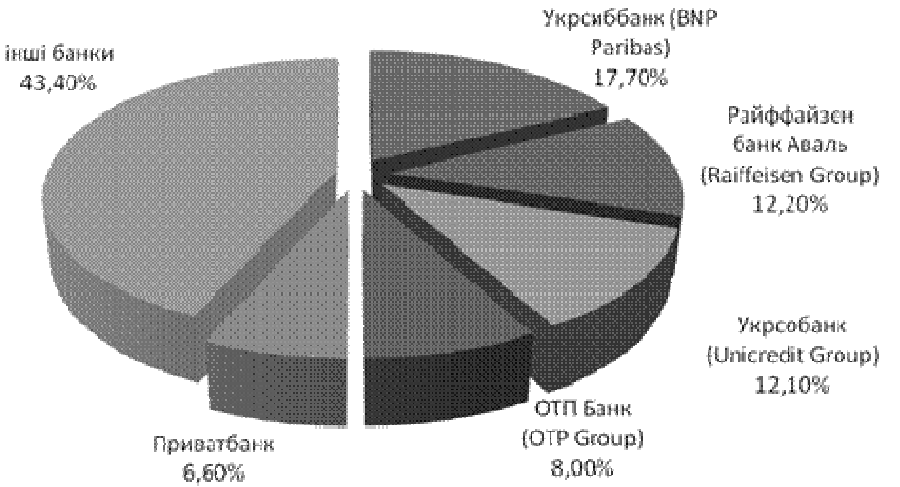


Рис. 3. Лідери іпотечного кредитування в Україні [10]

Внаслідок розвитку такої ситуації багато потенційних клієнтів не змогли отримати необхідні фінансові ресурси для покупки або будівництва житла, зна-

чна частка вже наявних клієнтів опинились у тяжкому фінансовому стані, що призвело до неможливості погасити кредитні зобов'язання. Відповідно, забудовники опинились в ситуації відсутності оборотних коштів для завершення будівництва. Багато хто з них призупинили будівництво на декілька років, а деякі і зовсім пішли з ринку. На думку експертів, на ринку залишаться кілька великих компаній, які вже сьогодні скуповують недобудови та пропонують нові умови для клієнтів.

Разом з погіршенням економічної ситуації, владою було прийнято низку нормативно-правових актів, які спрямовані на врегулювання та відновлення в будівельній галузі. Тут необхідно назвати Закон України «Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва», згідно з яким держава повинна спрямувати гроші на завершення будівництва тих об'єктів, ступінь готовності яких складає 50% і більше [11]. Разом з цим реалізація цього законодавчого акту в повному обсязі є неможливою. Адже, за словами першого заступника міністра регіонального розвитку й будівництва України Анатолія Беркути, для першочергового фінансування добудови житла із ступенем готовності вище 70% (майже 750 об'єктів загальною площею 9,6 млн кв. м.) необхідно близько 14 млрд грн, а реально на ці потреби поки що знайдено 3 млрд грн. Але і з цими трьома мільярдами гривень не все так просто – вони підуть на добудову тих об'єктів, які будувалися прозоро, тобто там, де кошти, зібрані від інвесторів, частково не перекидалися на інші проекти будівництва [12].

Ще одним фактором, який значно впливає на розвиток будівельної галузі, є науково-технологічний, який виражається через інноваційну діяльність підприємств. Впровадження інноваційної продукції підвищує не тільки якість будівельних послуг та матеріалів, а й посилює вітчизняний будівельний ринок на світовому рівні, підвищуються показники рентабельності, енергозбереження, зменшуються терміни будівельного циклу й ін. Низький рівень впровадження науково-технічних досягнень в галузі зумовлено, з одного боку, недосконалим законодавством, що регулює відносини у сфері інноваційної діяльності, низьким рівнем фінансування з державного бюджету та загальної системи розробки та впровадження інноваційних програм на державному рівні [13], з іншого – незацікавленістю будівельних підприємств в інноваціях та недостатніми фінансовими ресурсами для їх розробки та впровадження. Щодо державної підтримки, то тут необхідно навести Закон України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні», в якому серед визначених стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні на 2003–2013 рр., незважаючи на широку розгалуженість та багатовекторність, будівельну галузь представлено тільки будівництвом і реконструкцією транспортних систем [13]. Відповідно до статті 8 цього Закону середньостроковими пріоритетними напрямами інноваційної діяльності будівельного напряму, визначені інноваційні технології будівництва і реконструкції доріг, мостів та транспортних систем; глобальні та регіональні системи радіонавігації транспортних засобів з використанням супутникового та наземного обладнання; реконструкція портів; модернізація систем транспортування газу, нафти та аміаку [14]. І жодного слова про виробництво будівельних матеріалів, будівництво житла тощо.

Щодо демографічних факторів, то тут можна навести ситуацію з чергою на отримання державного житла. На початок 2009 р. в Україні на квартирному обліку перебувало 1216,277 тис. сімей та одинаків, з яких 418,18 тис. користувалися правом першочергового та позачергового одержання житла сімей. Протягом 2000–2009 рр. щорічно одержували житло 1,3–1,6% сімей та одинаків, що перебували у черзі на житло на початок відповідного року. Середня забезпеченість житлом населення України на 01.01.09 становила 22,8 кв. м загальної площі на одну особу, у той час як у розвинутих країнах цей показник у 2–3 рази ви-

щий [8, с. 209]. В умовах прийняття соціальних програм підтримки молоді, подолання демографічної кризи потреба у житлі буде тільки зростати. Держава не здатна забезпечити всіх, тому можна очікувати зростання ринку житлового будівництва. Водночас за фінансових умов, які склались сьогодні в Україні, таке зростання буде повільним. Адже низький рівень доходів населення при високій вартості житла та майже недосяжних умовах банків, новий будинок чи квартиру можуть собі дозволити лише люди, доход яких складає не менше 8000 грн у місяць на одного члена родини. При цьому про наявність дітей в такій родині не може бути і мови.

Для виправлення ситуації нещодавно Президент України ініціював новий соціальний проект про доступне житло, згідно з яким кредит на купівлю квартири чи будинку буде видаватись під 3-5% річних, а різницю між цим і банківським відсотком буде покривати держава. За словами прем'єр-міністра М. Азарова, таке житло повинно коштувати не більше 500 дол. США за квадратний метр, а дозволити собі його купити зможуть люди доходом 2500-3000 грн у місяць на одного члена родини. Разом з цим, комерційні банки висловлюють занепокоєння щодо можливості реалізації цього проекту, адже вже існують проекти молодіжного кредитування, які не реалізовані.

Висновки. Таким чином, аналіз взаємозалежності факторів макромаркетингового середовища виявив низку проблем у будівельній галузі, вирішення яких вимагає стратегічного підходу та застосування сучасного інструментарію. З аналізу видно, що всі фактори пов'язані між собою, і криза у фінансовій сфері спричинила зміну всього макросередовища галузі, недосконалість законодавчої бази стримує інноваційні процеси та їх фінансування, демографічну ситуація в країні створює додатковий попит на будівництво житла і т.д. Отже, дослідження факторів макромаркетингового середовища та оцінка їх впливу на діяльність будівельних організацій виступає необхідним елементом розробки програми стратегічного розвитку будівельного комплексу України.

Список використаної літератури

1. Зернюк О.В. Маркетинговий менеджмент будівельного підприємства / О.В. Зернюк, С.В. Забара // Экономика Крыма, №1 (34), 2011. – С. 452–457.

2. Маркетинг в строительстве / под ред. И.С. Степанова, В.Я. Шайтанова. – М.: Юрайт-Издат, 2002. – 344 с.

3. Пасічник В.П. Маркетинг будівельних ринків України: поточний стан і перспективи / В. Пасічник // Маркетинг в Україні. – 2006. – № 4. – С. 55–59.

4. Арап Э.Х. Особенности маркетинга в строительстве / Э.Х. Арап . – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: //www.pdffactory.com

5. Лівшиц В.Я. Головні аспекти маркетингу на ринку комерційної нерухомості України / В.Я. Лівшиц // Економіка та держава. – 2009. – № 6. – С. 63–65.

6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

7. Джуччі Р. Житлове будівництво в Україні : причини поточної кризи та висновки для економічної політики / Р. Джуччі, Р. Кірхнер, Р. Возняк. – Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, Берлін / Київ. – 2008. – 16 с.

8. Ісаєнко Д. Будівельний комплекс України: трансформація в умовах переходу до ринкового господарства / Д. Ісаєнко // Держава і суспільство, № 2, 2010 р., с. 206–210. – С. 208.

9. Мазилкина Е.И. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник / Е.И. Мазилкина. – М.: ИТК «Дашков и К», 2008. – 300 с.

10. Офіційний сайт Української національної іпотечної асоціації [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.unia.com.ua

11. Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва // Верховна Рада України. Закон від 25.12.2008 № 800-VI [Електронний документ]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/800-17

12. Рятувальний круг для будівельної галузі // Щотижневик «Правовий тиждень», №7(133) 17 лютого 2009 р. – Режим доступу: http://www.legalweekly.com.ua/article/?uid=956

13. Садич О.І. Актуалізація інноваційних аспектів у правовому регулюванні будівельної галузі / О.І. Садич // Корпорація «МостІнвест», 20.03.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mostinvest.com.ua/?p=1262

14. Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в України. // Верховна Рада України. Закон від 16.01.2003 № 433-IV [Електронний документ]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/433-15

В статье рассмотрено развитие строительной отрасли Украины в посткризисный период, выделены основные проблемы. Автор определяет влияние факторов макромаркетинговой среды на развитие отрасли. На базе аналитики и примеров из практики автор показывает взаимозависимость факторов макросреды и необходимость их оценки для стратегического управления развитием строительной отрасли Украины.

Ключевые слова*: *строительная отрасль, макросреда, факторы маркетинговой среды.

In the article development of building industry of Ukraine is considered in a post crisis period, basic problems are distinguished. An author determines influence of factors of macromarketing environment on development of industry. On the base of analytic and examples from practice author shows interdependence of factors of macroenvironment and necessity of their estimation for a strategic management by development of building industry of Ukraine.

Key words: building industry, macroenvironment, factors of marketing environment.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.101

Є.Г. САМОЙЛЕНКО,
старший викладач
Національної металургійної академії України

СУТНІСТЬ ТА ЕТАПИ ЕВОЛЮЦІЇ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розкрито сутність тіньової економіки та виявлено специфіку еволюції тіньової економіки.

Ключові слова: тіньова економіка, легальна економіка, тип тіньової економіки, економічне зростання.

Вступ. Результатом ринкової трансформації української економіки є значні масштаби та різноманітні форми прояву тіньової економіки, що суттєво впливає на економічне зростання. Тіньова економіка відвертає значну масу ресурсів з легального сектора, посилює криміналізацію суспільства, призводить до перерозподілу ВВП на користь окремих груп населення та відтоку капіталу за кордон. Найбільшою загрозою національній економічній безпеці держави є інституціоналізація тіньової економічної діяльності. Результатом чого є колапс легального сектора економіки [2; 4; 6; 7]. У той же час тіньова економіка дозволяє отримати доходи певній частині населення, яка залишилась за межами легального сектора. В зв'язку з цим виникає потреба поглибленого дослідження сутності тіньової економіки та розкриття етапів її розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є визначення сутності тіньової економіки та розкриття етапів її розвитку.

Розробкою методичних та теоретичних проблем, пов'язаних з тіньовою економікою, займаються як вітчизняні [2; 5—7] та і іноземні фахівці [4]. Основна увага концентрується на дослідженні масштабів тіньової економіки та напрямів її нейтралізації.

Результати. Тіньова економіка у різних масштабах існує в усіх країнах світу. За даними правоохоронних органів США, у цій країні щорічно відмиваються до 100 млрд дол., а в усьому світі — від 300 до 500 млрд дол. США [8]. Невраховування доходу в нелегальному бізнесі катастрофічно підвищувало неадекватність економічним реаліям показників системи національних рахунків, що призвело до включення показників доходів від неврахованої економічної діяльності та від доходів, які отримані з кримінальних джерел, у систему національних рахунків ООН у 1993 р. Але врахування тіньової діяльності в системі національних рахунків ще не означає розуміння впливу її на легальну економіку, що пояснюється латентністю цього явища, суб'єктивізмом оцінок дослідників та неточністю використовуваних методик. У силу цих причин отримані результати можуть сприйматись лише на рівні експертних оцінок.

Виходячи з того, що тіньова економіка є невід'ємною складовою економіки, у найбільш загальному розумінні її визначають як форму економічних процесів, які відбуваються за межами державного контролю. Водночас існують дві основні модифікації наведеного положення: перша — звужена, за якою розглядаються окремі види тіньової діяльності та відповідні відносини, які є протиправними за своїм змістом або суспільно небезпечними. Друга — розширена, згідно з якою розглядаються усі види тіньової економічної діяльності незалежно від того, чи є вони протиправними, чи ні.

© *Є.Г. Самойленко, 2012*

Наведеним визначенням тіньової економіки притаманні спільні риси. Так, по-перше, розглядаються економічні відносини, незважаючи на певні розбіжності щодо поглядів на види діяльності, які зараховуються до тіньової економіки; по-друге, не визначається глибинна сутність тіньової економіки.

Дотримуючись обраного методу дослідження, доцільно здійснювати аналіз тіньової економіки у двох аспектах: як самостійної системи та як складової частини економіки.

Тіньова економічна діяльність пов'язана з державним втручанням в економіку, яке суперечить інтересам окремих груп населення. З метою захисту власних інтересів ці суб'єкти вступають у відносини, метою яких є уникнення впливу формальних інститутів або мінімізація втрат від такого впливу. Оскільки тіньова економіка не є обособленою, замкнутою економічною системою, її суб'єкти вступають в економічні відносини із суб'єктами легальної економіки. З одного боку, формальні інститути чинять вплив на суб'єкти тіньової діяльності. З іншого, визначаючи особливості їх подальшого руху, підприємці-тіньовики мають можливість лобіювати свої інтереси, впливати на чиновників та формувати громадську думку. У результаті такого впливу відбувається адаптація суб'єктів тіньової економіки до нових умов.

Метою суб'єктів тіньової економіки є перерозподіл об'єктів власності та фінансових ресурсів на свою користь. При реалізації мети виникають певні протиріччя. Вони полягають у тому, що кожен суб'єкт одночасно може виступати як представника як легального сектора, так і тіньового: наприклад, метою державних інститутів є забезпечення виконання функцій держави, але у державних установах працюють конкретні чиновники, метою яких є максимізація власного доходу. У результаті з'являється можливість лобіювання тих чи інших інтересів, що може сприяти розширенню ареалу тіньової економіки. Суб'єкти підприємницької діяльності можуть, з одного боку, приховувати прибуток від оподаткування, з іншого – шукати захист у правоохоронних органів від рекету.

Для досягнення власних цілей кожний суб'єкт використовує специфічні методи. Так, держава застосовує інструменти економічної політики, суб'єкти тіньової діяльності – механізм лобіювання своїх економічних інтересів. Рушійним чинником при цьому є отримання додаткових доходів.

Розвиток економічної системи обумовлює зміну тіньової економіки, переформування її домінуючих сегментів, що, у свою чергу, веде до відновлення старих форм, становлення перехідних і розвитку нових.

Організаційні форми тіньових економічних відносин нерозривно пов'язані з особливостями діяльності їх суб'єктів, включають організаційну структуру, функції, права та обов'язки, а також відповідне інформаційне забезпечення тощо. Вони можуть мати індивідуальний, колективний та суспільний характер. Методи, які спрямовані на реалізацію інтересів суб'єктів, слід поділяти на прямі та опосередковані. Вони підтримуються стимулами, які можуть бути економічними, адміністративними, каральними та моральними. Адекватність інтересів, методів та стимулів приводить до легалізації діяльності суб'єктів тіньової економіки, в той час як неадекватність загострює протиріччя та посилює тіньову діяльність, що виявляється в розвитку відповідних сегментів тіньової економіки.

Таким чином, за змістом тіньова економіка представляє неконтрольовану суспільством діяльність економічних суб'єктів з метою отримання економічних, соціальних та політичних преференцій. Як економічна категорія тіньова економіка виражає відносини між економічними суб'єктами з приводу реалізації їх економічних інтересів у процесі опортуністичної діяльності щодо формальних інститутів.

Загальною передумовою виникнення тіньової економіки є стале бажання різних категорій громадян отримувати засоби для свого існування, долаючи обмеження формальних інститутів. Отже, саме наявність обмежуючих економіч-

них, юридичних та політичних інститутів обумовлює існування тіньової економіки. Дійсно, за відсутності таких формальних інститутів необхідність у приховуванні отриманих доходів зникає, а з ним і таке явище, як тіньова економіка.

Тіньова економічна діяльність базується на господарському використанні власності та охоплює усі стадії суспільного виробництва. Дійсно, для отримання доходу, необхідно застосувати ресурси, виробити певні матеріальні блага, розподілити та реалізувати їх в процесі обміну, тим самим зафіксувати акт задоволення потреб.

Ринок не здатний усувати стихійний, невпорядкований розвиток економіки, що веде до її монополізації. Будь-який ринок, навіть найбільш розвинутий, не може забезпечити чітку організацію економічних процесів. Недосконалість ринкового механізму зумовлює майнову диференціацію населення, що примушує людей шукати можливості для отримання додаткових доходів. Частина їх знаходить такі джерела за межами легальної економіки.

Метою діяльності економічних суб'єктів є отримання доходів. У результаті суб'єкти підприємницької діяльності здатні не тільки чесно та завзято працювати, але згодні (в окремих випадках не без коливань) й на різні шахрайства, навіть на суто злочинні дії. Найбільші можливості для такої діяльності надає приватне підприємництво, де індивід почувається себе особливо незалежним. Форми отримання благ, які використовують ці суб'єкти, знаходяться поза моральними та правовими нормами, діючими у суспільстві. Це означає, що функціонування тіньової економіки суперечить нормам права, економічним, моральним та духовним підвалинам в суспільстві.

Розвиток ринкових відносин пов'язаний з суттєвими моральними втратами. Товарно-грошові відносини, які формують у їх учасників цілу низку позитивних моральних якостей (ініціативність, працьовитість, сміливість та ін.), у той же час сприяють появі у людей явно негативних рис характеру, таких як егоїзм, пристрасть до наживи, черствість, жорстокість, вузькість інтересів, нехтування духовними цінностями. У сучасних країнах з ринковою економікою широко розповсюджені незаконні угоди, наркобізнес, корупція, рекет, фізичне знищення конкурентів тощо.

Таким чином, джерелами розвитку тіньової економіки є протиріччя між економічними інтересами економічних суб'єктів з приводу перерозподілу об'єктів власності та доходів. Створення економічних перешкод з боку державних або приватних інститутів призводить до зростання трансакційних витрат економічних суб'єктів. У прагненні максимізувати доходи останні вимушено приховують результати економічної діяльності, внаслідок чого формується альтернативна (тіньова) економічна система. Отже, тіньова економіка є реакцією економічних суб'єктів на формальні інституціональні обмеження щодо привласнення ними засобів, умов та результатів виробництва.

До середини XIX ст. економіка навіть розвинутих країн була переважно аграрною, міський ринок був малий для широкого розвитку тіньової діяльності. Тіньова економіка у її найпростіших примітивних формах обслуговувала сільського споживача. Вона виступала сегментом ринкових відносин, пов'язаних переважно з тими видами діяльності, на які існувала монополія держави чи приватної структури. У фіскальних цілях держава оголошувала виробництво або реалізацію певного предмета споживання своїм виключним правом або надавала таке право конкретним приватним суб'єктам. Наявність такої монополії вела до значного перевищення ціни продукції (P) над середніми загальними витратами (ATC). Великі надприбутки призводили до незадоволення споживачів та стимулювали суб'єктів господарювання до зловживань. Одна з перших дискусій з економічних проблем торкалась саме негативних наслідків державного монополізму. Як уже зазначалось, це так звана «суперечка про сіль та залізо», яка відбулась у 81 р. до н. е. при дворі китайського імператора [3]. Пов'язана вона

була з великим потоком контрабанди солі, на яку в 119 р. до н. е. була введена державна монополія, при чому якість контрабандного товару була набагато вища, а ціна нижча.

Подібна ситуація спостерігалась і у середньовічній Європі. В результаті введення монополії на торгівлю сіллю у Франції при «старому режимі» (XVII-XVIII ст.) почалось зростання її контрабанди, при чому в деяких регіонах доходило до збройних сутичок контрабандистів з жандармами. Кінець масової контрабанди настав тільки з відміною монополії.

Аналогічна ситуація відбувалась в середньовічній Росії, де була введена монополія держави на продаж вина, що призвело до масової неформальної діяльності, при чому прибутковим бізнесом не гребували навіть монастирі. Радянський Союз також не зміг уникнути розвитку неформального сектора, незважаючи на жорстокі переслідування у період правління Й. Сталіна. Тотальне одержавлення та зменшення репресій за відсутності необхідних реформ призвели до бурхливого розвитку тіньової економічної діяльності.

У середньовіччі нарівні з державними установами законодавчою діяльністю займались місцеві спілки, що породжувало специфічні різновиди тіньової економіки. Таким прикладом є позацехове виробництво ремісничої продукції. Одним з найважливіших завдань цехів у містах Західної Європи завжди було закріплення та захист монополії обмеженого кола ремісників на обслуговування місцевого ринку. З цією метою ремісничі корпорації намагались усунути конкуренцію усіх виробників, які не входили в цех. Протистояння між цеховими та сільськими ремісниками, які привозили товар до міст, іноді доходило до збройних сутичок, але частіше відбувалось у звичайному для того часу вигляді напівборотьби-напіввідступок. Щоб зберегти реальний контроль над позацеховими виробниками, місцеві органи влади допускали їх торгувати у міста в окремі дні, на спеціальні місця та на певних умовах, застосовуючи надзвичайно суворі заходи щодо порушників. Введення заборони на ту чи іншу діяльність, з одного боку, не приносило бажаних результатів – у правовому вакуумі, що утворювався, формувались тіньові відносини, з іншого – це призводило до зростання корупції.

Наступний етап розвитку тіньової економіки пов'язаний з кризовим становищем в державі та нездатністю правлячої «еліти» до відповідного державного регулювання. Така ситуація виникає при зміні однієї системи господарювання іншою, наприклад: перехід від феодального ладу до капіталістичного. Головним чинником є мінімальна присутність держави, внаслідок чого вона не забезпечує захист прав громадян. Вакуум, який виникає, починають заповнювати позаправові відносини, що з часом структуризуються та набувають інституціональних ознак. Розвиток таких відносин можна відстежити на прикладі Півдня Італії (Сицилія, Калабрія та Кампанія), який достатньо вивчений економістами та соціологами.

Головним фактором, що безпосередньо вплинув на розвиток цього регіону, стає мінімальна присутність іспанської, а потім італійської держав. В результаті були потрібні альтернативні державному регулюванню механізми специфікації прав власності та забезпечення виконання контрактів, особливо у зв'язку із скасуванням феодального права та формуванням класу дрібних власників. Саме у цей час формується альтернатива державним інститутам – мафія, яка надає сукупність правил гри, що дозволяють індивідам координувати свою діяльність в економічній, соціальній та політичній сферах.

Фактично те ж саме відбувалось після розпаду Радянського Союзу в Україні та в Російській Федерації. На це вказує Л.І. Абалкін: «Можна відзначити, що держава якісно змінюється на етапах становлення, формування ринкової економіки вбудованими ринковими інститутами. Справа в тому, що на перехідних стадіях за відсутності державного втручання функції регулювання відігра-

ють інертну роль, зберігаючи стару систему. Будь-яка система бажає зберегти свій попередній стан. Це стосується розподілу продукції, нормування, регулювання тощо. Тому на етапі становлення реформ держава повинна бути більш активною, ніж в умовах врегульованої економіки. За відсутності державного втручання на стадії формування ринкової економіки посилюється стихійний розвиток, що сприяє прояву нових сил протистояння, які монополізують процеси виробництва» [1].

Наступний етап розвитку тіньової економіки характеризується закріпленням права власності на отримані об'єкти та доходи від них шляхом фіксації їх у правовому полі, що можливо тільки за особистої унії представників державної влади з суб'єктами тіньової діяльності – появі олігархічних структур. Метою таких структур є не економічне зростання, а перерозподіл національного багатства на користь цих субєктів. Цю систему чітко описав перуанський економіст Е. Де Сото у своїй праці «Інший шлях». Він відзначав, що уряд Перу є антидемократичним, який творить закони за зачиненими дверима та реагує тільки на інтереси окремих груп, без врахування потреб більшості населення. Навіть коли ця більшість проживає в країнах, де відбуваються вибори, демократія зводиться лише до можливості голосувати кожні декілька років за того чи іншого політичного кандидата, віддаючи переможцю карт-бланш на час дії повноважень [4]. Головним мотивом для них є максимізація власного споживання та накопичення заощаджень у безпечному місці. Оскільки головну небезпеку становить власна держава, яка рано чи пізно може потурбуватися про наведення порядку та встановлення законності, то вивіз сумнівно отриманого капіталу за кордон – природний вектор їх ділової активності. Для них важливе не довготривале економічне зростання, а максимальна виручка за короткий проміжок часу. Результатом діяльності таких структур є гальмування темпів економічного зростання, деінвестування, зростання ступеня експлуатації робітників. Забезпечити економічне зростання в подібній ситуації можна лише за рахунок зовнішніх джерел. Проте за всіх сценаріїв економічного розвитку відбувається поступове зменшення масштабів тіньової економіки, оскільки навіть олігархічні структури зацікавлені в легалізації своєї діяльності та в зростанні капіталізації своїх активів, що без зменшення тіньової економічної діяльності неможливе.

Таким чином, тіньова економіка є постійним супутником легальної та проходить ряд етапів:

– перший етап – латентно-адаптаційний, якому притаманна спорадична неформальна економічна діяльність широких верств населення;

– другий етап – неформальної інституціоналізації зі становленням тіньових інститутів в усіх секторах економіки;

– третій етап – дифузії, тобто особистої унії чиновників і суб'єктів тіньової економіки;

– четвертий етап – легалізації, який характеризується переведенням тіньової економіки в легальний сектор внаслідок інституціональних перетворень.

Отже, тіньова економіка є елементом економічної системи, яка розвивається поза межами правового поля та дозволяє окремим прошаркам населення отримувати доход. Така ситуація призводить до формування в суспільстві позитивних уявлень щодо такого явища, як тіньова економіка. З розвитком цих відносин встановлюються певні «правила гри», альтернативні формальним, та виділяється «тіньова» еліта, відбувається перерозподіл об'єктів власності та доходів на її користь.

В реальному житті об'єктивний характер економічного розвитку проявляється через суб'єктивну діяльність людей. Останні повинні пізнавати об'єктивну сутність економічного розвитку та відобразити це в певних нормах, правилах, які регламентують та упорядковують економічну діяльність. Але об'єктивний процес економічного розвитку відбувається постійно та безперервно, а для його

пізнання і суб'єктивного відбиття в нормативно-правових актах необхідний певний час; отже, між об'єктивною реальністю та її суб'єктивним відображенням проходить певний відрізок часу, який обумовлює в конкретний момент часу невідповідність економічної та правової систем. Тіньова економіка виступає як сукупність процесів та економічних відносин, які не відповідають діючим в суспільстві правовим нормам, в тому числі суперечать їм.

Якщо формальні норми відносно адекватно відображають об'єктивні соціально-економічні процеси, то масштаби тіньової економіки будуть відносно невеликими та переважно обмежуваними кримінальною економічною діяльністю, яка спрямована на задоволення квазіпотреб, що відкидаються суспільством за моральними міркуваннями (наркобізнес, торгівля зброєю, порнобізнес тощо). Якщо навпаки, державою вводяться норми, які неадекватно відображають об'єктивні реалії економічного розвитку (зменшення ефективності діяльності в легальному секторі економіки порівняно з тіньовим), то виникає протистояння їм з боку певних верств суспільства, які можуть бути достатньо численними. Оскільки саме тіньова діяльність дозволяє окремим групам населення отримувати доход, то це, формуючи в суспільстві уявлення щодо позитивності цього явища, в сукупності призводить до зростання тіньового сектора в економіці. Адекватність введених державою норм права контролюється інститутами громадянського суспільства, якщо вони існують та працюють ефективно. В протилежному випадку вся відповідальність лягає на державні інститути.

У випадку, якщо держава повністю усувається від виконання своїх обов'язків, вакуум, що утворюється, заповнюють організовані злочинні угруповання, що поширюють свій вплив на легальну економіку. Таким чином, створюються передумови заміщення тіньовими інститутами легальних, що виявляється у такому:

– зниження ефективності виробництва у легальному секторі порівняно з тіньовим;

– неефективність громадських інститутів як фільтру від девіантних проявів в економічних процесах; адаптація широких верств населення до «тіньової» моралі;

– часовий лаг між появою конкретного тіньового явища та реагуванням на нього законодавства.

Формування економічних відносин відбувається у ринковому середовищі, в той час як їх регулювання формується через узгодженість інтересів суб'єктів і може бути прямим (державним) або опосередкованим (міжнародним та громадським). Ефективність цього регулювання може бути оцінена за індикаторами, які відображають динаміку тіньової діяльності. Слід використовувати прямі та непрямі індикатори. До прямих належить оцінка масштабів тіньової економіки різноманітними методиками. До непрямих належать: динаміка надходжень до бюджету, кількість збиткових підприємств, динаміка дебіторської та кредиторської заборгованості, динаміка торгово-посередницької діяльності, рівень корупції, кількість безробітних, кількість малих підприємств, рівень організованої злочинності, темпи зростання доходів та заощаджень населення, витрати на електроенергію, обсяги легалізованих фінансових ресурсів, кількість фірм, які мають «коротке життя», розбіжність між експортом та імпортом.

Ринкове середовище обумовлює стихійне, конкурентне регулювання тіньової економіки. В його межах забезпечується відповідний розвиток суб'єктів підприємницької діяльності, відбувається оцінка результатів їх діяльності та повна диференціація економічних суб'єктів. Проте неефективність ринкового саморегулювання призводить до формування монопольних структур, які намагаються закріпити свій статус, зближуючись з владою, з послідовним збільшенням перерозподільних процесів на свою користь.

Уряд, який є основним виразником державних і суспільних інтересів, може впливати на зміст тіньової економіки – за допомогою використання комплексу

заходів економічної політики, адміністративних санкцій та впливу на суспільну свідомість. Для досягнення своїх інтересів держава встановлює «відповідні правила гри» та може сприяти коригуванню інтересів економічних суб'єктів, використовуючи різні методи і стимули. Методи, які використовує держава, можуть поділятись: за характером дії – на прямі та непрямі, за природою дії – на правові, адміністративні, економічні та ідеологічні, за сферою впливу – загальні та селективні, за змістом дії – стимулюючі, стримуючі та забороняючі, за легітимністю – формальні та неформальні.

Стимули можуть поділятись: за характером дії – на адміністративні, економічні та ідеологічні, за рівнем впливу – міжнародні, макроекономічні та мікроекономічні, за сферою впливу – загальні, галузеві (за типами тіньової економіки) та диференційовані (за соціальними групами), за часом дії – короткострокові, середньострокові та довгострокові. Розробка того чи іншого виду економічної політики здійснюється на основі соціально-економічних показників минулого періоду (як правило, року). Таким чином, враховуючи різні бюрократичні перешкоди при виконанні урядових рішень, утворюється часовий лаг між появою того чи іншого явища і початком впливу на нього з боку держави. Варто враховувати той факт, що соціально-економічні показники відображають стан легального сектора, тому результати прийняття того чи іншого рішення можуть бути прямо протилежними бажаним. Адекватність сприяє переходу суб'єктів тіньової економічної діяльності в легальний сектор економіки, неадекватність, – навпаки, стимулює розвиток тіньової економіки.

Міжнародні установи звичайно виконують індикативні та рекомендуючі функції, але у разі неадекватної поведінки певної держави можуть застосовувати економічний, адміністративний та ідеологічний вплив. Цей вплив може здійснюватись як на державу, так і на окремі суб'єкти підприємницької діяльності та громадянські інститути.

Регулююча дія громадянських інститутів є переважно індикативною. Однак з розвитком демократичних установ вона набуває усе більшого значення (наприклад, посилення впливу профспілок на роботодавців, підвищення відповідальності уряду як наслідок формування його політичними партіями і т.д.) та повинна виконувати контролюючу функцію (контролювати діяльність підприємців, державних чиновників та ін.), розповсюджувати необхідну інформацію і захищати інтереси відповідних груп населення.

Відповідно до правил, які сформовані на макрорівні, починає формуватися система відносин (легальних або тіньових) на мікрорівні. У разі закріплення тіньових відносин на макрорівні відбувається їх інституціоналізація. Це призводить до заміщення тіньовими інститутами державних, що проявляється у виконанні тіньовою економікою певних функцій:

1) компенсаційної, особливістю якої є підтримка зайнятості певних категорій громадян, «зайвих» у легальному секторі;

2) перерозподільної, яка полягає в перерозподілі ВВП на користь певних категорій громадян;

3) інституційної, яка характеризується розвитком неформальних норм поведінки, відмінних від офіційно встановлених в суспільстві.

Висновки. У рамках дослідження сутності тіньової економіки та розкриття етапів її розвитку обґрунтовано трактовку тіньової економіки в контексті відносин між економічними суб'єктами з приводу реалізації їх економічних інтересів у процесі опортуністичної діяльності щодо формальних інститутів.

Розкрито закономірності взаємодії легального та тіньового секторів, а саме: виявлено передумови заміщення тіньовими інститутами державних у виконанні компенсаційної, перерозподільної та інституційної функцій: зниження ефективності виробництва у легальному секторі порівняно з тіньовим; неефективність демократичних інститутів як фільтру від девіантних проявів в економіч-

них процесах; адаптація широких верств населення до «тіньової» моралі; часовий лаг між появою конкретного тіньового явища та реагуванням на нього законодавства.

Урахування положень в межах державної економічної політики дозволить підвищити ефективність заходів щодо детінізації економіки України.

Список використаної літератури

1. Абалкин Л. Роль государства и борьба с экономическими догмами / Л. Абалкин // Вопросы экономики. – 1998. – № 9. – С. 3–15.

2. Бородюк В. Оценка масштабов теневой экономики и её влияние на динамику макроэкономических показателей / В. Бородюк, А. Турчинов, Т. Приходько. – Экономика Украины. – № 11. – 1996. – С. 4–16.

3. Власов В.С. К характеристике «хо хао» – термина экономической мысли Китая (по материалам «Цянь лян лунь» Гу Яньу, XVII в.) / В.С. Власов // Вопросы истории Китая. – М.: Издательство Московского университета, 1981. – С. 91–99.

4. Де Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. Де Сото. – M.:Gatallaxy, 1995.

5. Попович В.М. Теорія детінізації економіки / В.М. Попович. – Ірпінь, 2001. – 524с.

6. Пушкаренко П. Генезис і соціально-економічні наслідки тіньової економіки / П. Пушкаренко, М. Логвиненко. – Економіка України. – № 10. – 2004. – С. 43–49.

7. Турчинов О. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження / О. Турчинов. – К.: Артек, 1995. – 300 с.

8. Страны ОПЕК: общемировая ситуация // Веб-сайт Subscribe.Ru проэкта Citicat.Ru: htt: // www.Koi.subscribe.ru/business.globalec/

Раскрыта сущность теневой экономики и определена специфика эволюции теневой экономики.

Ключевые слова: теневая экономика, легальная экономика, сегмент теневой экономики, экономический рост.

The content of the shadow economy and the specific development of the shadow economy are shown.

Key words: shadow economy, legal economy, type of the shadow economy, economic growth.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 334.716.008.8

О.В. СЕРГЄЄВА,
кандидат економічних наук, доцент
Донецького національного університету
економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

КОНЦЕПЦІЯ СИНЕРГІЗМУ В ОБҐРУНТУВАННІ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ

У статті розкрито сутність та природу стратегічного партнерства підприємств; визначено теоретичні підходи до трактування змісту концепції синергізму; виявлено та узагальнено джерела виникнення та види синергетичних ефектів; досліджено та систематизовано науково-методичні підходи до оцінки ефективності стратегічного партнерства.

Ключові слова: стратегічне партнерство, стратегічна взаємодія, концепція синергізму, синергетичний ефект, підходи до оцінки ефективності.

Актуальність. В умовах глобалізації економіки кардинальні зміни середовища функціонування сучасних підприємств зумовлюють необхідність пошуку нових способів виживання економічних організацій. Внаслідок зміщення акцентів від прямого протистояння до «співконкуренції» в поясненні природи конкуренції постає проблема розвинення та впровадження нових, відмінних від класичних, форм реалізації економічних інтересів основних дієвих суб'єктів ринку – підприємств, компаній, фірм, організацій, установ. У такому контексті одним з перспективних способів забезпечення успішної конкурентної позиції сучасних підприємств визнається їх партнерська взаємодія у форматі стратегічного партнерства: від укладання довгострокових двосторонніх угод про поставки – до створення нових стратегічно автономних організаційних утворень проектного, мережного та процесного типу задля вирішення спільних завдань. Спектр подібних форм партнерської взаємодії та сфер їх можливої реалізації надзвичайно широкий. Тому питання природи та обґрунтування ефективності подібних форм стратегічної взаємодії підприємств набувають зростаючої практичної та наукової актуальності.

Огляд літератури. Постановка загальної проблеми. Значний внесок у наукове обґрунтування концепції стратегічної взаємодії, у т. ч. через пояснення природи синергетичного ефекту, зробили такі зарубіжні та вітчизняні дослідники різних наукових напрямів: І. Ансофф, П. Баклі, Є. Брікхем, Т.Дж. Галпин, Б. Гарретт, Т. Гранді, П. Друкер, П. Дюссож, М. Кассон, С. Карделл, Е. Кембелл, К. Прахалада, Л. Саммерс, Дж. Тироль, Р. Уелборн, О. Уїльямсон, Р. Уоллес, Дж. Хамел, М. Хендон, Р. Холл, О.М. Азарян, М.І. Блуд, І.Г. Владимирова, Д.П. Гавра, О.В. Гаврилова, А.Л. Гапоненко, О.М. Гребешкова, Є.А. Карпухіна, Г.В. Махова, А.П. Панкрухін, Г.І. Просвєтов, Л.Д. Чекаленко та ін. Зокрема, багато досліджень присвячено міжнародним аспектам взаємодії компаній у формі міжнародних стратегічних альянсів, узагальненню та систематизації проявів їх функціонування в організаційно-правовому та фінансовому аспектах. Останнім часом у науковій спільноті активізувалися дискусії навколо проблем стратегічно-

© *О.В. Сергєєва, 2012*

го співробітництва підприємств як перспективного напряму розвитку сучасного стратегічного менеджменту. Триває активний науковий пошук джерел, способів ідентифікації та оцінки синергетичного ефекту взаємодії підприємств, які набули розвитку в межах школи стратегічного управління.

Однак, ряд питань у сфері виявлення необхідних та достатніх передумов забезпечення ефективного функціонування стратегічних партнерств підприємств залишаються відкритими. Зокрема, можна виділити такі з них: пошук єдиних теоретико-методичних засад налагодження та розвитку довгострокової взаємодії підприємств і організацій з метою набуття нових та утримання досягнутих конкурентних переваг; вибір часового горизонту дії партнерства та організаційно-просторових меж його конфігурації; ідентифікація можливих наслідків (як позитивних, так і негативних) формування стратегічного партнерства для всіх його учасників, а також оцінка ефективності партнерської взаємодії підприємств з урахуванням різноманітності форм такого співробітництва, сфер його реалізації, поліваріантності цілей учасників цього процесу.

Мета і завдання. Метою цієї статті є дослідження, узагальнення та систематизація теоретико-методичних аспектів обґрунтування ефективності стратегічного партнерства підприємств на основі концепції синергізму. Враховуючи складність і багатогранність обраної проблематики, для досягнення поставленої мети вважаємо за доцільне основну увагу приділити вирішенню таких завдань: надати загальне уявлення про сутність та природу стратегічного партнерства підприємств; визначити теоретичні підходи до трактування змісту концепції синергізму; виявити та узагальнити джерела виникнення та видів синергетичних ефектів; дослідити та систематизувати науково-методичні підходи до оцінки ефективності стратегічного партнерства.

Основна частина. Починаючи дискусію щодо ефективності стратегічного партнерства, слід зазначити, що основна причина існування цієї проблеми полягає, насамперед, у неусталеності понятійно-категоріального апарату визначеної проблемної сфери. По-перше, в управлінській науці та практиці трактування терміну «стратегічне партнерство підприємств» пов'язують із поняттям «стратегічна взаємодія». Більшість дослідників визнають, що до такої моделі розвитку підприємств слід відносити стійку взаємодію двох (або більше) економічних організацій, що передбачає створення ними загальної споживчої цінності з певними унікальними характеристиками шляхом поділу між партнерами зон відповідальності та результатів цієї взаємодії [3, с. 1]. У межах такого визначення термін «стратегічне партнерство підприємств» має чимало дефініцій, які фокусують увагу дослідника на різних проявах природи цього явища. Зокрема, партнерство розглядають як угоду (організаційно-правову форму взаємодії підприємств); конкуренту стратегію (спосіб досягнення партнерами спільних стратегічних цілей); реляційну модель, спрямовану на формування цінності взаємовідносин (форму налагодження та підтримання довірчих довгострокових відносин з іншими учасниками ринку); міжнародні альянси підприємств (формат вибудовування міжнародних економічних відносин та спосіб проникнення на нові географічні ринки) [3, с. 2]; сукупність факторів та умов, що визначають цільові довгострокові форми взаємодії партнерів в конкретних ситуаціях; технологію координації діяльності організацій, не пов'язаних один з одним ані адміністративними, ані ринковими відносинами тощо.

Тому, для уточнення вихідних позицій дослідження джерел та умов виникнення ефектів взаємодії підприємств в межах стратегічного партнерства надалі під останнім доцільно розуміти форму довгострокової договірної взаємодії підприємств з приводу досягнення ними стратегічних цілей та придбання конкурентних переваг на основі спільного використання ресурсів, урахування соціально-економічних інтересів партнерів, поділу відповідальності та результатів, а також отримання синергетичного ефекту.

Виходячи з наведеного визначення та враховуючи емпіричні дослідження провідних науковців та практиків, найпоширенішою та найбільш розвинутою у теоретико-методичному сенсі концепцією оцінки ефективності стратегічного партнерства доцільно вважати концепцію синергізму, етимологія якої знаходиться на перетині різних наук.

Термін «синергізм» (у перекладі з грецької мови означає «сприяння, співдружність, співучасть, спільна дія») вперше був введений у соціальну психологію і кросскультурні дослідження Рут Бенедикт, однією з найталановитіших учениць знаменитого американського антрополога Ф. Боаса [7]. Цей термін використовувався Бенедикт для позначення якості міжособового спілкування і співпраці в суспільстві. Вона довго намагалася знайти загальний критерій відмінності людських співтовариств, сприйманих в образах «небезпечного» і «безпечного» суспільства. Такий критерій і був знайдений у понятті соціального синергізму.

Спробу визначити синергізм як економічний феномен одним з перших зробив Ігор Ансофф у статті «Синергізм і ресурси», опублікованій у відомій праці «Корпоративна стратегія». В основу запропонованої вченим процедури оцінки синергетичного ефекту було покладено відповідність ресурсів та можливостей фірми. Слід зазначити, що у своїй концепції синергізму І. Ансофф зробив акцент на ролі його економічної бази, потенціалі не тільки матеріальних, але й нематеріальних активів та їх тісному зв'язку зі здатностями компанії [1, с. 245].

Дещо іншу позицію відносно визначення синергізму займає професор Університету Хітотсубаші (Японія) Хіроюкі Ітамі у праці «Мобілізація невидимих активів», який розглядає синергізм як процес підвищення ефективності використання ресурсів двох типів – фізичних (матеріальних) та невидимих (нематеріальних). Причому, підвищуючи ефективність використання фізичних ресурсів, організація скорочує витрати, що Х. Ітамі визначає як «комплементарний ефект», який не забезпечує компанії стійких конкурентних переваг, тому що може бути відносно легко відтворений конкурентами. Отже, комплементарний ефект не визнається істинним джерелом синергії. Виникнення синергетичного ефекту зумовлює ефективне використання нематеріальних активів фірми, таких як торгова марка, ділова репутація тощо [10, с. 87].

Сьогодні можна визнати, що концепція синергізму виявляється одним з найпопулярніших та перспективних пізнавальних підходів, у т. ч. в управлінській науці. Так, свій внесок у наукове обґрунтування концепції стратегічної взаємодії, у т.ч. через пояснення природи синергізму та синергетичного ефекту, зробили дослідники різних наукових напрямів. З позицій теорії трансакційних витрат цими питаннями опікувались О. Уїльямсон, П. Баклі і М. Кассон та ін. (засновники моделі інтерналізації), які пояснюють мотиви формування стратегічних партнерств, виходячи зі зниження витрат на здійснення операційної діяльності в межах гібридної (конкуретно-кооперативної) форми взаємодії [9, с. 34–35]. У межах ресурсно-компетенційної концепції стратегічної взаємодії підприємств цікавими слід визнати відповідні здобутки Дж. Хамела і К. Прахалада [11, с. 80–85], Р. Холла та ін. Вони роблять спробу пояснити прагнення підприємств до співпраці бажанням збільшити віддачу комплементарних активів партнерів шляхом обміну унікальними знаннями. Поясненню динаміки стратегічних партнерств в динамічному зовнішньому середовищі присвячені дослідження представників теорії галузевих ринків, таких як Дж. Тироль, П. Милгром, Дж. Роберте [8, с. 124–127] та інших, які обґрунтовують залежність формування партнерств від зовнішнього оточення та їх впливів на ситуацію в галузі. Проте останнім часом найбільшої уваги проблема ідентифікації джерел та оцінки синергетичного ефекту взаємодії підприємств набула в межах розвитку школи стратегічного управління. Представники такої школи пояснюють феномен стратегічних партнерств як можливість реалізації стратегії підприємства [1, с. 278; 6, с. 56].

Таким чином, незважаючи на широку популярність у діловій літературі концепції синергізму, у контексті прикладних економічних досліджень цей науковий підхід залишається недостатньо розвинутим.

Одним з основних критеріїв доцільності розвитку підприємств в межах концепції синергізму визнається отримання партнерами позитивного синергетичного ефекту [6, с. 61–62], сутність якого найчастіше розкривається через залежність «2+2=5», тобто результати спільної діяльності підприємств виявляються суттєво більшими, ніж вони здатні досягти поодинці. Одразу слід зауважити, що подібний ефект може мати й негативний (або диссинергетичний) прояв, тобто «2+2<4», про що у відповідних теоретичних дослідженнях згадується нечасто. Основна проблема дисинергізму пов'язана з суперечністю між гнучкістю управління і синергізмом: посилення гнучкості управління зменшує потенційний прибуток в потенційний синергізм. В той же час вважається, що головною небезпекою отримання негативного ефекту є брак гнучкості, а також можливі компроміси і затримки в ухваленні рішень. Ці недоліки можуть звести нанівець всі вартісні переваги [6, с. 64–65].

І. Ансофф зазначав, обираючи стратегію синергізму, менеджери повинні виходити з трьох міркувань: 1) чи існує у підприємства традиція використання синергетичного ефекту; 2) якому рівню взаємозв'язку віддає перевагу вище керівництво і яким управлінським досвідом воно володіє: чи придатним для конгломерату або для синергетичного підприємства; 3) які вимоги і розпорядження задаватимуться умовами зовнішнього середовища? Вважається, що, чим вище очікувана нестабільність зовнішнього середовища і жорсткість конкуренції, тим вище значення синергізму для досягнення успіху [1, с. 378–379].

Отже, враховуючи певну неусталеність понятійного апарату концепції синергізму, під синергетичним ефектом стратегічної взаємодії підприємств доцільно розуміти зміну ефективності діяльності підприємства внаслідок взаємодії з іншими економічними організаціями, що зумовлюється виникненням так званого системного ефекту (ефекту емерджентності) та супроводжується частковою втратою кожним з партнерів їх стратегічної автономності (або незалежності у прийнятті стратегічних рішень) [3, с. 3].

Однак, не заперечуючи існування синергетичного ефекту, слід визнати наявність ряду проблем ідентифікації та оцінки ефектів партнерської взаємодії підприємств. Найчастіше згадуються такі проблеми як: багатогранність та поліаспектність партнерських відносин як таких; доволі широкий спектр форм договірних відносин між підприємствами-партнерами (від двосторонньої угоди про узгодження інтересів до утворення спільного підприємства); низький рівень формалізації та прихованість окремих параметрів стратегічних цілей учасників партнерства та відповідних інтересів, що покладені в основу їх визначення; асиметричність інформації про результати взаємодії для кожного з партнерів; суттєва відмінність механізмів спільного використання ресурсів в залежності від форми, інтересів, ступеня відкритості та міри «довіри» між партнерами; переважання експертних методів оцінки впливу факторів та результатів стратегічного партнерства внаслідок неявної природи деяких з об'єктів такої оцінки тощо [3, с. 2–3].

Кожна із зазначених проблем окремо та з урахуванням поліваріантності їх комбінацій в конкретних ситуаціях ускладнює пошук джерел виявлення ефектів стратегічної взаємодії підприємств в межах партнерства: залежно від вихідних умов змінюється природа та оцінка вигід і витрат партнерства, внеску та втрат кожного з його учасників. До того ж в процесі оцінки ефективності стратегічного партнерства, зокрема за участю вітчизняних підприємств, слід враховувати високу неформалізованість та нерозвиненість концептуальних засад виявлення інформаційного простору дослідження стратегічних партнерств підприємств

в Україні, що пояснюється (поряд із зазначеними причинами) непрозорістю соціально-економічних процесів та нормативно-правового поля країни [3, с. 3].

Отже, виходячи з окреслених проблем, питання виявлення джерел формування синергетичного ефекту та способів вимірювання залишаються відкритими. Так, деякі дослідники [4, с. 27; 5, с. 32] виділяють такі синергетичні ефекти за природою їх виникнення: ефект масштабу (зниження вартості одиниці продукції внаслідок зміни величини підприємства); ефект інтеграції (сума всіх вигід, отримання яких було б неможливе при автономному функціонуванні учасників інтеграційної системи для кожного її учасника); ефект комплексних переваг (перевага пакету послуг, товарів та угод за умови їх оптових поставок порівняно з їх отриманням на умовах «роздробу».); ефект конгломерату (збільшення кількості підрозділів, що дозволяє розподілити ризик та його мінімізувати). Характеризуючи джерела синергетичного ефекту, Є. Брікхем визначає такі з них: економія операційних витрат; економія фінансів; економія витрат на управління; економія «ринкових» витрат за рахунок посилення влади на ринку та послаблення позицій конкурентів [2, с. 456]. У свою чергу, І. Ансофф, характеризуючи появу синергетичних ефектів у менеджменті, що виникають внаслідок інтеграції підприємств, виокремлює: синергію збуту; виробничу синергію; синергію інвестування; синергію управління тощо [1, с. 245].

Таким чином, з несуттєвими розбіжностями дослідники сходяться у розумінні основних джерел синергетичних ефектів, що дозволило узагальнити та систематизувати основні їх види таким чином: операційний, фінансовий, ринковий (або комерційний), управлінський та інвестиційний (або технологічний) ефект. Такий поділ сприятиме підвищенню концентрації уваги на конкретних вигодах та витратах за окремими видами синергетичного ефекту при оцінці стратегічної взаємодії підприємств.

Незважаючи на складність ідентифікації ефектів партнерських відносин та ґрунтуючись на теоретико-методичних розробках у сфері наукового пояснення природи та результативності кооперaційних зв'язків, в економічній літературі можна знайти дві основні групи підходів до оцінки ефективності стратегічного партнерства: 1) на основі «прямого» зіставлення результатів партнерства та ресурсів, залучених для їх досягнення, що передбачає фінансову оцінку вигід і витрат партнерської взаємодії як на рівні партнерства в цілому (ефективність стратегічного партнерства), так й на рівні окремого його учасника (ефективність участі підприємства в партнерстві) [3, 4, 5, 6]; 2) на основі «непрямої» оцінки досягнутих ефектів партнерських відносин його учасниками, у т. ч. у соціально-психологічному аспекті трактування ними набутих результатів спільної взаємодії, що, у свою чергу, позначається не тільки у врахуванні «неекономічних» ефектів (покращання ділової репутації, створення атмосфери довіри між клієнтами та постачальниками тощо), а й в розширенні когнітивних меж оцінки ефективності партнерства з боку його учасників [3, 5, 6].

Але розглянуті підходи до оцінки ефективності стратегічного партнерства є досить узагальненими та розмитими, оскільки не надають уявлення, що саме відносити до витрат та вигід партнерської взаємодії, як визначати «неекономічні» ефекти партнерства тощо. До того ж способи вимірювання саме синергетичного ефекту та сфери їх застосування визначаються неоднозначно. Найчастіше постає питання: у чому вимірювати синергію?

Так, прихильники «фінансового підходу» наполягають на використанні показника віддачі на капітал: наскільки більше/менше може знадобитися інвестованого капіталу (активів) без взаємодії, щоб сформувати такий самий за величиною грошовий потік, що створюється капіталом за умов стратегічної взаємодії. Інакше кажучи, на скільки процентів ефект синергії збільшує/зменшує вартість капіталу інвесторів в капіталі підприємства [3, 7]. Проте подібний «прямий» спосіб оцінки синергетичного ефекту не завжди виявляється методично та

практично дієвим. Особливо гостро ця проблема виявляється в спробах оцінки управлінської синергії. Наприклад, в процесі управління набором видів діяльності підприємства слід враховувати протиріччя між стратегічними орієнтирами як окремого учасника, так й стратегічного партнерства в цілому. Якщо перевага надається короткостроковим показникам зростання та рентабельності, за таких обставин, як правило, не дотримуються довгострокові показники. Тому, якщо підприємству доводиться фокусуватися на множині цілей, доцільно чітко визначати їх пріоритетність з метою пошуку компромісу у черговості їх досягнення [3, с. 3].

За результатами дослідження застосовуваних в практиці підходів до оцінки синергетичного ефекту партнерських угод між підприємствами О.М. Гребешкова пропонує виділяти чотири їх групи: 1) відстеження динаміки ринкової (конкурентної) позиції підприємств-партнерів та/або партнерства в цілому (переважно комерційна та управлінська сфери стратегічної взаємодії); 2) оцінка на основі динаміки показників фінансового стану підприємств-партнерів (переважно операційна сфера стратегічної взаємодії); 3) оцінка з позиції концепції зіставлення вигід і витрат стратегічної взаємодії, яка складає методологічне підґрунтя прийняття та оцінки проектних рішень (переважно інвестиційна сфера стратегічної взаємодії); 4) оцінка на основі урахування когнітивно-компетенційних аспектів партнерських відносин (переважно соціально-економічна сфера взаємодії) [3, с. 3–4]. При цьому автор наголошує, що розглядати зазначені підходи як методично автономні вважається недоцільним. До того ж, з нашої точки зору, наведені групи підходів майже не враховують способи виявлення фінансової синергії та джерел її формування.

Отже, базуючись на вищевикладених підходах до обґрунтування ефективності стратегічного партнерства та враховуючи їх переваги і недоліки, стає доцільним також розглянути можливості застосування трьох вартісних підходів до вимірювання та оцінки синергетичного ефекту, традиційно вживаних в оцінній діяльності: доходного, порівняльного (ринкового) і витратного (майнового) (табл. 1). Такі підходи, на наше переконання, надають змогу кількісно оцінити ефективність стратегічного партнерства підприємств залежно від форми партнерської взаємодії, основних видів та джерел виникнення синергії.

Порівнюючи наведені у табл. 1 характеристики вартісних підходів, доцільно відзначити, що всі вони мають свої відмітні властивості, сфери застосування та методи розрахунку синергетичного ефекту. Водночас, ці підходи не позбавлені й недоліків, які розкривають деякі обмеження в їх використанні.

Так, вважається що найбільш об'єктивним та інформативним в обґрунтуванні ефективності стратегічного партнерства підприємств є методи дисконтування грошових потоків, які дозволяють враховувати одночасно різні види синергії і точніше оцінити кожне з її джерел. Але, розраховуючи величину грошового потоку, треба ретельно визначати всі його параметри з урахуванням факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, інакше результати прогнозування можуть бути викривленими.

Якщо у процесі утворення стратегічного партнерства переслідується мета об'єднання капіталів двох (або більше) компаній (при злитті чи поглинанні), то ефект синергії доцільно визначати на основі витратного підходу, який надає змогу оцінити ринкову вартість підприємств та визначити приріст вартості майнового комплексу. Але цей підхід має суттєве обмеження в застосуванні. Розглядаючи підприємство як сукупність активів і зобов'язань, не завжди можливо коректно врахувати вартість нематеріальних активів, оскільки вони не мають свого реального відображення в балансі підприємства. До того ж він дозволяє врахувати лише операційну синергію, в результаті чого розмір ефекту виявиться значно заниженим.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика вартісних підходів до оцінки синергетичного ефекту стратегічного партнерства підприємств [4, 5, 6, 7]

Сутність підходу та методи оцінки ефекту	Переваги	Недоліки
Доходний підхід		
Прояв ефекту синергії виявляється як приріст дисконтованих грошових потоків в результаті приросту виручки, економії на витратах, податку на прибуток, капіталовкладеннях, інвестиціях в оборотний капітал	– є найбільш об'єктивним та інформативним у визначенні вартості бізнесу; – враховує при оцінці майже всі види синергії та джерела їх формування; – дозволяє точніше оцінити синергію (кожне з її джерел) і витрати на інтеграцію	– складність та можливість неточного прогнозування очікуваних від партнерства грошових потоків та його основних параметрів внаслідок обмеженості інформації, ресурсів, досвіду тощо
Витратний (майновий) підхід		
Вартість підприємства розглядається з погляду витрат на відтворення в його поточному стані або збільшення вартості майнового комплексу підприємства. Вартість підприємства розраховується як різниця між сукупною ринковою вартістю активів і зобов'язань, які відображені в бухгалтерському балансі підприємства з відповідними корективами	– дозволяє кількісно визначити приріст вартості майнового комплексу на основі даних балансу підприємств; – надає можливість оцінити ринкову цінність підприємств-партнерів та витрати на їх відтворення	– дозволяє врахувати лише операційну синергію, в результаті чого розмір ефекту виявиться значно заниженим; – має обмежене застосування в частині врахування вартості та якості нематеріальних активів, які не мають свого реального відображення в балансі підприємства
Порівняльний (ринковий) підхід		
Ґрунтується на використанні інформації про операції, що відбулися на ринку з акціями аналогічних компаній. Величина ефекту синергії розраховується на основі прогнозованих значень приросту курсової вартості акцій об'єднуваних компаній	– дозволяє досить швидко урахувати реакцію фондового ринку на оголошення про стратегічне партнерство та виявити динаміку ціни акцій об'єднаної компанії на декілька років уперед; – різке збільшення доходності акцій наглядно демонструє як збільшився добробут акціонерів	– складність складання точного прогнозу зміни курсової вартості акцій компаній внаслідок обмеженості інформації; – складність підбору компанії-аналога; – не дозволяє виявити і оцінити всі потенційні джерела синергії, що знижує точність результатів; – застосовується лише для публічних компаній; – методи оцінки не формалізовані; – використання усереднених ринкових мультиплікаторів; – відсутність детальної інформації про угоди інтеграції компаній; – оцінка ефекту виступає індикатором лише короткострокових перспектив

Порівняльний підхід до оцінки синергетичного ефекту є найбільш доступним для застосування (особливо як експрес-оцінка величини ефекту синергії)

на стадії ухвалення рішення про доцільність та ефективність стратегічного партнерства через відсутність необхідності проведення складних і трудомістких розрахунків і використання математичних методів прогнозування ставки дисконту, а також доходів і витрат компанії після здійснення операції. Однак усі перелічені переваги порівняльного підходу обумовлюють одночасно багато обмежень його застосування.

Таким чином, вбачається доцільним зупинити свою увагу на доходному підході до оцінки ефекту синергії, який, на наше переконання, надає найбільш точні та комплексні результати кількісної оцінки синергетичного ефекту стратегічної взаємодії підприємств.

Методи дисконтування грошових потоків враховують прояв ефекту синергії як приріст виручки, економії на витратах, податку на прибуток, капіталовкладеннях, інвестиціях в оборотний капітал тощо. Так, І. Івашковська пропонує такий алгоритм кількісної оцінки сумарного ефекту синергії на основі методу дисконтування грошових потоків ΔV ($V_{synergy}$) [4, с. 27–28]:

$$\Delta V = V_{synerge} = \sum_{i=1}^{n} \frac{\Delta FCFE_i}{(1 + r_e)^i}; \quad (1)$$

$$\Delta FCFE = \Delta S - \Delta C - \Delta T - \Delta NWC - \Delta Capex + \Delta Debt, \quad (2)$$

де $\Delta FCFE$ (free cash flow to equity) – потік грошових коштів для власників; ΔS (sales) – приріст виручки від реалізації (за рахунок збільшення обсягів продажів у фізичному вимірі, виходу на нових клієнтів, поліпшення якості продукції і послуг, посилення конкурентної позиції об'єднаної компанії тощо); ΔC (costs) – економія на операційних витратах (завдяки економії на масштабах випуску продукції і новим можливостям зростання); ΔT *(tax)* – економія на податку на прибуток (за рахунок оптимізації податкових виплат і зниження ефективної ставки оподаткування прибутків); ΔNWC (net working capital), $\Delta Capex$ (capital expenditure) – відповідно економія на інвестиціях в оборотний капітал та економія на капіталовкладеннях (за рахунок економії на масштабах випуску і гнучкості); $\Delta Debt$ – зміна чистого боргу з урахуванням фінансової синергії, яка пов'язана з поліпшенням доступу до кредитних ресурсів (включає витрати на виплату відсотків за боргами і погашення основної суми боргу в розрахунку на рік, а також приріст позикового довгострокового капіталу у відповідному періоді); r_e (return) – прибутковість власного капіталу (бар'єрна ставка).

Таким чином, можна констатувати, що розглянутий доходний підхід до кількісної оцінки сумарного синергетичного ефекту на основі методу дисконтування грошових потоків надає можливість урахувати практично усі види синергії: ринкову (ΔS); операційну (ΔC та ΔS); фінансову ($\Delta Debt$ та зміна r_e); інвестиційну (ΔNWC і $\Delta Capex$). Але водночас залишається поза увагою такий вид синергетичного ефекту, як управлінська синергія, прояв якої повинен ґрунтуватися на досягненні економії витрат на управління стратегічним партнерством за рахунок поліпшення якості спільного управління та усунення його неефективності, встановлення довірчих відносин між партнерами, розширення їх «сфер впливу», покращання ділової репутації підприємств-партнерів, підвищення гнучкості управлінської команди тощо. За цієї обставини вважається доцільним ввести в формулу (2) додатковий параметр ΔM *(Management)* – економія витрат на управління. Тоді модифікована формула визначення потоку грошових коштів для власників буде мати такий вигляд:

$$\Delta FCFE = \Delta S - \Delta C - \Delta T - \Delta NWC - \Delta Capex - \Delta M + \Delta Debt. \quad (3)$$

Отже, з одного боку, доходний підхід є найбільш об'єктивним та інформативним у визначенні вартості бізнесу в межах стратегічного партнерства, оскіль-

ки в його основі лежить принцип очікування, згідно з яким будь-який актив, що придбавається з метою отримання доходів, коштуватиме рівно стільки, скільки прибутку він принесе в майбутньому з урахуванням фактора часу. Він однаково добре може бути використаний для оцінки як ринкової, так і інвестиційної вартості і дозволяє точніше оцінити синергію (кожне з її джерел) і витрати на інтеграцію. З іншого боку, методи доходного підходу до оцінки не завжди дають об'єктивні результати. Важливо точно спрогнозувати очікувані від партнерства грошові потоки, визначити рівень ставки дисконту, оцінити вартість компаній, проаналізувати дані за минулими аналогічними операціями і зробити адекватні висновки щодо майбутніх операцій. Очікувана чиста вигода може виявитися позитивною лише унаслідок надмірно оптимістичної оцінки майбутніх грошових потоків.

Висновки. Таким чином, підбиваючи остаточні підсумки, варто зазначити, що операції зі стратегічного партнерства компаній часто забезпечують прояв ефекту синергії, який на сьогоднішній день виступає одним з провідних мотивів доцільності подібних операцій. Дієвість концепції синергізму в процесі обґрунтування ефективності стратегічного партнерства виявляється далеко неоднозначною, але широко розповсюдженою, про що свідчать численні публікації теоретичних та емпіричних досліджень проблеми виявлення та оцінки синергетичного ефекту, кількісне та правильне визначення якого буде вливати на кінцевий результат стратегічної взаємодії підприємств.

Список використаної літератури

1. Ансофф И. Стратегическое управление [сокр. перевод с англ.] / Игорь Ансофф; [науч.ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко]. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Брікхем Є. Основи фінансового менеджменту: [пер. с англ.] / Є. Брікхем. – Київ: Молодь, 1997. – 1000 с.
3. Гребешкова О.М. Ефективність стратегічного партнерства підприємств: проблеми виявлення та способи оцінки / О.М. Гребешкова // Економіка і підприємництво: зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів. – Відп. ред. С.І. Дем'яненко. – К.: Видавництво «Аспект-Поліграф», 2008. – Вип. 21. – С. 1–12.
4. Ивашковская И. Слияния и поглощения: ловушки роста / Ирина Ивашковская // Управление компанией. – 2004. – № 7. – С. 26–29.
5. Ищенко С.М. Рыночный подход к оценке эффекта синергии при слияниях и поглощениях компаний / С.М. Ищенко, Е.И. Ищенко // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета, 2011. – Вып. № 3. – С. 28–37.
6. Кемпбелл Э. Стратегический синергизм. Как создается куммулятивный положительный эффект / Ендрю Кемпбелл, Кэтлин Саммерс Лачс [2-е изд.]. – СПб.: Питер, 2004. – 416 с.
7. Кем и с какой целью был введен термин «синергизм»? [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://strategupr.ru/shpargalka-strategicheskoe-upravlenie.
8. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент / П. Милгром, Дж. Роберте. – В 2 т. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – 245 с.
9. Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: Соображения по поводу неудач рынка / О.И. Уильямсон; пер. с англ. // Теория фирмы / под ред. Гальперина В. М. – СПБ.: Экономическая школа, 1995. – С. 33–53.
10. Itami Hiroyuki with Roehl Thomas H., Mobilizing Invisible Assets, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1987.
11. Prahalad C.K. and Hamel G. 'The Core Competence of the Corporation', Harvard Business Revieu, May-June 1990, p. 79-91.

В статье раскрыты ***сущность и природа стратегического партнерства предприятий****; определены теоретические подходы к трактовке содержания концепции синергизма; выявлены и обобщены источники возникновения и виды синергетических эффектов; исследованы и систематизированы научно-методические подходы к оценке эффективности стратегического партнерства.*

Ключевые слова: стратегическое партнерство, стратегическое взаимодействие, концепция синергизма, синергетический эффект, подходы к оценке эффективности.

Essence and nature of strategic partnership of enterprises is exposed in the article; theoretical approaches to interpretation of maintenance of conception synergism are certain; the sources of origin and types of synergy effects are exposed and generalized; scientifically-methodical approaches to estimation of efficiency of strategic partnership are explored and systematized.

Key words: strategic partnership, strategic co-operation, conception of synergism, synergy effect, approaches to estimation of efficiency.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 368.914

Ю.С. ТКАЧ,
викладач
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОВІРИ НАСЕЛЕННЯ ДО ДОБРОВІЛЬНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ

У статті систематизовано та виокремлено фактори впливу на довіру суспільства до накопичувального страхування, зокрема добровільного страхування додаткових пенсій в рамках проведення пенсійної реформи.

Ключові слова: довіра, страховий ринок, пенсійне страхування, накопичувальне страхування.

Постановка проблеми. Прийняття пенсійної реформи викликало багато невдоволень та побоювань з боку населення, що зумовлене, насамперед, низьким рівнем довіри до діючого уряду та песимістичними поглядами на майбутнє. Довіра – це засадничий інструмент управління думкою суспільства. Проте в останні роки населення нашої країни розучилося довіряти взагалі і страховим компаніям як складовим третього рівня пенсійної системи України зокрема.

.**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Тема дослідження різних аспектів довіри досить широко представлена в працях вітчизняних та зарубіжних авторів. Соціально-психологічні функції феномена довіри у радянській психологічній науці почали досліджувати досить пізно. До найпомітніших розвідок належать праці В. Сафонова (1981) і Є. Хорошилової (1984).

Проблема довіри як умова виникнення дружби розглядалася І. Коном, В. Лосенком, Л. Гозманом, І. Полонським [4].

У зарубіжних психологічних дослідженнях проблема довіри та її соціально-психологічних функцій в останні роки теж посідає значне місце. Серед дослідників цієї проблеми виділяється З. Ратайчак. У своїх працях він виокремлює дві соціально-психологічні функції довіри: функцію імпульсу до соціального контакту з іншими людьми і функцію взаємовдосконалення та взаєморозвитку людини [5].

Постановка завдання. Мета статті – виділення основних факторів, що впливають на рівень соціально-психологічного аспекту довіри суспільства щодо добровільного страхування додаткових пенсій в рамках проведення пенсійної реформи України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок страхування життя на сьогодні є одним із найбільш перспективних фінансових секторів. Страхування життя («лайфове» страхування) – це система страхування, в якій об'єктом договірних стосунків виступає життя і здоров'я (втрата працездатності) застрахованого. Страхове відшкодування виплачується страхувальникові у разі дожиття до кінця дії полісу або при отриманні їм інвалідності, або вигодонабувачу (вказаному в договорі спадкоємцеві) у разі смерті застрахованого. При цьому страхова сума може виплачуватися як цілком, так і пропорційними частинами, у вигляді довічного забезпечення. Договори страхування життя укладаються на термін

© *Ю.С. Ткач, 2012*

від 10 років, а страхові платежі вносяться клієнтом не рідше, ніж раз на рік. Зокрема слід виділити таку підгалузь страхування життя, як накопичувальне страхування.

У СРСР накопичувальним страхуванням життя займався державний монополіст – Держстрах. У 1991 р., при розвалі СРСР, кошти Держстраху були виведені за кордон, і мільйони страхувальників (на початок 1990-х поліс Держстраху мала третина населення України) виявилися обдуреними. Через це страхування життя втратило довіру потенційних клієнтів, які не наважуються випробовувати долю ще раз [1].

Але у розвинутих країнах саме накопичувальне страхування вважається одним з локомотивів фінансового добробуту громадян, а першою страховкою для більшості жителів Європи є саме поліс страхування життя.

З прийняттям пенсійної реформи та переходом на трирівневу систему державного пенсійного страхування накопичувальному страхуванню життя, а саме добровільному страхуванню додаткових пенсій, слід приділити особливу увагу.

Добровільна система була започаткована Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 №1057-IV. Проте її формування ще не завершено, оскільки й донині не створена передбачена прикінцевими положеннями цього Закону належна правова база для діяльності інших суб'єктів пенсійного забезпечення: страхових компаній та банків. Проте вже зараз в суспільстві виникають суттєві невдоволення та неприйняття цього впровадження. Доцільно зупинитись саме на страхових організаціях. Невдоволення суспільства щодо виділення їх в окремий рівень пенсійної системи зумовлено насамперед високим рівнем недовіри до цих установ.

Так, за результатами загальнонаціонального опитування щодо ставлення громадян України до ключових проблем пенсійної реформи маємо такі дані: «населення має відносно низьку думку про приватні організації, що надають фінансові послуги. Приватним банкам довіряють близько 15% громадян України, далі йдуть страхові організації (11%) та інвестиційні фонди (6%). Недержавним пенсійним фондам (НПФ) довіряють 5% респондентів» (рис. 1).

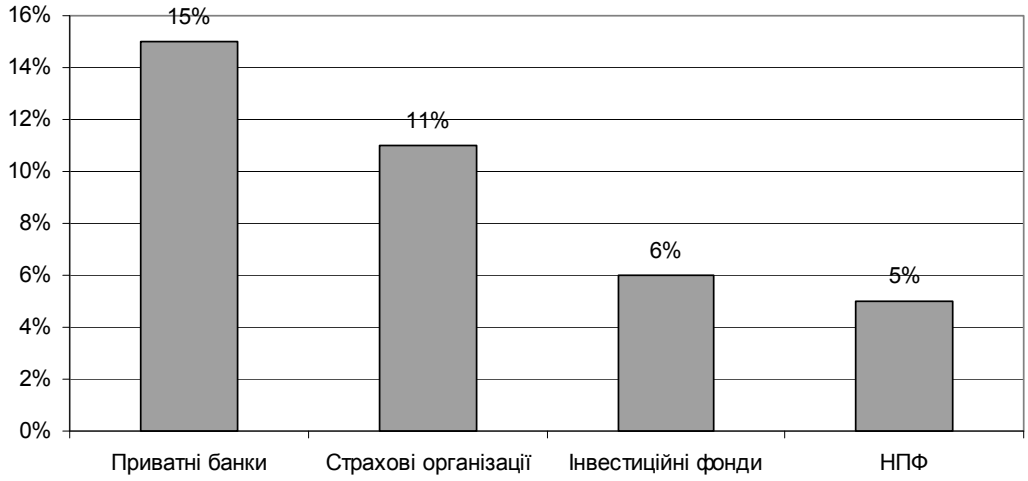


Рис. 1. Рівень довіри населення до фінансових установ [2]

За даними Держфінпослуг, лише за перший квартал 2010 р. від страховиків пішло 53,5% фізичних осіб, а загальна кількість укладених договорів страхування зменшилася з 552,6 млн штук до 123,7 млн, або майже у 4,5 раза [1]

З огляду на отримані дані насамперед необхідно виявити причини досить низької довіри зокрема до страхових організацій. Тільки після виявлення цих причин можна підходити до розробки методів їх усунення, що у свою чергу призведе до покращання ситуації на страховому ринку взагалі та позитивних фінансових та психологічних результатів пенсійної реформи.

Термін «довіра» застосовувався здебільшого у соціології, політології та інших науках, проте це слово українці почали частіше згадувати саме в період кризи. Довіра базується на знанні об'єкта і здатності передбачати, прогнозувати чи впливати на його діяльність, що підтверджується досвідом взаємодії з ним.

Людина не може жити без довіри – без неї вона втрачає зв'язок зі світом, що загрожує дуже негативними наслідками. Західні психологи давно з'ясували, що довіра є «стрижневим елементом соціального і психологічного благополуччя індивіда і суспільства». Отже, довіра є важливим соціально-психологічним явищем. Функції, які вона виконує, стосуються не тільки процесу взаємодії людей один з одним, але і людства в цілому та окремих його частин [7].

Довіра є соціально-психологічним явищем, котре може бути подане як одна з умов соціалізації особистості. Вона як самостійне соціально-психологічне явище виконує фундаментальні функції в житті людини, основні з яких зводяться до таких: довіра є умовою цілісної взаємодії людини зі світом; довіра виконує функцію поєднання людини зі світом в єдину систему; довіра допомагає злиттю у сприйнятті людиною минулого, сьогодення і майбутнього в цілісний акт; довіра створює ефект цілісності буття людства; довіра допомагає виникненню ефекту цілісності особистості; крім цього, за участю довіри встановлюється міра співвідношення своєї поведінки, прийнятого рішення, поставлених завдань як світові, так і самому собі [7].

Тож стосовно факторів, що впливають на рівень довіри до страховиків, по-перше, необхідно виділити недосконалість законодавчої бази. Закон України «Про страхування» був прийнятий в 1996 р. і на сьогодні потребує значних змін.

По-друге, буде доцільним поділити вплив на рівень довіри населення між зовнішніми та внутрішніми факторами (табл. 1). Такий поділ зумовлений насамперед менталітетом населення України.

Таблиця 1

Фактори, що впливають на рівень довіри населення

Зовнішні	Внутрішні
Розвал Держстраху та Ощадбанку	Відсутність прозорості та відкритості страховиків
Нестабільна політична ситуація в країні	Нав'язування страхової послуги банками
Спад соціальної активності населення	
Низький рівень доходів населення	
Неінформованість суспільства	Незадовільна робота страхових агентів
Нерівномірний розподіл інформативності щодо видів страхування	

Ми пережили знецінення коштів в результаті інфляції, після розвалу радянського Держстраху та Ощадбанку люди втратили величезні гроші. Ця подія ще довго буде одним із найвпливовіших факторів недовіри населення до страхової системи. Такий розвиток ситуації, а також політична нестабільність та величезна кількість постійних змін призвели до сильного психологічного спаду соціальної активності населення. Люди перестали замислюватись про майбутнє, більшість живуть сьогоденням та оцінюють можливі ризики від будь-якого вкладання грошей як дуже високі. До того ж населенню України дуже важко почати робити та повірити у щось нове. Суспільство радше буде чекати примусо-

вості або із заздрістю та безнадією обговорювати рівень проживання пенсіонерів у зарубіжних країнах. Проте більшості людей, особливо більш похилого віку, не спадає на думку за рахунок чого ці пенсіонери отримують свій доход та можуть подорожувати, вести активну суспільну діяльність тощо.

Проте трирівнева пенсійна система досить вдало уже працює у багатьох країнах світу. Розподіл пенсій за різними їх рівнями наочно демонструє рис. 2.

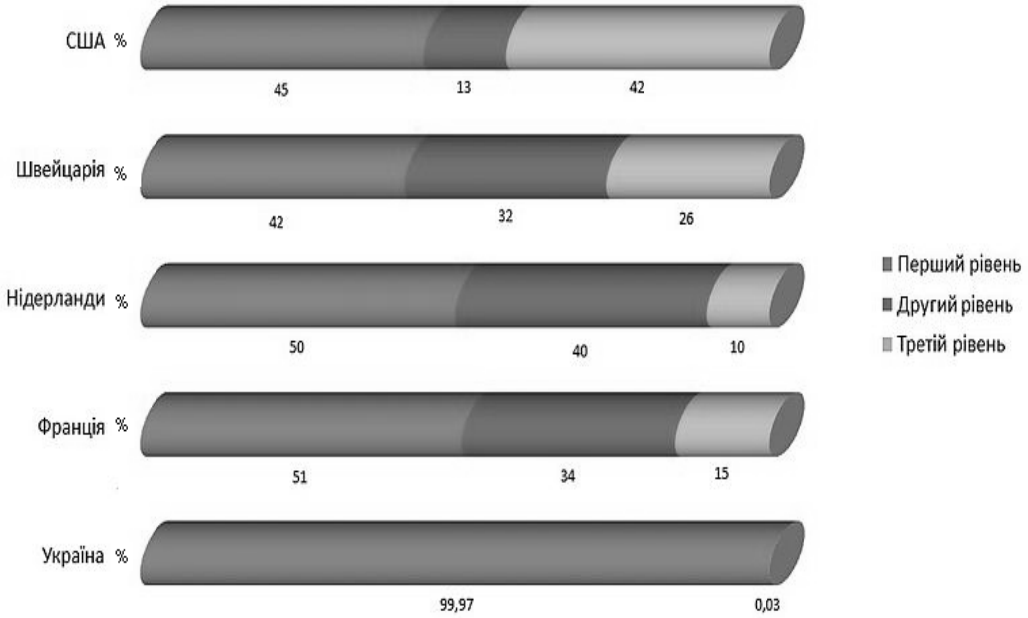


Рис. 2. Рівень розвитку рівнів пенсійної системи в різних країнах світу [3]

Ще одним з важливих чинників для розвитку страхової системи є рівень заробітної плати населення. Постійний низький рівень доходів робить неможливими додаткові заощадження у вигляді страхових внесків, що також не сприяє підвищенню довіри до позитивного розвитку економіки, отже й страхового ринку.

Також необхідно виділити неінформованість суспільства відносно страхових компаній та їхньої діяльності. Пересічний громадянин більшою мірою не ознайомлений з елементарними можливостями, видами та способами страхування.

Окремо маємо нерівномірний розподіл інформативності щодо видів страхування. Так, про автострахування майже все знають навіть діти. У той час як про можливість добровільного страхування додаткових пенсій знає далеко не кожен дорослий. Окремо слід зазначити про інформування розвитку страхового ринку з боку держави. Так, на сайті Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України більшість інформативних показників обмежується 2006 р. А постійні політичні спекуляції та непрозорість політичних та економічних процесів знижують рівень довіри навіть до того мінімуму інформації, що все ж таки надходить до населення.

Окремою категорією факторів недовіри до впровадження третього рівня пенсійної реформи є поведінка самих страховиків.

По-перше, далеко не всі страхові компанії прозоро та відкрито діляться інформацією про себе. Не сприяє їх розвитку також й обслуговування та якість

послуг, що надаються. І якщо в ризикових видах страхування виникає потреба в купівлі страхового полісу і з огляду на це супутні аспекти нівелюються тією чи іншою мірою, то у накопичувальному страхуванні будь-який чинник може стати вирішальним в момент прийняття рішення.

По-друге, продаж страхових полісів з накопичувального страхування в Україні є досить нелегкою справою. Основними каналами продажів поки що є банки (які вимагають добровільно-примусового страхування життя позичальника), корпоративні канали і агентські мережі.

І саме страхові агенти зазвичай виступають першою ланкою у виникненні недовіри до накопичувального страхування. Якщо в Європі клієнт сам приходить в «лайфову» компанію і купує поліс, то в Україні це рідкість, і вирішальну роль у продажу страхування життя відіграють страхові агенти – ті, хто не лише продають поліси, але і доносять до українців інформацію про страхування.

Головним недоліком роботи страхових агентів критики вважають незадовільну якість послуг, які вони надають [1]. Страхові агенти, що не мають впевненості та вміння себе презентувати, навряд чи зможуть переконати кого-небудь укласти договір із страховиком строком на 10 років з мінімальною річною премією у 500–700 доларів.

Страховий агент повинен мати ряд особистих якостей, таких як харизма і життєвий досвід. Людина повинна мати респектабельний зовнішній вигляд. Якщо поліс КАСКО або ОСАГО страхувальник може купити у продавця без красивого костюма з витонченою краваткою, то при продажу полісу страхування життя клієнт спочатку оцінює продавця, намагаючись зрозуміти, що за людина стоїть перед ним, чого вона досягла у своєму житті та чи має моральне право пропонувати таку послугу та запевняти у якихось гарантіях. Страховий агент повинен орієнтуватися не лише в страхуванні, а й в економіці. Це значно підвищить довіру до нього як до особистості, а відтак і до страховика, якого він представляє і страхового ринку в цілому.

Дійсно, соціологи і психологи доходять висновку, що існує певна когорта людей, яким притаманні особистісні характеристики, що забезпечують довіру інших. До особливостей такого типу людей належать: освіченість, приємний вираз обличчя, охайність, хороша фізична форма, оптимізм, чітка мова, добра репутація, впевненість у собі, дотримання норм поведінки, прийнятих у товаристві. Саме такий тип людей здатний викликати довіру більшості співрозмовників [7].

Висновки та прогнози. Особистість не може жити без віри у правильність і здійсненність вчинків, що прогнозуються чи плануються. Якщо проектоване майбутнє повністю відривається від власного досвіду, який допомагає оцінити можливості людини, то її цілі будуть лише ілюзією, а досягнення їх стане взагалі неможливим. Соціально-психологічні функції довіри є засобом гармонізації відносин людини одночасно зі світом і з самою собою [3].

Соціально-психологічна недовіра населення до системи страхування є наслідком недосконалої законодавчої бази, відсутності ефективної державної політики у сфері страхування, а також фінансова нестабільність населення. Недовіра до цієї галузі зумовлена також непрозорістю інформації про саму діяльність страхових компаній та про сферу їх послуг.

Щоб подолати цю проблему необхідно налагодити співпрацю держави, страхових компаній та населення країни. У першу чергу, слід вдосконалити законодавчу базу страхування, підвищити прозорість страхового ринку, посилити інформованість про сферу їх послуг та діяльність. Страховим компаніям, у свою чергу, слід більше звертати увагу на своїх агентів, їх навчання та розвиток. Таким чином комплексний підхід та цілеспрямовані зусилля зможуть наблизити населення нашої держави до ціннісно-нормативної, морально-етичної та психологічної довіри до страхового захисту суспільства з боку держави.

Список використаної літератури

1. В. Мельничук. Журнал «Економічна правда» [Електронний ресурс] / В. Мельничук // Кому вигідна неправда про довіру. – Режим доступу до журналу: http://www.epravda.com.ua/columns/2010/08/3/243735/

2. Деревацька М.Р. Довіра як чинник соціальної взаємодії у контексті фінансової кризи [Електронний ресурс] / М.Р. Деревацька. – Режим доступу: http://libfor.com/index.php?newsid=862

3. Економічна правда [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/columns/2010/08/3/243735/view_print/

4. І. Кон. Социологическая психология / І. Кон. – Воронеж: МОДЕК, 1999.

5. Ратайчак З. Человек как субъект общественной жизни / З. Ратайчак. Варшава -Краков, 1983. – С. 85–102.

6. Селигмен А. Проблема доверия / А. Селигмен. – М., 2002.

7. Скрипкина Т.П. Психология доверия / Т.П. Скрипкина – М., 2000.

8. Український центр політичного менеджменту [Електронний ресурс] / Сергій Ворожбит, Соціально-психологічні функції явища довіри — Режим доступу: http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=6&n=62&c=1370

9. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма; пер. с англ. – М., 2004.

10. Центр ім. Разумкова. Журнал «Національна безпека і оборона» [Електронний ресурс] / Режим доступу до журналу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/journal.php

В статье систематизированы и выделены факторы влияния на доверие общества к накопительному страхованию, в частности, добровольному страхованию дополнительных пенсий в рамках проведения пенсионной реформы.

Ключевые слова: доверие, страховой рынок, пенсионное страхование, накопительное страхование.

In the article the factors of influence on the trust of society to story insurance are systematized and distinguished, in particular voluntarily insurance of additional pensions within the framework of realization of pension reform.

Key words: trust, the insurance market, pension insurance, memory insurance.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 336.7:658

І.П. ТКАЧЕНКО,
кандидат економічних наук, доцент
Дніпродзержинського державного
технічного університету

АНАЛІЗ ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено дослідженню факторів впливу на ефективність формування, джерел та напрямів розміщення фінансових ресурсів суб'єктів підприємництва. Зокрема здійснено оцінку ефективності розміщення та віддачі фінансових ресурсів підприємств Дніпропетровської області.

Ключові слова: фінансові ресурси, фінансова діагностика, управління фінансовими ресурсами, ефективність використання фінансових ресурсів.

Фінансовий стан більшості підприємств Дніпропетровської обл. можна охарактеризувати як незадовільний. Типовим наслідком кризових явищ економічного розвитку підприємств стала гостра нестача фінансових ресурсів, що істотно позначилося на ефективності господарювання. Крім того, низька забезпеченість підприємств фінансовими ресурсами супроводжується низьким рівнем їх використання. Становище, що склалося, об'єктивно потребує нових підходів до формування фінансових ресурсів і напрямів практичної реалізації рекомендацій щодо можливостей підвищення ефективності їх використання.

Теоретичні та практичні аспекти управління фінансовими ресурсами підприємницьких структур розглядалися у працях вітчизняних і зарубіжних економістів Д.А. Аллахвердяна; С.Б. Баренгольца, М.Д. Білик, Л. Бернстайна, Є. Брігхема, І.О. Бланка, В.М. Гейця, О.Д. Василика, М.В. Гридчиної, А. Гроппелі, Р. Дамарі, Г. Джонсона, Ед. Долана, Л.А. Дробозиної, К. Кемпбелла, Г.Г. Кірейцева, М.Я. Коробова, В.В. Ковальова, Г.О. Крамаренко, М.Н. Крейніної, В.І. Міщенка, В.П. Москаленка, С.В. Науменкової, Е. Нікбахта, Л.Н. Павлової, А.М. Поддєрьогіна, В.М. Родіонової, П. Самуельсона, В.М. Суторміної, Є.С. Стоянової, А.Д. Шеремета та ін.

Високо оцінюючи результати досліджень цих авторів, необхідно зазначити, що в науковій літературі ще не знайшли належного відображення і потребують подальшої розробки питання, пов'язані з формуванням механізму управління фінансовими ресурсами, вдосконаленням методики та системи показників управління фінансовими ресурсами, розвитком механізму та методів управління фінансовими ресурсами підприємств в умовах кризи.

Мета статті – визначення основних факторів впливу на ефективність формування фінансових ресурсів підприємств, здійснення оцінки оптимальності джерел фінансування діяльності, напрямів розміщення фінансових ресурсів підприємств Дніпропетровській обл. та визначення можливостей підвищення результативності їх використання.

Метою фінансового управління є забезпечення підприємства необхідними фінансовими ресурсами та підвищення ефективності його фінансової діяльності. Предметом фінансового управління є регулювання фінансових потоків. Механізмом управління фінансами підприємств є сукупність форм і методів ціле-

© *І.П. Ткаченко, 2012*

спрямованого впливу суб'єктів управління на формування і використання фінансових ресурсів.

Формування стратегічних цілей фінансової діяльності підприємств має своє відображення у розробленні певної системи перспективних фінансових нормативів, до яких відносять середньорічний темп зростання власного капіталу; рівень рентабельності власного капіталу; співвідношення оборотних і необоротних активів; достатній рівень ліквідності активів; коефіцієнт незалежності від зовнішніх джерел фінансування; оптимальне співвідношення з позиції мінімізації вартості залучення, довгострокової і короткострокової заборгованості; граничний рівень фінансових ризиків.

Визначення відповідності стану підприємства певним критеріям здійснюється завдяки постійному фінансовому моніторингу певних ключових показників та, за необхідності, багатокритеріального аналізу фінансового стану підприємства. У зв'язку з цим на перший план виступає необхідність діагностики рівня й структури фінансового забезпечення, яка має бути спрямована на визначення достатності загального обсягу фінансових ресурсів та на контролінг відповідності їх фактичної структури тим цільовим параметрам, які були сформовані на етапі розробки фінансової стратегії підприємства.

Можливість залучення фінансових ресурсів з різних джерел, у тому числі на фінансовому ринку, дає змогу підприємству відносно вільно маневрувати структурою цих ресурсів, вибираючи оптимальні їх комбінації з урахуванням певних чинників, що впливають на їх обсяг і структуру (форма власності і організаційно-правові форми підприємства, галузева приналежність підприємства, мета і завдання фінансово-господарської діяльності в певний проміжок часу, внутрішня фінансова політика тощо).

Структура джерел фінансового забезпечення впливає на необхідність балансування між фінансовою стійкістю і фінансовим ризиком діяльності підприємства. Так, концепція ефекту фінансового левериджу вказує на певну залежність між часткою позикових коштів у структурі фінансового забезпечення та рентабельністю власного капіталу: чим більша частка позикових коштів, тим вища рентабельність власного капіталу (за умови, що рентабельність активів підприємства вища від вартості залученого капіталу). Тому кожне підприємство має балансувати між чинниками, що впливають на формування фінансових результатів його діяльності. З метою ж підвищення ефективності механізму фінансового забезпечення доцільно впровадити його діагностику, в процесі якої необхідно виявити і відповідно класифікувати рівень фактичного стану фінансового забезпечення й ступінь його ефективності за обраними критеріями [1].

Для цього слід визначити склад і структуру джерел фінансування виробничої діяльності і рівень фінансової стійкості, який досягається завдяки наявній структурі джерел фінансового забезпечення; ступінь відповідності структури сформованих джерел фінансування структурі активів підприємства, виходячи з особливостей його виробничо-господарської діяльності та обраної фінансової стратегії [2]. Здобути уявлення про те, яка сума фінансових ресурсів (власних чи позичених) є у розпорядженні підприємства у певний момент, дозволяє сальдовий баланс. Пасив балансу дає відповідь про наявність фінансових ресурсів підприємства та їх структуру, актив – наскільки ефективно вони розміщені на дату складання бухгалтерського звіту.

За офіційними даними Головного управління статистики у Дніпропетровській обл. досліджено в динаміці за період з 01.01.2008 р. до 31.09.2011 р. структуру активів та пасивів балансів підприємств Дніпропетровської обл., в тому числі промислових підприємств.

Здійснене структурування фінансових ресурсів підприємств Дніпропетровської обл. наведено в табл. 1. Результати проведених розрахунків дозволяють стверджувати, що складові наявних фінансових ресурсів підприємств Дніпропе-

ISSN 2074-5370. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2012. № 1 (5). Том 2

Таблиця 1

Структура активів балансу підприємств Дніпропетровської обл.

Показник	01.01.2008 р.	%	31.12.2008 р.	%	31.12.2009 р.	%	31.12.2010 р.	%	30.09.2011 р.	%
Баланс всього	**243368335,9**	***100***	**338750799,6**	***100***	**437208054,6**	***100***	**479281879,7**	***100***	**333533439,7**	***100***
Необоротні активи	90537097,6	*37,2*	119145410,8	*35,2*	160764612,3	*36,8*	171287253,9	*35,8*	136847892,1	*41,0*
Оборотні активи	151872530,7	*62,4*	217749293,5	*64,3*	274330833,6	*62,7*	305835686,4	*63,8*	194906449,5	*58,5*
Витрати майбутніх періодів	957767,3	*0,4*	1789921,9	*0,5*	2038399,9	*0,5*	2114419,5	*0,4*	1740427,6	0,5
Необоротні активи та групи вибуття	940,3	*0*	66173,4	*0*	74208,8	*0*	44519,9	*0*	38670,5	*0*
Баланс промислових підприємств	**102610519,3**	***100***	**144258871,6**	***100***	**169205733,5**	***100***	**191230108,4**	***100***	**204977776,6**	***100***
Необоротні активи	41222003,2	*40,2*	57473828,8	*39,9*	81024229,9	*47,9*	88595576,2	*46,3*	90987004,5	*44,4*
Оборотні активи	60959137,6	*59,4*	86006969,7	*59,6*	87326262,4	*51,6*	101895689,3	*53,3*	113230493,8	*55,2*
Витрати майбутніх періодів	429377,4	*0,4*	729403,5	*0,5*	837308,9	*0,5*	721943,3	*0,4*	742414,3	*0,4*
Необоротні активи та групи вибуття	1,1	*0*	48669,6	*0*	17932,3	*0*	16899,6	*0*	17864,0	*0*

Розраховано за даними Головного управління статистики у Дніпропетровській обл. (http://www.dneprstat.gov.ua).

тровської обл., представлені поточними фінансовими ресурсами і необоротними та іншими активами, впродовж досліджуваного періоду змінювали як свою загальну вартість, так і їх складових неоднаковими темпами (рис. 1).

Слід зазначити, що темпи зміни валюти балансу, яка виступає свідченням зміни потенційних можливостей підприємств Дніпропетровської обл., не мали постійної позитивної динаміки. Так, у 2008 р. темп зростання валюти балансу підприємств становив 139,2%, у 2009 р. – 129,1, у 2010 р. – 109,6, а у 2011 р. – відбулось скорочення валюти балансу підприємств, і темп зміни валюти балансу становив 69,6%, що є свідченням скорочення потенційних можливостей підприємств Дніпропетровської обл.. Трендовий графічний аналіз не дає підстав стверджувати, що ситуація покращиться протягом найближчого часу. Спостерігалася тенденція до зростання частки іммобілізованих активів з 37,2 до 41%, переважно за рахунок скорочення поточних фінансових ресурсів, частка яких у протягом аналізованого періоду скоротилася з 62,4% до 58,5%.

Оцінку структури джерел наявних фінансових ресурсів підприємств Дніпропетровської обл., здійснено за даними табл. 2. Результати проведених розрахунків дозволяють стверджувати, що структура джерел фінансування підприємств Дніпропетровської обл. зазнала негативних коливань. Так, впродовж досліджуваного періоду питома вага власного капіталу підприємств зменшилась з 43,3 до 32,5%, що є свідченням втрати їх фінансової незалежності від зовнішніх джерел фінансування. Причина ж криється у зростанні вартості непокритих збитків підприємств, які, очевидно, вплинули на скорочення вартості власного капіталу на кінець аналізованого періоду. Крім того, зросла вартість поточних зобов'язань підприємства, що є свідченням нездатності підприємств своєчасно і в повному обсязі погашати свої зобов'язання, причому як поточні так і довгострокові. Причиною такої ситуації може бути зростання вартості простроченої дебіторської заборгованості та затарювання складів готової продукції через падіння попиту на неї та нездатність конкурувати із закордонними виробниками.

На рис. 2. наведено структуру джерел фінансових ресурсів підприємств Дніпропетровської обл. Трендовий графічний аналіз дозволяє стверджувати, що ситуація не покращиться протягом найближчого часу, якщо не застосувати запобіжних заходів. Схожа ситуація склалась у промислових підприємств Дніпропетровської обл. Однак динаміка темпів зростання валюти балансу, хоча і має уповільнення, однак як у абсолютному, так і у відносному значення має позитивні зрушення. Так, у 2008 р. темп зростання валюти балансу підприємств становив 140,6%; у 2009 р. – 117,3, у 2010 р. – 113,0, у 2011 р. – 107,2%. У той же час спостерігалася тенденція до зростання частки іммобілізованих активів з 40,2% до 44,4%, переважно за рахунок скорочення поточних фінансових ресурсів, частка яких у протягом аналізованого періоду знизилась з 59,4 до 55,2%.

Структура джерел фінансування промислових підприємств Дніпропетровської обл. також зазнала негативних коливань. Так, впродовж досліджуваного періоду питома вага власного капіталу підприємств зменшилась з 53,7 до 39,8%, що є свідченням негативної тенденції втрати їх фінансової автономії. На рис. 3 та рис. 4. наведено структуру наявних фінансових ресурсів промислових підприємств Дніпропетровської обл. та їх джерел фінансування.

Аналіз та контроль фінансової діяльності підприємства – це діагноз його фінансового стану, необхідність та значення якого зумовлені потребою систематичного оцінки та вдосконалення роботи за ринкових відносин, потребою в поліпшенні використання фінансових ресурсів та пошуком резервів зміцнення його фінансової стабільності. У табл. 3 зведено результати оцінки ефективності діяльності підприємств Дніпропетровської обл.

ISSN 2074-5370. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2012. № 1 (5). Том 2

Таблиця 2

Структура пасивів балансу підприємств Дніпропетровської обл.

Показники	01.01.2008 р.	%	31.12.2008 р.	%	31.12.2009 р.	%	31.12.2010 р.	%	30.09.2011 р.	%
Баланс всього	**243368335,9**	***100***	**338750799,6**	***100***	**437208054,6**	***100***	**479281879,7**	***100***	**333533439,7**	***100***
Власний капітал	105268958,2	*43,3*	115784176,8	*34,2*	144162049,9	*33,0*	143389353,8	*29,9*	108325226,4	32,5
Забезпечення наступних витрат і платежів	1872502,7	*0,7*	1960873,9	*0,5*	2487079,2	*0,5*	5302252,3	*1,1*	5830338,4	*1,7*
Довгострокові зобов'язання	25226548,9	*10,4*	43593224,2	*12,9*	54120270,4	*12,4*	50609867,5	*10,6*	40013860,0	*12,0*
Поточні зобов'язання	110420243,7	*45,4*	176437762,3	*52,1*	235265426,3	*53,8*	278479345,9	*58,1*	177911913,9	*53,4*
Доходи майбутніх періодів	580082,4	*0,2*	974762,4	*0,3*	1173228,8	*0,3*	1501060,2	*0,3*	1452101,0	*0,4*
Баланс промислових підприємств	**102610519,3**	***100***	**144258871,6**	***100***	**169205733,5**	***100***	**191230108,4**	***100***	**204977776,6**	***100***
Власний капітал	55118876,9	*53,7*	73809170,7	*51,2*	80976812,8	*47,9*	71515412,6	*37,4*	81509529,5	*39,8*
Забезпечення наступних витрат і платежів	982557,1	*1,0*	1151632,2	*0,8*	1717014,0	*1,0*	4606284,7	*2,4*	5417647,0	*2,6*
Довгострокові зобов'язання	11216131,4	*10,9*	17327475,4	*12,0*	23460985,7	*13,9*	21870242,9	*11,4*	21340336,2	*10,4*
Поточні зобов'язання	34862422,3	*34,0*	51389073,0	*35,6*	62317569,7	*36,8*	92200532,6	*48,2*	95686671,6	46,7
Доходи майбутніх періодів	430531,6	*0,4*	581520,3	*0,4*	733351,3	*0,4*	1037635,6	*0,6*	1023592,3	*0,5*

Розраховано за даними Головного управління статистики у Дніпропетровській обл. (http://www.dneprstat.gov.ua).

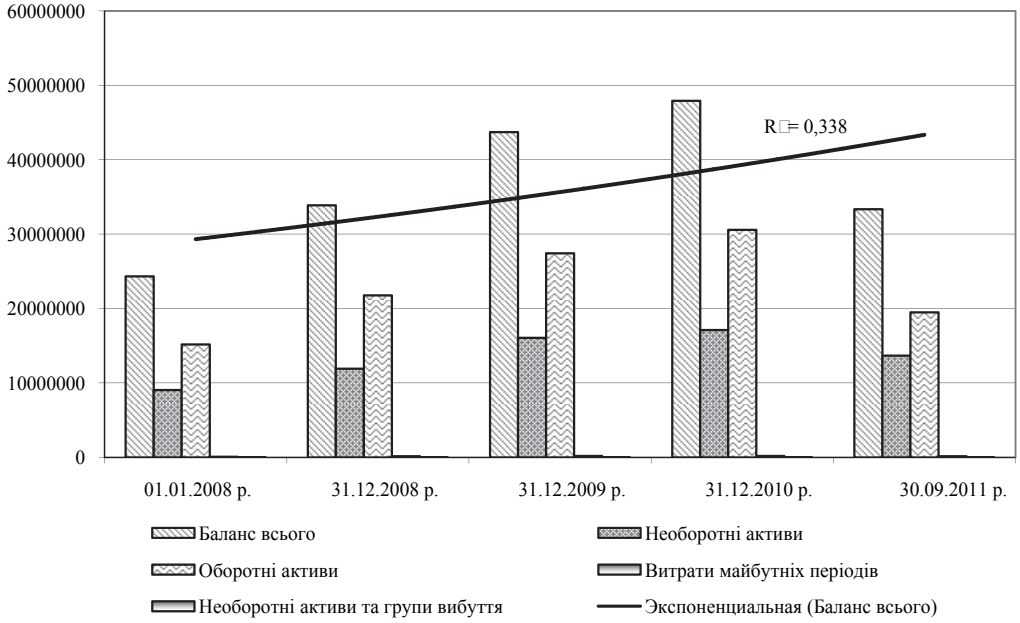


Рис. 1. Структура наявних фінансових ресурсів підприємств Дніпропетровської обл.

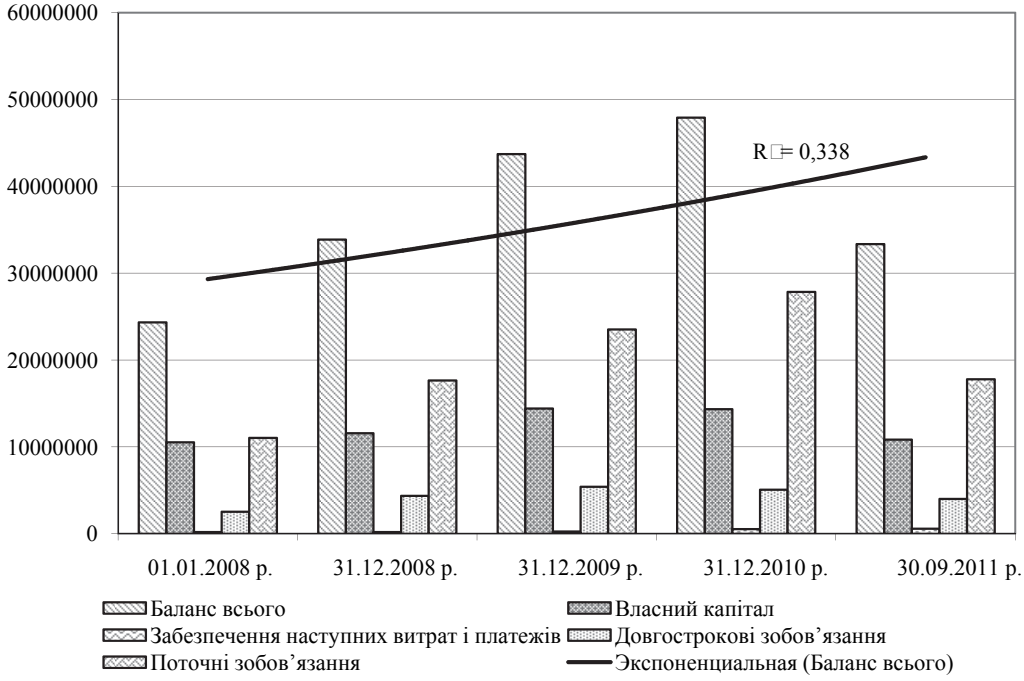


Рис. 2. Структура джерел фінансових ресурсів підприємств Дніпропетровської обл.

Як свідчать розрахунки, фінансова криза негативно вплинула на результати діяльності підприємств Дніпропетровської обл., продукція яких майже на 80% експортоорієнтована. Внаслідок цього індекс промислового виробництва у 2008 р. становив 91,4%, у 2009 р. – 79. У 2010 р. індекс промислового виробництва становив уже 116,1%, однак, враховуючи глибину його падіння за два попередні роки, його обсяг у перерахунку ще не сягнув навіть позначок 2009 р.

У 2009 р. підприємства Дніпропетровської обл. отримали кумулятивний збиток від звичайної діяльності до оподаткування в сумі 4212,7 млн грн, промислові підприємства Дніпропетровської обл. отримали кумулятивний збиток від звичайної діяльності до оподаткування в сумі 3121,4 млн грн. В 2011 р. підприємства Дніпропетровської обл. отримали прибутки від звичайної діяльності до оподаткування в сумі 29737,9 млн грн, що і визначило найвищий рівень рентабельності за операційною діяльністю 11,0% за час подолання наслідків впливу глобальної фінансової кризи. Слід зазначити, що рівень рентабельності сукупного капіталу підприємств значно нижчий – 8,9%, що є свідченням «важких» немобільних активів.

Рівень рентабельності сукупного капіталу промислових підприємств вищий від рівня рентабельності за операційною діяльністю і становить 14,3%, що пояснюється вищим рівнем коефіцієнта трансформації активів, а, отже, і рівня ділової активності, ніж у підприємств обл. в цілому. Рівень рентабельності власного капіталу промислових підприємств також перевищує загальний, що засвідчує здатність промислових підприємств оперативніше реагувати на зміни у ринковій кон'юнктурі та адаптуватися до них.

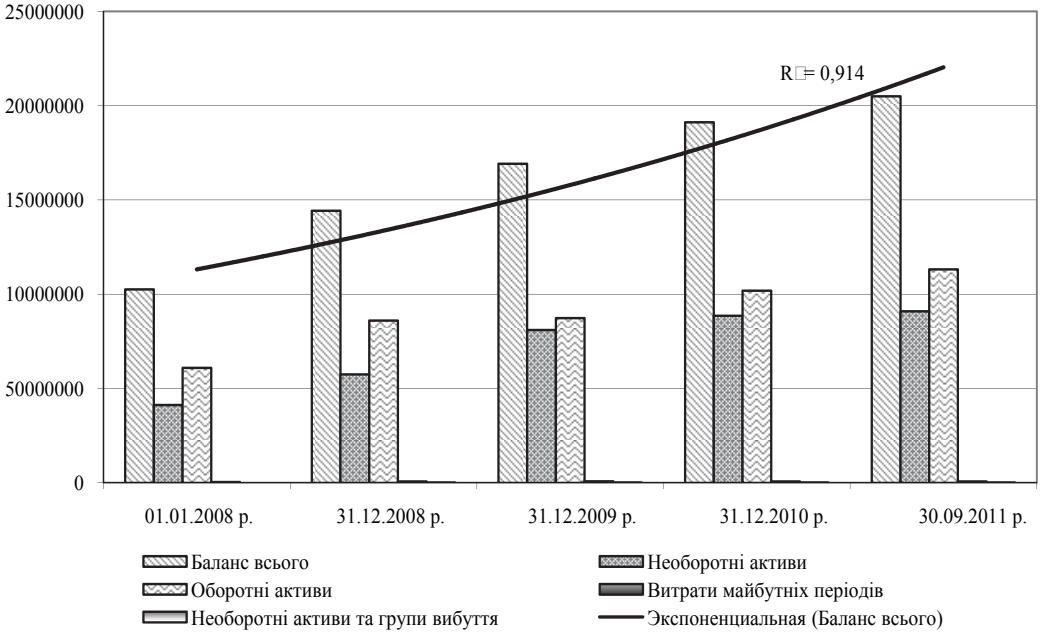


Рис. 3. Структура наявних фінансових ресурсів промислових підприємств Дніпропетровської обл.

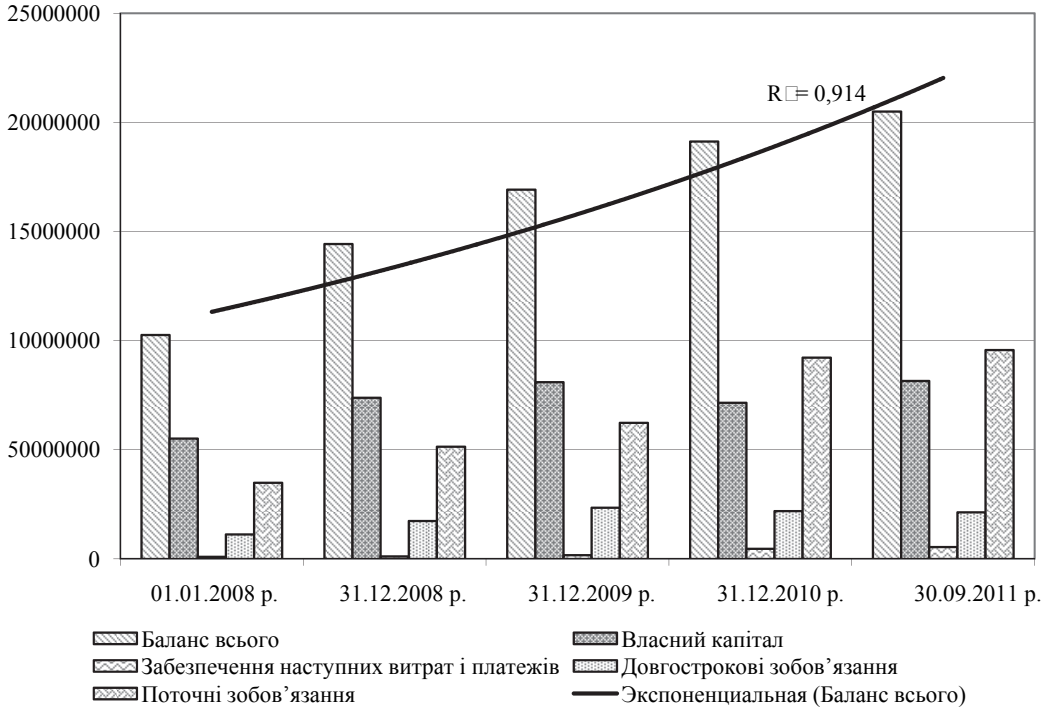


Рис. 4. Структура джерел фінансових ресурсів промислових підприємств Дніпропетровської обл.

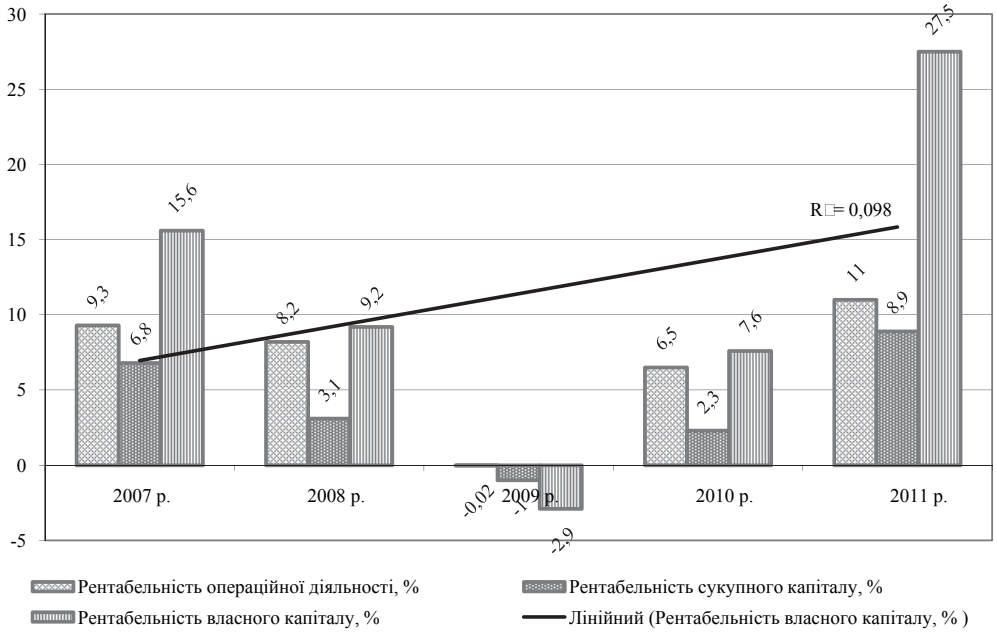


Рис. 5. Динаміка показників віддачі вкладених фінансових ресурсів підприємств Дніпропетровської обл.

Таблиця 3

Показники ефективності діяльності підприємств Дніпропетровської обл.

№ з/п	Показник	Рік				
		2007	2008	2009	2010	**2011**
1	Індекс промислового виробництва, % до попереднього року	106,6	91,4	79,0	116,1	104,9
2	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування усього, млн грн	16435,0	10612,2	-4212,7	10837,0	29737,9
3	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування промислових підприємств, млн грн	11527,2 (11 міс)	19849,0 (11 міс)	-3121,4	11689,3	29291,3
4	Рентабельність операційної діяльності усього, %	9,3	8,2	0,02	6,5	11,0
5	Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств, %	15,8х	13,8	-0,1	7,4	14,5 (9 міс)
6	Темп зростання валюти балансу, всього	х	139,2	129,1	109,6	69,6
7	Темп зростання валюти балансу промислових підприємств	х	140,6	117,3	113,0	107,2
8	Рентабельність сукупного капіталу, всього	6,8	3,1	-1,0	2,3	8,9
9	Рентабельність сукупного капіталу промислових підприємств	11,2	13,8	-1,8	6,1	14,3
10	Темп зростання власного капіталу, всього	х	110,0	124,5	99,5	75,5
11	Темп зростання власного капіталу промислових підприємств	х	117,2	109,7	88,3	114,0
12	Рентабельність власного капіталу за операційним прибутком, всього, %	15,6	9,2	-2,9	7,6	27,5
13	Рентабельність власного капіталу промислових підприємств за операційним прибутком, %	20,9	26,9	-3,8	16,3	35,9
14	Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів, всього	1,69	1,84	1,72	1,79	1,44
15	Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів промислових підприємств	1,49	1,51	1,09	1,17	1,25
16	Коефіцієнт поточної платоспроможності, всього	1,12	0,99	0,95	0,93	0,89
17	Коефіцієнт поточної платоспроможності промислових підприємств	1,32	1,25	1,02	0,89	0,97
18	Коефіцієнт фінансової незалежності, всього, %	43,3	34,2	33,0	29,9	32,5
19	Коефіцієнт фінансової незалежності промислових підприємств, %	53,7	51,2	47,9	37,4	39,8

Продовження табл. 3

№ з/п	Показник	Рік				
		2007	2008	2009	2010	**2011**
20	Коефіцієнт концентрації залученого капіталу, всього	56,7	65,8	67,0	70,1	67,5
21	Коефіцієнт концентрації залученого капіталу промислових підприємств	46,3	48,8	52,1	62,6	60,2
22	Коефіцієнт співвідношення довгострокової і короткострокової заборгованості, всього, %	22,9	24,8	23,0	18,2	22,5
23	Коефіцієнт співвідношення довгострокової і короткострокової заборгованості промислових підприємств, %	32,1	33,7	37,8	23,7	22,3
24	Коефіцієнт фінансового ризику (плече фінансового левериджа), всього	1,31	1,92	2,03	2,34	2,08
25	Коефіцієнт фінансового ризику (плече фінансового левериджа) промислових підприємств	0,86	0,68	1,09	1,67	1,51
27	Наявність власного оборотного капіталу, всього	14731860,6	-3361234	-16602562,4	-27897900,1	-28522665,7
28	Наявність власного оборотного капіталу промислових підприємств	13896873,7	16335341,9	-47417,1	-17080163,6	-9477475

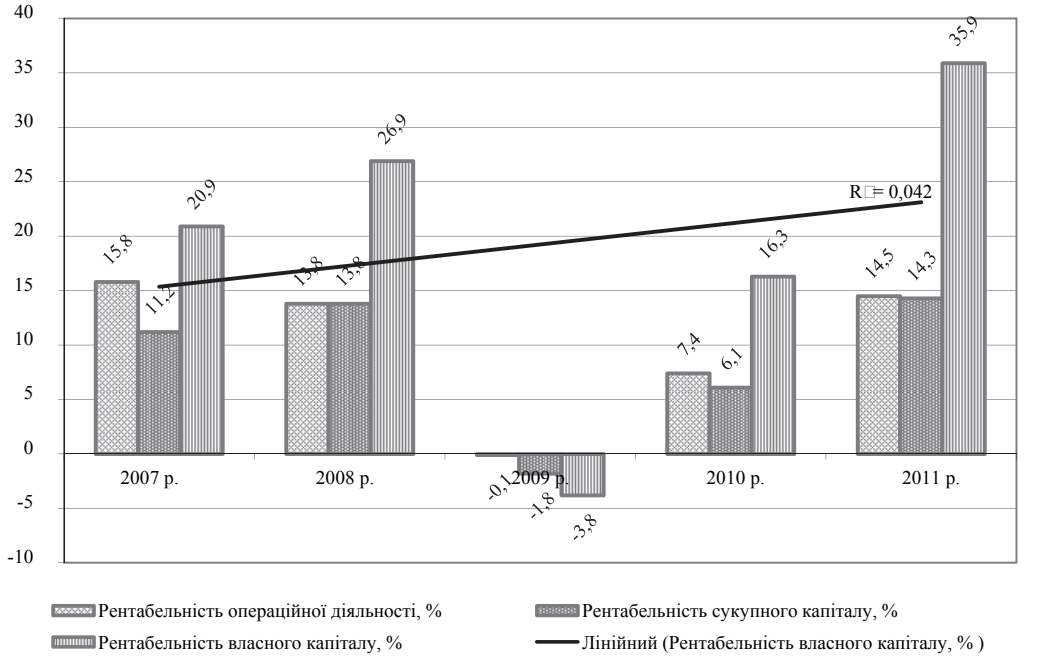


Рис. 6. Динаміка показників віддачі вкладених фінансових ресурсів промислових підприємств Дніпропетровської обл.

Однак залишається проблематичним для усіх підприємств Дніпропетровської обл. питання налагодження розрахунково-платіжної дисципліни. Протягом останніх трьох років підприємства відчувають хронічний дефіцит платіжних засобів для задоволення вимог кредиторів. Зросло значення коефіцієнта концентрації залученого капіталу, в той же час коефіцієнт співвідношення довгострокової і короткострокової заборгованості підприємств скоротився, що є свідченням проблематичності залучення довгострокового капіталу фінансування та зростання питомої ваги несплачених комерційних кредитів, затримок виплати заробітної плати та нарахувань на неї. Розрахунок наявності власного оборотного капіталу підприємств Дніпропетровської обл. є підтвердженням хронічного дефіциту джерел фінансування поточної діяльності протягом чотирьох років та для промислових підприємств – протягом останніх трьох років.

Як видно з наведеного, результати різних напрямів фінансового аналізу між собою тісно пов'язані: високий рівень фінансової стійкості та платоспроможності підприємства забезпечується за досить високого розміру власних фінансових ресурсів, основним джерелом яких є чистий прибуток. У свою чергу, максимізація прибутку в процесі діяльності підприємства пов'язана, як правило, з високим рівнем ризиків, причому прибуток та ризики здійснюють протилежний вплив на фінансову стійкість підприємства.

Результати фінансового аналізу є основою для планування фінансових потоків на майбутній період, яке, у свою чергу, пов'язане з прийняттям рішень щодо використання фінансових ресурсів підприємства (інвестиційних рішень), рішень щодо вибору джерел фінансування та залучення необхідних фінансових ресурсів (фінансових рішень), а також розробки системи постійного моніторингу виконання прийнятих рішень.

Одним із найважливіших напрямів фінансової політики підприємств в умовах глобальної економічної кризи є формування стратегії формування фінансо-

вих ресурсів, яка повинна бути спрямована на подолання збитковості, зниження фінансових ризиків, забезпечення необхідної ліквідності, підвищення ефективності використання їх фінансового потенціалу.

У ситуації, коли у підприємства основна мета – виживання, головним стає підтримання беззбиткової діяльності, забезпечення ліквідності та наявності резервів. Умовами нормального економічного розвитку підприємства та його ліквідності є наявність у підприємства достатньої кількості фінансових ресурсів та їх резервів, а також можливість одержати додаткові ресурси при мінімальній чи доступній платі за них на випадок додаткових витрат чи за неминучих спадів. При умілому управлінні фінансовими ресурсами підприємства першочерговим має бути забезпечення належної ліквідності на підставі точної збалансованості потреби та наявності грошових коштів у обігу. При зниженні ліквідності внаслідок розбалансованості потреби та наявності грошових коштів підприємство повинно враховувати можливі ризики, а саме: неплатоспроможність, скорочення комерційного кредиту, що надається покупцям та замовникам, зменшення виручки від реалізації внаслідок зменшення запасів та готової продукції на складах [3].

Список використаної літератури

1. Ткаченко Т.А. Фінансові стратегії / Т.А. Ткаченко // Підвищення конкурентоспроможності підприємств: стратегічна реструктуризація. – К.: Міжнародний центр приватизації, інвестицій та менеджменту, 1999.

2. Бланк И.А. Статегия и тактика управления фінансами / И.А. Бланк. – К.: МП «Итем-ЛТД», СП «АДЕФ – Украина», 1996. – 534 с.

3. Сокиринська І.Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства / І.Г. Сокиринська // Фінанси України. – 2003. – № 1.

4. Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування за видами економічної діяльності. Структура балансу підприємств за видами економічної діяльності. 2007 – 2011 роки / Головне управління статистики у Дніпропетровській обл. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dneprstat.gov.ua

Статья посвящена исследованию факторов влияния на эффективность формирования, источников и направлений размещения финансовых ресурсов субъектов предпринимательства. В частности осуществлена оценка эффективности размещения и отдачи финансовых ресурсов предприятий Днепропетровской области.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, финансовая диагностика, управление финансовыми ресурсами, эффективность использования финансовых ресурсов.

The article is sanctified to research of factors of influence on efficiency of forming, sources and directions of placing of financial resources of business entities. The estimation of efficiency of placing and return of financial resources of enterprises of the Dnepropetrovsk area is carried out in particular.

Key words: financial resources, financial diagnostics, management, efficiency of the use of financial resources, financial resources.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.101(477)

А.В. ХАВАНОВ,
аспірант
Університету економіки та права «КРОК»

КРИТЕРІЇ ТА ПОКАЗНИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ДЕРЖАВНОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Дослідження присвячено визначенню критеріїв та показників економічної безпеки в умовах сучасного рівня державної заборгованості та аналізу їх впливу на національну економіку України

Ключові слова: критерії економічної безпеки, платоспроможність, державна заборгованість, показники економічної безпеки, порогові рівні, оцінка боргової безпеки

Актуальність. Аналіз зовнішньої заборгованості суверенних боржників з позиції економічної безпеки держави вимагає детального вивчення як можливих механізмів скорочення заборгованості, так і оцінки загальної платоспроможності держави. Для цього у світі розробляються методологічні підходи та використовуються різноманітні методики розрахунку економічно безпечного рівня зовнішньої заборгованості, розраховуються порогові рівні ключових показників, які, з одного боку, характеризують рівень платоспроможності держави та впливають на її кредитний рейтинг на зовнішньому ринку, а з іншого – відображають стан економічної безпеки держави як одного з ключових факторів фінансової стабільності. При цьому платоспроможність держави та її кредитний рейтинг виступають свого роду індикаторами довіри кредиторів державі, визначаючи рівень суверенного ризику як кредитора, так і боржника.

Огляд літератури. Перші статті, присвячені економічній безпеці та її критеріям, з'явилися у кінці 1994 р. Найбільш широко теоретичний бік питання розглянули Л. Абалкін («Економічна безпека Росії: загрози та протидія їм»); А. Городецький, А. Архіпов та Б. Михайлов («Економічна безпека: оцінки, проблеми та засоби забезпечення»). Пізніше у цій полеміці прийняли участь інші видатні економісти пострадянського простору.

Постановка загальної проблеми. Ключові методичні складнощі управління економічною безпекою полягають у визначенні складу, виду, величин, порогових рівнів параметрів системи, вихідного стану цієї системи. Критерії безпеки на макро- та мікроекономічних рівнях суттєво відрізняються, хоча окремі з них можуть мати серійний характер. Кожній системі у кожний визначений момент часу притаманні властиві їй значення показників, рівнів економічної безпеки та гранично допустимі величини цих показників.

Економічну безпеку держави як елемент національних інтересів варто розглядати комплексно як підсистему в складній багаторівневій системі фінансово-економічної безпеки держави. Під економічною безпекою держави слід розуміти певний критичний рівень державної заборгованості, що дає можливість зберегти стійкість фінансової системи держави до зовнішніх та внутрішніх загроз, забезпечити певний рівень відносної незалежності держави, зберігаючи при цьому економічну можливість держави здійснювати виплати, спрямовані на погашення основної суми та процентів (відповідно до зафіксованого у кредитному договорі графіка платежів), підтримуючи необхід-

© *А.В. Хаванов, 2012*

ний рівень платоспроможності та кредитного рейтингу, тобто виконання умов боргової безпеки спрямовуються на задоволення економічних потреб держави у фінансових ресурсах з урахуванням того факту, що перевищення цього критичного рівня може призвести до незворотних процесів відносно можливостей повернення боргів, їх обслуговування, до так званої боргової кризи або одновекторної фінансової, економічної і навіть політичної залежності від кредиторів. Здійснюючи оцінку рівня боргових зобов'язань в державі з точки зору методології варто чітко розмежовувати два поняття: платоспроможність у широкому розумінні (загальна платоспроможність) та платоспроможність у вузькому розумінні (стан ліквідності).

Здатність країни – боржника залучати іноземні боргові ресурси та обслуговувати зовнішній борг, не порушуючи при цьому нормальний хід виробничого процесу, передбачає підтримку певних стабільних темпів економічного зростання. Для характеристики загальної платоспроможності країн у світовій практиці використовують ті показники, які порівнюють обсяг зовнішньої заборгованості з основними параметрами виробничого процесу. Трактування платоспроможності у вузькому розумінні передбачає наявність у держави на певний конкретний момент або період часу визначеної суми міжнародних платіжних засобів, яких достатньо для погашення поточних боргових зобов'язань. Оцінка ліквідності, таким чином, базується на порівнянні розмірів поточних (або прогнозованих) платежів по зовнішній заборгованості з наявними (або прогнозованими) обсягами ліквідних ресурсів. Отже, зміст двох категорій – загальної платоспроможності та ліквідності – є зрозумілим. Тому боргова криза як криза загальної платоспроможності відрізняється від кризи ліквідності, оскільки остання може бути як симптомом першої, так і виникати незалежно.

Якісною характеристикою боргової безпеки держави є визначення боргового ярма та рівня платоспроможності. Для оцінки цих параметрів світова практика використовує близько двох десятків покажчиків та ще більшу кількість порогових рівнів. Така кількість показників та їх порогових рівнів обумовлена різноманітністю методик, що використовуються для їх розрахунку, а також специфікою розрахунку та застосування певних макроекономічних показників кожною окремою державою, родом заборгованості (державна або приватна, що гарантована державою) та джерелами її погашення.

Мета і завдання. Найбільш яскраві параметри стану, що характеризують міру стійкості, називають показниками економічної безпеки. Останнім часом у зв'язку з загостренням проблеми підтримки стабільного стану економіки вживаються заходи, спрямовані на виділення типових макроекономічних показників економічної безпеки держави та встановлення їх нормативних порогових рівнів. Слід виділити наявні особливості, які ускладнюють вирішення цього питання.

1. Коло показників економічної безпеки системи не можна встановлювати однозначно. Між різними показниками існують причинно-наслідкові зв'язки, через які можуть використовуватись на рівних правах різні сукупності показників.

2. Порогові рівні економічної безпеки можуть залежати від значень інших показників, у зв'язку з чим слід встановлювати порогові рівні з урахуванням взаємозв'язку всіх показників економічної безпеки.

3. Фактично не існує суворо визначеного порогу, при перетині якого вся система одразу впадає у кризовий стан до точки неповернення.

4. Сукупність одночасно досліджуваних показників безпеки можна скоротити, відокремлюючи з економічної безпеки її окремі частини, види, такі як фінансова, кредитна, податкова, бюджетна безпека, і визначаючи відповідні їм групи показників.

Основна частина. Розглянемо найтиповіші види загроз економічній безпеці в умовах погашення державної заборгованості. До них слід віднести:

– різкий спад виробництва до рівня, який не здатний забезпечити задоволення нагальних потреб кредиторів економіки та населення;

– зниження обсягу ВВП на душу населення до межі, що здатна підірвати незалежне існування держави, спричинити соціальні катаклізми, пов'язані з бідністю населення;

– зменшення частки інвестицій в національному доході та загального обсягу інвестицій в економіку та соціальну сферу до величини, яка гранично стримує техніко-технологічне оновлення виробництва, освоєння науково-технічних досягнень, розвиток освіти та науки;

– старіння основних засобів виробництва, споруд та комунікацій, що здатне призвести до масового виникнення надзвичайних ситуацій та техногенних катастроф;

– збільшення імпортної залежності національної економіки від постачання життєво важливих товарів та послуг, які не забезпечені власними запасами та надійними гарантіями;

– потрапляння значної частини економіки в тіньову сферу, масове ухилення від сплати податків та приховування доходів;

– неприпустимо високий рівень інфляції, здатний перетворюватись на гіперінфляцію;

– неповернення кредитів, невиконання боргових зобов'язань, неплатоспроможність на рівні підприємств, установ, організацій, фінансових структур, регіонів держави, бартерні розрахунки, які дезорганізують економіку та фінансову систему держави;

– дефіцитність місцевих, регіональних та державного бюджетів на рівні, який підриває фінансування соціально-економічних програм та проектів бюджетної сфери;

– збільшення державної зовнішньої та внутрішньої заборгованості до рівня, який може спричинити дефолт.

Безпека держави є збалансованим співвідношенням зовнішніх та внутрішніх позик з урахуванням сумарної величини державного боргу та вартості обслуговування його складових, яка забезпечує стійкість фінансової сфери держави, її економічну безпеку, а також ефективне функціонування національної економіки та соціальний розвиток держави.

На рівень економічної безпеки впливають такі фактори:

– спрямованість політичного та економічного курсу держави,

– рівень соціально-економічного розвитку,

– структура державного боргу,

– кредитна історія держави та ін.

Існує тісний взаємозв'язок економічної безпеки із системою національно-державних інтересів. Саме через категорію національно-економічних інтересів поєднуються проблеми економічного потенціалу та економічної могутності держави: стану генофонду нації, передумов її фізичного здоров'я та соціально-культурного процвітання; геоекономічні та геополітичні позиції держави у сучасному світі. Для аналізу боргової безпеки держави Світовий банк пропонує використовувати Мінімальну стандартну модель (табл. 1) і відповідно до цієї моделі визначати ключові боргові показники.

Стан економічної безпеки оцінюється переліком критеріїв, параметрів та показників, які визначають порогові рівні функціонування економічної системи. Критерій економічної безпеки – оцінка стану економіки з точки зору найважливіших процесів, які відображають сутність економічної безпеки. Оцінка безпеки за критеріями включає:

– ресурсний потенціал та можливості його розвитку;

– рівні ефективності використання ресурсів, праці, капіталу та його відповідності рівню у найбільш розвинутих країнах, а також рівню, за якого мінімізуються загрози зовнішнього та внутрішнього характеру;

– конкурентоспроможність економіки;

– суверенітет, незалежність та можливість протистояння зовнішнім загрозам, соціальна стабільність та умови попередження та вирішення соціальних конфліктів;

– цілісність території та економічного простору.

Таблиця 1

Мінімальна стандартна модель Світового банку для оцінки боргової безпеки держави

Назва	Формула	**Економічний зміст**
Відношення валового зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг	**EDT / XGS (%)**	Демонструє відносну довгострокову спроможність держави акумулювати валютні надходження без додаткового пресингу на сальдо платіжного балансу
Відношення валового зовнішнього боргу до ВНП	**EDT / GNP (%)**	Показує загальний рівень боргової складової економіки
Відношення загальних платежів щодо обслуговування боргу до експорту товарів і послуг	**TDS / XGS (%)**	Коефіцієнт обслуговування боргу, який показує, яка частина валютних надходжень спрямовується у сферу погашення боргу
Відношення відсоткових платежів до ВНП	**INT / GNP (%)**	Визначає можливість обслуговування зовнішнього боргу
Відношення відсоткових платежів до експорту товарів і послуг	**INT / XGS (%)**	Визначає частину валютних надходжень, які використовуються на обслуговування боргу
Відношення міжнародних резервів до валового зовнішнього боргу	**RES / EDT (%)**	Показує чи може країна використовувати свої резерви (і яку їх частину) для погашення зовнішнього боргу)
Відношення міжнародних резервів до імпорту товарів і послуг	**RES / MGS (%)**	Відображає запас фінансової міцності держави
Відношення короткострокового боргу до валового зовнішнього боргу	**Short-term / EDT (%)**	Показує, яку частку становить короткотерміновий борг у загальній сумі зовнішнього боргу;
Відношення боргу міжнародним організаціям до валового зовнішнього боргу	**Multil-ateral / EDT (%)**	Відображає питому частку заборгованості міжнародним фінансовим організаціям у загальній сумі зовнішнього боргу, або, свого роду, залежність держави від фінансування цими організаціями

Установлення України як повноправного члена світової спільноти, формування вільних від конфронтації відносин з провідними країнами Заходу, входження її до складу світових економічних організацій мають здійснюватись без будь-якого пригнічення національно-державних інтересів паралельно з відновленням її статусу світової економічної держави. Все, що протидіє цій стратегії може загрожувати та шкодити економічній безпеці держави. Політика реформ, до речі, також має перебувати у руслі цієї стратегії.

Зміст економічної безпеки розкривається через її ключові поняття, які пов'язані категоріями загроз, критеріїв та показників економічної безпеки.

Система показників, які отримали кількісне вираження, дає можливість заздалегідь сигналізувати про економічну небезпеку та вживати заходів, спрямованих на її попередження. Наприклад, зниження темпу інфляції до граничного рівня не має призводити до підвищення рівня безробіття над граничним рівнем

або зниження дефіциту бюджету до порогового рівня – до падіння виробництва та повного замороження капіталовкладень тощо.

Таблиця 2

Показники боргової безпеки, розроблені фахівцями МВФ

Індикатор	Розрахунок та використання
Індикатори платоспроможності	
Покриття відсоткових платежів	Відношення відсоткових платежів до експорту – показує рівень навантаження обслуговування зовнішнього боргу
Зовнішній борг до експорту	Використовується як трендовий індикатор, який прямо пов'язаний із платоспроможністю країни
Зовнішній борг до ВВП	Індикатор відношення боргу до ресурсної бази його покриття (як потенціал можливості збільшення обсягу експорту з метою підвищення платоспроможності)
Теперішня вартість боргу до експорту	Ключовий індикатор стійкості, часто використовується щодо бідних країн з великим боргом (HIPC) для порівняння боргового навантаження із можливостями здійснювати платежі
Теперішня вартість боргу до доходів бюджету	Ключовий індикатор стійкості, використовується в бідних країнах з великим боргом (HIPC) для порівняння боргового навантаження із ресурсами державних фінансів
Обслуговування боргу до експорту	Загальний індикатор платоспроможності та ліквідності
Індикатори ліквідності	
Міжнародні резерви до короткострокового боргу (показник А. Грінспена)	Найбільш важливий індикатор адекватності резервів в країнах із значним, але нестабільним доступом до ринку капіталу. Показник може використовуватись для прогнозування можливих криз ліквідності
Відношення короткострокового боргу до загальної величини боргу	Відображає відносну залежність від короткострокового фінансування. Разом із показниками погашення дозволяє прогнозувати майбутні ризики непогашення
Індикатори заборгованості державного сектору	
Обслуговування боргу державного сектора до експорту	Показник готовності до сплати та ризику неплатежу
Державний борг до ВВП чи податкових доходів	Індикатор платоспроможності державного сектора. Може визначатись як для державного так і зовнішнього боргу
Середній строк погашення неконцесійного боргу (борг перед МФО)	Відображає середній термін зобов'язань держави перед міжнародними фінансовими організаціями
Частка боргу номінованого в іноземній валюті у загальній величині боргу	Індикатор впливу зміни обмінного курсу національної валюти на борг

Державна стратегія передбачає кілька основних критеріїв та параметрів, що відповідають вимогам економічної безпеки держави.

1. Здатність економіки функціонувати у режимі розширеного виробництва. Це означає, що в країні мають бути достатньо розвинені галузі та виробництва, які мають життєво важливе значення для стабільного функціонування держави як в звичайній, так і екстремальній ситуації, які здатні забезпечити процес виробництва, незважаючи на зовнішній вплив. Не слід допускати критичну залежність від імпорту найважливіших видів продукції, виробництво яких на необхід-

ному рівні може бути організоване в межах території України. Разом з тим, слід розвивати економіку з урахуванням світової кооперації виробництва та зовнішньоекономічного співробітництва.

Однією з важливих вимог економічної безпеки є збереження державного контролю над стратегічними ресурсами та недопущення вивезення їх у розмірах, що здатні завдати шкоду національним інтересам держави.

2. Сприятливий рівень життя населення, можливість його збереження та подальшого зростання, не слід допускати вихід показників рівня бідності, майнового розшарування населення та безробіття за межі, що є максимально допустимими з позиції соціально-політичної стабільності суспільства.

3. Раціональна структура зовнішньої торгівлі, що забезпечує доступ вітчизняних товарів переробної промисловості на зовнішній ринок, допустимий рівень задоволення внутрішніх потреб за рахунок імпорту (з урахуванням регіональних особливостей), пріоритет економічних відносин з країнами близького зарубіжжя. Збалансована зовнішньоекономічна політика, що спрямована як на задоволення потреб внутрішнього ринку, так і на захист вітчизняних виробників з використанням захисних заходів, що використовуються у світовій практиці.

4. Стійкість фінансової системи, яка визначається рівнем дефіциту бюджету, стабільністю банківської системи, національної валюти та цін, нормалізацією фінансових потоків та розрахункових відносин, ступенем захисту інтересів вкладників золотовалютним запасом, розвитком українського фінансового ринку та ринку цінних паперів, а також зниженням рівня зовнішньої та внутрішньої заборгованості, дефіциту платіжного балансу, забезпеченням фінансових умов для активізації інвестиційної діяльності.

5. Створення економічних та правових стимулів, що нівелюють криміналізацію суспільства із усіх сфер фінансової та господарської діяльності, захоплення кримінальними структурами фінансових та виробничих інститутів та їх проникнення у різноманітні владні структури.

6. Необхідне державне регулювання економічних процесів, яке здатне гарантувати нормальне функціонування економіки як в звичайних, так і в екстремальних умовах.

7. Підтримка наукового потенціалу країни та збереження провідних вітчизняних наукових шкіл, що здатні забезпечити незалежність України на стратегічно важливих напрямах науково-технічного прогресу.

Спираючись на вищезазначені критерії, формується приблизний перелік параметрів порогових рівнів економічної безпеки, за якими можливо відстежувати її стан та динаміку та здійснювати управляючий вплив. В цей перелік включені показники, які найбільш відображають агреговані позиції:

– динаміку та структуру ВВП;
– темпи та обсяги промислового виробництва;
– галузеву та регіональну структуру господарства;
– динаміку окремих галузей;
– капіталовкладення;
– склад природно-ресурного, науково-технічного та виробничого потенціалів держави;
– здатність господарства адаптуватися до мінливих зовнішніх та внутрішніх факторів (темпи інфляції, дефіцит державного бюджету, стабільність національної валюти, вплив зовнішньоекономічних факторів, зовнішня та внутрішня заборгованість та ін.);
– ступінь розвитку фінансово-бюджетної та кредитної систем, якість життя населення, рівень безробіття та диференціації доходів;
– забезпеченість основних груп населення матеріальними благами та послугами;
– стан навколишнього природного середовища та ін.

Наказом Міністерства економіки України була затверджена «Методика розрахунку рівня економічної безпеки України». Ця методика розроблена з метою визначення рівня економічної безпеки України як ключової складової національної безпеки держави і визначає перелік основних показників стану економічної безпеки України, їх оптимальні порогові та граничні рівні, а також методи розрахунку інтегрального індексу економічної безпеки. Методика базується на комплексному аналізі індикаторів економічної безпеки з виявленням потенційно можливих загроз економічній безпеці України та використовується Міністерством економіки України для інтегральної оцінки рівня економічної безпеки України як в цілому по економіці, так і по окремих галузях діяльності.

Інші органи виконавчої влади, наукові інститути та інші установи в межах своєї компетенції можуть використовувати цю методику та визначати рівень складової економічної безпеки для визначення управлінських рішень щодо аналізу, нейтралізації та попередження реальних та потенційних загроз національним інтересам у відповідній галузі. Розрахунки здійснюються Міністерством економіки України щоквартально на основі офіційних даних статистичного обліку Державного комітету статистики України, Державної податкової адміністрації України, Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України, Міністерства палива та енергетики України, Міністерства фінансів України та Національного банку України.

Можна запропонувати таку класифікацію показників економічної безпеки (рис. 1).

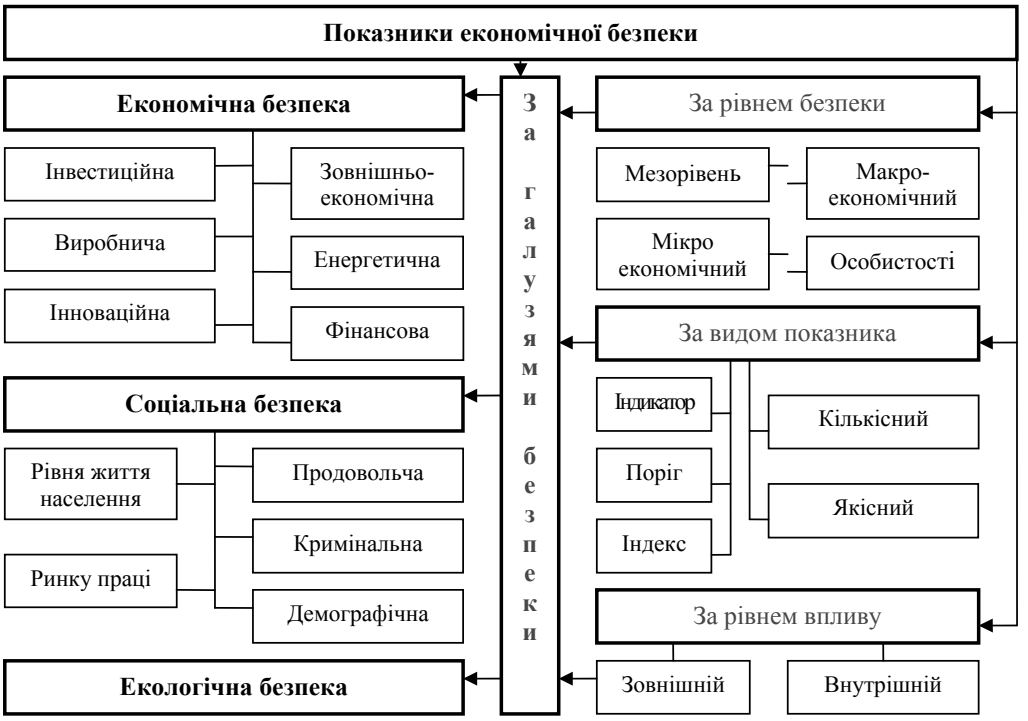


Рис. 1. Класифікація показників економічної безпеки

Така класифікація показників відображає особливості економічної безпеки:

– її багаторівневу складну структуру;

– безліч різноманітних соціально-економічних факторів, які впливають на неї;

– різноманітність існуючих підходів до формування систем показників її оцінки.

Значимість запропонованої класифікації полягає в тому, що вона суттєво спрощує завдання вибору показників, які найбільш повно характеризують ту чи іншу сферу економіки залежно від рівня безпеки. Крім того, класифікація дає можливість створити багаторівневі системи показників, які відображають стан у всіх сферах життєдіяльності окремого регіону. До найбільш показових слід віднести макроекономічні покажчики. Тема макроекономічних показників є актуальною у будь-який час, оскільки за допомогою цих показників і здійснюється оцінка рівня економіки будь-якої країни.

Важливим для економічної безпеки країни є покажчик обсягу іноземної валюти у готівковій формі до загального обсягу готівки. Він відображає суттєву «доларизацію» грошового обігу. Однак покажчик, що становить найбільшу загрозу економічній безпеці України є надзвичайно низька монетизація економіки. Прагнення в минулі роки знизити інфляцію за рахунок звуження грошової маси призвело до різкого розриву між фактичними та пороговими рівнями монетизації економіки.

Висновки. Зважаючи на вищезазначене, можна зробити висновок, що за межами рівнів порогових показників національна економіка втрачає здатність до динамічного саморозвитку, конкурентоспроможність на зовнішніх та внутрішніх ринках, стає об'єктом експансії транснаціональних монополій, знищується корупцією, криміналом, страждає від зовнішнього та внутрішнього пограбування національного багатства. Серед показників економічної безпеки можна виділити такі:

– покажчики економічного зростання (динаміка та структура національного виробництва та доходу, покажчики темпів та обсягів промислового виробництва, галузева структура господарства та ін.);

– покажчики, що характеризують виробничий, науково-технічний та природно-ресурсний потенціал держави;

– покажчики, що характеризують динамічність та адаптивність господарського механізму, а також його залежність від зовнішніх факторів;

– якість життя.

Система забезпечення економічної безпеки орієнтована на вирішення таких завдань: діагностика та прогнозування загроз економічної безпеки, розробка та реалізація заходів з підвищення рівня економічної безпеки, оцінка результатів їх втілення. Система макроекономічних показників дає можливість визначити ступінь економічної безпеки держави. Крім того, за допомогою макроекономічних показників, таких як чистий економічний добробут, стає можливим визначити добробут громадян. Значущість макроекономічних показників є очевидною, оскільки вони відіграють важливу роль в економіці держави.

Список використаної літератури

1. Доценко Д.В. Экономическая безопасность: методологические аспекты и составляющие / Д.В. Доценко // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 4.

2. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс]: наказ Міністерства економіки України від 02 березня 2007 р. № 60: за станом на 01.09.2010 р. // Міністерство економіки України. Розділ «Методичні рекомендації».

3. Статистика внешнего долга. Руководство для составителей и пользователей. МВФ, 2003. – С. 350.

4. Вавилов А.П. Государственный долг: уроки кризиса и принципы управления / А.П. Вавилов. – М.: Городец-издат, 2001. – 304 с.

5. Геец В.М. Моделирование экономической безопасности: государство, регион, предприятие / В М. Геец, Т.С. Клебанова, О.И. Черняк. – Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2006. – 240 с.

6. Губський Б.В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення / Б.В. Губський. – К., 2001. – 122 с.

7. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К.: Київ. нац. торг.-ек. ун-т, 2001. – 309 с.

Исследование ***посвящено изучению критериев и показателей экономической безопасности в условиях современного уровня государственной задолженности и анализу их влияния на национальную экономику Украины.***

Ключевые слова: критерии экономической безопасности, платежеспособность, государственный долг, показатели экономической безопасности, пороговые уровни, оценка долговой безопасности.

The research deals with the criteria and indicators of economic security in the current level of public debt and with analyze their impact on national economy.

Key words: economic safety criteria, solvency, governmental debt, economic safety indicators, threshold levels, debt security estimation.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 339.92:330.87

М.С. ХАВАНОВА,
аспірант
Київського національного економічного університету імені В. Гетьмана

РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНИХ СТРАТЕГІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КРИЗИ

Для менеджменту компанії в умовах кризи важливо правильно визначити стратегію утримання клієнта, реалізація якої перебуває під впливом процесу управління ціноутворенням, конкурентоспроможністю ціни; процесу задоволення попиту, що залежить від якості продукції, послуг своєчасної доставки, дружелюбного сервісу; процесу розробки нового продукту з використанням інновацій, удосконалення продукції чи послуг.

Ключові слова: глобальна криза, корпоративний, стратегія, планування, управління.

Актуальність. Процес глобалізації, що відбувається у сучасному світі, дає могутній імпульс розвитку інтеграційної господарської діяльності на рівні суб'єктів господарювання, а зростаючий рівень міжнародної конкуренції змушує суб'єктів господарювання шукати шляхи об'єднання потенціалів в боротьбі за виживання і ринкове співробітництво. Практика показує, що корпоративні інтегровані структури є основою сучасної економіки.

Створення великих високотехнологічних корпоративних структур в умовах глобальної кризи має ряд досить важливих переваг порівняно з підприємствами малого і середнього бізнесу та відіграє значну роль у формуванні ефективної структури економіки й посиленні економічної і науково-технічної інтеграції.

Огляд літератури. Постановка загальної проблеми. Корпоративна стратегія – це стратегія, що описує загальний напрям розвитку підприємства. Вона показує, як управляти різними видами бізнесу, щоб збалансувати портфель товарів і послуг. Стратегічні рішення цього рівня найбільш складні, тому що стосуються підприємства в цілому. Саме на цьому рівні визначається і погоджується продуктова стратегія підприємства [6].

Історично бізнес спочатку був однопродуктовим, потім настала ера диверсифікації виробництва, пов'язаної з управлінням великими багатопродуктовими підприємствами. Однією з цілей корпоративної стратегії є вибір господарських підрозділів фірми, у які варто спрямувати інвестиції.

Корпоративна стратегія включає:

– розподіл ресурсів між господарськими підрозділами на основі портфельного аналізу;

– рішення про диверсифікацію виробництва з метою зниження господарського ризику й одержання ефекту синергії;

– зміну структури корпорації;

– рішення про злиття, придбання, входження у ФПГ або інші інтеграційні структури;

– єдину стратегічну орієнтацію підрозділів [5, с. 73].

Важливим рішенням, прийнятим на корпоративному рівні, є рішення про фінансування продуктів або бізнесів-одиниць на бюджетній, а не на чисто комерційній основі. Скажімо, для нової продукції формується цільова програма просування її на ринок, і вона фінансується із загального бюджету підприємства. Роль критерію самоокупності бізнес-одиниці (продукту) при цьому істот-

© М.С. Хаванова, 2012

но знижується, тому що на відповідному етапі допускається її збитковість, якщо така стратегія виявляється виправданою з позицій довгострокової мети (наприклад, завоювання ринку). Отже, ресурси між підрозділами можуть перерозподілятися планомірно.

На рівні господарського підрозділу розробляється бізнесова стратегія – стратегія забезпечення довгострокових конкурентних переваг господарського підрозділу. Ця стратегія часто втілюється в бізнес-планах і показує, як підприємство буде конкурувати на конкретному товарному ринку; кому саме і за якими цінами буде продавати продукцію, як буде її рекламувати, як буде домагатися перемоги в конкурентній боротьбі тощо. Тому таку стратегію називають ще стратегією конкуренції. Для підприємств з одним видом діяльності корпоративна стратегія збігається з бізнесовою.

Функціональні стратегії – стратегії, що розробляються функціональними відділами і службами підприємства на основі корпоративної і ділової стратегії. Це стратегія маркетингу, фінансова, виробнича стратегія і т. д. Метою функціональної стратегії є розподіл ресурсів відділу (служби), пошук ефективної поведінки функціонального підрозділу в рамках загальної стратегії. Так, типова стратегія відділу маркетингу може концентруватися на розробці шляхів збільшення обсягу продажу продукції підприємства порівняно з попереднім роком. Прикладами функціональних стратегій у сфері НДОКР можуть бути технологічне лідерство або проходження за лідером. Фінансова стратегія підприємства може бути орієнтована на прискорення обороту коштів, зниження рівня дебіторської заборгованості.

На думку Б. Карлофа, «незалежне формування функціональних стратегій – непіднята цілина менеджменту, де, можливо, приховані величезні резерви ефективності. Надаючи увагу функціональній стратегії, можна більш результативно впливати як на розмір внеску функціонального підрозділу в загальну справу, так і на розмір витрат на фінансування цього підрозділу» [4, с. 91].

Компанії потрібні стратегії, щоб можна було чітко визначити кроки компанії в бурхливому середовищі економічної кризи та повідомити ці кроки власникам та інвесторам.

Мета і завдання. Окрім стратегій, власників та інвесторів цікавить ще реальний стан проблем та ризиків, пов'язаних з бізнесом компанії в умовах кризи. З цією метою перед менеджментом постає проблема управління ризиками, вирішення якої пов'язане з ідентифікацією, оцінками ризиків та їх зменшенням.

Досить поширеною причиною фінансових неудач в компаніях є неправильний вибір основних критеріїв ефективної діяльності. Так, наприклад, одні компанії можуть орієнтуватися на валові доходи або зростання обсягів виробництва, інші на завоювання або монополізацію ринку. Ці категорії, безумовно, є важливими цілями розвитку, але не повинні вважатися головними.

Найбільшої уваги в компанії заслуговують такі два основні показники (результата) діяльності: розмір грошового прибутку і рівень рентабельності всього капіталу. Ці показники повинні визначатися, виходячи з руху грошових потоків в компанії.

Саме тому основним об'єктом реформування в умовах кризової ситуації повинні виступати критерії ефективності і оптимальності, які визначаються відносно всіх господарських операцій [7].

Умови загальної економічної кризи позначаються на відносинах компаній з клієнтами. Клієнтами компанії в цій роботі вважаються кінцеві споживачі і посередники, такі як роздрібні торговці, оптові торговці, брокери, агенти, комерсанти, дилери та дистриб'ютори. В період кризи клієнти можуть тимчасово втрачати фінансові можливості купувати продукцію фірми чи користуватися її послугами, з іншого боку, компанія може втратити можливість виробляти продукцію того рівня якості, яка б задовольняла кінцевого споживача.

Одне залишається незмінним: прибутки будь-якої компанії в будь-яких економічних умовах діяльності залежать від її кінцевих споживачів. Стратегії, спрямовані на задоволення потреб компанії в прибутках з одночасним задоволенням потреб споживачів в умовах кризи, поділяються на три основні частини: завоювати нових, потенційно вигідних клієнтів, забезпечити утримання існуючих вигідних клієнтів та повернути колишніх вигідних клієнтів, які залишили компанію раніше.

Основна частина. Три рівні стратегій утворюють їх ієрархічну структуру: корпоративна стратегія складається з ділових і функціональних стратегій.

Іноді додатково виділяють ще один рівень стратегічних рішень – рівень операційних стратегій, але вважається, що це занадто дрібний поділ. Порівняльна характеристика стратегічних рішень різного рівня наведена в табл.1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика стратегічних рішень

Характеристика	Рівень стратегії		
	Корпоративний	Бізнесовий	Функціональний
Тип	Концептуальний	Змішаний	Операційний
Пристосовуваність	Низька	Середня	Висока
Зв'язок з поточною діяльністю	Інноваційний	Змішаний	Доповнюючий
Ризик	Значний	Середній	Низький
Потенційний прибуток	Значний	Середній	Невеликий
Витрати	Значні	Середні	Помірні
Тимчасовий період	Довгочасний	Середній	Короткий
Гнучкість	Висока	Середня	Низька
Кооперація	Значна	Помірна	Незначна

Для досягнення успіху стратегії повинні бути погоджені і тісно взаємодіяти одна з одною. Кожний рівень утворює стратегічне середовище для наступного рівня, тобто на стратегічний план нижнього рівня накладаються обмеження стратегій більш високих рівнів ієрархії.

Процес формування ієрархії стратегій може бути різним. Розрізняють стратегічне планування «зверху–вниз», за якого вищі менеджери ініціюють процес формування стратегії й уповноважують стратегічні одиниці бізнесу і функціональні підрозділи формулювати власні стратегії як засоби реалізації корпоративної стратегії. Інший підхід – стратегічне планування «знизу-наверх», при якому процес формування стратегії стимулюється пропозиціями господарських і функціональних підрозділів. Для обох підходів найбільш важливим є те, наскільки результативна взаємодія між рівнями управління. Процес розробки стратегії включає численні переговори між рівнями управлінської ієрархії, спрямовані на те, щоб різні цілі, стратегії, програми, бюджети і процедури були погоджені і підкріплювали один одного. Складний і суперечливий процес узгодження стратегічних рішень різних рівнів є важливим моментом стратегічного менеджменту.

В умовах зростаючої глобалізації ринків підприємства зіштовхуються з необхідністю глибоких змін у своїй структурі й вибору корпоративної стратегії для успішного конкурування на цих ринках.

В епоху глобалізації світової економіки, що характеризується міжнародною спрямованістю підприємств і зрощуванням ринків, стратегії транснаціональних компаній по суті є стратегіями інтернаціоналізації.

Стратегії інтернаціоналізації підприємств можуть відрізнятися одна від одної: по-перше, вони можуть служити різним цілям, таким як розширення на

нові або вже існуючі ринки, використання переваг від розміщення виробництва й зниження витрат. По-друге, інтернаціоналізація може бути використана в різних формах: як через заснування або придбання дочірніх або пайових підприємств, так і через ринкові угоди із третіми підприємствами, а також за допомогою стратегічних альянсів. І, по-третє, інтернаціоналізація впливає на різні функції підприємств різною мірою.

Стратегії інтернаціоналізації, таким чином, можуть проводитися в широкому спектрі: від внутрішньокорпоративного до міжкорпоративного рівнів. Підприємства не тільки продають за кордоном вироблену всередині країни продукцію й послуги, використовують сировину й напівфабрикати, отримані з інших країн, але й інвестують у закордонні виробничі та збутові потужності й засновують або отримують за кордоном науково-дослідні центри. За кордон можуть бути перенесені навіть централізовані послуги підприємств, такі як програмування, ведення обліку або вироблення дизайну. Фінансування внутрішніх і закордонних проектів може відбуватися з іноземних джерел.

Міжнародна експансія підприємств, як правило, потребує рішень щодо місця розташування різних корпоративних функцій. Рішення на користь одного місця розташування може (але не обов'язково) стати рішенням проти іншого. Рішення про міжнародне розміщення корпоративних функцій залежать від стратегічних оцінок, цілей і вибору інвесторів, а також від умов у потенційних місцях розташування. У свою чергу, це впливає на перетікання капіталу, робочої сили й знань [8].

Кризовий стан компанії вимагає від менеджерів проведення низки нетрадиційних заходів, використання в управлінні методів і підходів, які значно відрізняються від управління в звичних, стабільних, умовах. Розглянемо основні напрями проблем менеджменту в умовах кризи та можливості їх вирішення.

Один з основних напрямів – це відносини з власниками та інвесторами. Власники та інвестори зацікавлені в отриманні доходів від своїх інвестицій в компанію, в показниках приросту капіталу. Компанії зацікавлені в інвесторах та акціонерах, оскільки для зростання, розвитку необхідний капітал. Власники та інвестори беруть на себе ризик в обмін на наданий капітал чи кредит. В стабільних економічних умовах існує динамічна рівновага між потребами власників та інвесторів, з одного боку, та потребами організації, з іншого. Фінансова ефективність компанії не завжди готова задовольнити потреби власників, але рівновага підтримується довірою, впевненістю в майбутньому відшкодуванні інвестицій. В умовах глобальної кризи рівновага між потребами власників та потребами компанії стає хиткою, втрачається віра в майбутнє. Ситуація загострюється необхідністю отримання кредитів, оскільки може бракувати готівкових коштів для поточної діяльності, а компанія не може отримати кредит в умовах кризи банківської системи. Це в сукупності з обов'язком повернення кредитів різко перешкоджає роботі системи збуту готової продукції, особливо такої, яка коштує дорого. Наприклад, автомобільна індустрія, як і її клієнти, живуть в кредит, а коли доступ до автокредитування чи оренди обмежені, продажі суттєво падають.

Менеджмент може реагувати на ці проблеми, використовуючи одну чи декілька з таких стратегій, які є основними засобами управління відносинами з власниками та інвесторами:

– обмежене зростання, якщо ринок збуту знизив чи втратив темпи зростання і при цьому потрібно враховувати тільки інфляційні процеси;

– злиття і придбання, що забезпечить отримання додаткових ресурсів і додаткової частки ринку збуту і, що важливо для власників, збільшення вартості компанії;

– оптимізація витрат, яка може відбуватися шляхом зниження операційних витрат або шляхом поступового скорочення персоналу;

– вилучення активів пов'язане з процесами реорганізації, продажем основних фондів або окремих підприємств;

– капітальні інвестиції можуть залучатися як в розвиток нових напрямів діяльності, так і в удосконалення існуючих, або в купівлю нового обладнання, інфраструктури чи нерухомості;

– оптимальна вартість капіталу – фінансування стратегій за оптимальною вартістю, використовуючи власний капітал чи позики [3, с. 48].

Кожна стратегія не виключає інші. Так, наприклад, стратегія злиття та поглинання може прийматися разом зі стратегією скорочення витрат та стратегією вилучення активів. Стратегія обмеженого зростання може супроводжуватися вимогами капітальних інвестицій.

Для менеджменту компанії в умовах кризи важливо правильно визначити стратегію утримання клієнта, реалізація якої перебуває під впливом таких процесів:

– управління ціноутворенням, конкурентоспроможність ціни;

– задоволення попиту, що залежить від якості продукції, послуг своєчасної доставки, дружелюбного сервісу;

– розробки нового продукту з використанням інновацій з удосконалення продукції чи послуг [2, с. 24].

Для сучасного покупця ціна товару важлива не менше, ніж його якість. Компанія, яка прагне запропонувати конкурентоспроможну ціну, повинна жорстко контролювати свої витрати. Зробити це можна, оптимізуючи внутрішні процеси компанії, знаходячи можливість створення додаткової вартості з якнайменшими витратами. Зниженню витрат можуть сприяти заходи з економії матеріальних витрат, якщо вони проводяться із застосуванням принципу «однієї парасольки», суть якого – управляти сумарними витратами всієї компанії, а не проводити економію за окремими підрозділами.

Обсяг продажів в кризовій ситуації можна збільшити за рахунок раціонального розміщення місць продажу товару, що полегшує покупцям можливості його придбання.

Критеріями стратегій, пов'язаних з клієнтами, можуть виступати такі показники: кількість клієнтів, тенденції рівня продажу виробленої продукції, тенденції обсягів продажу в новому чи відновленому бізнесі.

Зміна попиту на продукцію, зумовлена змінами купівельної спроможності споживачів в умовах глобальної кризи, вимагає зміни не тільки збутової політики, а й переобладнання виробництва, додаткових маркетингових досліджень. Задоволення потреб кінцевих споживачів вимагає від менеджменту компанії планування робіт та управління компанією в умовах кризи, тобто вирішення питань забезпечення ресурсами, виробничими потужностями, управління персоналом.

Питання забезпечення ресурсами в умовах кризи може стати одним з визначальних. Наприклад, різке зростання цін на енергоресурси суттєво впливає на рентабельність компаній. Для компаній найбільш бажані такі відносин з постачальниками, які б забезпечували швидкість та надійність доставки необхідних ресурсів, їх високу якість, помірні ціни, фактичну відсутність перешкод для ведення бізнесу. В умовах кризи для постачальників важлива своєчасна оплата поставок, довготривалі угоди, в яких зазначені фіксовані обсяги поставок, а це може призвести до суперечностей і непорозумінь. Тому в умовах кризи особливого значення набувають узгодження правил спільної діяльності компанії та постачальників, визначення рамок цієї діяльності і механізмів забезпечення укладених угод.

З метою ефективної роботи з постачальниками в умовах кризи компаніям необхідно розвивати та укріплювати такі можливості:

– вміння вести переговори з постачальниками;

– ефективне управління матеріально-технічними запасами;
– використання систем спільного планування;
– вирішення конфліктів інтересів, які виникають в процесі спільної діяльності;
– порівняльний аналіз показників ефективності та результативності закупівельної діяльності.

Таким чином, відносини компанії з постачальниками ресурсів в умовах кризи повинні бути під постійним контролем. Ці відносини вимагають управління, організації та інтеграції спільної діяльності.

Персонал компанії – це основа її діяльності та успіху, особливо в умовах кризи. Компанії часто стикаються з дефіцитом працівників зі спеціальними навичками, необхідними в їх бізнесі. Але персонал – це значна частина експлуатаційних витрат компанії, та частина, якою найчастіше нехтують. Персонал має до організації певні вимоги, до основних з яких належать такі: оплата праці, повага до своєї праці, справедливе та достойне ставлення, наявність перспектив. Компанія, по відношенню до персоналу, висуває свої вимоги – це кваліфікаційна база, продуктивність, гнучкість, лояльність, досвід, дисципліна, дотримання організаційної культури. В умовах економічної кризи не потрібно нехтувати цими взаємними вимогами компанії та персоналу, оскільки, в протилежному випадку, економічна криза буде обтяжена додатковим соціальним напруженням, яке спричиняє численні конфлікти з деструктивними наслідками. Завдання компанії в умовах кризи — скоротити витрати. Слід зазначити, що на більшості українських підприємств спостерігається надмірність персоналу. В умовах кризи скорочення його кількості стає необхідністю, інакше результати можуть бути мізерними. Дії менеджера повинні бути в цьому випадку зваженими і раціональними [1, с. 92].

До цільових стратегій, орієнтованих на побудову взаємовигідних стосунків компанії з працівниками в умовах кризи можна віднести такі:
– збільшення гнучкості робочої сили;
– залучення на винаймання найкращих кадрів;
– утримування нинішніх ключових працівників;
– зміцнення необхідної культури.

Стратегія збереження цінних працівників в умовах кризи в деяких видах діяльності може вважатися основною. Для реалізації цієї стратегії необхідно управляти процесом роботи з трудовими ресурсами. Внутрішні можливості компанії можуть зосереджуватися на політиці винагород та системі визнання заслуг, можливості отримання підвищення по службі, розвитку особистості, підтримці внутрішньої культури компанії.

Висновки. В умовах кризи компанія має виробити стратегію, спрямовану на соціальний захист людей, тому важливим є те, щоб кожний підрозділ і співробітник чітко розумів, як його повсякденна діяльність впливає на досягнення цілей компанії. Разом з тим економія на заробітній платі, за її умілого проведення, може стати дієвим фактором антикризового управління. Проблему зниження заробітної плати необхідно вирішувати, уникнувши страйків та інших проявів незадоволеності трудового колективу. Наприклад, всім працівникам зменшується заробітна плата, але за умови її регулярної виплати, якщо зобов'язання керівництва не розходяться з ділом, трудовий колектив може беззастережно прийняти нові правила.

Ситуація, що склалася внаслідок глобальної кризи, а саме: падіння обсягів виробництва, зростання цін на енергоносії, загроза втрати ринків у довгостроковій перспективі внаслідок неефективності та високих витрат у виробництві та інших негативних чинників, вимагає від керівників компаній і підприємств проведення комплексних заходів щодо істотного підвищення своєї ефективності і впровадження нових методів і підходів до управління та організації вироб-

ництва. Частина цих заходів потребує, без сумніву, значних капіталовкладень, проте існує багато можливостей, які пов'язані з удосконаленням існуючих процесів управління і які не потребують залучення істотних коштів, але дають значний результат і можуть сприяти виявленню прихованих резервів.

Список використаної літератури

1. Козаченко Г.В. Корпоративне управління: підруч. для вузів / Г.В. Козаченко, А.Е. Воронкова. – К.: Лібра, 2004. – 368 с.

2. Мізюк Б.М. Стратегічне управління: підручник / Б.М. Мізюк. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – Львів: Магнолія плюс, 2006. – 392 с.

3. Одинцова Г.С. Механизм управления предприятием: понятие и содержание / Г.С. Одинцова // Економіка розвитку: науковий журнал. – Харків: ХНЕУ, 2005. – № 4 (36). – С. 48–50.

4. Радыгин А. Корпоративное управление: ограничения, противоречия и особенности регулирования / А. Радыгин // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 2. – С. 90–97.

5. Сирош Н.В. Перспективы повышения эффективности корпоративного сектора экономики и корпоративного управления / Н.В. Сирош // О приватизации: Гос. информ. бюл. – 2000. – № 2. – С. 73–75.

6. Цурік О. Системи корпоративного управління в Україні: стан та перспективи / О. Цурік. – Інтернет ресурс http://experts.in.ua/baza/analitic/index.php? ELEMENT_ID=16024

7. Чечетов М. Корпоративне управління в умовах економічної трансформації / М. Чечетов, О. Мендрул // Економіка України. – 2001.– № 4. –С. 23.

8. Шершнева З.Е. Стратегічне управління: сутність і передумови виникнення / З.Е. Шершнева. –К.: Укр. – 600 с.

Для менеджмента компании в условиях кризиса важно правильно определить стратегию удержания клиента, реализация которой находится под влиянием процесса управления ценообразованием, конкурентоспособностью цены; процесса удовлетворения спроса, который зависит от качества продукции, услуг своевременной доставки, дружелюбного сервиса; процесса разработки нового продукта с использованием инноваций, усовершенствованием продукции или услуг.

Ключевые слова: глобальный кризис, корпоративный, стратегия, планирование, управление.

For the company's management in a crisis it is important to define a strategy for customer retention, implementation of which depends on the following processes: pricing, its competitiveness; meeting the demand, which is based on the quality of products, services, delivery, friendly service; innovations in new product developing and products or services improvement.

Key words: global crisis, corporate, strategy, planning, management.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 339.9.009.12

Ю.Ю. ХВАТОВ,
кандидат экономических наук, доцент
Днепропетровского университета
имени Альфреда Нобеля

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН

В статье проведен сравнительный анализ международных рейтингов конкурентоспособности стран, исследованы ***история их создания и развитие методик рейтингования стран.*** *Проанализированы сильные и слабые стороны Украины в каждом из рейтингов. Даны рекомендации по улучшению позиций Украины в международных рейтингах конкурентоспособности.*

Ключевые слова: Украина в международных рейтингах конкурентоспособности стран, Отчет о глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума, Мировой ежегодник конкурентоспособности Международного института развития менеджмента.

Конкурентоспособность является наиболее часто используемым термином в современной экономике. Сегодня поиск Google дает почти 50 миллионов результатов поиска. А конкурентоспособность стран – это сложный политико-экономический инструментарий, который появился и обрел широкую популярность в течение последних 30 лет. Причина тому растущая открытость и мобильность мировых рынков, что вместе с современными информационными технологиями, средствами связи и глобализацией делает их еще и мгновенно реагирующими.

В современной литературе практически отсутствует сравнительный анализ международных рейтингов конкурентоспособности стран. В Украине отдельные аспекты проблемы рассматривались в работах Ю. Полунеева и в публикациях фонда «Эффективное управление» (Киев).

Целью данной статьи является выявление сильных и слабых сторон рейтингов, степени их популярности и объективности, а также анализ эволюции места, занимаемого Украиной в этих рейтингах, и возможностей при минимальных затратах достичь максимального улучшения положения, что неизбежно приведет к росту внимания к Украине со стороны международных инвесторов.

Существует несколько методик, используемых для оценки конкурентоспособности стран. Основные из них – методики, используемые Всемирным экономическим форумом (World Economic Forum) в Давосе и Международным институтом развития менеджмента в Лозанне (IMD). Кроме того, Всемирный банк ежегодно проводит исследование «Ведение бизнеса», а Фонд «The Heritage Foundation» вместе с газетой «The Wall Street Journal» составляют Индекс экономической свободы. Рассмотрим подробнее историю возникновения и методику расчета указанных рейтингов, а также эволюцию конкурентоспособности Украины в каждом из них.

Отчет о глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума (ВЭФ)

Отчет публикуется с 1979 г. и вначале был совместным проектом Всемирного экономического форума в Давосе и Международного института развития

© Ю.Ю. Хватов, 2012

менеджмента в Лозанне – двух организаций со штаб-квартирами в Швейцарии. Связующим звеном и координатором проекта выступал известный швейцарский экономист Стефан Гарелли (Stephane Garelli) — профессор IMD (Международного института развития менеджмента) и Лозаннского университета, который одновременно занимал пост управляющего директора Всемирного экономического форума. В 1987 г. Гарелли покидает свой пост и сразу же создает Центр по изучению конкурентоспособности (World Competitiveness Centre) при IMD, который спустя два года выпускает Мировой ежегодник конкурентоспособности (World Competitiveness Yearbook).

После ухода Гарелли Всемирный экономический форум привлекает к разработке рейтинга сразу нескольких известных экономистов. Так, Джеффри Сакс (Jeffrey David Sachs) из Колумбийского университета и Джон У. Мак-Артур (Jhon W McArthur) из Института Земли разработали макроэкономический индекс The Growth Competitiveness Index (GCI), который впервые был применен в Отчете глобальной конкурентоспособности 2001–2002. А известный специалист в области конкурентоспособности М. Портер (Michael Eugene Porter), профессор Гарвардского Университета (Harvard University), создатель теории конкурентных преимуществ стран разработал микроэкономический индекс The Business Competitiveness Index (BCI) впервые примененный в Отчете глобальной конкурентоспособности 2000.

В 2004–2005 гг. был представлен новый индекс – Индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitive Index – GCI), разработанный под руководством профессора Колумбийского университета Ксавье Сала-и-Мартина (Xavier Sala-i-Martin, Columbia University) и явившийся синтезом предыдущих индексов. Этот индекс с периодическими модификациями используется и сейчас.

Методика Всемирного экономического форума основана на подходе к конкурентоспособности как набору политических, институциональных и экономических факторов, обеспечивающих уровень производительности в той или иной стране и, как следствие, способности страны и ее институтов обеспечивать стабильные темпы экономического роста. Иными словами, «более конкурентоспособная экономика, скорее всего, будет расти быстрее в среднесрочной перспективе» [1, с. 4].

Современный Индекс глобальной конкурентоспособности (GCI) формируется из комбинации общедоступных статистических данных (около 15000 отчетов из 142 стран) и результатов глобального опроса руководителей компаний (опрошено 14 039 руководителей, получено 13 359 ответов, из них36% в режиме онлайн), который поводится Всемирным экономическим форумом совместно с сетью партнерских организаций (более 150 организаций) в странах, анализируемых в отчете. В Украине такой организацией является Центр социально-экономических исследований «CASE Украина». Общую координацию и публикацию Отчета осуществляет «Центр глобальной конкурентоспособности и производительности в рамках Всемирного экономического форума» (Centre for Global Competitiveness and Performance of the World Economic Forum) под руководством Клауса Мартина Шваба (Klaus Martin Schwab) — немецкого экономиста, основателя и президента Всемирного экономического форума в Давосе.

Индекс глобальной конкурентоспособности составлен из 111 переменных, которые детально характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Совокупность переменных на две трети состоит из результатов глобального опроса руководителей компаний (чтобы охватить широкий круг факторов, влияющих на бизнес-климат в исследуемых странах), а на одну треть из общедоступных источников (статистические данные и результаты исследований, осуществляемых на регулярной основе международными организациями). Все переменные объединены в 12

контрольных показателей (pillars), определяющих национальную конкурентоспособность.

Базовые требования

1. Государственные и частные институты (21 показатель) 25%
2. Инфраструктура (9) 25%
3. Макроэкономическая стабильность (6) 25%
4. Здравоохранение и начальное образование (10) 25%

Усилители эффективности

5. Высшее образование и профессиональная подготовка (8) 17%
6. Эффективность рынка товаров (16) 17%
7. Эффективность рынка труда (9) 17%
8. Уровень развития финансового рынка (8) 17%
9. Оснащенность новейшими технологиями (6) 17%
10. Размер рынка (2) 17%

Факторы модернизации и инновации

11. Уровень развития бизнеса (9) 50%
12. Инновационный потенциал (7) 50%.

Статистические данные, которые используются при подсчете Индекса глобальной конкурентоспособности, приводятся к значениям от 1 до 7, чтобы достичь их соответствия с результатами опроса руководителей бизнеса. Процентная доля возле каждого показателя представляет его удельный вес внутри той категории, в которую он непосредственно входит. Например, оценка, которую получает страна по 7-му показателю «Эффективность рынка труда», составляет 17% от балла, полученного по субиндексу усилителей эффективности этой страны.

Далее все страны разделяются на пять стадий экономического развития, в соответствии с концепцией М. Потрера о жизненном цикле стран. Соответственно и весомость каждого из трех субиндексов в итоговом индексе конкурентоспособности страны будет зависеть от стадии, на которой эта страна находится. Для отнесения страны к определенной стадии используются два критерия. Первым является уровень ВВП на душу населения, вычисленный по рыночному курсу (табл. 1). На наш взгляд, более логичным было бы использование показателя ВВП на душу населения вычисленного по паритету покупательной способности.

Таблица 1

Доля субиндексов в итоговом Индексе глобальной конкурентоспособности в зависимости от стадии жизненного цикла стран [1, с. 10]

	Стадия 1-я, Факторная	Транзитная от 1-й к 2-й	Стадия 2, Эффективная	Транзитная от 2-й к 3-й	Стадия 3-я Инновационная
ВВП на душу населения, $	<2000	2000–2999	3000–8999	9000–17000	>17000
Доля субиндекса базовых требований	60%	40–60%	40%	20–40%	20%
Доля субиндекса усилителей эффекктивности	35%	35–50%	50%	50%	50%
Доля субиндекса инноваций	5%	5–10%	10%	10–30%	30%

Второй критерий – это доля минерального сырья в экспорте товаров и услуг. Если доля минерального сырья в общем объеме экспорта (товаров и услуг) более 70% (в среднем за 5 лет), то страна, вне зависимости от уровня ВВП на душу населения, относится к первой стадии.

Согласно результатам последнего исследования первое место, как и последние три года, занимает Швейцария, Сингапур поднялся на 2-е место, США опустились на 5-е, пропустив вперед Швецию и Финляндию.

Далее идут Германия, Нидерланды, Дания. Япония продолжила снижение, заняв 9-е место. Вернулась в десятку Великобритания. Из постсоветских стран выше всех Эстония – 33 место.

Украина входит в Отчет глобальной конкурентоспособности с 1997 г. Сравнительный анализ изменения ее позиций затруднен как изменением количества стран охваченных рейтингом (в 1979 г. рейтинг охватывал 16 стран, а в 2012 – 142), так и двумя существенными изменениями, которые произошли в методике расчетов в 2001 и 2004 гг., о чем упоминалось выше.

Позиция Украины в рейтинге остается удивительно стабильной. Заняв в 1997 г. предпоследнее 52-е место, опередив Россию, Украина в 2007 году поднялась всего на 4 позиции, если учитывать только страны участвовавшие в рейтинге 1997 г. Россия, по этой же методике подсчета, поднялась на 11 позиций вверх, а Польша – на 12. В Отчете глобальной конкурентоспособности 2011–2012 Украина делит 81–84 места (из 142 стран) с Тринидад и Тобаго, Намибией и Гватемалой. Из стран бывшего СССР впереди страны Прибалтики, Азербайджан, Россия, Казахстан.

Проанализируем составляющие глобального рейтинга конкурентоспособности Украины в 2011–2012 гг. Украина с ВВП в 3000$ на душу населения находится на грани «Транзитной стадии от 1-й ко 2-й» и «Стадии эффективности», поэтому доля субиндекса базовых факторов составляет 40%, субиндекса усилителей эффективности – 50%, а субиндекса инноваций – 10%. По индексу базовых факторов Украина занимает 98-е место, по субиндексу усилителей эффективности – 74-е, а по субиндексу инноваций -93-е. Определим лучшие и худшие показатели и переменные конкурентоспособности Украины.

Из сравнительной таблицы видно, что основной потенциал улучшения уровня конкурентоспособности Украины лежит не столько в увеличении инновационной составляющей, как это принято считать, а, учитывая стадию развития жизненного цикла, на которой находится Украина, в улучшении работы государственных институтов, упрощении налогообложения и таможенных процедур, развитии финансового рынка.

Мировой ежегодник конкурентоспособности Международного института развития менеджмента (IMD) в Лозанне

Международный институт развития менеджмента (Institute of Management Development, IMD), базирующийся в Лозанне (Швейцария) выпускает Мировой ежегодник конкурентоспособности (World Competitiveness Yearbook) с 1989 г., когда Стефан Гарелли, покинув пост управляющего директора Всемирного экономического форума, создает при IMD Центр по изучению конкурентоспособности (World Competitiveness Centre).

The IMD World Competitiveness Yearbook — ежегодное аналитическое исследование конкурентоспособности, которое Институт проводит в содружестве с 54 исследовательскими организациями во всем мире (в Украине это Международный Институт Менеджмента «МИМ-Киев»). В 2011 г. в отчет было включено 59 стран (добавились ОАЭ). В 2007 г. отчет охватывал 55 стран, позже добавились Казахстан, Катар, Перу. На сегодняшний день The IMD World Competitiveness Yearbook — наиболее полное исследование по проблемам конкурентоспособности государств и регионов, которое хотя и охватывает менее половины стран по сравнению с Отчетом глобальной конкурентоспособности ВЭФ, однако каждое государство в рейтинге оценивается на основе анализа 331 показателя (что в 3 раза больше по сравнению с ВЭФ). Критерии группируются в четыре основные составляющие: состояние экономики, эффективность правитель-

ства, эффективность бизнеса (состояние деловой среды) и состояние инфраструктуры. Каждая из 4-х составляющих включает в себя пять факторов, которые имеют одинаковый вес при окончательном подсчете результата 5% (20 ×5 = 100).

Таблица 2

Украина в Индексе глобальной конкурентоспособности 2011–2012 гг.

Показатели (pillars)	Место	Лучшие и худшие переменные	Место
Государственные и частные институты	131	Потери бизнеса из-за террористических актов Потери бизнеса из-за преступности и насильственных действий Защита интересов миноритарных акционеров Эффективность правовой базы Независимость судебной власти Коррупция	58 77 138 138 134 134
Инфраструктура	71	Качество железных дорог Качество стационарной связи Качество мобильной связи Качество автомобильных дорог Качество авиструктуры	27 43 44 138 101
Макроэкономика	112	Уровень госдолга Инфляция Профицит/дефицит госбюджета	76 126 105
Здоровье и начальное образование	74	Влияние малярии на бизнес Качество начального образования Уровень заболевания СПИДом Влияние туберкулеза на бизнес	1 52 110 106
Высшее и профессиональное образование	51	Коэффициент охвата высшим образованием Качество преподавания математики и точных наук Уровень обучения персонала Качество школ менеджмента	7 36 117 116
Эффективность рынка товаров	129	Уровень таможенных тарифов Доля импорта в ВВП Уровень и эффект налогообложения Обременительность таможенных процедур	37 51 141 138
Эффективность рынка труда	61	Практика приема на работу и увольнения Затраты, связанные с увольнением Опора на профессиональный менеджмент Утечка мозгов	17 21 131 125
Уровень развития финансового рынка	116	Индекс надежности юридических прав (Степень правовой защиты прав заемщиков и кредиторов) Устойчивость банков Доступность кредитов	8 141 128
Оснащенность новыми технологиями	82	Интернет-пользователи Скорость Интернета Прямые иностранные инвестиции и передача технологий Доступность новейших технологий	59 77 124 96
10. Размер рынка	38		
Уровень развития бизнеса	103	Ширина цепочки добавленной стоимости Уровень развития процесса производства Готовность к передаче полномочий Уровень развития бизнес-кластеров	76 78 120 119
12. Инновации	74	Возможности для инноваций Наличие научных и инженерных кадров Государственные закупки передовых технологических продуктов	42 51 112

Под конкурентоспособностью страны Институт понимает «способность национальной экономики создавать и обеспечивать среду, которая поддерживает конкурентоспособность предприятий» [2, с. 485].

Рассмотрим подробнее структуру всех четырех составляющих итогового рейтинга.

Состояние экономики.
Макроэкономическая оценка национальной экономики.
В сумме 78 показателей.

Национальная экономика (размер, рост, благосостояние, прогнозы – всего 25 показателей);

Внешняя торговля (объем экспорта-импорта, торговый баланс, импортная и экспортная квоты, доля туризма в ВВП – 24);

Международные инвестиции (прямые и портфельные – 17);

Занятость (уровни занятости и безработицы – 8);

Цены (инфляция, потребительская корзина, стоимость аренды недвижимости – 4).

Эффективность правительств. Степень, в которой государственная политика способствуют конкурентоспособности. В сумме 71 показатель.

Государственные финансы (государственный бюджет, его дефицит, государственные траты, пенсионный фонд – 12);

Налогово-бюджетная политика (сбор налогов, уровень налогообложения – 13);

Институциональные рамки (политика Нацбанка, эффективность государственных органов, уровень коррупции – 13);

Регулирование бизнеса (открытость экономики, свобода конкуренции, регулирование рынка труда – 21).

Социальные основы (судебная система, личная безопасность, политическая стабильность, уровень бедности, гендерная политика – 12).

Эффективность бизнеса. Степень, в которой национальная среда стимулирует предприятия действовать инновационно, ответственно и с высокой прибыльностью. В сумме 68 показателей.

Производительность и эффективность (ВВП на душу населения, уровень производительности труда в различных отраслях – 11).

Рынок труда (уровень и объем ЗП, длительность рабочей недели, уровень образования, международный опыт, утечка мозгов – 23).

Финансы (эффективность банков, фондовых бирж, доступность кредита–18).

Управленческая практика (социальная ответственность бизнеса, способность компаний к рыночной адаптации, уровень развития аудита – 9).

Ценности, отношения и мотивации (имидж страны, открытость национальной культуры, поддержка реформ большинством населения, поддержка обществом политики конкуренции и открытости – 7).

Инфраструктура.
Степень, в которой основные, технологические, научные и человеческие ресурсы удовлетворяют потребности бизнеса.
В сумме 114 показателей.

Основная инфраструктура (территория, водные ресурсы, население, развитость транспорта, производство энергии, цены на электричество и бензин – 25).

Технологическая инфраструктура (развитость телекоммуникационных и компьютерных сетей, уровень компьютеризации, развитость Интернета, доля высокотехнологичной продукции в экспорте – 23).

Научная инфраструктура (затраты на науку, количество научных статей, диссертаций, Нобелевских лауреатов, уровень защиты интеллектуальной собственности – 23).

Здоровье и окружающая среда (затраты на здравоохранение и защиту окружающей среды, уровень заболеваемости, продолжительность жизни, уровень выброса углекислого газа, экологическое законодательство – 27).

Образование (затраты на образование, уровень высшего и среднего образования, уровень знания иностранных языков, количество иностранных студентов – 16).

При расчете используются данные международных организаций, среди которых ООН, ВТО, МОТ, ОЭСР, МВФ, Всемирный банк и др., а также 57 партнерских институтов по всему миру. Бизнес-климат в охваченных исследованием странах оценивается на основе мнения аналитиков, опросов руководителей крупных корпораций и специалистов. Для подготовки последнего исследования использовалось 4,935 ответов на опросы во всех 59 странах. На статистические данные приходится 215 показателей, а на экспертные оценки – 116. Респонденты оценивают конкурентоспособность, отвечая на вопросы по шкале от 1 до 6. Среднее значение для каждой экономики рассчитывается и преобразуется в масштабе от 0 до 10.

Например, опрос «Управление образованием отвечает потребностям бизнес-сообщества»: 1. Швейцария (7,80); 2. Дания (7,74); ... 37. Украина (5.28)... и последнее, 59-е, место – Болгария (2.46). Или опрос «Взяточничество и коррупция не существует»: 1. Украина за 5 лет: 0,85; 0,65; 0,47; 0,76; 0,41. Для сравнения показатели для лидера опроса Дании: 9,19; 8,65; 9,25; 8,55; 9,06. Не значительно отстают Финляндия, Нидерланды, Австралия, Новая Зеландия и Швейцария.

В расчете индексов принимают участие 248 показателей (132 статистических и 116 оценочных). Дополнительные 83 статистических показателя не включаются в совокупность данных, чтобы определить общий рейтинг, а используются для справочной информации. Например, страны с высоким ВВП квалифицируются первыми, а страны с низким – в последнюю очередь. С уровнем инфляции все наоборот.

Для каждой из 59 стран по 248 показателям рассчитывается Стандартизированное Значение Экономики (STD), которое основано на том, насколько показатели каждой страны отличаются от среднего показателя по странам. На основе этих значений определяются индексы по 20 факторам конкурентоспособности. В итоге по каждому фактору определяется страна лидер и то, насколько остальные страны отстают от нее. Взвешивая индексы стран по каждому фактору в равной степени (5% каждый фактор) определяется общий рейтинг стран.

В первом рейтинге The IMD World Competitiveness Yearbook на первом месте была Япония, США – на третьем, а между ними была Швейцария. США возглавляли рейтинг на протяжении 16 лет, пока в прошлом году их не потеснили Сингапур и Гонконг. Согласно результатам исследования в 2011 г., тройка лидеров с прошлого года не изменилась, Гонконг и США разделили первое место, а Сингапур с 1-го места переместился на 3-е. Далее с не большим отставанием идут Швеция, Швейцария, Тайвань, Канада, Катар, Австралия, замыкает десятку Германия. По сравнению с прошлым годом в десятку вошли Катар и Германия, потеснив Норвегию и Малайзию. Из постсоветских стран выше всех Эстония – 33 место.

Украина входит в рейтинг с 2007 г., когда она заняла 46-е место из 55 стран, опередив такие страны, как Турция, Мексика, Бразилия, ЮАР, Аргентина, Польша, Хорватия, Индонезия и Венесуэла. В рейтинге за 2001 г. Украина оказалась на 57-м месте, опережая только Хорватию и Венесуэлу. Опред-

елим лучшие и худшие показатели и составляющие конкурентоспособности Украины.

Таблица 3

Украина в Мировом ежегоднике конкурентоспособности 2011 Института развития менеджмента (IMD) в Лозанне

Составляющие	Место	Лучшие показатели		Худшие показатели	
Состояние экономики	45	Внешняя торговля Занятость	24 32	Национальная экономика Уровень цен	49 45
Эффективность правительств	58	Налогово-бюджетная политика	44	Социальные основы Институциональные рамки Регулирование бизнеса	58 56 56
Эффективность бизнеса	55	Рынок труда	41	Финансы Управленческая практика	55 55
Инфраструктура	48	Образование Научная инфраструктура	33 43	Здоровье и окружающая среда Основная инфраструктура	59 53

Данные таблицы показывают, что наиболее проблемными составляющими являются «эффективность правительств» и «эффективность бизнеса». Причем, если «эффективность правительств» требует практически тотального улучшения, то в «эффективности бизнеса» необходимо, прежде всего, обеспечить развитие финансового рынка и улучшить качество менеджмента. Главной проблемой в составляющей «инфраструктура» является состояние здравоохранения и защиты окружающей среды.

Результаты сравнительного анализа международных рейтингов конкурентоспособности стран приведены в табл. 4.

Таблица 4

Международные рейтинги конкурентоспособности стран

Название	Отчет глобальной конкурентоспособности	Мировой ежегодник конкурентоспособности
Публикует	ВЭФ (World Economic Forum)	Институт развития менеджмента (IMD)
Сайт	weforum.org	imd.org
Создание	1979	1989
Показатель	111	331
Доля статистики	1/3	2/3
ВВП	Рыночный курс	Использует оба
Результаты поиска в Google	10700000	360000
Первая пятерка стран	Швейцария Сингапур Швеция Финляндия США	Гонконг США Сингапур Швеция Швейцария
Страны	142	59
Украина	82-я	57-я
Плюсы	Много стран	Много статистики
Минусы	Мало статистики	Мало стран. Платный

Выводы. В результате проведения сравнительного анализа международных рейтингов конкурентоспособности стран можно рекомендовать Украине сфокусироваться на Отчете о глобальной конкурентоспособности ВЭФ. Во-первых, этот рейтинг более известен (более 10 700 000 результатов поиска в Google). Во-вторых, он распространяется бесплатно через структуры широко известного и весьма популярного среди политиков и бизнесменов Всемирного экономического форума в Давосе. Он также находится в свободном доступе в сети Интернет, в то время как Мировой ежегодник конкурентоспособности можно только приобрести за 400$, а доступ к нему в сети Интернет ограничен. Кроме того, возможностей подняться Украине с 82-го места в первые пятьдесят стран больше, чем существенно продвинуться в сжатые сроки в компании пятидесяти экономически развитых государств.

В любом случае, наиболее актуальным для улучшения положения Украины в обоих международных рейтингах конкурентоспособности является прежде всего кардинальное улучшении работы всех государственных институтов (включая судебную систему), упрощение налогообложения и процесса прохождения таможенных процедур, развитие финансового рынка, повышение эффективности банковской системы и фондовых бирж, более доступное кредитование и развитие межбанковской системы информации.

Список использованной литературы

1. The Global Competitiveness Report 2011–2012. – World Economic Forum Geneva, 2011. – 528 с.

2. The World Competitiveness Yearbook 2011 – IMD, 2011. – 554 с.

Проведено порівняльний аналіз міжнародних рейтингів конкурентоспроможності країн, досліджено історію їх створення і розвиток методик рейтингування країн. Проаналізовано сильні та слабкі сторони України в кожному з рейтингів. Дано рекомендації щодо поліпшення позицій України в міжнародних рейтингах конкурентоспроможності.

Ключові слова: Україна в міжнародних рейтингах конкурентоспроможності країн, Звіт про глобальну конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму, Щорічник світової конкурентоспроможності Міжнародного інституту розвитку менеджменту.

The comparative analysis of international competitiveness ratings is conducted. The story of their creation and development of methods of rating countries are investigated. The strengths and weaknesses in each of Ukraine's ratings are analyzed. Recommendations to improve Ukraine's position in international rankings of competitiveness are given.

Key words: Ukraine in the international rankings of the competitiveness of nations, The Global Competitiveness Report of the World Economic Forum, The World Competitiveness Yearbook of the International Institute for Management Development.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 336.153.2:330.1

В.М. ШЕВЧЕНКО,
кандидат наук з державного управління,
старший викладач
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

ПРИНЦИПИ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ НА РІЗНИХ ФАЗАХ ЕКОНОМІЧНОГО ЦИКЛУ

Досліджено чинники, що впливають на кризові й циклічні явища в економіці, та виокремлено головні принципи формування фіскальної політики держави на різних фазах економічного циклу.

Ключові слова: фіскальна політика держави, темпи економічного зростання, цикли ділової активності.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасна інноваційна модель розвитку суспільства характеризується перенесенням акценту на використання принципово нових прогресивних технологій, переходом до випуску високотехнологічної продукції, прогресивними організаційними і управлінськими рішеннями в інноваційній діяльності, що стосується як мікро-, так і макроекономічних процесів. У таких умовах особливого значення набувають питання щодо вироблення спільної стратегії соціально-економічного розвитку та формування певних пріоритетів у фіскальній (бюджетно-податковій) політиці держави. Інструментами останньої виступають податки, державні закупівлі та трансферти, які по-різному можуть використовуватися для стабілізації економіки держави на різних фазах економічного циклу.

Нагадаємо, що теорія економічних циклів пояснює спади і підйоми темпів економічного зростання під дією реальних чинників, передбачаючи зміну яких у гіршу або кращу сторону, підприємства починають скорочувати асортимент своєї продукції, або, навпаки, запускати нові проекти й брати кредити на їх здійснення. У зв'язку з цим змінюється рівень ділової активності, який безпосередньо впливає на показники економічного зростання. Водночас постійне економічне зростання в ринковій економіці має ряд істотних неудач, яко інфляція, безробіття й тощо.

Тож нагальною ***проблемою*** реалізації стратегії соціально-економічного розвитку України є формування ефективної фіскальної політики держави, яка стабілізуватиме рівень ділової активності незалежно від впливу кризових і циклічних явищ в економіці.

Не можна не відзначити особливості сучасних циклічних криз, які також пов'язані з кризою державного регулювання. Адже державна фіскальна політика відносно практики дії на циклічність економіки здатна істотно вплинути на хід загального розвитку країни, змінюючи характер економічної динаміки: глибину і частоту криз, тривалість фаз циклу та співвідношення між ними. Тож проблема має вирішуватися не відмовою держави від втручання в процеси циклічного виробництва, а шляхом перебудови методів і важелів державного регулювання, найважливішими з яких виступають кредитно-грошові та бюджетно-податкові.

Мета статті – дослідити чинники, що впливають на кризові й циклічні явища в економіці, та виокремити головні принципи формування фіскальної політики держави на різних фазах економічного циклу.

© В.М. Шевченко, 2012

Виклад основного матеріалу. Ідея циклічності розвитку суспільства як першооснови світу витала у світовій науці ще з часів Давньої Греції та Давнього Китаю. Проте, якщо ця проблема цікавила філософів впродовж багатьох сотень років, то економісти звернули на неї увагу порівняно недавно, на початку XIX ст. Саме тоді в працях Ж. Сисмонді і Т. Мальтуса з'явилися дослідження кризових і циклічних явищ в економіці. Економістами ортодоксального напряму ідея циклічності відкидалася, оскільки суперечила закону Сея, згідно з яким попит дорівнює пропозиції. Тому у старих класиків А. Сміта, Д. Рікардо, Дж.-Ст. Мілля, А. Маршалла феномен циклу якщо і був видимим, то мимохідь, як поодиноке і швидкоплинне явище. До того ж ні А. Сміт, ні Д. Рікардо – засновники класичної школи – не були свідками економічних циклів [1, с. 25].

К. Маркс став одним з перших економістів, який почав приділяти цій проблемі пильну увагу. Слід зазначити, що марксистська економічна школа досліджувала виключно промисловий цикл тривалістю 7 – 12 років, ставлячись до решти видів циклічності з упередженням як до породжень ворожої буржуазної політекономії. Подальші спроби у сфері створення теорії циклічності було зроблено на початку XX ст. А. Гельфандом, Я. Гельдереном і С. Вольфом. Проте найбільший вклад зробив російський вчений М.Д. Кондратьєв, який опублікував декілька основоположних робіт з теорії «довгих хвиль». Основна його праця «Світове господарство і його кон'юнктура в час і після війни» (1922 р.) присвячена двом проблемам: великим циклам кон'юнктури й теорії передбачення та методології перспективного планування, у якій автор виступив з припущенням про існування циклів у розвитку капіталізму (характерний період – 45–60 років), які в подальшому назвали ***«довгі хвилі Кондратьєва»***. На думку вченого, для всіх циклів ділової активності притаманні чотири фази: *пік* (вершина циклу), *спад* (*рецесія*, період падіння), *дно* (*депресія*, «нижча крапка» циклу) і *підйом* (період поступового зростання) [2].

Слід зауважити, що економічна наука за всю історію розвитку виділяє декілька типів економічних циклів. Їм зазвичай давали імена вчених, що присвятили цій проблемі спеціальні дослідження. Найбільш відомі цикли С. Кузнеця (18–25 років), так звані «середні хвилі», цикли К. Жюгляра (10 років) та короткі цикли Дж. Китчена (2 роки і 4 місяці).

Залишаються актуальними дослідження українського економіста М. Туган-Барановського з проблеми криз та руху «економічної активності», а також факторів, що зумовлюють таку активність. Науковець звертає увагу на виявлення головного внутрішнього рушія «економічних активностей» і робить висновок, що таким є рух інвестицій. Він першим формулює *закон інвестиційної теорії циклів*, відповідно до якого фази промислового циклу визначаються активністю інвестування. На його думку, саме збільшення інвестицій у галузях, що виготовляють засоби виробництва (за кейнсіанською термінологією – «капітальні блага») породжує мультиплікаційний процес всіх елементів економічної активності [4]. Тож М. Туган-Барановський вважав, що регулювання інвестицій відкриває можливості для безмежного розширення капіталістичного виробництва.

Видатний австро-американський учений Й. Шумпетер на основі «кондратьєвської циклічної парадигми» у напрямі інноваційної концепції «довгих хвиль» створив *«інноваційну теорію підприємництва»*, центральна роль в якій віддавалася інноваціям і їх зв'язку з генерацією всіх циклів. Проте й надалі дослідження «довгих хвиль» продовжуються як економістами марксистського напряму, так і немарксистськими науковцями.

Водночас аналіз публікацій показує, що циклічність як економічну закономірність заперечують багато учених-економістів, наприклад, лауреати Нобелівської премії П. Самуельсон, В. Леонтьев та ін. Вони не вважають, що всі коливання ділової активності пояснюються економічними циклами, адже існують й сезонні її коливання (наприклад, купівельний «бум» перед Різдвом і Велико-

днем). Але більшість науковців погоджуються з тим, що ділова активність залежить від довготривалої тенденції в економіці, тобто від підвищення або зниження *економічного зростання* протягом тривалого періоду. Економічне зростання у світовій практиці визначається рядом чинників.

Чинники сукупного попиту – такі, що просувають попит суспільства на вироблену продукцію і цим стимулюють його зростання (заробітна плата, податкова політика держави, схильність населення до економії);

Чинники пропозиції – такі, що враховують кількість і якість природних ресурсів (земля, корисні копалини, клімат й ін.), працездатного населення, наявність капіталу, рівень технологій тощо;

Чинники розподілу – такі, що враховують такий розподіл ресурсів країни (природних, трудових, фінансових), який би найбільше сприяв економічному зростанню.

У цьому аспекті важливо зазначити, що деякі *інструменти* фіскальної політики, як державні закупівлі, трансферти, податки, можуть використовуватися для дії на сукупний попит та пропозицію через їх вплив на рівень ділової активності, а значить і на темпи економічного зростання.

Так, зростання *державних закупівель* як частини сукупних витрат, збільшує сукупний попит, а їх скорочення веде до його зменшення.

Зростання *трансфертів* також збільшує сукупний попит. З одного боку, при збільшенні соціальних трансфертних виплат збільшуються особистий доход домогосподарств та споживчі витрати в суспільстві, тобто підвищується сукупний попит. З іншого боку, збільшення трансфертних виплат підприємствам (у вигляді субсидій) збільшує можливості їх внутрішнього фінансування й розширення виробництва, що веде до зростання інвестиційних витрат. Скорочення ж трансфертів, навпаки, зменшує сукупний попит.

Зростання *податків* діє у протилежному напрямі. Збільшення податків веде до зниження і споживчих (оскільки скорочується доход, що розміщується), й інвестиційних витрат (оскільки скорочується нерозподілений прибуток, що є джерелом чистих інвестицій), та, як результат, до скорочення сукупного попиту. Відповідно зниження податків збільшує сукупний попит.

Аналіз чинників економічної динаміки та інструментів впливу на них свідчить, що під час кризи державні заходи мають бути спрямовані на стимулювання виробництва, а під час підйому – на його скорочення. Тож залежно від фази циклу, у якій знаходиться економіка, можна виділити два види фіскальної політики: ***стимулюючу*** та ***стримуючу***.

Стимулююча фіскальна політика застосовується при спаді і має на меті скорочення рецесійоного розриву випуску й зниження рівня безробіття та спрямована на збільшення сукупного попиту (сукупних витрат). В умовах кризи державні заходи мають зосередитися на здешевленні кредитів, скороченні податків, прискореній амортизації і податкових знижках на нові інвестиції. Інструментами стимулюючої фіскальної політики виступають:

1) збільшення державних закупівель;
2) зниження податків;
3) збільшення трансфертів.

Формування стимулюючої фіскальної політики буде відбуватися за ***принципами***:

– *ефективності оподаткування* (означає наявність інструментів у податковому механізмі, що стимулюють економічне зростання, господарську діяльність підприємств і підприємців);

– *єдиного податку* (обумовлює об'єднання в один податок платежів з одного об'єкта оподаткування та створення єдиного оптимального податку);

– *достатності* (обумовлює забезпечення достатніх доходів усіх бюджетів (державного та місцевого) для фінансування їх видатків);

– *податкоспроможності* (тягар оподаткування має бути поставлений у залежність безпосередньо від конкретного доходу та рівня добробуту суб'єкта);

– *рівнонапруженості* (зобов'язання перед бюджетом щодо сплати податків встановлюються для всіх платників відповідно до їх можливостей і результатів діяльності шляхом єдиних або диференційованих ставок);

– *стабільності в оподаткуванні* (тобто податкова система має залишатися сталою протягом кількох років, що забезпечить інтереси не тільки платників податків, але й держави; а зміна механізму має відбуватись еволюційним шляхом);

– *системності та внутрішньої цілісності оподаткування* (відображається у взаємопов'язаності, узгодженості змін основних податкових показників при зміні ключових параметрів (ВВП та його структури), спрацьовує на єдність економічного простору країни).

Стримуюча фіскальна політика використовується при бумі (при перегріві економіки) і має на меті скорочення інфляційного розриву випуску і зниження інфляції, відповідно має бути спрямована на скорочення сукупного попиту (сукупних витрат). Так, з метою ослаблення «перегріву» економіки держава у фазі підйому сприятиме подальшому дорожчанню кредитів, вводу нових податків, підвищенню існуючих, скасуванні прискореної амортизації й податкових пільг на нові інвестиції. Інструментами стримуючої фіскальної політики, навпаки, виступають:

1) скорочення державних закупівель;
2) збільшення податків;
3) скорочення трансфертів.

Формування стримуючої фіскальної політики буде відбуватися за ***принципами***:

– *множини податків* (зумовлює сукупність диференційованих податків та об'єктів їх обкладання, реалізує ефект взаємодоповнюваності всіх наявних податків);

– *гнучкості (еластичності) оподаткування* (означає, що податковий механізм може оперативно змінюватись згідно з об'єктивними потребами і можливостями держави);

– *невідворотність настання визначеної законом відповідальності* (у разі порушення податкового законодавства);

– *нейтральність оподаткування* (установлення податків та зборів у спосіб, який не впливає на збільшення або зменшення конкурентоспроможності платника податків).

Начебто все просто і зрозуміло, але чому ж не спрацьовують ці механізму в реальному житті? З огляду на об'єктивно існуючу взаємозалежність економічного розвитку всіх країн було б помилкою не враховувати вплив *«міжнародних»* чинників на внутрішні процеси циклічного виробництва.

До речі, останнім часом в економічній теорії дедалі більше наголошується на тому, що людство вступає в нову епоху свого розвитку – інформаційну, в якій інформація істотно впливає на функціонування економічної системи. Економіку нового типу визначають як *інформаційну* та *глобальну*. Інформаційною вона є тому, що продуктивність праці і конкурентоспроможність агентів в ній залежать, насамперед, від їхньої здатності генерувати, обробляти й ефективно використовувати інформацію. Глобальна тому, що діяльність економічних агентів (зокрема виробництво), організація фінансових потоків, потоків товарів та послуг відбувається у глобальному масштабі з використанням розгалуженої мережі інформаційно-комунікаційних засобів. Тобто чинники впливу на економічне зростання, як-то *«сукупний попит»*, *«пропозиція»* та *«розподіл»*, набувають глобальної ознаки, а інформація посідає важливе місце в розподілі ресурсів. За таких обставин неможливо регулювати показники економічного зростання тільки законодавчими змінами уряду. Необхідно впроваджувати інші стабілізатори

економіки країни, які б автоматично змінювали ділову активність суб'єктів господарювання.

До ***автоматичних стабілізаторів*** можна віднести:

– *прибутковий податок* (що включає і податок на доходи домогосподарств, і податок на прибуток корпорацій);

– *непрямі податки* (в першу чергу, податок на додану вартість);

– *допомогу у випадку безробіття*;

– *допомоги з бідності.*

Такі стабілізатори є інструментами, величина яких не змінюється, але сама наявність яких автоматично стабілізує економіку, стимулюючи ділову активність при спаді і стримуючи її при перегріві.

Висновки. Отже, державна фіскальна політика країни повинна будуватися відповідно до стану її економічного розвитку та включати формування правової бази і вихідних принципів, які даватимуть змогу державі здійснювати свій вплив на різних фазах темпів економічного зростання країни.

Безумовно, симетричність економічних реформ в нашій країні з великими циклами світової кон'юнктури ще не означає їх фатальної зумовленості зовнішніми чинниками. Разом з тим вони по-різному чинять тиск на економічні процеси в кожній країні. Сучасний механізм саморегулювання ринкової економіки через циклічні кризи змінюється під впливом державної дії. Відбувається переплетення стихійно-ринкового механізму функціонування економіки у формі циклічних криз з свідомою державною дією на відтворювальний процес.

Проте перехід до ринку, економічні реформи, економічне зростання не можуть бути для України самоціллю. Це лише інструменти, які поряд з посиленням державного впливу на економіку мають забезпечити досягнення важливих економічних цілей. Такими цілями на сучасному етапі, безумовно, є не просто вихід економіки з кризового стану і забезпечення стабільного економічного зростання, а підвищення рівня життя широких верств населення, зміцнення здоров'я нації, досягнення соціального миру і стабільності, гармонії у взаєминах між самими людьми, людиною та природою, забезпечення українській державі економічної самостійності та гідного місця у світовому співтоваристві тощо.

Список використаної літератури

1. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки: навч. посіб. / Л.А. Швайка. – К.: Знання, 2006. – 435 с. – (Вища освіта XXI століття).

2. Яковец Ю.В. Научное наследие Н.Д. Кондратьева: современные оценки / Ю.В. Яковец // Н.Д. Кондратьев. Избранные сочинения. – М.: Экономика, 1993. – С. 8–13.

3. Циклы Кондратьева: Режим доступу: http://avmol51.narod.ru/172.html, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.

4. Горкіна Л.П. Нова епоха в історії економічної науки. Теорія економічних циклів М.І. Тугана-Барановського / Л.П. Горкіна // Вісник НАН України. – 1994. – С. 11–12.

Исследованы факторы, влияющие на кризисные и циклические явления в экономике, и выделены основные принципы формирования фискальной политики государства на разных фазах экономического цикла.

Ключевые слова: бюджетная политика государства, темпы экономического роста, циклы деловой активности.

Factors, which influence on the phenomena of crises and cyclic in the economy, are explored and basic principles of forming of fiscal policy of the state on the different phases of economic cycle are separated.

Key words: fiscal policy of the state, rates of the economic growth, cycles of business activity.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 658.8.009.12

Г.О. ШКЛЯЄВА,
кандидат педагогічних наук, доцент
Кременчуцького інституту
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

БЕНЧМАРКІНГ ЯК МАРКЕТИНГОВА ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядаються актуальні питання адаптації відкритої економіки України до вимог глобального конкурентного середовища. Аналізуються особливості конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах; бенчмаркінг розглядається як технологія управління конкурентоспроможністю підприємства.

Ключові слова: бенчмаркінг, глобалізація, конкурентоспроможність підприємства, конкурентоспроможність товару, інноваційна система, інтелектуальний капітал, стратегічне планування.

Вступ. Найважливішою проблемою розвитку економіки України є підвищення ефективності виробництва при зосередженні зусиль на випуску конкурентоспроможної продукції. Сьогодні для промислового комплексу України характерним є випуск значної частини неконкурентоспроможної продукції. Широке розповсюдження конкуренції між виробниками значно прискорює впровадження притаманних їй процесів: удосконалення методів управління і виробництва товарів, розробки і впровадження нових видів товарів, пошуку нових ринків збуту і, як наслідок, проведення маркетингових досліджень.

Підприємства ведуть цінову та нецінову конкуренцію. Щоб перемагати, тобто заволодіти більшою сумою грошових голосів покупців, треба знижувати витрати, вдосконалювати якість продукції, вносити технологічні зміни, зміни в моделі, підвищувати рівень освіти працівників, активно співпрацювати з науковцями, шукати нові науково-технічні розробки.

Стратегія потрібна кожному підприємству, що прагне успіху. Вибір стратегії означає, що з усіх можливих варіантів розвитку та способів діяльності, що відкриваються перед фірмою, вона обирає свій конкретний шлях. Добре розроблена стратегія – основа зростання конкурентоспроможності фірми, сильної конкурентної позиції на ринку та формування такої організації, що за допомогою удосконалення структури управління та зростання організаційної культури мала б можливість з успіхом працювати в жорстких ринкових умовах.

Один з фундаторів економічної теорії А. Сміт визначив, що «конкуруючі індивіди, діючи лише для власної вигоди, одночасно спрямовуються на задоволення економічних інтересів суспільства». Після А. Сміта багато економістів розвивали цю тезу, згідно з якою конкуренція визнавалася благом для суспільства, рушієм прогресивного розвитку економіки.

Вже сьогодні національні виробники, які зі своєю продукцією вийшли на міжнародні ринки, знають, що без впровадження систем управління якістю, які відповідають вимогам міжнародних стандартів ISO серії 9000, майже неможливо знайти торгового партнера. Крім проблеми забезпечення і підтримання якості продукції, існує ще проблема забезпечення конкурентоспроможності. На ри-

© *Г.О. Шкляєва, 2012*

нок має виводитися лише висококонкурентний товар. Тому передусім необхідно виробити уявлення про конкурентоспроможність товару.

Відповідно до концепції маркетингу, компанії досягають конкурентної переваги шляхом розробки пропозицій, які задовольняють потреби цільових споживачів більшою мірою, ніж пропозиції конкурентів.

Компанії можуть надавати більшу споживчу цінність, пропонуючи клієнтам більш низькі, порівняно з конкурентами, ціни на аналогічні товари й послуги або забезпечуючи більші вигоди, які виправдовують більш високі ціни. Таким чином, маркетингові стратегії повинні враховувати не тільки потреби клієнтів, але й стратегії конкурентів. Перший крок у цьому напрямі – аналіз конкурентів, наступний – розробка конкретних маркетингових стратегій, які дозволяють компанії зайняти міцні позиції в боротьбі з конкурентами та дають найбільшу перевагу з усіх можливих, а саме: перевагу перед конкурентами [1].

При аналізі конкурентоспроможності підприємства, а також розробці програми заходів з підвищення її рівня науковці пропонують використовувати технологію бенчмаркінгу, що дозволяє визначити й оцінити місце, яке займає підприємство по відношенню до світового досвіду. Бенчмаркінг як новий сучасний інструмент конкурентної боротьби і метод управління бізнесом дозволить підприємствам удосконалюватися у взаємодії з іншими гравцями ринку, зокрема, краще використовувати свій потенціал зростання, виявляючи інструменти переваги та цілеспрямовано впроваджуючи їх у свою діяльність. У зв'язку з цим дослідження методологічних підходів до ефективної організації бенчмаркінгу і вивчення зарубіжного досвіду в цій сфері, що полегшують його впровадження в діяльність вітчизняних підприємств, є сучасними і актуальними.

Актуальність проблеми підвищення конкурентоспроможності економіки України обумовлюється значним відставанням економіки за своїми кількісними та якісними мікро- та макроекономічними параметрами від більшості країн світу. В умовах, коли світ стрімко змінюється під впливом інтеграції, Україна залишається слабо підключеною до світових потоків капіталу та інновацій.

Постановка завдання. Метою проведення дослідження позиції організації в конкурентній боротьбі та конкурентоспроможності її окремих продуктів є збір та аналіз інформації, необхідної для вибору конкурентних маркетингових стратегій на ринку. Вибір останніх визначається результатом досліджень таких двох кіл проблем. По-перше, необхідно встановити привабливість цієї галузі в довгостроковій перспективі. По-друге, необхідно визначити конкурентні позиції організації та її продуктів порівняно з іншими організаціями цієї галузі.

Спеціалісти виділяють декілька конкурентних сил, що визначають привабливість галузі і позиції цієї організації в конкурентній боротьбі в цій галузі, а саме: поява нових конкурентів, загроза заміни цього продукту новими продуктами, сила позиції покупців, конкуренція серед виробників у самій галузі [5].

Суперництво зростає відповідно до розміру віддачі від успішних стратегічних маневрів. Чим більша віддача від стратегії, тим більша ймовірність, що інші фірми будуть схильні здійснити той же стратегічний маневр. Віддача істотно залежить від швидкості реакції конкурентів.

Методологія. Аналіз конкурентів і вироблення конкретних дій щодо головних суперників часто приносять більше користі, ніж навіть істотне реальне зростання на цьому сегменті ринку. Майже всі видатні маркетингові успіхи фірм ґрунтуються на концепції власних кращих сил проти слабких місць конкурентів. Зробити це вдається лише за добре налагодженої системи їх дослідження.

Збір всіх даних, необхідних для аналізу конкурентів, на практиці майже завжди неможливий. Тому часто використовується схема досліджень, запропонована американським ученим М. Портером. Ця схема полягає в чотирьох основних положеннях конкурентів: мета на майбутнє, поточні стратегії, подання про себе, можливості. Проведення аналізу діяльності конкурентів пов'язане із сис-

тематичним нагромадженням відповідної інформації. Всю інформацію можна поділити на дві групи: кількісна (або формальна) інформація та якісна інформація.

Результати дослідження. На пострадянському просторі окремі положення та аспекти бенчмаркінгу почали пропагуватися з 1996 р. в оригінальних розробках, дослідженнях пострадянських вчених і практиків. Теоретичні основи концепції маркетингу взаємодії, методи розробки науково-прикладних рекомендацій з використання бенчмаркінгу розглянуто в працях І.А. Аренкова, Г.Л. Барієва, А.К. Казанцева, П.Ф. Баума, О.А. Михайлової, Ю.Н. Соловйової, В.В. Томілова, О.У. Юлдашевої, Я. Гордона, П. Дойля, Р. Кемпа та ін. Проте в науковому середовищі немає загального підходу до визначення бенчмаркінгу та його ролі в управлінні підприємством. Одні автори вважають його продуктом еволюційного розвитку концепції конкурентоспроможності, інші – програмою з поліпшення якості, треті – зараховують до продуктів японської бізнес-практики.

За визначенням, яке дав сучасний науковець і практик Д. Маслов, бенчмаркінг – це еталонне зіставлення, оцінка процесів підприємства та їх порівняння з процесами світових компаній-лідерів з метою отримання інформації, корисної для вдосконалення власної комерційної діяльності. Також бенчмаркінг можна розглядати як безперервний процес, що відкриває, вивчає і оцінює все краще в інших організаціях з метою використання знань в своїй організації. Відповідно, існують два основні типи бенчмаркінгу: порівняльний і процесний. Звичайно, для того, щоб досягти найкращого результату, використовують у комплексі обидва види. Причому порівняльний бенчмаркінг виступає в ролі початкового етапу процесного бенчмаркінгу. В основу порівняльного бенчмаркінгу покладена ідея порівняння діяльності не лише підприємств-конкурентів, але і передових фірм інших галузей. Практика показує, що грамотне використання досвіду конкурентів і успішних компаній дозволяє скоротити витрати, підвищити прибуток і оптимізувати вибір стратегії діяльності організації, і, таким чином, підвищити рівень конкурентоспроможності на ринку галузі. Стандартний процес бенчмаркінгу полягає в чотирьох послідовних діях: деталізація власних бізнес-процесів, аналіз бізнес-процесів інших компаній, порівняння результатів своїх процесів із результатами аналізованих компаній, впровадження необхідних змін для скорочення відриву.

Виходячи з того, що конкурентоспроможність товару визначається такими елементами: властивостями цього товару, властивостями конкуруючих товарів, особливостями споживачів, загрозою появи нових конкурентів, загрозою появи товарів-замінників, належністю постачальників, вибірковістю покупців, суперництвом конкурентів між собою, можемо зробити висновок, що конкурентоспроможність – це характеристика продукції, яка вказує на її відміну від товару конкурента як за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі, так і за витратами на її задоволення.

Отже, конкурентоспроможність – це сукупність якісних і вартісних характеристик товару, яка забезпечує задоволення конкретної потреби і визначає його привабливість в очах споживача; тобто все те, що забезпечує перевагу товару на ринку, сприяє його успішному збуту в умовах конкуренції.

Конкурентоспроможність багато в чому залежить від ступеня орієнтованості підприємства на маркетинг, від здатності правильно оцінити тенденції зміни кон'юнктури ринку. Слід зазначити, що маркетингова діяльність є основою раціональної цінової, товарної, збутової, комунікаційної політики підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства можна виявити тільки серед групи підприємств, які належать до однієї галузі або випускають товари-субститути, тобто конкурентоспроможність є поняттям відносним. Одне й те ж підприємство в межах внутрішнього ринку можна визнати конкурентоспроможним, а на світовому ринку або його сегменті – ні.

Конкурентоспроможність підприємства – це комплексне поняття, яке включає в себе такі аспекти:

– спроможність підприємства продавати конкурентоспроможну продукцію;

– вміння розробляти стратегію, яка забезпечує високий рівень його конкурентоспроможності;

– наявність добре налагодженого організаційно-управлінського механізму, який спроможний виконати поставлені завдання;

– орієнтацію діяльності організації на ринок і систематичну співпрацю зі споживачами;

– наявність конкурентної стратегії та тактики дій стосовно конкурентів;

– високу професійну підготовку персоналу;

– вміння реагувати на зміни зовнішнього середовища.

Таким чином, ми можемо впевнено сказати, що конкурентоспроможність продукції є однією з найважливіших сторін продукції, яка потребує пильної уваги та ретельної розробки. Від високої конкурентоспроможності продукції залежатиме успішне її просування на ринку і, відповідно, прибуток виробника, підприємця або торгівця.

Важливим також, на нашу думку, є питання щодо інтелектуального капіталу як знань, що можуть бути перетворені в прибуток. Якщо інтелектуальний капітал розглядати як інновацію, яка охоплює технологічні, управлінські та ринкові новинки, можна стверджувати, що він буде приносити додатковий прибуток. Для забезпечення ефективного функціонування інноваційної системи та підвищення конкурентоспроможності підприємств України необхідні:

– розвиток освітнього, наукового та виробничо-технологічного потенціалу, включаючи фундаментальну науку і систему підготовки кадрів, для підтримки сучасного технологічного рівня та переходу на більш високі технології інвестицій в людський капітал;

– управління інтелектуальними ресурсами, тобто цілеспрямований розвиток інтелектуального капіталу підприємства та суспільства в цілому, стимулювання новаторських розробок і культивація конкурентного середовища в напрямах 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 та 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 у розвиток інновацій;

– формування та розвиток внутрішнього ринку, розвиток інфраструктури для функціонування інноваційних підприємств, розвиток інноваційної інфраструктури, в тому числі фінансове та інформаційне забезпечення;

– реалізація державної інноваційної політики.

Внутрішній ринок об’єктів інтелектуальної власності в Україні, пройшовши стадію формування, сьогодні потребує державної підтримки, здійснення єдиної державної політики щодо захисту національних інтересів у сфері економіки, технологічної безпеки та регулювання експорту українських технологій. Формування ж ринку інтелектуального капіталу в Україні тільки розпочинається.

Головною стратегією розвитку економіки України має залишатися входження України до групи країн, де домінує інноваційний шлях розвитку, формування ефективної економічної системи, здатної на прискорений розвиток, і, відповідно, сприятливий діловий клімат, що, безумовно, сприятиме зростанню конкурентоспроможності країни в цілому.

Наукова новизна дослідження полягає в тому, що ми розглядаємо бенчмаркінг як альтернативний метод стратегічного планування, в якому завдання визначаються не від досягнутого, а на основі аналізу показників конкурентів. Технологія бенчмаркінгу об'єднує в єдину систему розробку стратегії, галузевий аналіз і аналіз конкурентів. Бенчмаркінг не може бути використаний підприємством як одноразовий захід для покращання загального стану та підвищення конкурентного статусу. Для отримання належної ефективності від вживання цього процесу необхідно зробити його інтегральною часткою інновацій і вдосконалень у бізнесі.

У сучасних умовах бенчмаркінг набуває статусу глобального. За даними провідної міжнародної консалтингової компанії Bain & Company, останніми роками бенчмаркінг належить до трійки найпоширеніших методів управління бізнесом у великих міжнародних корпораціях, оскільки він допомагає відносно швидко і з меншими витратами вдосконалювати бізнес-процеси. У країнах Західної Європи, США та Японії програми бенчмаркінгу розвиваються за державної підтримки. Вважається, що завдяки такому обміну досвідом виграє економіка країни в цілому. Слід зазначити, що фірми, проводячи бенчмаркінг, керуються певними етичними принципами відповідно до «Європейського кодексу правил проведення бенмаркінгу», який був схвалений на нараді в Дубліні в 1997 р. В нараді взяли участь 96 делегатів, що представляли зацікавлені галузі промисловості, уряд, навчальні заклади і консалтингові фірми 12 країн-членів ЄС.

Таким чином, бенчмаркінг є безперервним процесом оцінки рівня продукції, послуг і методів роботи на основі порівняння з найсильнішими конкурентами або тими компаніями, які визнані лідерами, і може бути ефективно використаний в управлінні конкурентоспроможністю компанії. Як свідчить світовий досвід, активний розвиток бенчмаркінгу в умовах державної підтримки дозволить не лише поліпшити показники діяльності окремих бізнес-одиниць, але й підвищити рівень конкурентоспроможності економіки країни в цілому. Цей інструмент управління конкурентоспроможністю потребує присутності в діловому середовищі певної культури, що передбачає відвертість, етичність, чесність та інші моральні якості її носіїв для найбільш ефективного використання існуючих можливостей.

Практичне значення результатів визначення особливості розвитку конкурентної ситуації та виявлення ступеня домінування підприємства на ринку дозволить більш обґрунтовано підійти до питань розробки стратегії з метою досягнення конкурентних переваг, що враховують конкурентний статус підприємства та особливості його ринкового оточення.

Проблема підвищення ефективності конкурентної політики України, перетворення її на дієвий інструмент формування ефективного конкурентного середовища та забезпечення національної конкурентоспроможності має вирішуватись у контексті активізації інституційних перетворень.

Створення відповідного конкурентного законодавства та контроль за його виконанням формує нормативно-правовий рівень конкурентної політики. Важливим є формування та функціонування організаційного рівня конкурентної політики, який передбачає створення відповідних державних структур органів виконавчої влади, яким надано відповідні повноваження щодо забезпечення формування конкурентного середовища.

Висновки. Наукова новизна отриманих результатів полягає в розвитку теоретико-методологічних аспектів забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Основними результатами дослідження, що характеризують його новизну, є:

– теоретичний підхід до визначення поняття конкурентоспроможності як сукупності якісних і вартісних характеристик товару, яка забезпечує задоволення конкретної потреби та визначає його привабливість в очах споживача;

– методичний підхід до розвитку технології бенчмаркінгу як інструменту маркетингового стратегічного планування, в якому завдання визначаються не від досягнутого, а на основі аналізу показників конкурентів;

– теоретико-методичний підхід до формування організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, що базується на об'єднанні організаційної та економічної складових.

Список використаної літератури

1. Вовчак О.Д. Маркетинг як важливий чинник здійснення інвестицій / О.Д. Вовчак // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 7. – С. 4–8.

2. Глобальна торгова система СОТ: розвиток інститутів, правил, інструментів: монографія / ред. Т.М. Циганкова. – К. : КНЕУ, 2006. – 660 с.

3. Сиденко В.Р. Глобализация – европейская интеграция – экономическое развитие: украинская модель: в 2 т. Том 1. Глобализация и экономическое развитие / В.Р. Сиденко. – К.: Феникс, 2008. – 376 с.

4. Харламова Г.О. Інвестиційний маркетинг і моніторинг галузей промисловості України / Г.О. Харламова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 3. – С. 68–75.

5. Шимаи М. Глобализация как источник конкуренции, конфликтов и возможностей / М. Шимаи // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 1. – С. 77–86.

6. Global Competitiveness Report 2009-2010 // World Economic Forum, Geneva. 2009. – 492 p.

7. CNBC Global Business and Financial News. The World's Biggest Debtor Nations [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cnbc.com/id/30308959/The_World's_Biggest_Debtor_Nations.

В статье рассматриваются актуальные вопросы адаптации открытой экономики Украины к требованиям глобальной конкурентной среды. Анализируются особенности конкурентоспособности предприятия в современных условиях; бенчмаркинг рассматривается как технология управления конкурентоспособностью предприятия.

Ключевые слова: бенчмаркинг, глобализация, конкурентоспособность предприятия, конкурентоспособность товара, инновационная система, интеллектуальный капитал, стратегическое планирование.

The work deals with issues of adaptation of the open economy of Ukraine to the demands of global competition. Analyzes the characteristics of competitiveness in modern terms, benchmarking is regarded as a technology management company competitiveness.

Key words: benchmarking, globalization, competitiveness, competitive product, innovation system, intellectual capital, strategic planning.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 331.25(0)

І.С. ШКУРА,
кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

ДИСКУСІЙНІ ПИТАННЯ РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД

Досліджено, що в останні роки міжнародні дебати щодо проведення пенсійної реформи було викликано значними демографічними змінами в країнах світу, які ставлять на меті підвищенні рівня соціального забезпечення громадян. Під час здійснення пенсійних реформ дуже важливо вивчити світовий досвід та проаналізувати найліпші можливості для певної країни. В усіх країнах наслідки та механізми функціонування пенсійних систем викликають ряд дискусійних питань та потребують постійної уваги, наукового обговорення та можливих змін.

Ключові слова: пенсійна система, пенсійна реформа, соціальне забезпечення, дискусійні питання, світовий досвід.

Реформуванню пенсійного забезпечення підлягли в основному розвинуті країни зі зрілою економічною системою. Слід зазначити, що суттєва різниця полягає у стартових позиціях більшості країн, які підтримують ці дебати. Залежно від типу уже існуючої пенсійної системи та проблем, що притаманні її функціонуванню, визначаються напрями подальшого її розвитку та вдосконалення: розвинуті країни у більшості випадків мають багаторівневу пенсійну систему, країни, що розвиваються, впроваджують ці багаторівневі системи, а, наприклад, Південна Африка взагалі не має елементів соціального забезпечення, окрім соціальної допомоги [12]. Під час здійснення пенсійних реформ дуже важливо вивчити світовий досвід та проаналізувати найліпші можливості для певної країни.

Теоретичні та практичні аспекти формування та функціонування систем пенсійного забезпечення знаходять відображення у працях вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як С.В. Науменкова, О.П. Коваль, Г.М. Терещенко, Н.В. Ткаченко, А.Г. Загородній, Н.М. Пилипенко, Н. Бар, С. Гілліон, С. Меса-Лаго, Дж. Стігліц, Р. Хольцман та ін. [5, 6–11].

У результаті дослідження світового досвіду з реформування пенсійних систем стає зрозумілим, що під час цих трансформаційних процесів у такому важливому сегменті соціального забезпечення виникає низка «вузьких місць», які не мають однозначного шляху вирішення. Але у публікаціях вітчизняних науковців та поширених інформаційних матеріалах стосовно реформування пенсійної системи України простежується досить чітко спрямоване позитивне обґрунтування обраного шляху змін у організаційному механізмі пенсійної системи з підкресленням тільки позитивних наслідків для суспільства та економіки.

Враховуючи вищезазначене, метою цієї статті є розкриття дискусійних питань, що виникають під час реформування та подальшого функціонування пенсійної системи на основі вивчення світового досвіду, критичний аналіз та обґрунтування пропозицій щодо тих аспектів, які мають актуальність для України на сучасному етапі пенсійної реформи.

Реформування пенсійних систем країн Латинської Америки та частково Східної Європи ініційовано Світовим банком, який підняв питання майбут-

© І.С. Шкура, 2012

ньої кризи загальнодержавної пенсійної системи (pay-as-you-go system – PAYG system).

Основна загроза традиційним PAYG системам полягає у старінні населення, що приводить до посилення залежності пенсіонерів від працюючих. Для нівелювання демографічних ризиків Світовий банк рекомендує залучати пенсійні кошти до приватного сектора та здійснює фінансову та технічну підтримку країн, в яких впроваджуються реформи (станом на 2011 р. було видано 204 кредити 68 країнам) [9, с. 8].

За типами проведення реформи пенсійних систем можна поділити на:

– параметричні (не структурні) – полягають у змінах методів калькулювання відрахувань та виплат в рамках PAYG систем;

– непараметричні (структурні) – включають заміщення частки загальнодержавної пенсійної системи приватним сектором. Цей тип реформ потребує радикальних змін у системі пенсійного забезпечення [10, p. 2].

Існують три загальні типи моделей структурних пенсійних реформ:

1) заміщення – повне заміщення державної системи на приватну. Державна система закривається для нових учасників, вони повинні звертатися до приватних пенсійних фондів;

2) паралельна – приватний сектор впроваджується як конкурентний, державна система реформується та продовжує функціонувати;

3) змішана – державний сектор продовжує забезпечувати базовими пенсіями, а приватна система пропонує додаткові пенсії [10, p. 3].

У країнах Центральної та Східної Європи (включаючи Угорщину, Польщу, Хорватію, Латвію) та в 11 країнах Латинської Америки були впроваджені структурні реформи пенсійної системи. Причому Угорщина була першою з країн, в якій розпочала діяти багаторівнева пенсійна система в основному не через старіння населення, а через суттєвий дисбаланс державного пенсійного фонду.

Таким чином, враховуючи вищезазначене, можна стверджувати, що Україною обрано шлях структурних реформ за змішаним типом. Ґрунтовні причини необхідності реформування пенсійної системи перебувають у фінансовій та демографічній площині.

Існують кілька підходів до трактування цілей реформ у сфері пенсійного забезпечення.

Світовим банком виділено цілі першого та другого порядку: по-перше, забезпечення адекватними, стійкими та надійними пенсійними виплатами з одночасним пошуком прийнятних для кожної країни можливих механізмів поліпшення добробуту. По-друге, мінімізація потенційного негативного впливу пенсійної системи на ринок праці та макроекономічну стабільність та максимізації впливу здійснених реформ на збільшення національних накопичень та розвиток фінансового ринку [9, p. 6].

Міжнародна організація праці (ILO) фокусується на першочергових цілях пенсійної системи:

– розширення покриття (охоплення) всього населення;

– захист проти бідності в старості, інвалідності або в випадку смерті годувальника для всього населення;

– забезпечення доходу, що замінює заробітну плату, за умов виходу на пенсію для всіх, хто робив внески;

– збереження доходу від інфляції та зростання стандартів життя;

– створення середовища для розвитку додаткового добровільного пенсійного забезпечення.

Як кількісний орієнтир коефіцієнта заміщення стандарти Міжнародної організації праці містять показник 40%. [7]. Саме таке значення коефіцієнта заміщення вказується за цільове в документах, що стосуються реформування пенсійної системи України.

Дослідниками викладених підходів зазначається акцентування уваги Світового банку на цілях другого порядку, а Міжнародної організації праці – на цілях першого порядку. Науковці та дослідники наголошують на обережному ставленні до структурних реформ, особливо за типом заміщення, тому що загальнодержавне пенсійне забезпечення, що гарантує мінімальну підтримку громадянам-пенсіонерам, повинно існувати [6, 10, 11].

Зазначимо основні характеристики державної системи пенсійного забезпечення: не визначений розмір накопичених внесків; визначені виплати; режим фінансування, що базується на системі PAYG або часткового взаємного фінансування; державне управління коштами пенсійної системи.

До основних характеристик приватних пенсійних систем відносять: визначені внески; невизначені виплати (в частині як накопичених інвестиційних доходів, так і відрахувань з доходу, що залежить від заробітної плати, частки внесків та макроекономічних факторів), режим фінансування на основі повністю фінансованих індивідуальних рахунків, приватне управління коштами пенсійної системи [10, p. 2].

За результатами огляду інформаційних джерел, що висвітлюють питання реформування пенсійних систем стає очевидним, що в усіх країнах (і розвинутих, і тих, що розвиваються) наслідки та механізми функціонування пенсійних систем викликають ряд дискусійних питань та потребують постійної уваги, наукового обговорення та можливих змін.

Виникають такі дискусійні питання:

– чи приватна система ліпша за загальнодержавну з точки зору вирішення проблем перерозподілу коштів учасників системи;

– самофінансування чи система загальнодержавного забезпечення (PAYG);

– чи насправді приватна пенсійна система стимулює громадян до здійснення регулярних платежів;

– чи ринкова концентрація приватних фондів забезпечує конкуренцію та підвищує ефективність їх функціонування;

– суперечність між декларацією бажання інвестувати кошти у майбутню пенсію та фактично сплаченими внесками на добровільних засадах;

– чи насправді зростання коштів на рівні приватних фондів призведе до збільшення національних накопичень та економічного зростання;

– питання регулювання приватних систем;

– режим оподаткування у пенсійних системах;

– рівень адміністративних витрат.

Розглянемо кожне з них з метою зосередження уваги на можливих проблемних аспектах функціонування реформованої пенсійної системи саме зараз – під час досить повільного реформування вітчизняної пенсійної системи, коли термін впровадження другого рівня пенсійної системи залежить від подолання розбалансованості Пенсійного фонду України.

Перерозподіл коштів. Ефективність перерозподілу коштів в державних пенсійних системах вища за приватні, тому що перерозподільна функція виконується за чотирма напрямами: від молодого суб'єкта в своє ж майбутнє; від молодих до теперішніх пенсіонерів, від жінок до чоловіків, від багатих бідним. У системі приватного пенсійного забезпечення перерозподіл відбувається тільки за першим напрямом. Теоретично, це безумовно, так, але якщо в країні існують поточні проблеми дефіциту коштів державного пенсійного фонду, то отримані пенсії не забезпечують гідний рівень життя. Через це стає очевидним необхідність зміни механізму перерозподілу коштів пенсійної системи.

Самофінансування чи PAYG. Демографічні зміни, що відбуваються у розвинутих країнах, спровокували актуальність проведення структурного реформування пенсійної системи з пропозицією самофінансування майбутніх пенсій

громадянами. Вважається, що саме самофінансування допомагає усунути вплив демографічних ризиків на економіку країни [4,8].

Але існує й інша точка зору, «якщо взяти приклад конкретного індивідуума, то його участь у приватній пенсійній системі – це перенесення споживання на майбутнє. Якщо ж розглядати спільноту в цілому, то споживання пенсіонерів забезпечується прийдешніми поколіннями. В цілому економічна функція пенсійної системи полягає у поділі сукупного валового продукту між працюючими та пенсіонерами, тобто у зменшенні споживання працюючими для забезпечення споживання пенсіонерів. Як тільки це стає зрозумілим, то бачимо що PAYG система та самофінансування як механізми розподілу ВВП між працюючими та пенсіонерами не дуже відрізняються одне від одного з точки зору демографічних змін» [6, p. 194–195].

Стосовно України очевидно, що однорівнева солідарна пенсійна система вже давно не відповідає ні демографічній, ні економічній ситуації в державі. Саме тому і реформування пенсійної системи відбувається вже з 2003 р. Україною вже обрано шлях проведення структурної (непараметричної) реформи за паралельною моделлю, що закріплено на законодавчому рівні та деякі елементи вже частково впроваджені.

Стимулювання регулярних платежів. Як аргумент на користь проведення структурних реформ зазначається, що власник індивідуального пенсійного рахунку мотивований у регулярних відрахуваннях через потенційний доход від цих інвестицій. Але приклад впровадження реформ у країнах Латинської Америки продемонстрував навіть зменшення відрахувань [10, p. 9].

Вважаємо, що саме цей дискусійний момент не виникає в країнах, де реформована пенсійна система містить в собі рівень обов'язкового накопичення як другу складову системи. Відрахування не можуть зменшитися через небажання громадянина, але ж при цьому його індивідуальні внески накопичуються на рахунку у приватному пенсійному фонді.

Конкуренція. Приватні ринки мають перевагу через існування конкуренції, яка підвищує ефективність їх діяльності. Але приклад реформ у країнах Латинської Америки показав, що залишається суттєва концентрація ринку, що знижує рівень конкуренції та ефективності. Причини концентрації ринку та звертання громадян до невеликої кількості адміністраторів полягають у недостатніх інформованості та (або) досвіді для прийняття зваженого рішення; зосередженість громадян на безпеці та надійності адміністраторів через акцентування саме цих аспектів в рекламі та брак інформації про комісійні витрати та доходність; залучення громадян до адміністраторів через посередника (комісіонера), який зацікавленій у якнайбільшій кількості залучених осіб (наприклад, в Чілі у 1998 р. 1 посередник в середньому залучав 160 вкладників, а в Аргентині у 2001 р. навіть 225 вкладників). Вказуються навіть приклади надання хабара вкладникам посередниками для залучення до конкретного адміністратора [10, p. 9–10].

Яким чином це торкнеться України, важко зараз судити, тому що перші два роки після початку функціонування накопичувального рівня відрахування будуть акумульовані у Накопичувальному пенсійному фонді та управлятися обраними на тендерних засадах адміністраторами. Тобто особистого вибору громадянам не буде надано. Питання тут виникає в прозорості та об'єктивності саме цього конкурсного відбору адміністраторів Накопичувального фонду.

Бажання–реальність. Цей аспект стосується не тільки фінансового боку функціонування пенсійної системи, а і психологічного аспекту. Обов'язкові відрахування на майбутню пенсію сприймаються як податок на поточні доходи. І навіть незважаючи на те, що люди декларують бажання накопичувати на майбутню пенсію, за умов відміни обов'язкових відрахувань на добровільні відбувається зменшення коштів пенсійної системи. Шляхом вирішення цієї психо-

логічної проблеми може бути додавання опції вибору, що нівелює сприймання відрахувань до пенсійної системи як податку. Громадянам варто пропонувати зробити вибір: чи відрахування до державного накопичувального фонду, чи до приватного.

Вітчизняним законодавством передбачена така можливість: після двох перших років функціонування обов'язкового накопичувального рівня пенсійної системи вони зможуть залишити кошти у Накопичувальному пенсійному фонді чи обрати недержавний пенсійний фонд [2].

Зростання національних накопичень. В публікаціях економістів постають дискусії щодо впливу пенсійних реформ, спрямованих на індивідуальну участь громадян у пенсійних накопиченнях, на загальний рівень накопичень [11, p. 21; 9, p. 58]. П. Оршаг и Дж. Стігліц наполягають на чіткому поділі понять фінансування у вузькому та широкому сенсі. Стверджуючи, що у вузькому розумінні, коли накопичення громадянина, що скеровані до пенсійних рахунків, просто заміщують інші форми накопичень, збільшення цих коштів на пенсійних рахунках не призводить до збільшення національних накопичень. Також якщо для виплат пенсій використовується схема боргових зобов'язань, це теж фінансування у вузькому сенсі, за якого не досягається макроекономічного ефекту.

Р. Хольцман (R. Holzmann) вказує на можливий позитивний вплив систем фінансування, а не державних систем (PAYG) на рівень наявного капіталу та, як наслідок, на рівень ВВП. На його думку, навіть якщо не буде значного кількісного ефекту, впровадження систем індивідуального накопичення позитивно вплине на розвиток пенсійних фондів та інших фінансових установ для подальшого розвитку складного фінансового ринку. Відомо, що розвиток фінансового ринку та економічне зростання взаємопов'язані, та приклад Чілі продемонстрував, що найбільш вагомі результати було отримано за рахунок ефективного використання наявного капіталу [8, p. 5].

Дослідження, проведені в країнах Латинської Америки показали, що дуже важко виміряти ефект пенсійної реформи на економічне зростання, по-перше, для цього необхідний значний історичний період дослідження, а по-друге, збільшення національних накопичень не є першочерговою метою здійснення пенсійних реформ [10, p. 21].

Зазначимо, що на пенсійну реформу в Україні покладають значні сподівання не тільки для вирішення проблеми розбалансованості бюджету Пенсійного фонду та забезпечення гідного рівня пенсій, а і для досягнення позитивного впливу на економіку в цілому за рахунок довгострокових інвестиційних ресурсів [4]. Вважаємо що це питання в умовах української економіки потребує додаткових досліджень: по-перше, через існування потреби в довгострокових інвестиційних ресурсах та їх ефективному використанні для забезпечення економічного зростання, по-друге, через неоднозначний рівень та характер впливу пенсійних реформ в різних країнах на їх економіку.

Регулювання. Помилки в державному регулювання централізованих публічних пенсійних систем є однією з головних причин їх подальшого структурного реформування. Однак слід зауважити, що регулювання приватних пенсійних систем теж є питанням актуальним. Доведено, що ті країни, які мали проблеми з регулюванням державних пенсійних систем будуть мати проблеми і з приватними пенсійними системами. Досвід приватного управління пенсійними коштами вказує на необхідність гарантій держави (регулятора) з метою захисту розкрадання коштів приватних фондів [7]. Виникають питання вартості адміністрування в державних та приватних системах та захищеності пенсійних коштів.

Приватні пенсійні системи потребують ефективного регулювання для успішного фінансування пенсійних виплат та забезпечення безпеки. Дуже важливим є рівень компетентності регулятора. Цей орган повинен задовольняти ряд критеріїв: бути незалежним в своїй діяльності; мати активний, добре профі-

нансований та професійний штат; здійснювати відбір для ліцензування; співпрацювати з іншими регуляторами [9, p. 16].

Організація економічного співробітництва та розвитку (OECD – (Organization of Economic Cooperation and Development) також розглядає питання управління професійними пенсійними фондами в своїх публікаціях та надає такі рекомендації: прийняття рішень на рівні збору директорів, незалежність від роботодавців, право голосу членів збори директорів, недопущення конфліктів; забезпечення незалежності висновків зовнішніх аудиторів; визначення обов'язків та відповідальності директорів; рівень особистої відповідальності в випадку некомпетентних рішень або шахрайства.

Також треба вирішити, чи регулювання буде здійснюватися органом, що регулює діяльність фінансових установ та пенсійних фондів, в тому числі, чи це буде в компетенції спеціалізованої установи.

В результаті пенсійної реформи в Україні відбудеться перехід основних регулюючих функцій від Міністерства соціальної політики до Держфінпослуг і ДКЦПФР. У зв'язку з цим необхідною є розробка перехідного плану з метою поділу та передачі обов'язків. Ймовірно, що протягом певного періоду буде існувати спільна відповідальність, наприклад, створення Ради Накопичувального фонду належить до відповідальності Мінсоцполітики, але розробкою інвестиційної декларації займаються як Держфінпослуг, так і ДКЦПФР [4].

Оподаткування. Режим оподаткування пенсійних внесків або виплат впливає на фіскальну політику, індивідуальні рішення стосовно пропорцій збереження та споживання. Система оподаткування повинна стимулювати приватні накопичення, але треба враховувати, що необхідно компенсувати зменшення накопичень на державному рівні. [12]

Варіанти побудови систем оподаткування залежать від комбінацій можливих податків: оподаткування внесків на пенсійні рахунки; оподаткування інвестиційних доходів; оподаткування пенсійних виплат.

Це можуть бути схеми звільнення–звільнення–оподаткування або оподаткування–звільнення–звільнення (така схема має назву «податок на видатки»). Або оподаткування–оподаткування–звільнення чи звільнення–оподаткування–оподаткування в рамках систем «широкого оподаткування доходів».

Аналіз існуючих систем оподаткування пенсій на прикладі 30 країн світу показав, що найбільш сприятливий режим оподаткування видатків застосовується в таких країнах: Австралія, Австрія, Чехія, Угорщина, Ірландія, Корея, Португалія, Великобританія [9].

В українському законодавстві передбачено оподаткування на стадії виплати пенсійних внесків та звільнення від стягнення податку на попередніх етапах. Докладно режим оподаткування визначений Податковим кодексом України підпунктами 164.2.15, 170.8.2 та 167.1 відповідних статей [3].

Адміністрування. Високі адміністративні витрати при управлінні пенсійними накопиченнями знижують майбутню суму пенсійних виплат.

«Будь-які адміністративні витрати накопичувальних пенсійних планів будуть впливати на розмір адміністративних видатків. Адміністративні видатки зменшують розмір інвестиційного доходу, який в іншому випадку можна було б отримати. Виражені як відсоток від активів в управлінні, здавалося б, невеликі видатки мають великий вплив на розмір пенсійних виплат. Як приклад, припустимо особа сплачує внески у розмірі 9% заробітної плати протягом 40 років до приватного пенсійного фонду і отримує на ці внески інвестиційний доход, який на 5% перевищує рівень інфляції. Видатки у розмірі 1% активів зменшать суму накопичень при виході на пенсію на 22%, в той час як видатки у розмірі 2% від активів зменшать накопичену суму при виході на пенсію на 40%. Коли особи інвестують накопичені кошти, щоб забезпечити собі постійний доход після виходу на пенсію, у них буде вирахувано ще більше видатків» [4].

Але при жорсткому обмеженні цих витрат на державному рівні можливе зниження інвестиційної складової пенсійних накопичень.

Не всі країни при здійсненні пенсійних реформ звернули увагу на цей аспект. Наприклад, в Чілі тільки після 20 років функціонування реформованої пенсійної системи були внесені такі зміни до розмірів адміністративних видатків, що забезпечили баланс між адекватним прибутком для виконавців послуг та максимальним збільшенням суми на індивідуальних рахунках учасників.

В Україні законодавчо обмежено максимальний відсоток вирахувань з індивідуального рахунку учасника – 5% активів, накопичених на другому рівні. Але це дуже високий рівень обмежень, виходячи зі світового досвіду.

Підсумовуючи вищезазначене, підведемо підсумки стосовно тих дискусійних питань, які є актуальними для України:

1. Україною обрано шлях до структурних реформ у сфері пенсійного забезпечення, що викликано демографічними, економічними, соціальними та політичними факторами.

2. Через розбалансованість Пенсійного фонду України та демографічну ситуацію виникають проблеми ефективного перерозподілу коштів та забезпечення громадянам похилого віку конституційних норм щодо гідного рівня життя та відбувається перехід до трирівневої пенсійної системи в результаті структурної (непараметричної) реформи за паралельною моделлю.

3. Можливий вплив пенсійної реформи на економічне зростання в Україні потребує додаткових досліджень вже зараз – на етапі підготовки до впровадження обов'язкового накопичувального рівня пенсійної системи. Ця оцінка є важливою, але висновок щодо сильного позитивного впливу не може бути настільки однозначним, як це позиціонується в інформаційних матеріалах щодо пенсійної реформи в Україні.

4. На поточному етапі пенсійної реформи в Україні питання перерозподілу та закріплення регулюючих функцій є важливим та потребує значної уваги на державному рівні.

5. Питання адміністративних витрат необхідно врегулювати ще до початку функціонування обов'язкового накопичувального рівня пенсійної системи, тому що існуючі обмеження мають занадто високий рівень.

Зосередити увагу на вищезазначеному необхідно тепер, поки не почав працювати другий рівень пенсійної системи. Україна має переваги для впровадження пенсійної реформи з точки зору наявності величезного світового досвіду реформування пенсійних систем, широкого висвітлення проблем, що виникають в цьому процесі в інших країнах. Безумовно, кожна реформа особлива через особливості кожної країни, що її впроваджує, але це той випадок коли доцільним буде навчання на чужих помилках для зменшення кількості своїх, тим паче що ціною цих помилок є добробут громадян.

Список використаної літератури

1. Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи: Закон України від 8 липня 2011 року N 3668-VI: [Електроний ресурс].- http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3668-17

2. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 9 липня 2003 року N 1057-IV: [Електроний ресурс].- http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1057-15

3. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року N 2755-VI: [Електроний ресурс].- http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page

4. Аналіз пропонованої обов'язкової накопичувальної системи.- Проект розвитку фінансового сектору, USAID, лютий 2011 р. [Електроний ресурс]: – http://www.finrep.kiev.ua/download/pillar2paper_parliamenthearings_feb2011_ua.pdf

5. Загородній А.Г. Проблеми та шляхи вдосконалення пенсійної системи України / А.Г. Загородній, Н.М. Пилипенко // Фінанси України. – 2010. – № 6. – С. 15–24; Коваль О.П. Особливості початкового етапу запровадження загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи / О.П. Коваль // Фінанси України. – 2011. – № 6. – С. 73–83; Науменкова С.В. Функціонування недержавних пенсійних фондів на рикну фінансових послуг України / С.В. Науменкова // Фінанси України. – 2010. – № 4. – С. 3–16; Терещенко Г.М. Становлення та розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні / Г.М. Терещенко // Наукові праці НДФІ. – 2009. – № 1 (46). – С. 51–57; Ткаченко Н.В. Роль недержавних пенсійних фондів у розвитку фінансового ринку України / Н.В. Ткаченко, Н.А. Цікановська // Фінанси України. – 2010. – № 12. – С. 69–79.

6. Barr N. Economics of the Welfare State / N. Barr // Oxford University Press, 2004. – 170 p.

7. Gillion C et al. Social Security Pensions Development and Reform / Gillion C et al. – Geneva, International Labour Organisation, 2000. – 43 p.

8. Holzmann R. A World Bank Perspective on Pension Reform / R. Holzmann. – World Bank, Washington DC, 1999. – 15 p.

9. Holzmann R. New Ideas about Old Age Security: towards sustainable pension systems in the 21st Century / R. Holzmann, J.E. Stiglitz. – World Bank, Washington DC, 2001. – 516 p.: [Електроний ресурс]. – http://www-wds.worldbank.org/external/default/main?pagePK=64193027&piPK=64187937&theSitePK=523679&menuPK=64187510&searchMenuPK=64187283&siteName=WDS&entityID=000094946_01021705482946

10. Mesa-Lago C. Reassessing Pension Reform in Chile and other Countries in Latin America / Mesa-Lago C. – Asian Development Bank, 2002. – 24 p.

11. Orszag P.R. Rethinking Pension Reform: Ten Myths about Social Security Systems in New Ideas about Old Age Security / P.R. Orszag, J.E. Stiglitz. – World Bank, Washington DC,1999. – 48 p.

12. Reform of Retirement Provisions: discussion document // Department of Social Development Republic Of South Africa, 2006. – 116 p.

Исследовано, что в последние годы международные дебаты относительно проведения пенсионной реформы были вызваны значительными демографическими изменениями в странах мира, которые ставят целью повышении уровня социального обеспечения граждан. Во время осуществления пенсионных реформ очень важно изучить мировой опыт и проанализировать наилучшие возможности для определенной страны. Во всех странах последствия и механизмы функционирования пенсионных систем вызывают ряд дискуссионных вопросов и нуждаются в постоянном внимании, научном обсуждении и возможных изменениях.

Ключевые слова: пенсионная система, пенсионная реформа, социальное обеспечение, дискуссионные вопросы, мировой опыт.

International debate concerning pension reform over the past twenty years has been triggered by significant demographic changes in countries that offered a high degree of social security protection to its citizens. During the reforming of pension system there is very important to study the world experience and to analyze the best opportunities for the country. Consequences and mechanisms of pension system functioning are tend to the some discussion questions in all countries. It requires constant attention, scientific discussion and possible changes.

Key words: pension system, pension reforms, social protection, world experience.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.1.009.12

О.С. ШПИТЯК,
аспірант
Дніпропетровської державної
фінансової академії

ДЕТЕРМІНАНТИ КОНКУРЕНЦІЇ: ДЕФІНІЦІЇ ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК

Розглянуто ***підходи до трактування основних детермінант конкуренції. Запропоновано власні дефініції детермінант конкуренції. Обґрунтовано підпорядкованість і взаємозв'язок між основними поняттями конкуренції.***

Ключові слова: учасники конкуренції, конкурентні ресурси, конкурентоспроможність, фактори конкурентоспроможності, конкуренція, конкурентні переваги, конкурентна позиція.

Актуальність. Центральним завданням діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є реалізація власних можливостей та мобілізація усіх доступних ресурсів з метою задоволення платоспроможного попиту на створюваний товар чи послугу. Особливо гостро питання забезпечення конкурентоспроможності в умовах глобалізації та посилення конкуренції на внутрішньому та зовнішніх ринках стоїть перед українськими суб'єктами господарювання.

Огляд літератури. Постановка загальної проблеми. Дослідженням питань, пов'язаних із процесом суперництва та отримання суб'єктами господарювання виграшної конкурентної позиції займаються науковці різних галузей. Нині існує велика кількість поглядів на процес конкуренції та пов'язані із нею явища. Так, А.Б. Брутман [1] пропонує методичний підхід до порівняльної оцінки конкурентоспроможності; Н. Бутенко [2] аналізує теоретичні підходи до формування конкурентних стратегій; О.А. Гавриш та С.М. Савченко [3] обґрунтовують сучасну парадигму конкурентоспроможності, суть якої полягає у здатності до неперервного продукування інновацій, окреслюють концептуальні моменти застосування інформаційно-інноваційного механізму для забезпечення конкурентоспроможності; М.Д. Давидова [4] розглядає шляхи підвищення конкурентоспроможності в умовах глобалізації; Р.І. Жовновач [5] виокремлює фактори конкурентоспроможності, узагальнює основні підходи до її формування, наводить ієрархічну структуру факторів формування конкурентоспроможності підприємства; П.А. Заремба [6] визначає основні критерії конкурентоспроможності, розкриває основний зміст принципів та закономірностей забезпечення конкурентоспроможності; М. Портер [7] надає аналіз конкурентної структури галузі, описує структурні фактори, що обумовлюють інтенсивність конкуренції, пропонує моделі конкурентних дій з метою збереження найкращих конкурентних позицій; Т.Ю. Носова [8] розглядає основні підходи до вивчення конкуренції, розкриває сутність інституціональної конкуренції; Ю.Б. Рубін [9] розглядає конкурентні ситуації на різних стадіях бізнесу; А.П. Румянцев та В.Ю. Мірошниченко [10] аналізують тенденції та підходи у теорії маркетингу, які впливають на конкуренцію в умовах сьогодення, пропонують заходи щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств; Ю.М. Сафонов [11] аналізує основні науково-методичні підходи та параметри підвищення конкурентоспроможності; Ю.Уманців [12] аналізує теоретико-методологічні та практичні засади конкурентоспроможності; А.Ю. Юданов [13] надає аналіз основних типів страте-

© *О.С. Шпитяк, 2012*

гії конкурентної боротьби, які використовують компанії в їх складній взаємодії; О.Л. Юдіцький [14] досліджує правові засади економічної конкуренції.

Незважаючи на велику кількість та різноплановість наукових досліджень із цієї тематики, відсутні єдині підходи до визначення основних понять, що описують явище конкуренції, а також відсутні єдині підходи до систематизації цих понять.

Мета. Завдання. Метою статті є обґрунтування підпорядкованості і взаємозв'язків між основними поняттями, що описують явище конкуренції. Для досягнення мети необхідно вирішити такі завдання: розглянути підходи до трактування основних детермінант конкуренції; запропонувати власні дефініції детермінант конкуренції; обґрунтувати підпорядкованість і взаємозв'язок між основними поняттями конкуренції.

Основна частина. Серед розмаїття поглядів на підпорядкування одних явищ, що описують явище конкуренції, іншим виділимо таке: «конкурентоспроможність підприємства базується на конкурентній позиції підприємства на ринку, яка є складним багатоаспектним показником становища підприємства в ринковому середовищі. Конкурентну позицію підприємства можна представити як місце, яке займає підприємство на ринку стосовно конкурентів, як похідну від конкурентних переваг підприємства. Виходячи з вищенаведеного, можна формувати ланцюжок взаємозв'язку цих понять: конкурентні переваги визначають конкурентну позицію підприємства на ринку, яку підприємство може використовувати для формування та посилення власної конкурентоспроможності та формування стратегії конкуренції. При цьому конкуренція на ринку здійснює вплив на конкурентну позицію підприємства, конкурентні переваги та джерела їх формування, визначає актуальні нині види конкурентних переваг та засади формування конкурентних стратегій» [2].

Погоджуємось із автором [2] в тому, що конкурентна позиція є порівняльною характеристикою стосовно інших учасників ринкового суперництва та в тому, що цей показник є похідним від конкурентної переваги. Проте вважаємо, що конкурентна позиція суб'єкта на ринку базується на його конкурентоспроможності.

На нашу думку, поняття «конкурентоспроможність» вміщує в себе здатність конкурувати, проте не описує отримання конкурентної позиції, тим паче виграшної, оскільки здатність суперничати не гарантує перемоги.

Базуючись на цьому твердженні, пропонуємо такий погляд на взаємозв'язок та підпорядкованість детермінант конкуренції.

Явище конкуренції є неможливим без учасників цього процесу. А.Ю. Юданов [13] усіх учасників конкурентної боротьби поділяє на малі фірми (комутанти), спеціалізовані компанії (патієнти), ведучі монополії (віоленти), експлеренти. Наголошує на незамінності реалізації власних специфічних функцій на ринку кожного з типів організацій.

Малі підприємства, на думку автора, відіграють надзвичайно велику роль за виконуваними завданнями, що проявляється у їх здатності інтегрувати економіку в єдине ціле. Малі підприємства – комутанти, найчастіше не мають у своєму розпорядженні високопродуктивного обладнання та відчувають труднощі із фінансовими ресурсами, попри це виступають учасниками конкурентної боротьби та здатні в сукупності, за рахунок гнучкості та чисельності, отримувати конкурентні переваги перед сильнішими учасниками ринку. Автор виділяє два можливих варіанти стратегій протистояння комутантів організаціям-гігантам. Перша форма являє собою вибір виду діяльності, за якої ведення господарської діяльності не потребує великого розміру підприємства та штату працівників. Друга форма полягає у забезпеченні конкурентоспроможності на ринку через співпрацю із великими фірмами.

Середні за розмірами фірми, на думку А.Ю. Юданова та Р. Кана можуть бути успішними на ринку лише за умови додержання нішової (патієнтної) спе-

ціалізації, шляхом виготовлення вузькоспеціальної продукції, яка користується обмеженим попитом. Обмеження виробничої програми пов'язане із прагненням уникнення прямої конкуренції з галузевими гігантами. За таких умов суперництво набуває потенційної форми.

Великі фірми виконують функцію забезпечення найбільш розповсюджених і типових потреб ринку. Такі організації мають найкращі можливості для виготовлення найбільш дешевої та якісної серійної продукції, а завдяки віолентній стратегії, вони здатні витісняти зі своєї сфери діяльності інших учасників ринку. Проте існування усіх типів учасників конкуренції пов'язане із тим, що ринок функціонує ефективно за умови задоволення попиту, що може бути реалізовано лише силами сукупності учасників ринкових відносин різних форм [13].

Участь суб'єкта у конкурентній боротьбі є можливою лише за наявності у розпорядженні достатнього обсягу ресурсів. Ю.М. Сафонов дає таке визначення: «конкурентні ресурси – це сукупність матеріальних та нематеріальних компонентів, які формують цілісне середовище і які мають ринкову вартість або сприяють підвищенню попиту на інші компоненти середовища та можуть використовуватись для створення конкурентної переваги і досягнення конкурентного успіху» [11].

П.А. Заремба наводить механізм мобілізації ресурсів для отримання конкурентної переваги. Цей механізм включає такі етапи, як аналіз можливостей та ресурсів, якими повинен володіти суб'єкт для отримання конкурентної переваги, категорієзаційне та споживче сегментування, формування необхідної ресурсної бази, формування передумов для отримання конкурентних переваг, реалізація конкурентних можливостей, отримання ключової та відмінної компетентності, що характеризує специфіку й особливості споживчої пропозиції, придбання стратегічно значущих активів, успішна реалізація маркетингових програм, направлених на просування продукту (у рамках категорієзаційного та споживчого сегментування), отримання конкурентної переваги [6].

Пропонуємо конкурентними ресурсами вважати частину ресурсів суб'єкта, яка безпосередньо забезпечує можливість участі у конкурентній боротьбі. Суб'єкт позбавлений можливості брати участь у конкурентній боротьбі за умов відсутності в його розпорядженні достатніх обсягів конкурентних ресурсів.

Оскільки «фактором конкурентоспроможності є все те, що забезпечує прямо чи опосередковано найкраще використання існуючих ресурсів суб'єкта, актуалізує його потенційні ресурси та створює нові, тобто все те, що впливає на перетворення в конкурентну перевагу ресурсів як вихідних джерел конкурентоспроможності» [11], то конкурентні ресурси суб'єкта можна вважати компіляцією факторів конкурентоспроможності.

Автор [11] серед факторів конкурентоспроможності виділяє природно-екологічні, політичні та правові, економічні, соціальні, технологічні, організаційні. При цьому фактори формування конкурентоспроможності поділяють на внутрішні та зовнішні. Зовнішні фактори включають ступінь конкурентоспроможності країни та галузі, до якої належить суб'єкт, ступінь державного впливу, характеристику ринку, рівень розвитку інноваційної діяльності, рівень інформаційного забезпечення діяльності на усіх рівнях ієрархії, рівень інвестицій в розвиток галузі, систему підготовки і перепідготовки кадрів, природні умови та географічне розташування країни, регіону, суб'єкта. Внутрішні містять структурні та ресурсні фактори, технічні та управлінські, ринкові та результативні фактори [11].

Р.І. Жовновач в ієрархії факторів формування конкурентоспроможності виділяє три групи: фактори макрорівня та мезорівня, що належать до зовнішніх, і фактори мікрорівня (внутрішні). Серед факторів конкурентоспроможності мікрорівня автор розмежовує фактори конкурентоспроможності потенціалу підприємства та фактори конкурентоспроможності продукції. До факторів конкурентоспроможності потенціалу підприємства віднесено виробничий потенці-

ал, техніко-технологічний потенціал, маркетинговий потенціал, фінансовий потенціал, організаційний потенціал, трудовий потенціал та інноваційний. Фактори конкурентоспроможності продукції містять якість продукції, якість сервісу продукції, споживання продукції та маркетингове просування продукції [5].

Конкурентні ресурси, являючи собою фактори конкурентоспроможності, забезпечують виникнення явища конкурентоспроможності суб'єкта.

П.А. Заремба вважає, що конкурентоспроможність забезпечується ситуаційним об'єднанням факторів конкурентоспроможності [6].

Існує велика кількість визначень цього поняття, серед них такі: «конкурентоспроможність – здатність виявляти, створювати та використовувати конкурентні переваги задля утримання або покращання своєї позиції серед конкурентів» [11]. А.П. Румянцев та В.Ю. Мірошниченко пропонують таке визначення: «конкурентоспроможність – здатність підприємства досягати постійних високих результатів за рахунок власного розвитку, кооперації з конкуруючими підприємствами, застосування соціально-етичного маркетингу та задоволення потреб споживачів у межах засад сталого розвитку країни, в межах якої ведеться діяльність» [10]. П.А. Заремба визначає конкурентоспроможність як «здатність успішно суперничати із аналогічними організаційними одиницями, які функціонують у чітко визначеному сегменті ринку» [6]. Ю. Уманців зауважує, що «конкурентоспроможність ґрунтується на здатності займати та утримувати стійкі позиції на певних сегментах ринку за наявності економічного потенціалу, котрий забезпечує динамічне зростання на інноваційних засадах», «вона вимагає постійного пошуку нових ідей, розробок, технологій», «визначається ступенем економічного розвитку країни та залежить від здатності суб'єктів господарювання використовувати ці умови з максимальною ефективністю» [12]. А.Б. Брутман акцентує увагу на тому, що конкурентоспроможність є прихованою ознакою суб'єкта, що ускладнює її спостереження та розрахунок [1]. На думку М.Д. Давидової, базою конкурентоспроможності є якість, швидкість прийняття рішень, технічні переваги, обслуговування та диференціація продукту [4].

Пропонуємо такі визначення: конкурентоспроможність – сукупність послідовних миттєвих станів суб'єкта господарювання, за якої стає можливим отримання виграшної позиції у боротьбі за право задовольняти обмежений платоспроможний попит; конкурентоспроможність – сукупність якостей суб'єкта, що забезпечує заволодіння та утримання виграшної позиції у процесі суперництва за право здійснювати ринкові функції.

О.А. Гавриш та С.М. Савченко виділяють такі підходи до вивчення конкурентоспроможності: статичний, квазістатичний та динамічний. За статичного підходу конкурентоспроможність є наслідком минулих дій менеджменту підприємства, конкурентів та визначається на основі аналізу конкретної ситуації на ринку через фіксацію поточних ринкових переваг. За квазістатичного підходу конкурентоспроможність являє собою динамічний процес, проте забезпечується за рахунок минулих дій. Динамічний підхід спрямований на забезпечення привабливих пропозицій на ринку в майбутніх періодах [3].Крім того, справедливим є розмежування конкурентоспроможності на короткострокову (ситуативну) та довгострокову. Ситуативна конкурентоспроможність, на нашу думку, – це здатність до отримання виграшної конкурентної позиції на певний момент часу. Довгострокова конкурентоспроможність – стійка здатність до отримання виграшної конкурентної позиції на певному ринку та за його межами за рахунок реалізації існуючого та створення нового конкурентного потенціалу.

Складне явище конкуренції є можливим лише серед конкурентоспроможних суб'єктів.

На думку О.Л. Юдіцького, «економічна конкуренція – це процес, у якому реалізуються правовідносини уповноважених органів держави, суб'єктів господарювання й споживачів на підставі узгоджених з усіх напрямів економічної по-

літики держави правових норм, які мають за мету певний стан товарного ринку, за яким суб'єкти господарювання мають безперешкодний доступ до ринку та його ресурсів, спроможні виробляти товар певної якості, вільно встановлювати на нього справедливу ціну, а споживачі для задоволення власних потреб мають можливість свідомо вибирати між кількома товарами» [14].

Т.Ю. Носова звертає увагу на те, що конкуренція являє собою механізм, який використовується для забезпечення ефективної організації та функціонування господарської системи [8].

Відповідно до концепції конкурентоспроможності М. Портера, конкуренція забезпечується за рахунок дії п'яти сил, а саме: вихід на ринок нових конкурентів; загроза з боку субститутів; ринкова влада покупців; ринкова влада постачальників; суперництво між діючими на ринку конкурентами [7].

М. Сторпер виділяє два типи конкуренції: сильну конкуренцію між якісно-конкурентними фірмами та слабку конкуренцію між цінно-конкурентними фірмами [3].

Ю. Рубін виділяє асиметричну і симетричну конкуренцію. Асиметрична конкуренція характеризується ситуаційним домінуванням одного суперника над іншим та зворотною кон'юнктурною залежністю суперників. Для симетричної конкуренції характерним є відносний баланс сил ситуаційних суперників і відсутність ситуаційного конкурентного домінування [9].

На думку Р.І. Жовновача, з метою закріплення та посилення конкурентних позицій на ринку, підприємства вимушені випускати нові види продукції [5].

Основою конкуренції, на думку М.Д. Давидової, є рух нарівні з технічним, технологічним, інформаційним прогресом та адаптація до динамічного зовнішнього середовища [4].

Погоджуючись із думками авторів [3],[4],[5],[7],[8],[9],[14], пропонуємо власне визначення: конкуренція – процес суперництва за отримання виграшної позиції на певний момент часу на певному ринку за певних умов серед суб'єктів, які мають намір отримання виграшної конкурентної позиції та мають достатній обсяг ресурсів для допуску до суперництва (долучені до участі у конкурентній боротьбі).

В процесі конкурентної боротьби конкурентоспроможність через реалізацію конкурентних ресурсів трансформується в конкурентну перевагу або суб'єкт програє змагання.

«Конкурентні переваги – це певна цінність, притаманна комплексу, що відрізняє його від інших та надає можливості для успішної конкуренції з ними. Проте в процесі конкуренції мають значення не всі основні переваги, а лише ті, що мають першорядний вплив на конкурентоспроможність і які можуть бути названі критичними факторами успіху в конкуренції» [11].

Проте, на думку А.Ю. Юданова, успішною є компанія, що найбільш прилаштована до конкретної ситуації, а не більш сильна об'єктивно [13].

Автор [11] називає дві основні концепції забезпечення сталої конкурентної переваги: концепція захищеного позиціювання на ринку і концепція ресурсної бази.

Н. Бутенко вважає, що «посилення конкуренції на внутрішньому та зовнішніх ринках, прискорення змін в економіці, підвищення вимог споживачів до товарів, рівня наданих послуг в результаті стає причиною того, що для ефективного розвитку підприємства мають володіти конкурентними перевагами в сфері покращання якості, зниження цін, гнучкості реакції на зміну потреб споживачів чи ринкової ситуації, впровадження інновацій тощо» [2].

М. Портер виділяє два види конкурентних переваг, а саме: 1) нижчі витрати на розробку, випуск та продаж товарів, ніж у конкурентів; 2) за рахунок особливих споживчих якостей товару забезпечити споживача більшою цінністю, що забезпечує підприємству можливість встановлювати більш високу ціну [7].

Отримання конкурентної переваги забезпечує суб'єкту досягнення конкурентної позиції, за якої він долучається до задоволення платоспроможного попиту.

Розділяючи погляди авторів, точки зору яких було викладено вище, пропонуємо виділити серед конкурентних позицій виграшну та програшну.

Пропонуємо власне визначення виграшної конкурентної позиції. Виграшна конкурентна позиція – результат суперництва між учасниками конкурентної боротьби на певному ринку, що характеризується наданням переваги споживачем певному суб'єкту-учаснику конкурентної боротьби. Мова не йде про абсолютно повне задоволення потреб усього ринку одним суб'єктом. Виграшна конкурентна позиція є одночасно у всіх учасників ринку, які задовольняють потреби ринку.

Успішність конкурування – це результативний показник, який характеризує реалізований намір отримання виграшної конкурентної позиції суб'єктом на певний момент на певному ринку за певних умов; ступінь досягнення мети задовольнити платоспроможний попит на взаємовигідних умовах.

Висновки. Отже, на підставі аналізу трактувань конкуренції та її основних детермінант, розкрито сутність конкуренції як процесу суперництва за отримання виграшної позиції на ринку серед суб'єктів, які мають намір отримання виграшної конкурентної позиції та мають достатній обсяг ресурсів для участі у боротьбі.

Конкурентоспроможність суб'єкта є необхідною умовою для отримання виграшної конкурентної позиції. Проте конкурентоспроможність не є результуючим показником конкурентної боротьби.

Намір суб'єкта отримати виграшну конкурентну позицію залишається лише наміром та не є конкурентоспроможністю за умови, якщо суб'єкт не мобілізовує наявні конкурентні ресурси або не має достатнього обсягу ресурсів для реалізації наміру.

Результат конкурентної боротьби залежить від конкурентних ресурсів, що наявні в суб'єкта, або здатності залучати необхідні ресурси, поєднувати ресурси та здатності менеджменту мобілізувати їх задля отримання конкурентної переваги.

Подальші наукові дослідження пов'язуємо з систематизацією показників оцінки конкурентної позиції суб'єкта.

Список використаної літератури

1. Брутман А.Б. Оценка конкурентоспособности промышленных предприятий на основе анализа их инновационного потенциала / А.Б. Брутман. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=489

2. Бутенко Н. Конкурентні стратегії підприємства в розрізі виробничих ланцюгів / Н. Бутенко http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/konvaku/2011_2/33_40.pdf

3. Гавриш О.А. Сучасна парадигма конкурентоспроможності машинобудівних підприємств: роль інформаційно-інноваційного механізму / О.А. Гавриш, С.М. Савченко. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=490

4. Давыдова М.Д. Пути повышения конкурентоспособности предприятия в условиях глобализации / М.Д. Давыдова // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна, № 851, 2009 р., С. 74–79.

5. Жовновач Р.І. Про впорядкування факторів формування конкурентоспроможності підприємства / Р.І. Жовновач. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=549

6. Заремба П.А. Конкурентоспособность объектов индустрии гостеприимства: факторы и модели / П.А. Заремба. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=511

7. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.

8. Носова Т.Ю. Взаимосвязь институциональной среды и институциональной конкуренции / Т.Ю. Носова. – Режим доступу: http://firearticles.com/economika/40-vzaimosvyaz-institucionalnoj-sredy-i-institucionalnoj-konkurencii-nosova-t-yu.html

9. Рубин Ю.Б. Конкурентные ситуации на разных стадиях бизнеса / Ю.Б. Рубин //Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2004. – № 2 (50). – С. 7.

10. Румянцев А.П. Теоретичні аспекти аналізу конкуренції та конкурентоспроможність підприємств у сучасних ринкових умовах / А.П. Румянцев, В.Ю. Мірошниченко. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=564

11. Сафонов Ю.М. Детермінанти конкурентоспроможності і економічного розвитку сировинного комплексу в сучасних умовах / Ю.М. Сафонов. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=413

12. Уманців Ю. Економіка України у вимірі глобальної конкурентоспроможності / Ю. Уманців. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/konvaku/2011_1/14_23.pdf

13. Юданов А.Ю. Фирма и рынок / А.Ю. Юданов. – М.: Знание, 1990. – 64 с. – (Новое в жизни, науке, технике. Серия «Экономика», № 8).

14. Юдіцький О.Л. Правові засади економічної конкуренції як об'єкта державного регулювання / О.Л. Юдіцький. – Режим доступу: http://www.academy.gov.ua/ej/ej12/txts/10yolodr.pdf

Рассмотрены подходы к определению основных детерминант конкуренции. Предложены собственные дефиниции детерминант конкуренции. Обоснованы подчиненность и взаимосвязь между основными понятиями конкуренции.

Ключевые слова: участники конкуренции, конкурентные ресурсы, конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности, конкуренция, конкурентные преимущества, конкурентная позиция.

Approaches to the interpretation of the basic competition determinants are examined. Proper competition determinants vision is proposed. The subordination and relationship between the basic concepts of competition are grounded.

Key words: participants of competitiveness, competitive resources, competitiveness, factors of competitiveness, competitive advantages, competitive position.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 621.01:62-783

Н.В. ШТАМБУРГ,
аспірант
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

У статті розкрито тенденції розвитку машинобудування України. Висвітлено значення економічної безпеки для машинобудівних підприємств. Розглянуто організаційно-правові аспекти забезпечення системи економічної безпеки підприємства. Визначені рівні економічної безпеки машинобудівних підприємств.

Ключові слова: машинобудування, економічна безпека, рівні економічної безпеки, суб'єкти та об'єкти економічної безпеки машинобудівних підприємств.

Економічна безпека підприємства є однією з найважливіших умов нормального функціонування і розвитку сфери підприємництва в економіці будь-якої країни. Це пов'язано, насамперед, з конкуренцією на ринку, як на внутрішньому, так і на зовнішньому. Економічна безпека підприємства є основою його стабільного розвитку, рушійною силою для досягнення поставлених цілей, а також тих цілей, що намічені у перспективі.

Конкурентні відносини вимагають від керівників машинобудівних підприємств не тільки розробки ринкової стратегії, але й стратегії безпеки, що обов'язково включає спеціальні програми з економічної безпеки. У сучасних умовах процес успішного функціонування і економічного розвитку українських підприємств багато в чому залежить від вдосконалення їх діяльності у сфері забезпечення економічної безпеки. Слід зазначити, що сьогодні не всі керівники підприємств готові повною мірою оцінити необхідність створення надійної системи економічної безпеки.

Кожне підприємство, незважаючи на форми власності, відомчу належність, організаційно-правову форму, ставить собі за мету отримання прибутку, бо інакше існування цього підприємства є недоцільним та непотрібним, адже прибуток у будь-якому разі виступає у ролі результату від діяльності, показником того, наскільки ефективно та правильно працює підприємство (це твердження не стосується неприбуткових підприємств, таких як об'єднання співвласників багатоквартирних будинків, гаражні кооперативи, доброчинні організації). Отримання прибутку є неможливим або недостатнім, якщо підприємство не здатне реалізовувати свої товари, роботи, послуги у потрібній кількості, конкурувати на ринку та заохочувати споживачів, задовольняти потреби ринку у належній якості та кількості товару. Економічна безпека означає, що підприємство реалізовує свої інтереси, тобто продає продукцію у потрібній кількості, є конкурентоспроможним, отримує прибуток, стабільно функціонує, задовольняє потреби споживачів, здатне захистити себе від зовнішніх і внутрішніх загроз. Інакшими словами, процвітаючим є те підприємство, в якому економічна безпека перебуває на належному рівні.

Економічна безпека машинобудівних підприємств – це одна з базових складових національної безпеки. Саме цим обумовлюється досить ретельна увага політиків, практиків та вчених до розробки теоретичних основ, а також методик розрахунку та аналізу економічної безпеки.

© Н.В. Штамбург, 2012

Вивченню проблем економічної безпеки та формуванню організаційно-економічного механізму її забезпечення присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких можна відзначити Л.І. Абалкіна, А.В. Архипова, О.А. Бородіна, Б.В. Буркинського, Б.І. Валуєва, В.І. Гринчуцького, І.І. Грузнова, Ф.І. Євдокимова, Я.А. Жаліла, В.Г. Забродського, Н.П. Капустіна, Ю.І. Когута, Д.Л. Ламберта, Ю.Г. Лисенка, С.Г. Міщенка, Є.А. Олейникова, В.С. Пономаренка, В.П. Пономарьова, Н.Л. Послужну, Р.А. Руденського, К.С. Самсонова, А.А. Спиридонова, А.І. Татаркіна, В.Л. Тамбовцева.

Метою статті є дослідження тенденцій розвитку машинобудування України та обґрунтування організаційно-правих аспектів забезпечення економічної безпеки машинобудівних підприємств.

У наш час машинобудування є основою економіки будь-якої країни і відіграє вирішальну роль у створенні матеріально-технічної бази господарства. У сучасних умовах йому належить винятково важлива роль у прискоренні науково-технічного прогресу. Випускаючи засоби виробництва для різних галузей народного господарства, машинобудування забезпечує комплексну механізацію та автоматизацію виробництва.

В економічно розвинених країнах на частку машинобудівних виробництв припадає від 30 до 50% загального обсягу випуску промислової продукції (у Німеччині – 53,6%, Японії – 51,5%, Англії – 39,6%, Італії – 36,4%, Китаї – 35,2%). Це забезпечує технічне переозброєння всієї промисловості кожні 8-10 років. При цьому в 2009 р. частка продукції машинобудування у ВВП країн Євросоюзу становить 36-45%, в США – 10%, в Росії машинобудування забезпечує 18% ВВП [7].

Українське машинобудування пройшло через всі етапи кризи, через ринкові експерименти. Поступово оживати вітчизняне машинобудування почало лише наприкінці 90-х – на початку 2000-х р. Не в останню чергу це сталося завдяки експерименту, проведеному на підприємствах ГМК у 1999-2002 рр. Відповідно до Закону України від 14.07.1999 р. № 934-XIV «Про проведення економічного експерименту на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України» (діяв з 01.07.1999 р. по 01.01.2002 р.) для багатьох підприємств ГМК були створені умови для подолання кризового стану галузі: реструктуризація підприємств, виведення неефективних потужностей, стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності, випуск конкурентоспроможної продукції та створення робочих місць. Як результат, підприємства істотно збільшили інвестиції в переозброєння своїх виробничих потужностей, пред'являючи попит у тому числі і на продукцію вітчизняного машинобудування.

На сьогоднішній день багатогалузевий машинобудівний комплекс – потужний сектор промисловості України, який об'єднує більше 11 тис. підприємств. Частка машинобудівної галузі в українській промисловості перевищує 15%, у ВВП становить майже 12%. У машинобудуванні зосереджено понад 15% вартості основних засобів, майже 6% оборотних активів вітчизняної промисловості і понад 22% загальної кількості найманих працівників [7].

Машинобудівний комплекс України охоплює понад 20 спеціалізованих галузей, практично всі галузі машинобудування. Залежно від того, на який ринок орієнтована продукція, що випускається підприємствами машинобудівного комплексу, їх умовно можна об'єднати в 5 груп:

– група галузей інвестиційного машинобудування (важке машинобудування), розвиток яких визначається, перш за все, інвестиційною активністю металургійного, будівельного, енергетичного і транспортного комплексів;

– група підприємств тракторного і сільськогосподарського машинобудування, машинобудування для переробних галузей АПК і підприємств легкої промисловості, що залежать від платоспроможності сільгоспвиробників і переробників сільськогосподарської продукції, а також частково від попиту населення;

– залізничне машинобудування, спрямоване на задоволення попиту залізничного господарства країни;

– автомобільна промисловість, випуск продукції якої орієнтований на попит кінцевих споживачів (виробництво легкових автомобілів), а також на потребу підприємств, фірм та виконавчих органів влади (виробництво вантажівок і автобусів);

– електротехніка, приладобудування, верстатобудування – група наукомістких галузей, так званих комплектуючих, що розвиваються слідом за потребами всіх інших галузей промисловості, включаючи і саме машинобудування.

Підприємства машинобудівного комплексу територіально зосереджені в усіх областях. На цьому фоні особливо виділяються вісім великих машинобудівних міст: Харків, Київ, Дніпропетровськ, Запоріжжя, Одеса, Львів, Донецьк, Луганськ. На основі дії закону територіальної спеціалізації та комплексного розвитку в Україні сформували сім машинобудівних районів:

Харківський (основні центри – Харків, Полтава, Кременчук, Суми) зі спеціалізацією на енергетичному, транспортному, тракторному, сільськогосподарському машинобудуванні та випуску електротехніки і приладів;

Придніпровський (Дніпропетровськ, Дніпродзержинськ, Кривий Ріг, Запоріжжя, Мелітополь, Кіровоград) з провідними галузями важкого і середнього машинобудування, верстатів, транспортних, енергетичних, електротехнічних і сільськогосподарських машин; наукомісткої космічної техніки;

– Донецький (Донецьк, Краматорськ, Луганськ, Маріуполь, Горлівка, Дружківка) з виготовленням переважно металомісткого обладнання: машин і устаткування для вуглевидобутку та чорної металургії, транспортних засобів;

– Центральноукраїнський (Київ, Житомир, Бердичів, Коростень, Чернігів, Черкаси) з випуском обладнання для хімічної та будівельної індустрії, транспортних засобів, електротехнічних машин, приладів, ЕОМ;

– Подільський (Вінниця, Хмельницький, Тернопіль) з розвитком сільськогосподарського й електротехнічного машинобудування, верстатів і приладобудування;

– Західноукраїнський (Львів, Луцьк, Рівне, Івано-Франківськ, Чернівці, Ужгород, Мукачеве, Дрогобич, Стрий) з приладобудуванням, виробництвом телевізорів, верстатів, підйомно-транспортних машин, автобусів, вантажних несучих конвеєрів, вантажопасажирських автомобілів, товарів електроніки, сільськогосподарських машин;

– Південний (Одеса, Миколаїв, Херсон, Сімферополь, Ізмаїл, Керч), що спеціалізується на випуску суден, верстатів, сільськогосподарських машин, кранів, приладів, кіноапаратів.

В останні роки завдяки стабільним темпам зростання економіки України машинобудівний комплекс зміг частково повернути свої втрачені позиції. Однак вступ України до СОТ і світова фінансова криза підкинули машинобудівникам серйозні проблеми: якщо до вступу до СОТ промисловці були готові і зробили все можливе, щоб мінімізувати свої втрати, то подібних масштабів світової кризи мало хто очікував.

Підприємства в Україні змушені постійно пристосовуватися до недосконалості законодавчої бази, браку кваліфікованих працівників, зношеності виробничого обладнання, дефіциту обігових коштів, жорсткої грошової і податкової політики держави, неплатоспроможності партнерів та ін.

Насамперед треба відзначити, що в Україні відсутній окремий закон, який регулював би відносини між суб'єктами права щодо захисту бізнесу чи корпоративних прав, або від зазіхань, як з боку злочинних угруповань, так і з боку корумпованих владних структур. Тож норми права, які регулюють вказані відносини, містяться в окремих законах України та в підзаконних нормативних актах. Найчастіше в цих нормах права особа (як суб'єкт права) виступає не як

бізнесмен (тобто особа, що займається підприємницькою діяльністю), а як фізична особа (тобто незалежно від роду занять). Зокрема, суспільні відносини, пов'язані із забезпеченням безпеки бізнесу, регулюють такі нормативні акти: Конституція України, Кримінальний та Кримінально-процесуальний кодекси України, Кодекс адміністративних правопорушень, Господарський та Цивільний, Господарсько-процесуальний та Цивільно-процесуальний кодекси України, Закони України: «Про банки і банківську діяльність», «Про цінні папери і фондову біржу», « Про інвестиційну діяльність»; «Про підприємствІснує величезна кількість законів і підзаконних актів, що регулюють окремі аспекти безпеки (інформаційні, господарські, корпоративні та ін.) На рівні підприємств – основним локально-правовим документом, що регулює питання безпеки є статут підприємства.

Проблеми організаційно-правого забезпечення економічної безпеки машинобудівного підприємництва в Україні набуває також особливої гостроти внаслідок існування таких причин: недостатньо керованих з боку держави процесів формування сектора малого бізнесу та ділової активності населення загалом у період ринкової трансформації економіки і суспільного життя; недосконалого конкурентного середовища, бюрократичних та обтяжливих процедур державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності; проявів концентрації (монополізації) товарних ринків та механізму доступу до обмежених господарських ресурсів і прав діяльності; існування штучних бар'єрів у започаткуванні/здійсненні роботи підприємств, корупції у відносинах «бізнес – влада»; надмірного рівня криміналізації і тінізації економіки; недостатнього рівня соціальної відповідальності бізнесу тощо [4].

Економічна безпека машинобудівного підприємства характеризується сукупністю якісних і кількісних показників.

Рівень економічної безпеки машинобудівного підприємства – це оцінка стану використання корпоративних ресурсів за критеріями рівня економічної безпеки машинобудівного підприємства.

Рівень економічної безпеки машинобудівного підприємства базується на тому, наскільки ефективно службам певного підприємства вдається запобігати загрозам й усувати збитки від негативних впливів на різні аспекти економічної безпеки. Джерелами таких негативних впливів можуть бути усвідомлені чи неусвідомлені дії людей, організацій, у тому числі органів державної влади, міжнародних чи організацій підприємств-конкурентів, а також збігу об'єктивних обставин, наприклад: стан фінансової кон'юнктури на ринках, як певного підприємства так і на міжнародних ринках, наукові відкриття і технологічні розробки, форс-мажорні обставини і т. ін. [3]. У табл. 1 наведено результати оцінки регіонів України за рівнем економічної безпеки підприємництва. Кластеризацію регіонів проведено на основі розрахунку міри відхилення значень показників від середнього (з використанням дисперсії).

Таблиця 1

Розташування регіонів України за рівнем економічної безпеки підприємництва

Темп підвищення рівня економічної безпеки підприємництва	Рівень економічної безпеки підприємництва			
	Низький	Нижче середнього	Середній	Вище середнього
Швидке підвищення	АР Крим Вінницька Хмельницька Чернівецька Чернігівська	Київська Черкаська Дніпропетровська Волинська Кіровоградська	–	–

Продовження табл. 1

Темп підвищення рівня економічної безпеки підприємництва	Рівень економічної безпеки підприємництва			
	Низький	Нижче середнього	Середній	Вище середнього
Середній темп підвищення	Тернопільська Рівненська	м. Севастополь Запорізька	Луганська Миколаївська Закарпатська Івано-Франківська	–
Помірне підвищення	Одеська Львівська	Полтавська Херсонська	–	м. Київ
Незначне підвищення	Харківська Сумська	Житомирська	–	Донецька
Зниження	–	–	–	–

З табл.1 та 2 видно, що, незважаючи на найвищий рівень економічної безпеки підприємництва (за показниками, які аналізувались вище) у м. Києві та Донецькій області, темпи зростання досліджуваних показників є одними з найнижчих в Україні. Натомість регіони, які потрапили до другої умовної групи за рівнем економічної безпеки підприємництва, характеризуються вищими темпами її зміцнення. Ще вищі темпи покращання ситуації спостерігаються у значній частині регіонів України, які потрапили до третьої та четвертої умовних груп.

Таблиця 2

Групування регіонів України за характеристиками економічної безпеки підприємництва [9]

Області, які входять у кластер	Характеристика кластера
Кластер 1 – м. Київ, Донецька обл.	Висока ефективність функціонування та використання ресурсного забезпечення підприємствами, висока інвестиційна активність підприємств значний експортний потенціал
Кластер 2 – Луганська, Миколаївська, Закарпатська, Івано-Франківська обл.	Показники ефективності функціонування підприємств та використання ними ресурсного забезпечення вище середніх, середня інвестиційна активність підприємств та реалізація експортного потенціалу
Кластер 3 – Полтавська, Київська, Черкаська, Дніпропетровська, Запорізька, Херсонська, Волинська, Житомирська, Кіровоградська обл., м. Севастополь	Невисокі, проте позитивні показники ефективності функціонування та використання ресурсного забезпечення підприємствами, низькі обсяги капіталовкладень у розвиток матеріально-технічної бази та експортних можливостей підприємств; середній рівень ділової активності населення
Кластер 4 – АР Крим, Одеська, Вінницька, Львівська, Харківська, Сумська, Тернопільська, Рівненська, Хмельницька, Чернівецька, Чернігівська обл.	Низькі показники ефективності функціонування та використання ресурсного забезпечення підприємствами, незначні обсяги капіталовкладень у розвиток матеріально-технічної бази та експортних можливостей підприємств; рівень ділової активності

Такі тенденції необхідно вважати позитивними, оскільки вони сприяють зближенню рівнів економічної безпеки бізнесу у більшості регіонів України. Необхідно також зазначити, що найбільш актуальною є потреба у зміцненні економічної безпеки підприємництва у таких регіонах України, як Харківська, Сумська, Одеська та Львівська області, оскільки її рівень у цих регіонах є найнижчим (за показниками, які аналізувались вище) і не простежується тенденції до поліпшення. Разом з тим, позитивним є те, що досліджувані показники зростають у всіх регіонах. Це свідчить про поступове зміцнення економічної безпеки підприємництва в Україні.

При аналізі безпеки сучасного машинобудівного підприємства потрібно розглядати:

– безпеку, пов'язану з типом підприємства;

– безпеку, пов'язану з життєдіяльністю підприємства;

– безпеку за складовими частинами сфер його діяльності [3].

У зв'язку з цим як об'єкти безпеки підприємства можуть виступати:

– різні структурні підрозділи або групи співробітників, власників акцій підприємства тощо;

– ті або інші види ресурсів або майна;

– якісні характеристики ресурсів або майна;

– окремі види діяльності і процеси;

– якісні характеристики названих видів діяльності [1], [2].

При розгляді економічної безпеки машинобудівного підприємства розглядають такі поняття, як загроза, збиток і стратегія безпеки. Загроза – це такі зміни у зовнішнього або внутрішнього середовища підприємства, які призводять до небажаних змін предмета безпеки. Збиток – це найбільш небажана зміна якостей предмета безпеки, зниження його цінності для підприємства або його повна втрата. Стратегія економічної безпеки машинобудівного підприємства – сукупність найбільш значущих рішень, спрямованих на забезпечення прийнятного рівня безпеки функціонування цього підприємства.

Звичайно розглядають три типи стратегічної безпеки машинобудівних підприємств:

– орієнтовані на усунення існуючих або запобігання виникненню можливих загроз;

– спрямовані на запобігання впливам існуючих або можливих загроз на предмет безпеки;

– спрямовані на відновлення збитку, що завдається [4].

Проблеми власної економічної безпеки виникають перед кожним підприємством не тільки в кризові періоди, але і під час роботи в стабільному економічному середовищі, комплекс розв'язуваних при цьому цільових завдань має істотне розходження. Як одна з цілей моніторингу економічної безпеки підприємства – діагностика його стану за системою показників, що враховують специфічні галузеві особливості, найбільш характерних для цього підприємства і які мають для останнього важливе стратегічне значення.

Результатом забезпечення економічної безпеки підприємства є стабільність його функціонування, прибутковість, особиста безпека персоналу.

Об'єкт і суб'єкт забезпечення економічної безпеки машинобудівних підприємництва тісно взаємопов'язані. Об'єктом системи виступає стабільний економічний стан суб'єкта підприємницької діяльності в поточному та перспективному періоді. Конкретними ж об'єктами захисту виступають ресурси: фінансові, матеріальні, інформаційні, кадрові. Отже, об'єктом економічної безпеки підприємства, є вся система її повноцінного функціонування. Уразивши хоча б один із об'єктів безпеки підприємства, остання зазнає відповідного впливу на окрему ділянку фірми, що може обернутися небезпекою або загрозою втрати балансу рівноваги виробничо-господарського механізму підприємства.

Безпосередня організація забезпечення безпеки перерахованих вище об'єктів покладена на суб'єктів безпеки підприємства, а саме відповідальних осіб, підрозділи, служби, органи, відомства та установи.

На нашу думку, машинобудування – це системноутвоююча галузь серед взаємозалежних галузей економіки. Від розвитку цієї галузі залежить технологічна і економічна незалежність країни. Зародження ринкової економіки і поява підприємництва зажадало появи нового, раніше невідомого радянському праву, інституту регулювання та захисту економічної безпеки підприємств. Таким чином, очевидна необхідність у прийнятті закону про економічну безпеку, який зміг би ефективно врегулювати необхідні відносини у цій сфері і, крім цього, усунув б правові прогалини і колізії. Введення будь-яких нових методів управління економічними процесами вимагають не тільки їх імплементації в організаційно-правову інфраструктуру фінансово-господарських відносин, а й ретельного розроблення конкретних схем їх застосування з тим, щоб отримати найбільш ефективний результат. Це питання є принциповим тому, що від перших успіхів нововведення у вигляді реалізації конкретних проектів залежить майбутнє його використання у підприємницькій діяльності загалом. З перших років переходу України до ринкового типу економіки дуже гостро постає питання забезпечення безпеки здійснення економічної діяльності, зокрема на рівні суб'єктів господарювання.

Список використаної літератури

1. Ареф'єва О.В. Планування економічної безпеки підприємств: монографія / О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко. – К.: Вид-во Європейського університету, 2004.– 170 с.

2. Ареф'єва О.В. Кадрова складова в системі економічної безпеки машинобудівних підприємств / О.В. Ареф'єва, О.Ю. Литовченко // Актуальні проблеми економіки. – 2008.– № 11.– С. 95–100.

3. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки.– 2003.– № 3.– С. 12–19.

4. Касич А.О. Стратегічні орієнтири інноваційного розвитку машинобудування в Україні / А.О. Касич // Актуальні проблеми економіки.– 2007.– № 7.– С. 32–40.

5. Ковалев Д. Количественная оценка уровня экономической безопасности предприятия / Д. Ковалев, И. Плетникова // Экономика Украины.– 2001.– № 4.– С. 35–40.

6. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм ее обеспечения / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. – К.: Либра, 2003.– 280 с.

7. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи / під заг. ред. чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2009.– 308 с.

8. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк та ін.; За ред. В.М. Гейця: монографія.– Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.

9. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: монографія / Т.Г. Васильців. – Львів: Арал, 2008. – 384 с.

В статье раскрыты тенденции развития машиностроения Украины. Освещено значение экономической безопасности для машиностроительных предприятий. Рассмотрены

организационно-правовые аспекты обеспечения системы экономической безопасности предприятия. Определены уровни экономической безопасности машиностроительных предприятий.

Ключевые слова: машиностроение, экономическая безопасность, уровни экономической безопасности, субъекты и объекты экономической безопасности машиностроительных предприятий.

Article reveals trends in machine-building industry engineering of Ukraine. It covers the importance of economic security for the machine-building enterprises. Consider organizational and legal aspects support system for economic security. The level of economic security of enterprises is defined.

Key words: mechanical engineering, economic security, economic security, subjects and objects of the economic security of the machine-building enterprises.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 336.22(470)

Н.В. ЮРЧЕНКОВА,
преподаватель
Московского государственного
университета экономики, статистики
и информатики (МЭСИ)

НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

В современных условиях восстановления экономики после глобального финансово-экономического кризиса проблема формирования доходной базы бюджетной системы Российской Федерации является крайне важной. На основе проведенного анализа налоговой задолженности в статье разработаны меры по повышению эффективности налогового администрирования, способствующие устойчивому развитию экономики и пополнению бюджетов различных уровней.

Ключевые слова: кризис, налоговое администрирование, налоговая задолженность, урегулирование, налоговая система.

Актуальность исследования обусловлена тем, что в кризисный период произошло существенное снижение налоговых поступлений, особенно в доходной части региональных и местных бюджетов федерации. Принятые решения о переходе на страховые принципы ресурсного обеспечения государственной пенсионной системы и повышение размеров платежей приведут к увеличению финансовой нагрузки организаций, без того находящихся в сложном финансовом положении. Особенно это касается предприятий отрасли обрабатывающего производства, поскольку их задолженность длительное время находится на уровне 20% от общего объема задолженности экономических субъектов перед бюджетной системой РФ.

Проблема повышения эффективности налоговой системы, способствующей устойчивому развитию экономики, в настоящее время занимает особое место в российской экономической науке и практике.

Обзор литературы. Постановка общей проблемы. Наибольшее значение для исследования имеют работы современных отечественных исследователей теории и практики налогообложения, в особенности Д.А. Артеменко, А.З. Дадашева, И.А. Майрубова, Н. И. Малис, Л.П. Павловой, В.Г. Панского, А.Б. Паскачева, М.В. Романовского, Д.Г. Черника, Е.Б. Шуваловой, В.А. Кашина, Т.Ф. Юткиной и многих других.

В настоящее время отмечается недостаточность научно-теоретических разработок проблемных вопросов регулирования налоговой задолженности, предпосылок образования задолженности, выявления эффективных методов ее снижения и недопущение ее прироста.

Цель исследования заключается в разработке мер по повышению эффективности налоговой системы и налогового администрирования хозяйствующих субъектов, способствующих устойчивому развитию экономики.

Основная часть. Успешность мобилизации налоговых доходов напрямую зависит от способности налоговой системы обеспечить своевременность и полноту поступления налоговых платежей в бюджетную систему страны, а снис-

© Н.В. Юрченкова, 2012

ходительное отношение к выполнению налоговых обязательств [1, с. 50], как отчетливо показала мировая практика, отрицательно сказывается как на бюджетной системе, так и на экономике в целом.

Налоговое законодательство РФ совершенствуется, упрощены процедуры уплаты налогов, но, несмотря на это, налоговая задолженность продолжает накапливаться, а уровень собираемости налогов, как известно, один из ключевых показателей эффективности налоговой системы. По состоянию на декабрь 2011 г. сумма задолженности по налогам и сборам составила 692,58 млрд руб., при этом половина этой суммы – по налогу на добавленную стоимость. На рост поступлений по НДС положительно повлияло качество администрирования данного налога: возможность обмениваться электронными счетами-фактурами, упрощение процедуры налоговых вычетов при допущении определенных ошибок при заполнении счетов-фактур и т. д.

За период с 2008 по 2011 г. объем задолженности вырос в целом на 23% (табл. 1), и в два раза увеличились реструктурированная задолженность и отсроченные платежи.

Из данных табл. 1 видно, что 44,63% накопленной налоговой задолженности образовано в Центральном федеральном округе, а порядка 20% приходится на организации в Приволжском и Сибирском федеральных округах (табл. 1 и рис. 1). За период 2008–2011 гг. удельный вес задолженности по налогам и сборам в Центральном федеральном округе увеличился с 35,57 до 44,63% от всей задолженности по субъектам Российской Федерации или с 198,86 млрд руб. до 309,07 млрд руб.

Если сопоставить эти данные с ростом просроченной кредиторской задолженности организаций, то получатся следующие данные[1]: в 2010 г. объем просроченной кредиторской задолженности составил 1006 млрд руб., в том числе 82 млрд руб. (или 8,2%) перед консолидированным бюджетом и 36 млрд руб. (3,6%) перед государственными внебюджетными фондами. При этом более половины всей задолженности накоплено предприятиями ключевых видов экономической деятельности: обрабатывающего производства, добычи полезных ископаемых, производства и распределения электроэнергии, газа и воды, а также оптовой торговлей, включая торговлю через агентов.

Таблица 1

Динамика налоговой задолженности в разрезе субъектов РФ за 2008–2011 гг.

Федеральный округ	2008		2009		2010		2011	
	млрд руб.	удельный вес, %	млрд руб.	удельный вес, %	млрд руб.	удельный вес, %	млрд руб.	удельный вес, %
Центральный	198,86	35,57	300,56	43,00	324,91	46,12	309,07	44,63
Северо-Западный	51,67	9,24	53,13	7,60	55,04	7,81	57,25	8,27
Северо-Кавказский[2]	–	–	–	–	28,66	4,07	35,18	5,08
Южный	47,58	8,51	55,77	7,98	38,47	5,46	40,49	5,85
Приволжский	92,86	16,61	101,03	14,45	94,73	13,45	90,65	13,08
Уральский	51,68	9,24	57,53	8,23	54,84	7,78	51,92	7,49
Сибирский	86,85	15,54	101,80	14,56	80,32	11,40	79,63	11,50
Дальневосточный	29,57	5,29	29,15	4,17	27,55	3,91	28,40	4,10
Всего по РФ	**559,07**	**100,00**	**698,96**	**100,00**	**704,53**	**100,00**	**692,58**	**100,00**

[1]Российский статистический ежегодник, раздел Финансы. – 2011. – С. 641.

[2]Северо-Кавказский федеральный округ образован в 2010 г. путем выделения из состава ЮФО субъектов: Республики Дагестан, Республики Ингушетия, Кабардино-Балкарской Республики, Карачаево-Черкесской Республики, Республики Северная Осетия-Алания, Чеченской Республики, Ставропольского края.

Рис. 1. Динамика задолженности по налогам и сборам в бюджетную систему Российской Федерации в разрезе субъектов за период 2008–2011 гг.

Темп прироста налоговой задолженности в целом по Российской Федерации за 2008–2010 гг. составил 25,9%, в то время как просроченная кредиторская задолженность организаций выросла на 1,2%.

Наибольший удельный вес задолженности приходится на обрабатывающие производства, что говорит о достаточно сложном положении, в котором находятся отрасли промышленности (рис. 2).

Рис. 2. Структура налоговой задолженности по основным видам экономической деятельности в 2010 г., %

Сопоставив величину налоговой задолженности и объем поступлений от различных видов экономической деятельности (табл. 2), мы получаем вывод: повышенный уровень задолженности в оптовой и розничной торговле, строительстве и финансовой деятельности. Если говорить об организациях финансового сектора, то тут основные неплательщики сосредоточены в Центральном федеральном округе.

Подавляющая часть задолженности по налогам и сборам в бюджетную систему РФ приходится на федеральные налоги и сборы (более 81%). В то время как доля задолженности по региональным налогам и сборам составляет 11%, менее 5 по местным и более 2% по налогам с использованием специальных налоговых режимов[3].

Таблица 2

Общая характеристика задолженности по налогам и сборам отдельных видов экономической деятельности в 2010 г.

Вид экономической деятельности	Сумма налоговой задолженности, млрд руб.	Поступило платежей, млрд руб.	Удельный вес задолженности в сумме поступлений по виду деятельности, %
Обрабатывающие производства	125,99	1342,02	9,39
Добыча полезных ископаемых	34,12	1893,68	1,80
Строительство	73,66	412,51	**17,86**
Оптовая и розничная торговля, ремонт	168,92	787,20	**21,46**
Финансовая деятельность	52,07	362,68	**14,36**
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	52,99	868,20	6,10

В структуре задолженности по федеральным налогам и сборам основная доля приходится на налог на добавленную стоимость (НДС) по товарам (работам, услугам), реализуемым на территории РФ (55%) и налог на прибыль организаций (29%)[2]. Высокая доля НДС в задолженности объясняется в первую очередь проблемами его администрирования.

В части задолженности по отдельным видам налогов не наблюдается значительной дифференциации между округами. По налогам на добавленную стоимость и на прибыль наибольшая величина задолженности характерна для Центрального и Приволжского округов (табл. 3), в части задолженности по платежам за пользование природными ресурсами крупнейшими должниками являются Сибирский, Северо-Западный и Северо-Кавказский федеральные округа.

Как отметил В.Г. Пансков [5, с. 26], НДС является одним из наиболее «проблемных» налогов в российской налоговой системе. Понимая значимость данного налога как доходного источника федерального бюджета, поступления от которого не зависят напрямую от состояния экономики, мы соглашаемся с предложениями профессора Панскова по введению механизма, так называемых, НДС-счетов. Суть его состоит в том, чтобы получаемые от покупателя суммы НДС зачислялись не на расчетный счет организаций, а на специальный счет, с которого нельзя было бы взять деньги для иных целей, кроме уплаты НДС поставщику, а также причитающихся бюджету НДС и других налогов.

Единственный путь повышения собираемости налогов – ужесточение налогового администрирования с целью снижения задолженности, особенно это касается снижения задолженности по НДС предприятий оптовой и розничной торговли, строительства и промышленности.

[3]Рассчитано по отчету формы 4-НМ Т1 по состоянию на 01.12.2011 г.

Таблица 3

Структура задолженности по налогам и сборам в бюджетную систему РФ по видам налогов в разрезе субъектов федерации на 1 декабря 2011 г., %

Федеральный округ	Всего	в том числе по							
		федеральным					региональным	местным	налогам со СНР
		Всего	из них						
			налог на прибыль организаций	НДС	платежи за пользование природными ресурсами	проч.			
РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Центральный	44,63	46,79	63,53	44,06	15,16	26,26	36,97	31,4	34,62
Северо-Западный	8,27	7,29	5,24	7,81	12,08	9,06	14,34	7,46	11,12
Северо-Кавказский	5,08	5,49	1,84	4,08	12,89	17,51	2,87	4,53	3,53
Южный	5,85	5,55	4,83	6,12	4,35	4,94	6,08	9,94	7,35
Приволжский	13,09	12,43	8,29	13,76	6,5	15,9	15,6	17,54	14,74
Уральский	7,50	6,93	5,34	7,59	5,98	7,61	9,56	10,62	10,43
Сибирский	11,50	11,47	8,12	12,05	31,49	14,55	10,18	15,21	12,63
Дальневосточный	4,10	4,05	2,81	4,53	11,55	4,17	4,4	3,3	5,58

Что касается задолженности, приостановленной к взысканию в связи с проведением процедур банкротства (рис. 3), то в ходе исследования автором определено, что реальной к взысканию может быть только четвертая часть.

Налоговую задолженность определяют как сумму финансовых обязательств, возникших в процессе неисполнения налогоплательщиком обязанности по уплате налога и сбора, пеней и налоговых санкций или в результате изменения условий ее исполнения. Одним из направлений увеличения налоговых поступлений в бюджет страны является сокращение задолженности предприятий по налогам и сборам. За счет более высокой собираемости налогов можно существенно увеличить поступления в бюджет страны.

Рис. 3. Структура урегулированной задолженности по налогам и сборам в бюджетную систему Российской Федерации на 01.12.2011 г.

В настоящее время негативной тенденцией является увеличение доли недоимки и отсроченных (рассроченных) платежей (табл. 4 и рис. 3).

Таблица 4

Структура динамики налоговой задолженности за 2006–2011 гг.

Показатель, млн руб.	По состоянию на					
	01.01.07	01.01.08	01.01.09	01.01.10	01.01.11	01.01.12
Недоимка	245 184,5	227 424,0	223 495,9	323 387,1	315 489,6	312 630,6
темп прироста, %	-0,5	-7,2	-1,7	44,7	-2,4	-0,9
Реструктурированная задолженность	15 702,7	11 545,2	38 737,9	31 127,3	25 409,7	8 596,8
темп прироста, %	-27,0	-26,5	235,5	-19,6	-18,4	-66,2
Отсроченные (рассроченные) платежи	312,8	416,7	671,9	463,5	815,8	712,2
темп прироста, %	-4,4	33,2	61,2	-31,0	76,0	-12,7
Приостановленные к взысканию платежи	119 833,7	90 454,4	65 844,6	72 981,1	60 121,1	45 212,2
темп прироста, %	-75,3	-24,5	-27,2	10,8	-17,6	-24,8
Задолженность перед бюджетом по налогам и сборам – всего	**757 405,2**	**574 909,0**	**559 069,4**	**698 955,1**	**704 529,6**	**698 909,6**
темп прироста, %	0,4	-24,1	-2,8	25,0	0,8	-0,8

В настоящее время анализ эффективности налогового контроля сводится к определению только двух показателей: поступления налогов и сборов на 1 руб. затрат на содержание налоговых органов; затрат на содержание налоговых органов на 100 руб. поступлений налогов и сборов. Это является не совсем корректным, поскольку эффективность налогового контроля характеризуется целым рядом показателей, в частности:

– уровнем мобилизации налоговых поступлений и сборов в бюджетную систему страны и регионов;

– соотношением налоговой задолженности и уровня налоговых поступлений как в разрезе субъектов федерации, так и по видам экономической деятельности;

– уровнем охвата налогоплательщиков и объектов налогообложения;

– количеством жалоб налогоплательщиков;

– удельным весом выигранных у налогоплательщиков налоговыми органами судебных дел;

– уровнем реального доначисления налогов по результатам проведения налоговых проверок (т.е. которые не были пересмотрены в административном или судебном порядке);

– сокращением времени на проведение налоговых проверок;

– сокращением затрат на проведение налоговых проверок и контакты с налогоплательщиками.

Главной задачей налоговых органов при осуществлении контрольной функции являются проверка поступлений налоговых платежей и использование побудительно-обеспечительных мер, реализуемых с целью получения налоговых платежей, не уплаченных налогоплательщиком добровольно и своевременно. На наш взгляд, в целях дальнейшего совершенствования функций администрирования задолженности по налогам и сборам необходимо реализовать следующие мероприятия:

1) разработать методологические инструменты, позволяющие осуществлять анализ результатов деятельности по принудительному взысканию недоимки (в т.ч. за счет расширения форм статистической отчетности). Необходимо пере-

смотреть систему показателей эффективности налогового администрирования в части администрирования задолженности по налогам и сборам;

2) разработать предложения по изменению гражданского и налогового законодательства в части изменения порядка принудительного взыскания налоговой задолженности с учредителей, а при ее отсутствии – с директоров организаций-налогоплательщиков. Это особенно актуально при банкротстве предприятий, поскольку, в России исторически сложилось, что процент получения задолженности после окончания процедуры конкурсного производства остается крайне низким.

Очевидно, что эта сложная задача должна быть решена при помощи налогового контроля, являющегося необходимым условием функционирования налоговой системы. Естественно, при отсутствии действенного контроля трудно рассчитывать на сознательность налогоплательщиков в вопросе своевременного и в полном объеме исполнения своих обязательств.

Для функций и задач регулирования налоговой задолженности характерен ряд общих недостатков бюджетного процесса:

– нечеткость в разделении полномочий в части прогнозирования, планирования и администрирования бюджетно-налоговой сферы;

– отсутствие ясных формулировок целей и конечных результатов направлений деятельности;

– преобладание внешнего контроля над соответствием факта плановым показателям при отсутствии процедур и методологии внутреннего и внешнего контроля (мониторинга) обоснованности планирования и результатов направления деятельности;

– отсутствие системы оценки результата деятельности по направлениям;

– отсутствие определяемых критериев и процедур отбора направлений и мероприятий в соответствии с приоритетами государственной политики.

Отмеченные недостатки могут быть преодолены помимо совершенствования законодательных актов, регламентирующих вопросы регулирования налоговой задолженности, совершенствованием мониторинга финансово-налоговых показателей.

Выводы. На наш взгляд, в целях дальнейшего совершенствования функций администрирования задолженности по налогам и сборам необходимо реализовать следующие мероприятия:

1) разработать методологические инструменты, позволяющие осуществлять анализ результатов деятельности по принудительному взысканию недоимки (в т.ч. за счет расширение форм статистической отчетности). Необходимо пересмотреть систему показателей эффективности налогового администрирования в части администрирования задолженности по налогам и сборам и включить в систему премирование сотрудников налоговых органов. Для успешной реализации комплекса задач администрирования налоговой задолженности существует настоятельная потребность в упорядочении функций и задач мониторинга, построения системы мониторингов по направлениям деятельности налоговых органов, ориентированных на контроль процессов достижения конечных результатов;

2) разработать предложения по изменению гражданского и налогового законодательства в части изменения порядка принудительного взыскания налоговой задолженности с учредителей, а при ее отсутствии – с директоров организаций-налогоплательщиков. Это особенно актуально при банкротстве предприятий, поскольку, в России исторически сложилось, что процент получения задолженности после окончания процедуры конкурсного производства остается крайне низким;

3) развивать контроль со стороны ФНС как уполномоченного органа в делах о несостоятельности (банкротстве), в частности, за финансовым состоянием должников.

Список использованной литературы

1. Хойзер К. Жертва и налог. От античности до современности. Все начиналось с десятины: этот многоликий налоговый мир / К. Хойзер; пер. с немецкого, общая ред. и статья Б.Е. Ланина – М.: «Прогресс», 1992.

2. Артеменко Д.А. Механизм налогового администрирования: теория, методология, направления трансформации: монография / Д.А. Артеменко, 2010. – 351 с.

3. Шувалова Е.Б. Теория и практика государственного налогового контроля на этапе инновационного развития экономики Российской Федерации: монография / Е.Б. Шувалова, А.Е. Шувалов, М.А. Солярик, П.Ю. Федоров, В.В. Ермаков, А.А. Аксенова, И.В. Самуйлов, Д.М. Михайловская. – М.: МЭСИ, 2011.

4. Дадашев А.З. Налоговый контроль в Российской Федерации / А.З. Дадашев, И.Р. Пайзулаев. – М.: Изд-во «Кнорус», 2009.

5. Пансков В.Г. Администрирование НДС: решение принято, но проблемы остаются / В.Г. Пансков // Финансы. – 2010. – № 2. – С. 26–29.

У сучасних умовах відновлення економіки після глобальної фінансово-економічної кризи проблема формування прибуткової бази бюджетної системи Російської Федерації є вкрай важливою. На основі проведеного аналізу податкової заборгованості в статті розроблені заходи щодо підвищення ефективності податкового адміністрування, що сприяють сталому розвитку економіки і поповненню бюджетів різних рівнів.

Ключові слова: криза, податкове адміністрування, податкова заборгованість, урегулювання, податкова система.

In modern conditions of restoration of economy after global financial and economic crisis the problem of formation of profitable base of budgetary system of the Russian Federation is the extremely important. On the basis of the spent analysis of back taxes in article measures on increase of efficiency of the tax administration, economy promoting a sustainable development and replenishment of budgets of various levels are developed.

Key words: crisis, tax administration, tax debts, settlement, tax system.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 658.8

С.С. ЯРЕМЕНКО,
старший викладач
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

МАРКЕТИНГОВА КОМУНІКАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто стан рекламно-комунікаційного ринку України. Наведено результати експертного оцінювання комунікаційної діяльності машинобудівних підприємств, визначено коефіцієнти комунікаційного пріоритету та комунікаційної активності. Зроблено висновок про практичне застосування результатів дослідження.

Ключові слова: комунікаційна діяльність, коефіцієнт комунікаційного пріоритету, комунікаційна активність.

Сучасний етап розвитку нашої країни відрізняється динамізмом та якісними змінами в усіх сферах суспільного життя. В міру зростання інформаційної складової сучасної економіки в Україні суттєво збільшилася роль та значення комунікаційної діяльності підприємств. На всіх етапах виробничої, збутової та управлінської діяльності підприємства повинні бути комунікаційно-активними з метою здійснення впливу на споживачів своєї продукції через інформаційне середовище, в якому вони перебувають. Виникає необхідність впровадження такого господарського механізму, який передбачає більш глибоке використання передового маркетингового інструментарію, а саме використання таких комунікаційних напрямів, що є найбільш актуальними для споживачів на сучасному етапі.

Сьогодні комунікації виконують одну з найважливіших функцій маркетингу, яку використовують більшість суб'єктів ринкової діяльності з метою досягнення поставлених цілей. Адже, якщо певний виробник прагне збільшити обсяги продажу свого товару, йому необхідно підготувати конкретну комунікаційну програму, що сприятиме досягненню цілей і збільшенню прибутку підприємства, та використати актуальний комунікаційний напрям. Комунікації відіграють ключову роль у розвитку економіки, адже якщо виробників позбавити такого ефективного зв'язку, яким є комунікації, тоді він перестане вкладати кошти в удосконалення існуючих та розробку нових товарів. Не буде прагнення до розвитку, і це може спричинити зникнення конкуренції. Комунікації виступають своєрідною рушійною силою нормального функціонування економіки країни. Вони безпосередньо впливають на розвиток економічних процесів, пожвавлення ринків, збільшення виробництва і споживання тощо. Якщо аналізувати комунікаційну активність підприємств, то можна відзначити те, що останні декілька років в Україні спостерігається тенденція збільшення витрат на просування своєї продукції.

Рекламно-комунікаційний ринок України проходив різні етапи свого становлення і розвитку. Показники його функціонування за останні п'ять років наведено в табл. 1.

Як бачимо, обсяг рекламно-комунікаційного ринку, починаючи з 2010 р., має тенденцію до зростання більше 20%, а за прогнозами Всеукраїнської рекламної коаліції це зростання триватиме і у 2012 р. [1]. Все це вказує на те, що тренд розвитку рекламно-комунікаційного ринку України змінює свій напрям в

© *С.С. Яременко, 2012*

бік поступового розвитку. За результатами 2011 р. найбільше зростання характерне для реклами в мережі Інтернет, що потрібно враховувати підприємствам при виборі комунікаційних напрямів. Отже, можна зробити висновок, що українські споживачі звикли до комунікаційної активності підприємств, і останнім необхідно підтримувати певний рівень розвитку своїх комунікацій, для того щоб не втратити увагу споживачів. Тому з метою підвищення ефективності комунікаційної діяльності свого підприємства необхідно означити ті напрями комунікаційної діяльності, які є популярними для споживачів певного підприємства та виявити відповідну комунікаційну активність.

Таблиця 1

Обсяг рекламно-комунікаційного ринку України за 2007–2011 рр. та прогноз на 2012 р.*

Види комунікацій за носіями	Витрати за період, млн грн						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012**	% зміни до 2011
Медіа-реклама							
Телевізійна реклама	2360	2700	2000	2680	3327	3827	+15%
Телеспонсорство	375	400	280	336	370	425	+15%
Реклама в пресі	1150	2052	1892	2210	2436	2654	+9%
Зовнішня реклама	945	1035	650	800	1000	1200	+20%
Транспортна реклама	155	156	100	108	108	113	+5%
Внутрішня реклама	–	135	68	81	87	87	+7%
Радіореклама	170	160	120	200	271	312	+15%
Реклама в кінотеатрах	40	45	25	40	32	32	0%
Інтернет-реклама	60	100	145	280	440	580	+32%
Всього медіа-реклама	**5795**	**6783**	**5280**	**6735**	8065	9232	+14%
Немедійні комунікації							
BTL	1150	1456	1318	1373	1696	1912	+12,7%
DM	700	783	778	508	610	686	+12%
PR	400	408	245	282	282	310	+10%
Інші маркетингові комунікації (спонсорство, продукт плейсмент, «замовні» ефіри, комп'ютерні ігри тощо) і виробництво рекламних матеріалів	–	1400	700	1242	1355	1457	+7,5%
Всього обсяг ринку немедійної реклами	**3400**	**4114**	**3041**	**3405**	**3943**	**4365**	**+10,7%**
Агентські комісії і гонорари	450	600	450	510	600	660	+10%
ВСЬОГО рекламно-комунікаційний ринок України	**9645**	**11497**	**8771**	**10650**	**12608**	**14257**	+13,1%

*Складено за даними [1, 2].
**Прогноз Всеукраїнської рекламної коаліції.

Для визначення комунікаційної активності підприємств машинобудівної галузі необхідно оцінити їх комунікаційні пріоритети та виявити розбіжності між використанням певних комунікаційних напрямів та їх актуальністю на сучасному етапі.

З цією метою було проведено експертне оцінювання комунікаційної діяльності трьох підприємств машинобудівної галузі Дніпропетровського регіону. За допомогою анкетування було проведене опитування спеціалістів з маркетингу цих підприємств стосовно сучасного значення та рівня фактичного викорис-

тання комунікаційних напрямів. Спеціалістам необхідно було висловити власну думку шляхом оцінювання певних чинників за 10-бальною шкалою: по-перше, на предмет їх сучасного значення, по-друге, – на предмет фактичного рівня використання комунікаційних напрямів машинобудівним підприємством.

Таким чином, можна визначити співвідношення сучасного значення та рівня фактичного використання комунікаційних заходів за низкою актуальних напрямів для досліджуваних підприємств.

У процесі дослідження експерти оцінили комунікаційну діяльність ПАТ «Дніпроважмаш», результати оцінки наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Оцінка комунікаційної діяльності ПАТ «Дніпроважмаш»

№ з/п	Комунікаційний напрям	Оцінка сучасного значення, бали (1–10)	Фактичний рівень використання, бали (1–10)
1	Участь у національних та міжнародних виставках	10	8
2	Реклама на телебаченні	3	3
3	Реклама на радіо	1	0
4	Зовнішня реклама	2	1
5	Реклама у точках роздрібного продажу	0	0
6	Каталоги продукції	9	9
7	Створення власних торговельних марок (брендів)	5	0
8	PR-заходи	8	8
9	Публікації в спеціалізованих журналах	5	4
10	Спонсорство	6	0
11	Інтернет-реклама	8	7
12	Використання соціальних мереж, форумів, блогів тощо	2	3
13	Сайт підприємства та створення каналів зворотного зв'язку	10	5
14	Презентації продукції для оптовиків	8	0
15	Заходи з мотивації дилерів	3	0
16	Проведення тренінгів для працівників	9	8
17	Участь у галузевих семінарах та конференціях	10	9

Складено автором за результатами експертного оцінювання.

На рис. 1 наведено співвідношення отриманих оцінок сучасного значення та фактичного рівня використання заходів за актуальними напрямами комунікаційної діяльності ПАТ «Дніпроважмаш» (за оцінкою експертів).

Результати експертної оцінки комунікаційної діяльності ПАТ «Дніпропетровського заводу бурового обладнання (ПАТ «ДЗБО»)» наведено в табл. 3.

На рис. 2 наведено співвідношення отриманих оцінок сучасного значення та фактичного рівня використання заходів за актуальними напрямами комунікаційної діяльності ПАТ «ДЗБО» (за оцінкою експертів).

Таблиця 3

Оцінка комунікаційної діяльності ПАТ «Дніпропетровський завод бурового обладнання» (ПАТ «ДЗБО»)»

№ з/п	Комунікаційний напрям	Оцінка сучасного значення, бали (1–10)	Фактичний рівень використання, бали (1–10)
1	Участь у національних та міжнародних виставках	8	6
2	Реклама на телебаченні	0	0
3	Реклама на радіо	0	0
4	Зовнішня реклама	0	0

Продовження табл. 3

№ з/п	Комунікаційний напрям	Оцінка сучасного значення, бали (1–10)	Фактичний рівень використання, бали (1–10)
5	Реклама у точках роздрібного продажу	0	0
6	Каталоги продукції	10	6
7	Створення власних торговельних марок (брендів)	10	9
8	PR-заходи	7	3
9	Публікації в спеціалізованих журналах	9	5
10	Спонсорство	5	2
11	Інтернет-реклама	8	4
12	Використання соціальних мереж, форумів, блогів тощо	1	0
13	Сайт підприємства та створення каналів зворотного зв'язку	10	8
14	Презентації продукції для оптовиків	9	5
15	Заходи з мотивації дилерів	9	7
16	Проведення тренінгів для працівників	8	8
17	Участь у галузевих семінарах та конференціях	7	4

Складено автором за результатами експертного оцінювання.

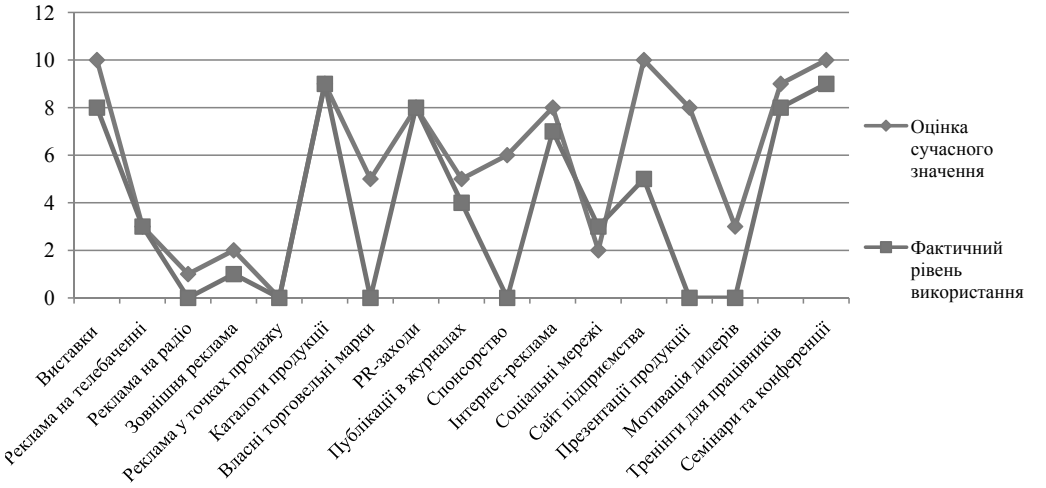


Рис. 1. Комунікаційна діяльність ПАТ «Дніпроважмаш»

Результати оцінки комунікаційної діяльності МНПК «ВЕСТА» наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Експертна оцінка комунікаційної діяльності МНПК «ВЕСТА»

№ з/п	Комунікаційний напрям	Оцінка сучасного значення, бали (1–10)	Фактичний рівень використання, бали (1–10)
1	Участь у національних та міжнародних виставках	10	4
2	Реклама на телебаченні	8,5	5,75
3	Реклама на радіо	8	5

Продовження табл. 4

№ з/п	Комунікаційний напрям	Оцінка сучасного значення, бали (1–10)	Фактичний рівень використання, бали (1–10)
4	Зовнішня реклама	9,5	8
5	Реклама у точках роздрібного продажу	9,5	6,25
6	Каталоги продукції	9	5,75
7	Створення власних торговельних марок (брендів)	10	6
8	PR-заходи	10	6
9	Публікації в спеціалізованих журналах	8	3,75
10	Спонсорство	10	8
11	Інтернет-реклама	10	5
12	Використання соціальних мереж, форумів, блогів тощо	10	5,75
13	Сайт підприємства та створення каналів зворотного зв'язку	10	6,5
14	Презентації продукції для оптовиків	10	9
15	Заходи з мотивації дилерів	10	7
16	Проведення тренінгів для працівників	10	9
17	Участь у галузевих семінарах та конференціях	10	6

Складено автором за результатами експертного оцінювання.

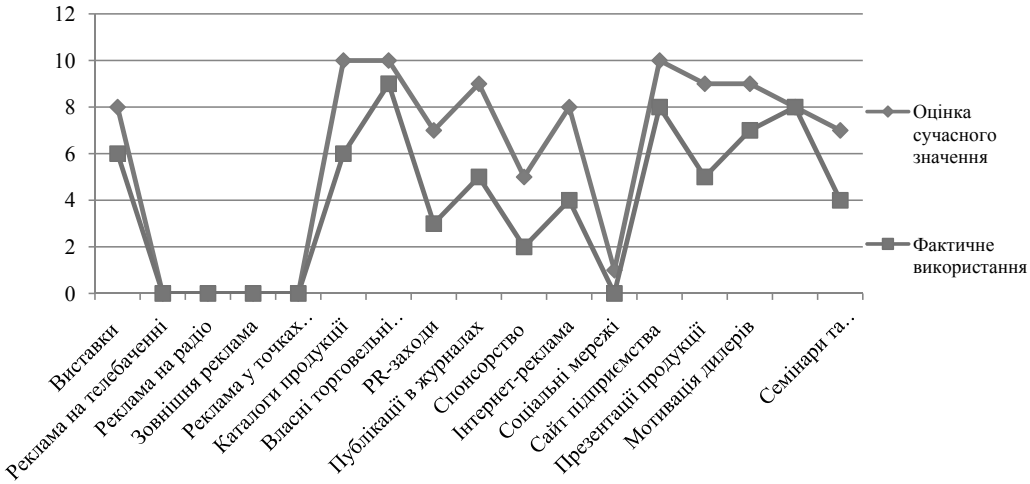


Рис. 2. Комунікаційна діяльність ПАТ «ДЗБО»

На рис. 3 наведено співвідношення отриманих оцінок сучасного значення та фактичного рівня використання заходів за актуальними напрямами комунікаційної діяльності МНПК «ВЕСТА» (за оцінкою експертів).

Як видно з рис. 1–3 комунікаційна активність машинобудівних підприємств за даними експертної оцінки перебуває на рівні, який є недостатнім для сучасних вимог ринку. За більшістю комунікаційних напрямів на сучасному етапі, на думку фахівців з маркетингу, не спостерігається повної відповідності необхідного та фактичного впровадження комунікаційних заходів, при тому, що визначені напрями оцінені як більшою мірою необхідні та актуальні (оцінки 7–10 за 10-бальною шкалою).

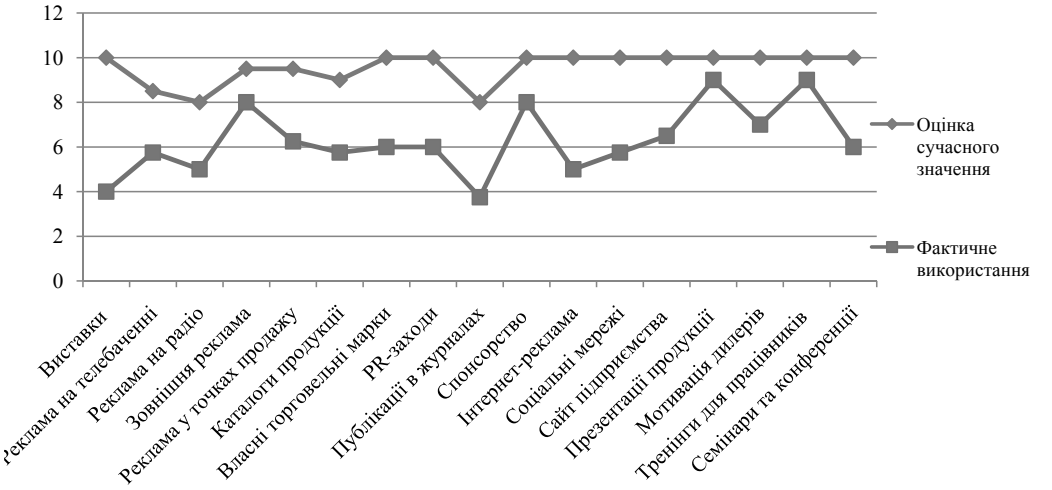


Рис. 3. Комунікаційна діяльність МНПК «Веста»

Для більш чіткого визначення відповідності необхідності впровадження та розвитку кожного окремого напряму було розраховано співвідношення оцінок сучасного значення та фактичних оцінок, яке запропоновано назвати «коефіцієнтом пріоритету». Вимірюючи цю відповідність можна визначити ті напрями, які найменш розвинуті та водночас найбільш актуальні, тобто ті напрями комунікаційної діяльності, які слід відзначити як пріоритетні – на які в першу чергу необхідно спрямувати маркетингові зусилля машинобудівним підприємствам. Коефіцієнт пріоритету розраховано за формулою (1):

$$Kn_i = \frac{Офакт_i}{Обаж_i} \times 100\%, \qquad (1)$$

де Kn_i – коефіцієнт пріоритету i-го напряму комунікаційної діяльності, %;

$Офакт_i$ – фактична оцінка маркетингових зусиль за i-м напрямом, бали;

$Обаж_i$ – бажана (необхідна) оцінка маркетингових зусиль за i-м напрямом, бали.

Якщо $Kn > 100\%$, це означає, що маркетингові зусилля за цим напрямом слід послабити, оскільки актуальність напряму менша за його активність.

Якщо $Kn = 100\%$ – ідеальне співвідношення, що означає що маркетингові зусилля повністю відповідають необхідності в них.

Якщо $Kn < 100\%$, це означає, що напрям потребує активізації маркетингових зусиль, тобто актуальному напряму приділяється недостатньо уваги щодо його використання підприємством.

У цьому випадку було проведено розрахунок коефіцієнта пріоритету для напрямів комунікаційної діяльності за експертними оцінками спеціалістів з маркетингу машинобудівних підприємств. Результати розрахунків наведено у табл. 5.

Таким чином, для обчислення цього коефіцієнта не потрібне проведення масштабних розрахунків, необхідно визначити напрями діяльності, що потребують оцінки та експертів, що мають змогу оцінити комунікаційну діяльність за обраними напрямами. Підприємство може проводити розрахунок за певними напрямами через рівні проміжки часу, відстежуючи, як змінюються показники за кожним напрямом, яка спостерігається тенденція, чи ефективними є дії, що спрямовані на активізацію напрямів комунікаційної та будь-якої іншої діяльності підприємства. Введення цього коефіцієнта є зручним, оскільки експерта-

ми можуть бути як спеціалісти підприємства, так і партнери, а також споживачі. Порівнюючи один і той самий коефіцієнт за одним і тим самим напрямом, що оцінюються різними групами експертів можна також визначити відмінності сприйняття окремих процесів різними аудиторіями.

Таблиця 5

Показники комунікаційного пріоритету машинобудівних підприємств

№ з/п	Комунікаційний напрям	Коефіцієнт пріоритету, %		
		ПАТ «Дніпроважмаш»	ТОВ «ДЗБО»	МНПК «ВЕСТА»
1	Участь у національних та міжнародних виставках	80	75	40
2	Реклама на телебаченні	100	0	67,6
3	Реклама на радіо	0	0	62,5
4	Зовнішня реклама	50	0	84,2
5	Реклама у точках роздрібного продажу	0	0	65,8
6	Каталоги продукції	100	60	63,9
7	Створення власних торговельних марок (брендів)	0	90	60
8	PR-заходи	100	42,9	60
9	Публікації в спеціалізованих журналах	80	55,6	46,9
10	Спонсорство	0	40	80
11	Інтернет-реклама	87,5	50	50
12	Використання соціальних мереж, форумів, блогів тощо	150	0	57,5
13	Сайт підприємства та створення каналів зворотного зв'язку	50	80	65
14	Презентації продукції для оптовиків	0	55,6	90
15	Заходи з мотивації дилерів	0	77,8	70
16	Проведення тренінгів для працівників	88,9	100	90
17	Участь у галузевих семінарах та конференціях	90	57,1	60

Розраховано автором за результатами експертного оцінювання.

Якщо розглядати комунікаційні напрями як складові єдиної комунікаційної програми машинобудівних підприємств, то можна обчислити коефіцієнт, який запропоновано називати коефіцієнтом комунікаційної активності, за формулою (2):

$$Кка = \frac{\sum_{i=1}^{n} Офакт}{\sum_{i=1}^{n} Обаж} \times 100\%, \qquad (2)$$

де *Кка* – коефіцієнт комунікаційної активності, %;

n – кількість напрямів комунікаційної діяльності.

За наведеною формулою визначено коефіцієнт комунікаційної активності для підприємств машинобудівної галузі, результати розрахунків занесено в табл. 6.

Як бачимо, коефіцієнт комунікаційної активності машинобудівних підприємств складає від 65,7 до 66,3%, що значно менше 100%, а це означає, що комунікаційний потенціал підприємств використовується не в достатньому обсязі і комунікаційна діяльність потребує вдосконалення.

Таблиця 6

Показники комунікаційної активності машинобудівних підприємств

№ з/п	Підприємство	Коефіцієнт (*Кка*), %
1	ПАТ «Дніпроважмаш»	65,7
2	ТОВ «ДЗБО»	66,3
3	МНПК «ВЕСТА»	65,7

Розраховано автором за результатами експертного оцінювання.

Кожному підприємству необхідно вдосконалювати ті комунікаційні напрями, які є актуальними на сучасному рівні розвитку, але на певний час недостатньо використовуються підприємством, що значно знижує ефективність комунікаційної програми підприємства.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що на сучасному етапі розвитку машинобудівним підприємствам необхідно враховувати потребу своєчасного формування та грамотного здійснення комунікаційної діяльності, яка сприятиме забезпеченню конкурентоспроможності та формуванню позитивного іміджу підприємства.

Список використаної літератури

1. Яременко С.С. Дослідження інформаційного середовища домашніх господарств та пошук можливостей впливу на їх поведінку на прикладі машинобудівного підприємства / С.С. Яременко // Європейський вектор економічного розвитку: збірник наукових праць. – Вип. 2 (9), 2010. – Дніпропетровськ: Вид-во: ДУЕП, 2010. – 276 с. – С. 262–272.

2. Сайт «Всеукраинская рекламная коалиция» – ВРК [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.adcoalition.org.ua/

3. Офіційний сайт корпорації «WESTA» [Електронний ресурс] / Режим доступа: http://www.westa.com.ua/

4. Офіційний сайт ТОВ «ДЗБО» [Електронний ресурс] / Режим доступа: http://dzbo.dp.ua/ru/

5. Офіційний сайт ПАТ «Дніпроважмаш» [Електронний ресурс] / Режим доступа: http://zavod-dniprovazhmash.bg.ua/

6. Хибинг-мл., Р. Настольная книга директора по маркетингу: маркетинговое планирование. Полное пошаговое руководство / Р. Хибинг, С. Купер; [пер. с англ. Д. Куликова]. – 3-е изд. – М.: Эксмо, 2007. – 832 с.

В статье рассмотрено состояние рекламно-коммуникационного рынка Украины. Представлены результаты экспертной оценки коммуникационной деятельности машиностроительных предприятий, определены коэффициенты коммуникационного приоритета и коммуникационной активности. Сделан вывод о практическом применении результатов исследования.

Ключевые слова: коммуникационная деятельность, коэффициент коммуникационного приоритета, коммуникационная активность.

The article considers the state of advertising and communications market of Ukraine. The results of the peer review of communications engineering enterprises, the coefficients of the communication priority and communication activities. It is concluded that the practical application of research results.

Key words: communication activities, the coefficient of the priority communication, communication activity.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

ЗМІСТ

Алсуф'єва О.О. Функціональна роль привласнення в інноваційній діяльності ... 3
Антоненко Л.А., Зобенко Н.Г., Чунюй Ли. Кооперативы в преодолении мирового экономического кризиса: ретроспективный анализ прошлого ... 11
Бакунов О.О. Рошка М.С. Концептуальний підхід до управління інноваційним розвитком торговельного підприємства ... 19
Вакулич М.М. Концепція управління інвестиційним кліматом України в умовах сучасної глобалізації ... 26
Цюйши Ван. Влияние мирового энергорынка и экономического глобального кризиса на газовый рынок Украины ... 32
Величко А.В., Силаев А.В. Особенности формирования кадровой политики организации в современных условиях ... 38
Власова-Захарченко М.С. Стратегічний аналіз умов експортно-імпортної діяльності України на світових ринках ... 45
Гармідер Л.Д. Процес розвитку кадрового потенціалу підприємства ... 53
Голинський Ю.О. Роль державної казначейської служби у зменшенні наслідків економічної нестабільності ... 61
Голобородько А.Ю. Дослідження стану та тенденції формування попиту на побутові послуги в Україні ... 68
Гончаренко О.В. Інноваційні імперативи розвитку аграрних підприємств ... 76
Грицюк Т.І., Ткаченко Л.В. Інноваційний розвиток інфраструктури енергетичної галузі та перспективи українського ринку послуг з енергозбереження ... 81
Гузеев О.А. Монета – музыкальная тарелка ... 87
Гусєва О.Ю. Проблеми управління стратегічними змінами на вітчизняних підприємствах ... 92
Донець Л.І., Донець А.А. Базові принципи сучасної парадигми управління конкурентоспроможністю підприємства ... 101
Дробязко С.І. Основні характерні риси сучасних методів управління витратами ... 107
Ешугова С.К. Учет затрат в задачах управления перерабатывающими предприятиями АПК ... 115
Євтушенко О.А. Вплив монетизації економіки на інвестиції в основний капітал в Україні ... 119
Звіргзде Д.І. Інтелектуальний капітал: еволюція та перспективи ... 125
Касьянова С.А. Современный подход к организации бухгалтерского учета на предприятии ... 133
Кожурін Ф.Д. Надмакроекономіка – технологія і функції середньострокової перспективи України ... 137
Колесник О.О. Вплив фінансових потрясінь на циклічність економічної динаміки ... 151
Костенко Н.В. Методологія дослідження та визначення геоекономічних пріоритетів країнами в процесі регіональної інтеграції ... 157
Красовська О.Ю. Сучасні моделі реалізації бізнес-освіти в умовах глобалізації світового освітнього простору ... 167
Кушмаєва В.В. Теоретико-методологічні засади державного управління інноваційним розвитком ... 172
Kuyanova O.Yu. Corporate social responsibility – principles, mechanisms and controls ... 178
Лопух К.В. Кількісна теорія грошей М. Фрідмена: основні положення та особливості розвитку в сучасних умовах ... 183

Мадатов Я.Г. Электронный документооборот в деятельности правоохранительных органов и его роль в декриминализации экономики 190
Мадатова О.В. Основные направления развития венчурного финансирования в современном обществе 196
Максимів Д.Я. Інвестиційно-інноваційна парадигма розвитку економіки країн світу як нова концепція розвитку України 202
Малютін О.К. Аналіз потенційних капіталовкладень у національну економіку з точки зору диверсифікованого інвестування .. 211
Мелих Е.А. Политический инструментарий адаптивного управления предприятиями пищевой промышленности Украины 221
Мірошниченко Т.Є. Екстенсивні чинники обмеження розвитку трудового потенціалу 227
Міценко Н.Г., Міщук І.П. Логістика як інструмент інтеграції підприємств України до системи транскордонного співробітництва 234
Мішустіна Т.С. Торговельна марка як фінансовий актив українських підприємств 243
Назаренко К.В. Вплив інноваційного фактора на економічне зростання в умовах глобальної нестабільності 253
Некрасова О.Л. Реформування грошово-кредитної політики з урахуванням зарубіжної практики боротьби з фінансовою кризою .. 260
Несправа Н.В. Влияние религии на состояние и темпы роста экономики страны 265
Новиков В.А. Модернизация развития аграрно-промышленного сектора экономики – путь к продовольственной независимости государства .. 271
Орлова В.Н. Исследование профиля покупателей экологически безопасной продукции 280
Пестовська З.С. Теоретичні аспекти управління поточними фінансовими потребами підприємства 287
Пигоров Г.С. Новое научное представление – «креативно-интеллектуальные инвестиции (КИИ)» 297
Piven A.I. Benefits and risks of financial globalization for developing and emerging countries 302
Пічкурова З.В., Гала З.І. Інноваційна складова економічного розвитку Німеччини в умовах глобальної конкуренції 309
Рудь А.И. Влияние фаз больших Кондратьевских циклов на регулятивные функции государства 317
Рыжкова Г.А. Предпосылки и факторы развития электронной коммерции в Украине 325
Саламацька О.Ю. Вплив макромаркетингового середовища на будівельну галузь України 330
Самойленко Є.Г. Сутність та етапи еволюції тіньової економіки 338
Сергєєва О.В. Концепція синергізму в обґрунтуванні ефективності стратегічного партнерства підприємств: теоретико-методичний аспект 346
Ткач Ю.С. Соціально-психологічні аспекти довіри населення до добровільного пенсійного страхування 356
Ткаченко І.П. Аналіз джерел формування фінансових ресурсів у системі фінансового менеджменту підприємства 362
Хаванов А.В. Критерії та показники економічної безпеки в умовах державної заборгованості та їх вплив на економіку України 374
Хаванова М.С. Розвиток корпоративних стратегій в умовах глобальної кризи 383

Хватов Ю.Ю. Сравнительный анализ международных рейтингов конкурентоспособности стран 390
Шевченко В.М. Принципи фіскальної політики держави на різних фазах економічного циклу 399
Шкляєва Г.О. Бенчмаркінг як маркетингова технологія управління конкурентоспроможністю підприємства 404
Шкура І.С. Дискусійні питання реформування пенсійної системи: світовий досвід 410
Шпитяк О.С. Детермінанти конкуренції: дефініції та взаємозв'язок..... 418
Штамбург Н.В. Особливості економічної безпеки підприємств машинобудівної галузі 425
Юрченкова Н.В. Налоговое администрирование в Российской Федерации в условиях нестабильной экономической ситуации 433
Яременко С.С. Маркетингова комунікаційна активність промислового підприємства 441

CONTENTS

Alsufieva O.O. Functional Role of Adoption in Innovative Activities 3
Antonenko L.A., Zobenko N.G., Lee Chuniuy. Cooperatives in Overcoming the World Financial Crisis: Retrospective Analysis of the Past 11
Bakunov O.O., Roshka M.S. Conceptual Approach to Management of Innovation Development of a Trading Enterprise 19
Vakulitch M.M. Concept of Management of Investment Climate in Ukraine in Conditions of Modern Globalization 26
Van Tsiuyshi. Influence of the World Energy Market and Economic Global Crisis on the Gas Market of Ukraine 32
Velytchko A.V., Silajev A.V. Peculiarities of Forming a Personnel Policy in an Enterprise under Modern Conditions 38
Vlasova-Zakharchenko M.S. Strategic Analysis of Conditions of Export-Import Activities of Ukraine on the World Markets 45
Garmider L.D. Process of Developing the Potential of Personnel in an Enterprise 53
Golinsky Yu.O. The Role of the State Treasury Office in Reducing the Consequences of Economic Instability 61
Goloborod'ko A.Yu. Research into the State and Tendencies of Demand Formation for Repair Services in Ukraine 68
Goncharenko O.V. Innovative Imperatives for Development of Agrarian Enterprises 76
Grytsiuk T.I., Tkachenko L.V. Innovative Development of Infrastructure in the Energy Branch and Perspectives of the Ukrainian Service Market in Energy Saving 81
Guzeiev O.A. The Coin as a Musical Plate 87
Guseiva O.Yu. Problems of Managing Strategic Changes in Domestic Enterprises 92
Donets'L.I., Donets' A.A. Basic Principles of the Modern Management Paradigm of Competition Ability of an Enterprise 101
Drobiazko S.I. Basic Features of Modern Methods of Managing Expenditure 107
Ieshugova S.K. Calculation of Expenditure in Management Tasks in Agrarian Food Processing Companies 115
Ievtushenko O.A. Impact of Monetization of the Economy upon Investments into Basic Capital in Ukraine 119
Zvirgzde D.I. Intellectual Capital: Evolution And Perspectives 125
Kas'ianova S.A. Modern Approach to Organization of Enterprise' Accountancy 133
Kozhurin F.D. Overmacroeconomics – Technology and Functions of Middle-Term Perspectives of Ukraine 137
Kolesnyk O.O. Impact of Financial Turmoil on Cycles of Economic Dynamics 151
Kostenко N.V. Methodology of Research and Definition by Countries of their Geoeconomic Priorities in the Process of Regional Integration 157
Krasovs'ka O.Yu. Modern Models of Business Education Implementation in the Conditions of World Educational Globalization 167
Kushmaieva V.V. Theoretical and Methodological Background of State Management of Innovative Development 172
Kuianova O.Yu. Corporate Social Responsibility – Principles, Mechanisms and Controls 178
Lopukh K.V. M. Friedman's Quantity Theory of Money: Basic Principles and Peculiarities of Development in Modern Conditions 183
Madatov Ya.G. Electronic Documentation in Activities of Legal Offices and its Role in Decriminalization of Economy 190

Madatova O.V. Basic Directions of Venture Financing Development in Modern Society 196
Maksymiv D.Ya. Investment and Innovative Paradigm of Development of National Economies as a New Concept of Development for Ukraine 202
Maliutin O.K. Analysis of Potential Capital Investments into the National Economy as Diversified Investment 211
Melykh E.A. Political Tools of Adaptive Management of Food Production Enterprises of Ukraine 221
Miroshnychenko T.Ie. Extensive Factors of Limiting the Development of Labour Potential 227
Mitsenко N.G., Mischuk I.P. Logistics as a Tool of Integration of Ukrainian Enterprises into the System of Trans-border Cooperation 234
Mishustina T.S. The Trade Mark as Financial Assets in Ukrainian Enterprises 243
Nazarenко K.V. Influence of the Innovative Factor on Economic Growth under Conditions of Global Instability 253
Nekrasova O.L. Reforming of Monetary and Credit Policy with Respect to Foreign Practices in Overcoming the Financial Crisis 260
Nesprava N.V. Influence of Religion on the Condition and Rate of Development of National Economy 265
Novikov V.A. Development Modernization of the Agrarian Sector of Economy – the Path to National Food Independence 271
Orlova V.N. The Study of the Consumer Profiles of Ecologically-Safe Products 280
Pestovs'ka Z.S. The Theoretical Aspects of Enterprise's Current Financial Needs Management 287
Pygorov G.S. New Scientific Proposition – "Creative and Intellectual Investments (CII)" 297
Piven' A.I. Benefits and Risks of Financial Globalization for Developing and Emerging Countries 302
Pichkurova Z.V., Gala Z.I. The Innovative Component of Germany's Economic Development under the Conditions of Global Competition 309
Rud' A.I. Impact of Phases of Big Kondratiev Cycles on Regulating the Functions of a Country 317
Ryzhkova G.A. Preconditions and Developmental Factors of E-Commerce in Ukraine 325
Salamats'ka O.Yu. Impact of Macro-marketing Environment upon the Construction Industry in Ukraine 330
Samoylenко Ye.G. The Essence and Stages of Evolution of the Shadow Economy 338
Sergeeva O.V. Synergetic Concept in Explaining the Effectiveness of Strategic Cooperation between Enterprises: Theoretical and Methodical Aspects 346
Tkach Yu.S. Social and Psychological Aspects of Public Trust in Voluntary Pension Insurance 356
Tkachenко I.P. Analysis of Sources of Financial Resources Formation in the System of Enterprise's Financial Management 362
Khavanov A.V. Criteria and Indicators of Economic Security under the Conditions of Government Borrowing and its Impact upon Ukraine's Economy 374
Khavanova M.S. The Development of Cooperative Strategies under the Conditions of Global Crisis 383
Khvatov Iu.Iu. Comparative Analysis of International Rates of National Competitiveness 390
Shevchenко V.M. Principles of Governmental Fiscal Policy at Different Stages of an Economic Cycle 399
Shkliaieva G.O. Benchmarking as a Marketing Technique of Enterprise's Competitiveness Management 404

Shkura I.S. Questions for Discussion Concerning Reform of the Pension System: World Experience 410
Shpytiak O.S. The Determinants of Competition: Definitions and Interrelations 418
Shtamburg N.V. Peculiarities of Economic Security in Machine-Building Enterprises 425
Iurchenkova N.V. Tax Administration in the Russian Federation under the Conditions of an Unstable Economic Situation 433
Iaremenko S.S. Marketing Communicative Activity of a Manufacturing Enterprise 441

ДЛЯ НОТАТОК